

A domaszéki szakszövetkezetben

Kábeldobolás

A vállalati gazdasági munkaközösségek megalakulása miatt elesett egy csomó pénztől a domaszéki Szőlőfűrt Szakszövetkezet. Korábban ugyanis raklapokat, konténereket javítottak, évente mintegy ötmillió árbevételért. Amikor a vgm-ek megalakultak, a megrendelőnek olcsóbban elvégezték ezt a munkát, mint a szakszövetkezet, így a domaszéki famunkások hosszú időre munka nélkül maradtak.

Végül nem is messze, Szegeden találtak újabb partnert a Kábelgyárban. Kábeldobokat gyártanak, igaz, a raklapjavításnál szerényebb nyereséggel, de nagyobb té-

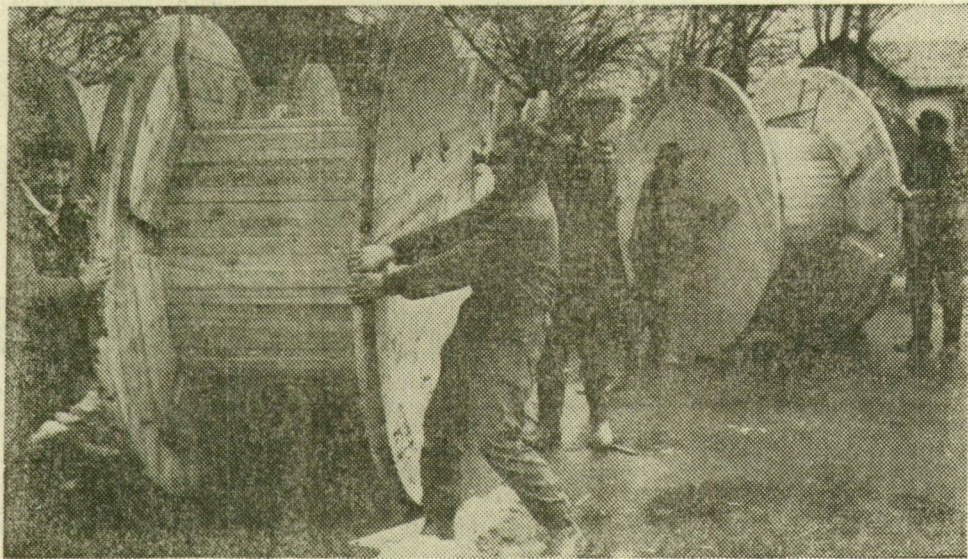
telben. Mostani, tervezett éves árbevételük eléri a 15 millió forintot, 10–15 százalékos nyereség van rajta. Több munkalehetőséget is, újabb embereket is munkába tudtak állítani. Szakszövetkezetben nagy előnynek tekintik a tagok állandó foglalkoztatását. A kábeldob-üzemrész — amellet, hogy nyereséget hoz — segít az általános költségek megosztásában.

Mindez bonyolultabb, nehezebb munka, mint a raklapjavítás. Dr. Kalivoda Imre elnök érdekességként elmondta, 1,3 köbméter fűrészt fenyő építenek bele

egy-egy 2,2 méter átmérőjű dobba, összesen 11 kilogramm szög tartja össze. Nagy tömegű, nehéz termék, amit csak targoncával tudnak mozgatni.

Ami a melléküzem kialakítását illeti: nem kellett hozzá nagyobb összegű beruházás, épület volt, szerszámokat kellett csak szerezni. A Kábelgyárnak is előnyös az üzlet, közel van a szakszövetkezet, nem kell messziről szállítani a kész dobokat. A homokon gazdálkodó szakszövetkezet pedig fantáziát lát a melléküzemek létesítésében.

T. I.



Szállításra készítik elő a kész kábeldobokat.

Ön például mit kockáztat?

— Országos szemlélet, hogy jobb egy átlagos tervet teljesíteni, mint egy kiemelkedőt elmaradni. Jobb az „akusztikája” az ilyen óvatkodásnak. Minden évben jövevünk olyan tervet összeállítani, ami a viszonyainknak megfelelő s jóval magasabb az országos átlagnál. Biztos vagyok benne, több abban a kár, mint a haszon, ha már november derekán teljesítik valahol az éves tervet. Utána már nincs semmi húzóerő a további munkára.

A másik jelentős kockázati tényező a szabályozók állandó változása. Ahol beruházunk vagy fejlesztünk, az átlagosnál nagyobb kockázatot vállalunk. Eddig a beruházási összeg 9 százalékát vonták el, most ezt megfelelték további 13-mal. Tegyük föl azt a ritka esetet, hogy valahol az eredeti időpontra, a tervezett költség-gel elkészül egy beruházás. Ha az állam elvonja, a beruházóknak akkor sem lesz elég a pénze.

Éveken át bértartalékok gyűjtögtünk, hogy ha majd elkezdjük az új telephely építését, ez megosztja erőnket, romlik arra az időre a hatékonyság, akkor is tudjunk rendesen bért fejleszteni. Elvonták, elment a pénz. Ami egy időben jó döntésnek látszott, annak egy tollvonás nyomán elveszett az előnye.

1984-től lehetőségünk van arra, hogy megpályázzuk az új keresetszabályozási rendszert. Ebben az volt a kockázat, hogy mindössze két napot adtak a döntésre: ilyen rövid idő alatt nem lehet minden paramétert végigszámolni.

Az egyik legfontosabb kockázati tényező az anyagellátás. Ha nem kapjuk meg az anyagot, leáll a termelés, nincs árbevétel, nincs nyereség, nem tudunk bért fejleszteni, sőt, valószínű, hogy megbüntetnek bennünket a készletszint túllépéséért, mert nem minden anyag hiányzik egyszerre, csak egy-egy nélkülözhetetlen komponens, a többit pedig rak tározni kell. A következők? Nem tudjuk kielégíteni a piaci igényeket. Tavaly például vagy ezer tonna fagyálló folyadékot nem tudunk legvártani azért, mert nem jött be a szocialista import. Régen ilyenkor lehetett nyugatról behozni, ma inkább nem termelünk.

A Mátravidéki Féművek elvállalta, hogy importhe-lyettesítésként kielégíti a hazai szükségleteket aerosolos dobozból. A IV. negyed-



Palmai Anil

a MEDIKÉMIA Ipari Szövetkezet elnöke

Életkora: 36 év
Szakképzettsége: vegyész-mérnök, korróziós szakmérnök
Első munkahelye: a MEDIKÉMIA
Dolgozott mint fejlesztési előadó, volt főmérnök, 1978 óta a szövetkezet elnöke

évre nem igazolt vissza 1,1 millió dobozt, de nyilatkozatot sem adott róla, hogy nem tette teljesíteni, ezért tőkés importból sem tudtuk behozni. Legalább egymillió doboz aerosolt nem tudunk emiatt szállítani. Ezek a nagy monopolcégek túlbiztosítják magukat munkával: ha valaki lemondja a rendelését vagy nem sikerül exportálniuk, akkor is legyen mit csinálniuk. Sok inkorrekció volt tavaly megkötözöttük a Mátravidéki Féműveket.

— Ezt is kockázatos dolognak tartják sokan...

— Ez már nem kockázat. Annál rosszabb úgysem lehet a helyzet, mint tavaly. Oszintén szólva én azt vártam volna, hogy a gazdasági szigorítások, a követelmények növelése a külkereskedőre is vonatkozzék. Egész évben nem hozták be, amit rendeltünk, viszont karácsony előtt, amikor már úgysem tudjuk a tervünket teljesíteni, sorba állnak a kamionok a kapu előtt. A lelkiismeretesség hiányzik: egyik tőkés megrendelésünkre nem jött válasz. Kértünk információt a Külkereskedelmi Vállalatától, nem tudtak adni. Megkerestük közvetlenül a külföldi partnert. Kiderült, föl sem adták neki a rendelést. Ha egy külkereskedelmi vállalat novembertől végén úgy látja, teljesíti a tervét, akkor nem érdekli tovább egy-egy kisebb tétel, pedig lehet, hogy egy szövetkezetnek, vállalatnak az éves nyeresége megy el rajta.

— Ezek mind olyan kockázati tényezők, mint a téveszelnőknek a jéa vagy az aszály. Ha bekövetkeznek, keveset tud tenni ellenük. Valódi vállalkozói kockázatra nincs is lehetősége?

— Vállalkozói kockázatvállalásnak tekintem például a poliuretánhab gyártását. Az Építési és Városfejlesztési Minisztérium és az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság támogatásával rendkívül rövid határ-

idő alatt kifejlesztettük ezt a terméket, s eddig háromszor annyit gyártottunk belőle, mint terveztük. A másik műszaki és vállalkozói sikerünk: az aerosolos palackok hajtógázaként széndioxid alkalmazása. Nagy műszaki felkészültséget igényel, rendkívüli módon megnöveli tőkés exportlehetőségeinket. Van olyan termékünk, amelyiknek a széndioxid hajtógáz palackozását hasonló profilú nyugat-német cégek sem tudták eddig megoldani. Természetesen van olyan műszaki vállalkozásunk is, amelyik nem jött be.

— Mennyi múlik a sikerrekből vagy a kudarcokból az első számú vezetőn?

— Sok. Hogyan tudja a céget menedzselni? Ki tudja-e választani a megfelelő munkatársakat? Hogyan tudja elintézni, földelni e munkatársak közötti elkerülhetetlen konfliktusokat? Fiatal mérnöknek végigjártam az egész ranglétrát, szót tudok érteni az emberekkel. Erre mindig nagy súlyt helyeztem.

— Többször beszélgettünk már termelési kérdésekről. A beszélgetés végén szinte mindig visszakérdezett: érdeklődött a családomról, munkámról, Jólesett. De most gondoltam rá először: mindez tudatos és megtervezett magatartás. Így van?

— Igen. Volt lehetőség egy marketingtanfolyamra. Magam is részt vettem rajta, a munkatársaimat is elküldtem. Azt akarom, hogy egyékes szemléletük legyen. A műszaki ne szidia az áruforgalmat, az üzletkötőtől a tükárnőig korrektt és udvarias legyen mindenki. Házon belül persze nem bájolás ez a munka, kemény viták vannak. Ennek ellenére borzasztóan fontosnak érzem az emberi kapcsolatokat. Kezdeve onnan, hogy szeptemberben a gyermekeseknek tanévkezdési támogatást osztunk, a nyugdíjas-találkozóig és a takarítónő családi gondjait, az együvé tartozás érzését kelti.

— Vannak rigolyai?

— Vannak. Azt tartom például, egy régi ember jobb mint két új. A létszámunk több mint fele törzsgárdatag. Félzsavakból értjük egymást. Nem szoktunk a másik háta mögött kritizálni, erre mindig ügyeltem. A másik ember kontrollja a legjobb önkontrollnál is jobban működik. Van még egy rigolyám: az állandó képzés, önképzés. Nem félek a változásoktól. Most megy mindenki, akinek a számítógépekkel dolga lehet, számítógépes tanfolyamra. Persze, én megyek elsőnek.

— Korrózióvédelmi szakmérnök képzése van. Nemcsak vezető tehát, hanem profi szakember is a szövetkezet profiljában. Enélkül gyengébbek lennének az eredményeik?

— Nem káros, ha egy vezető szakember, de nem feltétlenül szükséges. Az a legfontosabb, ha a munkatársait jól tudja megválasztani, megfelelő követelményeket támaszt és eléri, hogy teljesítsék.

— Érezte már úgy, hogy kinőtte ezt a szövetkezetet? Hogy maga nélkül is „eljár a kerekén”? Nem vágyik magasabbra?

— Ebben a szövetkezetben és ebben az iparágban még óriási lehetőségek vannak.

Tanács István

ELMENTÜNK rozskenyeret venni

Megvallom már nekem is eszembe jutott, hogy rozskenyeret kellene enni, de nem tudtam venni. Bizonyosan csak pillanatnyi föllángolás volt, mikor is a nevezett kenyeret kívántam, hiszen egyszeri vásárlási kudarcom után le tettem szándékomról. Hogy most újra hiányolom, annak egyszerű az oka: a csörgő rovatunkhoz jelentett többszöri kérés, hogy intézzünk rozskenyeret, valamint egy kétoldalas levél a Petőfi Sándor sugárút 24-ből. Ebben kérdezik — többek között —, hogy „a hegy menjen-e Mohamedhez, vagy Mohamed a hegyhez”? Jól ismert szólás. Ezúttal a sütőipart és a kereskedelmet kell a megfelelő helyre tenni, s azonnal konkrét az ügy. Az érthetőség miatt a február elsejei üzlete-sünknek küldött hivatalos válasz kívánczik ide: „...jelenleg csak rozsos kenyeret lehet kánni. Vázonvit és az Alföldi elnevezésűt, mégpedig a Szeged Nagyaruházban és a 122-es számú Elker-bőlban. Mondta még a sütőipari vállalat termelési osztálynak vezetője, hogy igazi rozskenyeret a kereskedelem nem rendel.

Tehát így került föld alá az eb: ha rendelnek, akkor sütnék. Gondolom levélfrönk is egyetért, hiszen ő is bizonygatja, ha a két illetékes egymásra vár, akkor sosem lesz rozskenyér. (Ime a példája: bizonyára az első gömzöndönyt sem a MÁV rendelte, mégis megpróbálkoztak a gyártással — helyesen.)

Mikor elmentem rozskenyeret venni, a következőket tapasztaltam: úgy néztek rám az üzletekben — előhozakodva kérdéssel —, miként karácsony előtt, amikor banánt kértem: a Szegedi Sütőipari Vállalatnál azonban készségesen tájékoztattak, adatokkal traktáltak. Mondták, a nagyobb ABC-áruháak többsége kéri az úgynevezett V. kend-búci-t, de így is csak naponta 200–200 darabot kell sütni. Értendő ez úgy,

hogy ebből a buciból van nagy (negyedkilós) és óriási (félkilós). Ez óriási! Ezekből napi 1500–1500 darabot is tudnának szállítani. Kínálja még az ipar, az Alföldi barnát (naponta 150 darabot!), aminek 50 százaléka rozsliszt (ennek tiszteresét is gyártanak), aztán akad még rozscipó is (3–400 darab), továbbá Vázsonyi kenyer, amelynek 10 százaléka rozsz, de a Házikenyérből is kimutatható a rozsalikótó elem! További kínálat: fehér, burgonyás, francia, zsúr.

Hozzávetőlegesen a felsoroltak találhatók a Tavasz utcai gyárban — a la carte. Ez van! Sajnos az ipar

sokszor így gondolkodik, a kereskedelemmel, az igénylés hiányával takarózik. Ez utóbbi mondatot is a panaszos leveléből idéztem, s magam is egyetértek olvasónk véleményével. Gondolom, nem a saját véleményem a legfontosabb. Ettől még nem lesz rozskenyér, de úgy sem, ha az iparos dob labdát a kereskedőre és viszont, mert ez a rozskenyér csapdája.

Ezzel befejeztünk ítélem az eszmefuttatást, s végül elárulom az egyik eladói javaslatát: vegyék rozslisztet, és süssek magam. Kitűnő ötlet, meg is fogadtam, s hazaállítottam egy zacskó liszttel. Nem mulasztom el tájékoztatni olvasóimat, hogyan is sikerült az otthon sült rozskenyér. Addig is kis türelmet kérek, hamarosan elkészül a szőnyegpadlón a búboskemen-cém...

Ács S. Sándor

Ankét középiskolásoknak

Tanácsok tanulmányi versenyre készülőknek

Tegnap Szegeden a Komócsin Zoltán téri Ifjúsági Házban ankétot rendezett a Magyar Történelmi Társaság Csongrád megyei csoportja. Az országos középiskolai tanulmányi verseny ez évi pályázatát dr. Unger Mátyás, az ELTE dékánhelyettese ismertette a résztvevőkkel. Az eddigi versenyek tapasztalatairól, valamint a pályamunkák elkészítéséhez szükséges irodalomról dr. Szabolcs Ottó, a Magyar Történelmi Társaság főtitkára beszélt a megjelent, mintegy hetven érdeklődőnek.

A gimnáziumok és szakközépiskolák számára meghirdetett ankét mindenekelőtt a felkészítésben kívánt segítséget nyújtani a pályázaton részt vevő fiataloknak. Ugyanakkor szóltak a versenyek eddigi tapasztalatairól is a neves szakemberek. Az 1984. évi tanulmányi versenyre három témát javasoltak kidolgozásra. Az egyik

téma: Mátyás király a korabeli forrásokban. Ezzel kapcsolatban dr. Unger Mátyás elmondta, hogy igen fontosnak tekintik a kellő történelmi tudást, és a pontosan körülhatárolt pályamunkát. A verseny során a nyolcvan legjobb dolgozat közül választják ki azt a 25–30 munkát, amelyet szóbeli megbeszélés is követ. Különböző tanulmányi verseny első fázis helyezettjei történelemből felvett nyert az egyetemre. Más haszna is van a versenyen való részvételnek, tudományos igényű munkát végez a pályázó, vagyis kutat, rendszerez, és véleményt formál bizonyos történelmi korszakról.

A másik két javasolt témát dr. Szabolcs Ottó ismertette. Választhatnak a pályázók napjaink történelméhez közel álló témát is. Feldolgozhatják egy munkásotthon, olvasóköri vagy ipartestületi

kaszinó tevékenységét. A történelmi időszak: 1867-től 1945-ig, valamint fölkeresni a hatékony pályamunkaként elkészíthetik az üzemek államosítása hazánkban című témát. Ez utóbbi két témához szóbeli visszaemlékezéseket is gyűjthetnek, és nyomon kísérhetik a helyi sajtó közleményeit, publicisztikai írásait. Így módon a munkásművelődés, illetve a politikai törekvések sajátos alakulói színpadát is megismerhetik a tanulók. A jelenlévőknek átnyújtották a javasolt irodalom bibliográfiáját, majd konzultáció keretében választottak az előadók a kérdésekre.

Az ankét előadói részletesen kitértek a legpróbatételekre is, és helyes információkkal látták el azokat, akik ezután kezdenek hozzá tudományos kutatómunkájukhoz, és az összegyűjtött anyag földolgozásához.

Hazaérkezett az ÁIB küldöttsége

Hazaérkezett Franciaországból az Állami Ifjúsági Bizottság delegációja, amely Nagy Sándornak, az ÁIB titkáranak vezetésével a francia szabadidő-, ifjúsági és sportminisztérium meghívásának tett eleget. Nagy Sándor megbeszéléseket folytatott Edwige Avice szabad-

idő-, ifjúsági és sportminiszterrel, találkozott más, az ifjúsággal foglalkozó állami szervek vezető képviselőivel.

A látogatás során aláírták az 1984–85. évre szóló, az állami ifjúsági kapcsolatokat keretbe foglaló együttműködési munkatervet, (MTI)