

Történetek a Cégvesztőből (10.)

A szovjet ponyva

1991. szeptember 1-e a Heavytex Újszegedi Szövő Rt. születésnapja. Száz százalékban állami tulajdonú részvénytársaság alakul mintegy 400 millió forintos törzstőkével. A Heavytex-nél ekkor 500-an dolgoznak.

Innen kellene kezdődnie az új időszaknak, ha nem kísértené a múlt. Újszegednek ugyanis nehezebb dolga lesz, mint a testvérvállalatnak.

Nehéz kitörölni az emlékezetből azt a tervutasításos rendszert, amely rányomja a bélyegét a cég gazdálkodására. Az egész tevékenységet meghatározzák a kormány szinten eldöntött magyar-szovjet államközi megállapodások. Aki ezekre nem emlékszik, semmit sem ért meg az 1991-93. közötti eseményekből. Széll János vezérigazgató – akinek az elmúlt egy évtizedben sikerül megőriznie a humorát – így látja a történeteket:

– A számokat sosem fogom elfelejteni: hatmillió négyzetméter ponyvát szállítottunk a Szovjetunióba. Ez úgy működött, hogy a kormány eldöntötte, a Szovjetunióknak ponyva kell, nekünk volt, tehát ki kell szállítani. A gyár nagy részét erre állították rá. A nyolcvanas évek végén az államtól 100 millió forintot nagyságrendben, vissza nem térítendő ajándékként kaptunk pénzt, hogy vegyünk új gépeket, növeljük a kapacitást négymillióról hatra. Na most, kiment a ponyva, a magyar állam pedig kapott érte valamit. Speciál tudtuk, hogy mi az alumíniumiparhoz voltunk kötvé. (Ezeket a dolgokat felső, Marjai-szinten vezették össze.) Egy négyzetméterért kaptunk – ezt a Pénzügyminisztériumban mondták – 2 rubel 11 kopejkát, holott az önköltsége négy rubel volt, halálpontosan államszámra. A különbséget az állam állta a „térítést”, a termelés korszerűsítési támogatás formájában, amit igényelnünk kellett.

– A szerződés úgy született, hogy minden évben január 15-ig kiment egy delegáció Moszkvába, ott volt a Hungarotex egész vezérkara is, mi húszan, az oroszok kétszázan, aláírtunk, majd jól leittuk magunkat. Még pár napig mászkáltunk Moszkvában, aztán hazajöttünk. Az egész egy aláírás volt és négy óra hossza masszív ivás. Hogy a ponyvával mi lesz, nem tudtuk, csak a kikészítéséből meg a színeiből lehetett sejteni – katonai.

– Hogy valamilyen változás lesz, azt látni lehetett. Nem úgy

történt, mint valami istencsapás, hogy '89 december 31-én még azt hitte az ember, lesz január 1-jén KGST, aztán fölébredtünk Szilveszter után, hogy nincs. A nyolcvanas évek második felében már bizonyítványt szenvedtünk attól, hogy ahogy nehezedett az ország helyzete, egyre bonyolultabb volt hozzájutni ehhez a bizonyos támogatáshoz, vagyis az árkiegészítéshez. Mentünk a minisztériumba, hogy gyerekek, adjátok a pénzt, mert tönkre megyünk. Mindig jobban faragták, egyre nehezebben adták, viszont a ponyvát kötelező volt gyártani.

– Akkor már nagyon utáltuk a szovjet exportot. Nem politikai megfontolásból, hanem azért, mert egyszerűen nem kerestünk rajta. Az más kérdés, hogy azokban az időkben voltak nagyon jó termékeink. Langyos vízre se futotta abból, amit kaptunk a szovjet ponyváért, miközben tele voltunk olyan termékekkel, amikből nem tudunk eleget gyártani. Hiszen csak a kapacitásunk felét kötötte le a szovjet üzlet. Például nagyon jól ment a farmer alapanyag, kétmillió négyzetméter helyett a dupláját is megvette volna a piac, de nem lehetett gyártani, mert – ha nem is ávos módszerekkel, de – kötelezték a szovjetre.

(Széll Jánosnak a Heavytex megalakulása óta ugyanaz a szobája. Irodaház, első emelet, jobbra az első ajtó. Csukott szemmel is odatalálnék. A berendezés is állandó. Nekem leginkább a rokkat tetszik, amely a fonó mester-ség örök jelképe – nem csak Újszegeden. Széll János szívesen nyilatkozik az újságróknak, legfeljebb azt kéri időnként, most, ha lehet, ne, majd ő szólna inkább. Ilyenkor általában vagy „beléjük száll egy bank”, vagy éppen kifelé tart egy pénzintézet. Széll mindig kedves, mindig barátságos, no és örökifjú. Arcán nem hagyott nyomot az eltelt harcos évtized.)

Fekete Klára
(Folytatjuk.)

(A szerző Cégvesztő című műve 1999 végén jelent meg. Hat szegedi vállalat sorsán keresztül mutatja be az elmúlt tíz esztendő fordulópontjait, a sikeres és sikertelen privatizációkat, a kiutakat és a csődök sorozatát. A Cégvesztő kapható a Sajtóház portáján, a Móra Ferenc és a Sík Sándor Könyvesboltban, a Fókusz Könyvárúházból, a Nagyáruházban és a Tescóban.)

Az „exkancellár” az egyetem főtitkára

A törvényesség öre



Dr. Szabó Imre főtitkár: Ha a 20 milliárdos egyetem gazdálkodásának irányítását is elvállaltam volna, szívinfarktus lett volna a következmény. (Fotó: Schmidt Andrea)

A József Attila Tudományegyetemen Szabó Imre kancellár felügyelte és irányította az intézmény gazdálkodását és igazgatását, természetesen a rektor vezetésével és egyetemes felelőssége mellett. A Szegedi Tudományegyetemen ezt a tisztséget kettévágták. A gazdálkodás irányítója a gazdasági főigazgató lett, az adminisztráció vezetője pedig a főtitkár. Ez utóbbi pozícióra az „exkancellár” pályázott – és nyert. Szabó Imre kinevezése öt évre szól.

– Mi indokolta a kancellári feladatok megosztását?

– A döntés szubjektív hát-

tere az, hogy ha a 7 milliárd forintos költségvetésű JATE után a 20 milliárdos SZTE gazdálkodásának irányítását is elvállaltam volna, azonnali infarktus lett volna a következmény. A tíz karú tudományegyetem már akkora intézmény, hogy egyetlen ember nem vállalhat felelősséget egyszerre a gazdasági hivatal és az igazgatás megfelelő működtetéséért. A feladatok szétválasztása mellett szólt az is, hogy a magyar felsőoktatásban inkább a most kialakított struktúrának van hagyománya.

– Mit csinál a főtitkár?

– Az egyetemi igazgatást irányítja, illetve – tekintettel arra, hogy újonnan létrejött intézményről van szó – szervezi. A rektor közvetlen

munkatársa. A főtitkár feladata a rektori hivatal, így a külső ügyekkel, a személyi ügyekkel és a pályázatokkal kapcsolatos adminisztráció irányítása, valamint az oktatással, kutatással kapcsolatos adminisztratív, igazgatási teendők felügyelete. A főtitkár felelős a hatóságokkal való kapcsolattartásért, az intézmény működésének törvényességéért is.

– Melyek a legsürgősebb feladatok?

– A rektori hivatal felállítása, valamint az új intézmény, mint szervezet szabályzatainak megalkotása. Jelenleg ugyanis még nagy a bizonytalanság; az emberek nemigen tudják, milyen kérdéssel, üggyel kihez kell fordulniuk. Mielőbb létre fo-

gunk hozni egy jogi és marketingirodát. A lehető leghamarabb el kell kezdeni az egységes tanulmányi nyilvántartási rendszer felépítését. Ebben a munkában a kari tanulmányi osztályok, a gazdasági hivatal és a hallgatói szolgáltatási iroda együttműködésére van szükség.

– A rektor és a rektorhelyettesek kinevezése 2002 végéig szól, a főtitkáré viszont öt évre. Miért?

– A rektor mandátumának lejártát törvény írja elő, a főtitkáréról viszont az intézmény dönthetett. Azért öt évre szólt a pályázati kiírás, mert ez a megszokott gyakorlat. A főtitkár kinevezése egyébként elképzelhető határozatlan időre is.

Keczer Gabriella

Bordányi tanácskozás

Munkatársunktól

Képviselő-testületi ülést tartottak tegnap Bordányban. Ezen tizenöt napirendi pontot tárgyaltak meg a képviselők. Szeged és a 16 megyei település közösen pályázatot szeretnének benyújtani az ISPA-programhoz egy regionális hulladékgazdálkodási projekt megvalósítására. Az egyeztetés megtörtént, most a 17 önkormányzatnak külön-külön kell jóváhagynia. Bordány is tagja a Mórahalmi Térségi Vízműnek. Mórahalom városfejlesztési szempontból csere-szerződést ajánlott fel, amit elfogadtak.

A MOL Rt. Algyó és Zsana között kábelt fektetne. Bordányban azonban most készül a rendezési terve, így nem járulnak hozzá, hogy a településen a cég elkezdje a munkát. Az önkormányzatnak idén 250 millió forint lesz a kiadása, amiből hiányzik 24 millió. Emiatt ÖNHIKI-s pályázatot adnak be. Az Utazás 2000. kiállításra a kistérség részt kíván venni, Bordány ehhez hozzájárul.

Domaszéki előadás

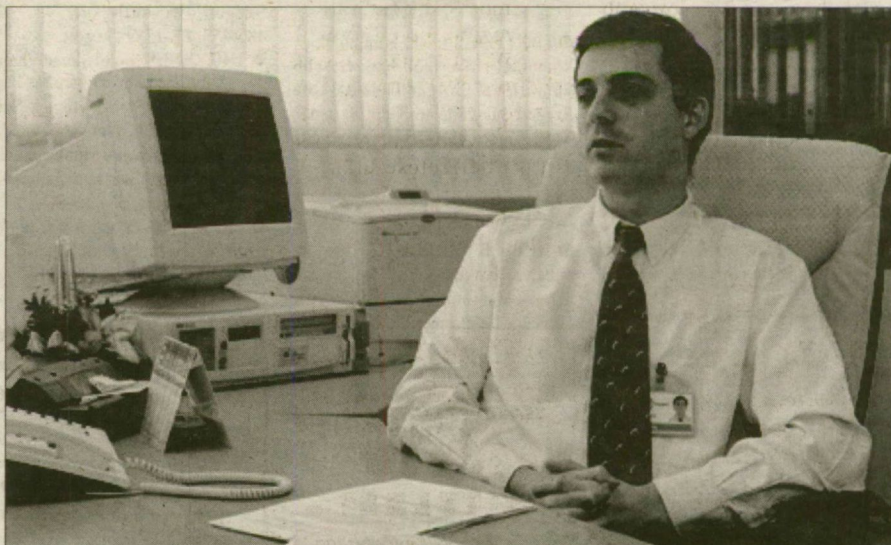
Munkatársunktól

A domaszéki önkormányzat január közepén egy előadás-sorozatokat indított el „Milyen lesz a jövőnk?” címmel. A megye több településén rendezték meg a találkozokat, melyeken hazánk Európai Unióhoz való csatlakozását, a mezőgazdasági regisztrációt és az ezekhez szükséges feltételeket, követelményeket beszélték.

A sorozat utolsó állomása Domaszék. A helyi művelődési házban délután 5 órakor kezdődött összejövetelen László Tibor, az Eurogreen munkatársa tart előadást a minőségi követelményrendszerre vonatkozó előírásokról.

A vásárlónak joga van tévedni a Corában

„Növeltük a város vonzerejét”



Daniel Audoine. Az első hetekben dupla annyian fordultak meg a hipermarketben, mint ahányan Szegeden élnek. (Fotó: Karnok Csaba)



tó. Lehetnek még botlásai, ám pontosan azért, mert hihetetlenül gyorsan fejlődik és alkalmazkodik, ezeket hamar levetkőzheti. Daniel Audoine, a Cora Szeged igazgatója szerint az új hipermarket mára a szegedi életének részévé vált.

Lassan négy hónapja, hogy 1999. november 4-én megnyílt a szegedi Cora áruház. Ennyi idő már elegendő arra, hogy a nyilvánosság előtt mérleget vonjon a vezetés. Az összegzésre Daniel Audoine-t, a Cora Szeged igazgatóját kértük fel.

– Milyen tapasztalatokat szereztek a vásárlókról?

– Rengeteg vásárlóval nyílt alkalmunk találkozni itt az áruházban, nemcsak szegediekkel, hanem kecskemétiakkal, békéscsabaival, sőt a határokon túl élőkkel is. Ez számunkra azért érdekes, mert Budapest nem lehet ilyen közvetlen kapcsolatba kerülni a vevőkkel, ott egészen más a vásárlói mentalitás. Az első két hét alatt különben Szeged lakosságának a duplája, mintegy 340 ezer vásárló járt a hipermarketben, mostanában pedig átlagosan napi 15-30 ezer vevő fordul meg nálunk.

– Az első vidéki Cora hipermarket beváltotta-e a hozzá fűzött reményeket?

– Természetesen konkrét

célkitűzések birtokában adtuk át Szegeden a hipermarketet és már elmondható, hogy az előzetesen meghatározott terveinket mintegy 5 százalékos eltéréssel sikeresen teljesítettük. Ez azért nagyon fontos, mivel Szegeden a kereskedelem köztudottan jelentős a konkurencia. S mégis, amikor az áruház megnyitotta kapuit, soha nem tapasztalt érdeklődéssel találkoztunk. A felfokozott figyelem, a vásárlók kíváncsisága azért volt kedvező a hipermarket számára, mert megmutathattuk, mire vagyunk ké-

peseek. Arra is büszkék vagyunk, hogy minden ígéretünket sikerült betartanunk.

– Amikor kidolgozták a Cora stratégiáját, milyen szempontok éltek az elsőbbségért?

– Egyrészt növelni szeretnénk volna a város vonzerejét – ami úgy érzem, meg is valósult –, másrészt, hogy a lakosság számára folyamatosan alacsony árakon kínáljuk a termékeinket. Januárban az alapvető fogyasztási cikkekről felmérést készítettünk, amelynek elemzéséből az derült ki, hogy

az eltelt időszakban Szegeden – a Corának köszönhetően – 4 százalékkal csökkentek az árak. Ez azért nagyon fontos, mert olyan régióban vagyunk, ahol nehezebb a helyzet, mint az ország más térségeiben, ahol a belvíztől kezdve a számomra is nagyon fájó Tisza-pusztuláson keresztül a munkanélküliség sok baj sújtja a lakosságot. Harmadszor: szolgáltatásaink minősége is legalább olyan fontos szempont, mint a termékek ára. A vásárlók egyre magasabb igényeket támasztanak a kereskedelem-

mel szemben, nem fogadják el például, hogy a pénztáraknál sorba kell állni. Nos, éppen emiatt a Corában nincs is várakozás a kasszáknál. Ha pedig a vásárló visszahoz egy cikket, mert megdöntölte magát, mert egy másikat, például kisebb vagy nagyobb tévét szeretne, nem vitatjuk az okát, kicseréljük, vagy kivánságára visszafizetjük az árát. Nálunk alapvető szempont, hogy a vásárlónak joga van tévedni.

– Hoztak-e olyan döntéseket az eltelt időszakban, amelyekről bebizonyosodott: nem váltak be?

– Az elmúlt négy hónapban mindennap kerestük a lehetőséget, hogy valami újat nyújtsunk, és azt a lehető legjobb minőségben. Minden igyekezetünk ellenére azonban kiderült, zöldség-gyümölcs osztályunkon eleinte nem a legkifogástalanabb árut kínáltuk. Felülvizsgáltuk hát beszállítóinkat, és rövid időn belül megoldást találtunk a minőségbeli hiányosságokra. Soha nem állítottuk, hogy mi vagyunk a legkötelesebbek, inkább csak azt, hogy az e percen végzett munkánk már jobb, mint a tegnapi, de még nem olyan jó, mint amilyen holnap lesz. Tudjuk, a vásárlóknak ezekben, főleg a kezdeti technikai hibák miatt okoztunk egy-két kellemetlenséget, ezért utólag is elnézést kérünk. Egy négy hónapos áruház leginkább egy kisdedhez hasonlítható, amelynek vétkei még megbocsáthatók.

F. K.

AKCIÓ

A Mars téri
Enter Kft.
húsboltjában

Amíg a készlet tart!

Mars téri
vásárcsarnokban,
a halással szemben

bőrös hátsó sonka 420 Ft/kg
bőrös első sonka 400 Ft/kg
bőrös karaj 400 Ft/kg
bőrös nyakas 400 Ft/kg
császárszalonna 400 Ft/kg
abálnivaló szalonna
(has- és toka-) 280 Ft/kg
bőr nélküli tepertő 300 Ft/kg

ÁRVERÉSI HIRDETMÉNY!

Ásotthalom Község Önkormányzata
nyílt árverés útján eladásra meghirdeti
az Ásotthalom, Felszabadulás u. 27. szám alatt
található, ásotthalmi 359/1. helyrajzi számú,
732 nm alapterületű ingatlanát.

Az induló licitár: 2,5 millió Ft.

Az árverés helye és időpontja:

2000. március 16., 14 óra,

polgármesteri hivatal tanácskozóterme,
Ásotthalom, Szabadság tér 1.

Árverési előleg: 100 000 forint, amelyet az árverés
kezdete előtt a helyszínen kell befizetni.

Az ingatlannal kapcsolatos, további részletes információ
a polgármesteri hivatal igazgatási irodáján kérhető
(Ásotthalom Község Polgármesteri Hivatal
Ásotthalom, Szabadság tér 1., telefon: 62-291-519/107).