

## Vezérlés-technika

A Metritechnik Automatikakereskedelmi és Szolgáltató KFT-nél magyar vezérlés-technikai szakemberek képzését kezdték meg. A budapesti székhelyű magyar — NSZK vegyesvállalat — amely egy éve működik Magyarországon — kereskedelmi-fejlesztő tevékenysége mellett a szakemberképzésben is bővíti szolgáltatásait.

A Metritechnik az eddig 26 országban alkalmazott didactic oktatási rendszert Magyarországon is meghonosítja. Intenzív tanfolyamokat szerveznek, ahol a résztvevők megismerkedhetnek a legújabb gyártott vezérlés-technikai elemekkel a gyakorlatban.

## Előrecsomagolt élelmiszerek

További fejlesztések

Az előrecsomagolt tökéhusok forgalma 40, a zöldség-féléké, gyümölcsöké 60 százalékkal, a hűsítőanyagoké 3 és felszeresére, a tejtermékeké 2 és felszeresére, az ajándékosomagoké pedig több mint kétszeresére növekedett az utóbbi öt évben.

A vásárlók megszokták, s egyre inkább igénylik az előrecsomagolt élelmiszereket, mert így gyorsabban véggezhetik a bevásárlással, az áru gusztyosabb is fólia alatt, mint papírban, s nem utolsósorban látják is, hogy

mit vesznek, hisz maguk válogathatják ki a megfelelő árut. Emellett a korszerű — önkiszolgáló — eladási formának is nélkülözhetetlen része az előrecsomagolt élelmiszerek értékesítése. Egy sor termék — a tökéhusok és hústermékek, egyes tejtermékek, a kenyér és péksütemény, valamint a zöldségek és gyümölcsök — előrecsomagolását mindezekig nem, vagy csak kis részben tudta megoldani az ipar, ezért ezt a kereskedelmi vállalat. A Belkereskedelmi Minisztérium tájékoztatása szerint jelenleg 25 vákuumsomagolóhoz használatos gépsor működik a nagyobb élelmiszerüzletekben, ABC-kben. Ezek az „okos gépek” szeletelnek, vákuumzárral lezárják a műanyag zacskókat, mérnek, árznak, címkéket nyomtatnak. Percenként átlagosan 20 csomagot állítanak elő, nem csak saját részükre, hanem a vállalat más üzleteinek is.

A kenyérfélék papírcsomagolása évek óta mit sem változott. A szállítás, s az árusítás azonban ma már nagyon sokhelyütt — Budapesten például a boltok 30 százalékában — konténerekből történik, s így a kenyér minősége nem romlik a sok kirakodással. A megfelelő mennyiségű és méretű papírt a boltokban kötelesek kitenni a konténerek mellé, s hogy ennek eleget tesznek-e, azt a kereskedelmi felügyelőségek rendszeresen ellenőrzik.

A burgonya 30, az alma 25–30, a hagyma 10 százaléka az élelmiszerüzletekben, illetve a zöldség-gyümölcsboltokban hálóból csomagolva kapható. A csomagolás nagy részét egyelőre a nagykereskedelmi vállalatok végzik.

A Belkereskedelmi Minisztérium a kereskedelmi vállalatok technológiai fejlesztéseit — s ide tartozik az élelmiszerek előrecsomagolása is — szakmailag és anyagiilag is támogatja. Ezenkívül pályázatokat írnak ki, amelyek keretében a vállalatok központi pénzeszközöket is igénybe véve vásárolhatnak megfelelő gépeket, berendezéseket. A kisebb csomagok készítéséhez szükséges gépek egy része viszonylag olcsón beszerezhető hazai termék, a minisztérium azonban támogatja nagyobb beruházások, központi csomagoló létesítését.

## Ön például mit kockáztat?

— Egy szocialista gazdasági vezető ma Magyarországon az égvilágon mindent kockáztathat. Mindössze egy követelmény van: hogy mindig minden sikerüljön, különben megnézheti magát. Azt szoktuk mondani — jogosan — hogy a külpolitikánk kiszámítható. Ha a gazdasági szabályozó rendszerünk lenne annyira kiszámítható, mint a külpolitikánk, nem fájna a fejem.

Induljunk ki abból, hogy bizonyos értelemben a termelő gyár tevékenysége is szolgáltatás. Mi bizonyos termékekkel látjuk el a kereskedelmet. Ahol nem szétosztó, hanem valóban kereskedő kereskedelemmel állunk szemben, ott a kereskedőnek mindig van kockázata. Következésképpen a gyártónak is van kockázata, mert ha a kereskedelem nem tudja eladni az általa készített árut, akkor nem rendel többé tőle.

— A gumigyár sokat termel tőkés exportra, ahol nem „szétosztó”, hanem valódi kereskedelem működik, kemény konkurrenciával. Milyen kockázati tényezőket jelent ez?

— Ha csak azokat az üzleteket vállalnánk el, amelyek teljesen biztosnak látszanak, a dollárexport fele sem valósulna meg. A kockázatvállalás, a vállalkozás egyébként a gazdasági élet normális állapota. Vállalkozom arra, hogy azt, akkor és olyan minőségben szállítok, amit a vevő igényel. Ha tudom teljesíteni, megkapom azt az árat, amiben meg egyeztünk. Ha nem? Akkor jön a krach. Árengedményre kényszerülök, nem kötnék velem újabb üzletet, rossz híreket keltik.

Nemcsak a gyárunk hibáiból mehet füstbe egy üzlet. Nagy szerepük van a kialakult személyes kapcsolatoknak. Amikor bementek a rádióban a londoni robbantást, rögtön arra gondoltam, talán csak nem robbantották föl a mi kereskedőnket is a Harrod's áruházban, mert akkor nézegethetünk. Rendkívül fontos nekünk a közel-keleti piac. Arrafelé állandó a politikai bizonytalanság, néhol háború. Az ottani üzleteinkben csak akkor lehetünk biztosak, amikor már átutalták a pénzt. Meszva a megrendelés, elkészül a termék is, de akkor a vevőt már nem találjuk sehoh. Igyekszünk magunkat ez ellen bebiztosítani, de nem mindig sikerül.

Van egy harmadik típus eset, amikor géphiba, vagy anyagellátási probléma miatt nem tudunk időre szállítani. Vettünk egy új keverőgépet, két hét alatt összetört, a gyártó hibáiból. A régi gépet lebontottuk, az



Mikos Sándor

A Taurus szegedi gyárának igazgatója  
Életkora: 58 év  
Iskolai végzettsége: gépészmérnök, vegyésztechnikus, vegyésztechnikus  
1967 óta a szegedi gumigyár igazgatója

áru, amit az új gépen kellett volna készíteni, el volt adva. Hiába jön ide a gépet gyártó cég, új alkatrészt ad, kijavítja a hibát, esetleg még kártérítést is fizet. A piacon szerzett nevemet nem tudja megfizetni. Minden megkötött üzlet alap lehet a későbbi kiszélesítésre. De minden elrontott üzlet montia a cég hitelét, amit nagyon nehéz úrra visszacserezni. A vevőt nem érdeklí, hogyan oldom meg a problémáimat, ha nem én voltam a hibás, akkor sem mutogathatok másra.

— Mennyit tévedhet a szegedi gumigyár igazgatója?

— Ha a következmény olyan mértékű, hogy a gyártást nem rázza meg, nem szólnak érte. Ha többet? Függetlenítés, fegyelmi, állásvesztés.

— Mondjon egy példát, amiért azt mondanák: köszönjük szépen, nem igényeljük tovább a szolgáltatásait!

— Ha megállapítható konkrét mulasztás, akkor elmarasztalják a vezetőt. Ha a szerződés feltételeit teljesíttem, akkor — a mostani gyakorlat szerint — föl vagyok mentve. Bonyolultabb kérdés az, amikor jót akarsz és rosszul sül el. Minden vezető jól akarja csinálni a dolgát! Szándékosan ki tesz rosszat? Aki szabotálni akar! Az már gyakorlatban előfordul, hogy egy hosszú távú döntés utólag tévesnek bizonyul, mert időközben megváltoznak a körülmények. Ez ellen azonban senki sincs bebiztosítva.

— Például?

— Egy országos döntés: a hetvenes évek derekán jó megoldásnak látszott, hogy hitelfelvetelekkel egyenlítőssük ki a cserearányromlást, aztán a válság elhúzódott, s azóta is a hiteleket nyögjük. A vezetők munkaköri

leírásában benne van, hogy kötelesek minden olyan körülményt időben fölismerni, ami a vállalatuk gazdasági körülményeit befolyásolja, és cselekedni — ha tudnak. De kérdem én: mit tehetek például az alumíniumiparban az ellen, hogy lejtött az alumínium ára? Kírfják a londoni tőzsdén, hogy ennyi az ára, az ellen nem lehet mit csinálni. Mégis volt idő, amikor görbe szemmel nézegettek az alumíniumipar vezetőire.

Még az is számít, hogy dollárban vagy nyugatnémet márkában kötök-e meg egy szerződést. Ha javul a dollár, pusztán az árfolyamváltozás kiemelkedően sikeresre teheti az üzletet. Egy közel-keleti vevő igen alacsony áron akart vásárolni. Kimentem, elmondtam, hogy momentán csak hitelből tud fizetni, de éppen jelentősen fölemelték a hitelkamatokat, annál magasabb árat nem bír el, mint amit megajánlott. Ha azonban adok 90 nap haladékat, elfogad egy magasabb árat. Beletemtem. Kilencven nap alatt két forinttal fölment a dollár árfolyama, és jó nyereséges üzlet lett belőle.

— Mennyit úgynevezett „kötelező elvárás” kell teljesítenie?

— Az államközi szerződések betartását. Ezt akkor is meg kell tenni, ha a gyár szempontjából hátrányos. Ez az ország érdeke, teljesítjük.

— Kinek a kontójára kockáztat egy gyár igazgatója? A vállalatéra, a sajátjára — és a dolgozókéra? Ok hogyan fogadják?

— Bármilyen sok is a kiszámíthatatlan tényező, nekem itt a kiszámíthatónak kell lennem. Megmondani emberek, ezt és ezt kell csinálni, ez és ez jár érte. Ha be tudom tartani, akkor oké, de ha nem, azt mondják, még egyszer nem palizol be. Márpedig gyakran van szükség a szűk határidők miatt túlórára.

— Ha Önnek adnák ezt a gyárat, mit csinálna másképpen?

— Így értelmetlen a kérdés. Milyen lenne az adórendszer? A szabályozók?

— Mint most.

— Akkor nem sokat. A mostani keretek között igyekszem a tőlem telhető legjobban irányítani a gyárat. Bizonyosság érre a nemrég kapott hetedik csillag.

— És ha tőkés körülmények közt adnák Önnek a gyárat?

— Egy tőkés vállalat abból él, amit megtermelt, a szocialista abból, amennyivel élve élve többet termel, mint korábban. Ahhoz kell az én jelenlétem, hogy a magas színvonalról mindig tovább tudjunk lépni. Ha egy tőkés országban nekem adnák ezt a gyárat, azt mondanám a munkatársaimnak: gyerekek, csináljatok mindent úgy, mint tavaly, és még valami újat. Én pedig elmennék a francia Riviérára üdülni.

Persze, azért ugyanezt mondom én így is a munkatársaimnak, hogy gyerekek, csináljunk mindent úgy mint tavaly, csak jobban és olcsóbban, meg találjunk ki valami újat is; de nem megyek a francia Riviérára, hanem a domaszki kertembe vagy a partfürdőre, és így is nagyon jól érzem magam.

Tanács István

## Testvérvárosok

Elsőként az angliai Coventry és a szovjetunióbeli Sztálingrád (mai nevén Volgográd) nyújtott kezét egymásnak. Még az idők kezdetén. Azoknak az időknek, amelyek a fasiszmus fölött aratott győzelemmel kezdődtek, s Európa számára a békét jelentik ma is. S a két város azért kötött testvéri szövetséget, hogy soha többé ne legyen fasiszmus, ne pusztuljanak ártatlan emberek százai és milliói. Sztálingrád és Coventry jelképpé vált a második világháború szörnyű éveiben: mindkettőt csaknem földig rombolták a náciak.

A két város kézfogásából — világmozgalom lett. Egy más után jelentkeztek városok keleten és nyugaton, testvérvárosokat keresve és találva maguknak. Olyanokat, amelyekkel közös, a múltjuk, amelyekben ugyanaz a történelmi nagyság élt, amelyekben sok a közös vonás, az olykor igen nagy földrajzi (és politikai) távolság ellenére.

Igy nőtt egyre tovább a mozgalom. 1957-ben megalakult a Testvérvárosok Világszövetsége a franciaországi Aix les Bainsban. Sok nemzet fia között ott voltak a Magyar Népköztársaság városainak képviselői, s mindjárt a végrehajtó tanácsba választották Tapolczay Jenő dunajvárosi tanácselnököt. Azóta a személyek változtak: előbb dr. Biczó György volt szegedi, jelenleg Ács István debreceni tanácselnök tagja a végrehajtó tanácsnak.

Múlt az idő, újjáépültek a háborúban elpusztult városok. De a háború réme egyre kísért. A Testvérvárosok Világszövetsége a maga eszközeivel azóta is a népek békés egymás mellett élését szolgálja. Fel-emeli szavát mindig, ha veszély fenyegeti a békét: elítélte az Egyesült Államok vietnami agresszióját, a chilei tábornokok rémuralmát. Azt keresi, ami összefogja az egymástól távol élő embereket a különböző társadalmi rendszerekben, és soha nem azt, ami elválasztja.

S mert ez találkozik az emberek legfőbb vágyával, egyre több város vezetői és lakosai határozzák el, hogy testvérvárosi kapcsolatba lépnek valamilyen — csak kilométerekben távoli — másik várossal. Bár Magyarországon csak hat város (Debrecen, Szeged, Pécs, Győr, Székesfehérvár és Dunaújváros) tagja a Testvérvárosok Világszövetségének, testvérvárosi kapcsolata száz magyar városnak van.

Eleinte csak a közös múlt vonásait vették ala-

pul. Így lett testvérvárosa Rákóczi egykori kedvelt városa, Sárospatak a törökországi Tekirdagnak (Rodostó), ahol utolsó évét élte a Nagyságos Fejedelem. Hasonlóképpen váltala testvérené egymást Debrecen és a bulgáriai Sumen azon az alapon, hogy mindkét városnak sok emléke van Kossuthról. S a példák sorát még lehetne folytatni a történelmi időkben.

Aztán jöttek az újabb, azonos adottságokra épülő kapcsolatkeresések: Szeged például a hozzá hasonló nagyságú finn egyetemi várossal, Turkuval kötött testvérbárságot.

Természetesen Szegednek nem csak Turkuval van testvérvárosi kapcsolata. Régóta kialakult a szoros barátság Odesszával is, ami a közös rendezvények, kiállítások szervezésétől kezdve a turizmussig, a dolgozók cseréidültetéséig bezárólag kiterjed. Az odesszai üzemek, intézmények, mezőgazdasági termelőszövetkezetek részt vesznek a Szegedi Ipari Vásáron, mint a többi testvérvárosi, lódi, a szabadkai vállalatok. Egyébként a vásár igen jó alkalmat nyújt ahhoz, hogy Szeged lakossága a bemutatott termékek útján bepillantást nyerjen a testvérvárosi üzemek életébe is.

Most, Kőrösi Csoma Sándor születésének kétszázadik évfordulója alkalmából Veszprém testvérvárosává kívánja fogadni az indiai Darjeelinget, ahol a nagy tudós sírja van. Ilyen nagy távolságból, a testvérvárosi segítségével kíván örökönni Kőrösi Csoma emléke fölé.

Április utolsó vasárnapján ünneplik meg világszerte a testvérvárosok napját. A magyar városok együtt ünnepelnek öt földrész sok ezer városának lakóival, saját testvérvároasaikkal és a többivel, ahol ugyanúgy a tartós békéért, a háború elhárításáért dolgoznak és küzdenek az emberek, mint nálunk.

Egy kicsit mégis különbözik a testvérvárosok ide napja minden eddigőtől, legalábbis nálunk. Abban, hogy most már mindenütt több a lehetőség arra, hogy a testvérvárosi kapcsolat anyagi kihatásait is vállalják. Találkozni, együttműködni nem csak lehet, hanem kell, nagyon szükséges. A költségvetésükkel szabadon gazdálkodó magyar városok vezetőinek és lakóinak kell megtalálniuk annak módjait, hogy a testvérvárosi kapcsolatok minél termékenyebbé váljanak. A szó szellemi és gazdasági értelmében egyaránt.

## Tegnap átadták a Skála-Metró Aruházat

Szombaton átadták Budapest legkorszerűbb áruházat, a Skála-Metrót. A több mint egymilliárd forint ráfordítással megépült kereskedelmi centrum a Skála-áruházak közül szám szerint a hatvanadik, s bekapcsolódása a kereskedelmi hálózatba elősegíti az ellátás színvonalának további emelését.

Az ünnepségen részt vett Maróthy László, az MSZMP Politikai Bizottságának tagja, a budapesti pártbizottság első titkára, Ábrahám Kálmán építésügyi és városfejlesztési, Juhár Zoltán belkereskedelmi miniszter, Szépvölgyi Zoltán, a Fővárosi Tanács elnöke, Kátóna Imre, az Elnöki Tanács titkára; ott voltak az érdekképviseleti szervek vezetői.

A vendégek megtekintették az önálló vállalatként működő új áruház osztályait, amelyek gazdag vá-

lasztékkal, összesen 300 millió forint értékű indulókészlettel várják a vásárlókat.

Az új áruház, amely napi 30 ezer vásárlóval számol, a főváros idegenforgalmában is jelentős szerepet játszhat. Vendéglátóegységeinek egy része az esti zárás után is fogadja a vendégeket. A második emeleti étterem például éjfélig nyitvatartó, reprezentatív vacsorázóhellyé alakul át. Külön színháztermet is kialakítottak, ahol elsősorban szórakoztató műsorokat rendeznek majd.

A Skála-Metró május 2-án nyitja meg kapuit. A élelmiszerosztály naponta reggel 7 órától este 8 óráig, a ruházati, illetve iparcikk osztály pedig naponta reggel 8 órától este 7 óráig, csütörtökön 8 óráig, szombatonként pedig az áruház délután 3 óráig tart nyitva.

## Új csemperagasztók

A Kemikál Építőanyagipari Vállalat több új termékkel könnyíti meg a magánlakásépítők és az otthonukat korszerűsítők munkáját. Elsősorban a falburkolatok elhelyezését egyszerűsítik új-fajta csemperagasztókkal. A lakáskorszerűsítésnél különösen előnyös az a két kom-

ponensű csemperagasztó — Sziletón Flex —, amellyel nem csak a vakolatra, hanem az olajfestékkel mázolt falra, sőt PVC-padlóra is fölragasztható a burkolólap. Az ügyes kezű barkácsolók sok munkáját megtakarítja ez a termék.