



ÁRA:
2,30 Ft

Szigorú ellenőrzés mellett

A Pall Mall Pécsett

Megállapodás a Rothmans céggel

Egy gyermek világrajzját a családon belül nagy várakozás előzi meg és találgatások, milyen lesz, kire fog hasonlítani, szép és jó lesz-e? És nagyon fontos, mikor várható érkezése.

Mi, vállalati dolgozók valami hasonlót éltünk át a Pall Mall cigaretta gyártását, gyárthatóságát illetően. Miután vállalatunk és a Rothmans cég között létrejött a megállapodás e termék gyártásáról, valamiféle izgatott érdeklődés terjedt el. Egy nyugati márkájú cigarettát fogunk előállítani, mondták vezetőink, beszéltek a dolgozók.

Milyen lesz ez a cigaretta és mit tudunk a licenciát adó cégről? Ezzel kapcsolatos kérdéseinkre az exportjogot adó cég képviselőjétől kaptuk az alábbi információt.

— A Rothmans cég egy nemzetközi multinacionális cigarettagyártó vállalat, melynek központja Angliában van, de szerte a világban különféle leányvállalatai léteznek. Érdekeltsége van Kanadában, Ausztráliában, Malayziában, egyéb távoli országokban, ezen kívül több nyugat-európai országban, mint például Franciaország, Svájc, Hollandia, NSZK és így tovább. Legtöbb országban a leányvállalatok megtartották eredeti nevüket, csak néhány helyen nevezik Rothmansnak.

— Milyen cigarettákat gyártanak?

— Nagyon sokféle termék előállítása fűződik a cég nevéhez, most csak a legfontosabbakat és a legnagyobb volumenben gyártottakat sorolom fel: Peter STUYVESANT, Rothmans, Pall Mall, Dunhill.

Termékeiket természetesen exportálják Európa szinte valamennyi országába, de más földrészekre és országokba is.

— Én az egyik leányvállalat, a TURMAC cég alkalmazottja vagyok — mondja N. Bonke úr. — Ennek a cégnek 3 nagy gyára van, melyek közül kettő Hollandiában, egy pedig Svájcban működik. Mi foglalkozunk az európai export-cigaretták gyártásával. Kereskedelmi kirendeltség működik Európa több fővárosában, pl. Párizsban, Madridban, a központ Amsterdamban található. Tehát az imént felsorolt cigarettákat több országban is gyártják.

— Hogyan történik egy-egy ilyen export termék kialakítása, mennyire hasonlít az eredetire, a cég által gyártottakra? — Izzagatom N. Bonke urat.

— A különböző országokban gyártott cigaretta hasonlít az eredetire, de természetesen kialakításánál az export-előállító ország cigarettafogyasztóinak az ízlését is figyelembe vesszük. Ezért kell feltüntetni feltétlenül az export megjelölést, a gyártó vállalat nevén kívül. Mi megadjuk az exportot előállító vállalatoknak a cigarettára vonatkozó pontos előírásokat, melyeket a gyártás során be kell tartani.

előállított Pall Mall cigarettát rangsorolják az egyéb országokéval együtt.

— Térjünk vissza az egyik fontos kérdésre: milyen is ez a cigaretta?

— A termék 84 mm hosszúságú, melyből a filter 22 mm hosszú és acetátszálból készült. A dohányoknak csak egy részét ismerjük, mivel 50 százalékát az export cég biztosítja. A dohányvágat kellemesen aromásított. Az izhatásról majd az érzékszervi bíráló bizottság fog beszámolni, no és ítélt a fogyasztó. Csomagolás: 20 db cigarettát tartalmazó keménykarton box csomag, melynek grafikáját a cég határozta meg. 10 box csomagonként még gyűjtőkartonba is kerül, csak ezután rakják a kereskedelmi kartonládákba. Így jutnak a kereskedelmi hálózaton keresztül a fogyasztóhoz 54 Ft-os áron.



— Melyek ezek a legfontosabb előírások és jellemzők?

— Nagyon lényeges a dohány összetétele, az aromásítása és dohányok előkezelésének a technológiája. Ezért van itt a kollégám, aki ellenőrzi a paramétereket, valamint a dohányvágatot. Én a kész cigaretta minőségéért vagyok felelős, ami természetesen magában foglalja a csomagolást is.

Elérkeztünk ahhoz a naphoz, amely a vállalat életében komoly meghatározó szerepet fog betölteni. Lényeges, hogy a Pécsi Dohánygyár képes lesz-e megfelelő export minőségű cigarettát gyártani. Most már nemcsak a hazai piacon kell felvenni a versenyt, az itt

A dohányos ember manapság körülbelül félszáz cigarettamárka között válogathat Magyarországon, ki-ki pénztárcájának és ízlésének megfelelően. Ezt a terméket meg kell ismertetni a kereskedőkkel és fogyasztókkal egyaránt. Ennek érdekében a Rothmans cég termékbemutatót és sajtótájékoztatót fog tartani június 9-én a budapesti Fórum szállóban.

tosabb feladata a minőség produkálása és szinten tartása, hiszen a dohányos embert, aki köztudottan hű a megszokott márkájához, csak minőségi termékkel lehet megnyerni.

M. T. J.

A bérfelvezetésről

1989. június elsejétől kerül sor alapbérfelvezetésre, ettől a júliusi bérfelvezetésre lesz „vastagabb” a bérboríték. Az alapbérfelvezetésre szánt bértömeg 4600 eFt 7 hónapra, (de ez, mint az előző ismertetésben írtam, alanyi jogú válik, ezért a jövő évre is lesz hatása, mégpedig 5 hónapra 3286 eFt). Adjuk össze $4600 + 3286 = 7886$ eFt 12 hónapra.

Az idén először engedélyezett létszamarányosan osztottuk szét a rendelkezésre álló keretet. Ennek magyarázata: vállalati célkitűzésünké vált, hogy az egyes területeken annyi ember végezze a munkát, amennyi az ott jelentkező feladatokat el tudja látni. Ez a ténylegesen szétosztható átlagórabéretet 3 Ft-tól 4,20 Ft-ig, illetve az átlag havi alapbérfelvezetés összegét 700–800 Ft között szórja, attól függően, hogy az adott osztály tényleges létszáma az engedélyezett fölé, vagy alá került. Itt kell elmondani immáron sokadszor, hogy a teljesítményben és a műszakban dolgozók a tényleges órabérfelvezetésüket akkor kapják meg, ha az alapbérfelvezetés órabérfelvezetésüket megszo-razzák az átlagos teljesítményszázalékkal, illetve az ehhez tartozó bérszorzóval és a műszakpótlékkal. Pl. valaki kap 3,50 Ft órabérfelvezetést, ez a

vállalat számára (ha 10,7 bérszorzó használunk és két műszakban jár) $3,50 \times 1,07 \times 1,145 = 4,30$ Ft kifizetési kötelezettséget jelent. Így a táblázatból az alapbérfelvezetés fordítható összeget az utolsó oszlop tartalmazza, de a tényleges bérfelvezetést a bértömeg jelenti. Az átlagos bérfelvezetést egy órára úgy is kiszámolhatják, hogy a bértömeget elosztják 1216 órával (jún. 1-től december 31-ig fizetendő órák száma) és az osztályon dolgozók létszámával.

Mire ez a cikk megjelenik, már ismert lesz az alapbérfelvezetés személyenként. Kérem az átlagallá váló összehasonlítóskor ne feledjék, a személyre szóló értesítésben szereplő összeg több szempontból értékelendő. Hiszen az alapbér azt takarja, hogy az adott munka mennyivel járul hozzá a vállalati értékteremtéshez (mennyit ér a vállalatnak), természetesen benne van az is, hogy a konkrét munka elvégzéséhez mekkora szaktudás szükséges, és végül ami mindenkit önvizsgálatra kell hogy készítessen, a munkához való személyes hozzáállás. Ez utóbbi tényező azokon a helyeken, ahol munkaköri bér van, elsősorban a teljesítményekkel mérhető, illetve a mozgóbérből való részesülés mértékével.

Termelési főosztály

Engedélyezett létszám	Bérfelvezetés eFt	Felvezetés eFt
TMK	503	2512
MEO	95	475
Anyagmozgatók	19	89,6
Egyéb fizikai	40	158,9
Gondnokság	42	207,95
Nyugdíjas, részidős	20	73
Fizikai állománycsoport mindösszesen:		3564,75
Alkalmazotti állománycsoport		1035,25
		4600

Engedélyezett létszám	Bérfelvezetés eFt	Felvezetés eFt
503	2512	1997
95	475	464
19	89,6	81
40	158,9	155
42	207,95	207,95
20	73	73
	48,3	48,3
	3564,75	3026,25
	1035,25	1035,25
	4600	4061,50

— tézse —

Könyv Menedékjog

Ha akkor éltem volna, legalább emlékmorzsáim lennének. Ha akkor átélhettem volna az „események” fordulatait — zürzavarát —, legalább emlémeim lennének.

Ezek hiányában, felnőtt fejjel — túl a 30-on — csak a megdöbbenés marad számomra. „Csupán” a megdöbbenés, mert hiszen megdöbbenő az, hogy mennyire nem sikerül — sikerülhet — felépíteni egy demokratikus jogállamot, egy sokszínű politikai rendszert, egy európai szintű gazdaságot, egy emberarcú társadalmat — „Közársaságot”.

Megdöbbenő, hogy a Hatalom, a mindent kisajátító hatalom mennyire hajlamos a vakságra. Vakká teszi — teheti — mindazokat, akik valamilyen szinten résztvesznek benne. Vak lesz és vakságában önmagát vagdossa — akár több felé is —, s mivel mindezt a Hatalom gyengüléseként érzékeli, még inkább vagdos maga körül — magába. S eme vagdalkozásban legfeljebb az eszköztára bővíthet — áruállással, csallással, hitelességgel —, önmaga csak foghat.

Ember Judit dokumentumfilmje — il-

letve a filmbeli interjúkat tartalmazó könyv — tulajdonképp nem a fent említett kérdésekkel foglalkozik, de az interjú jó részében felmerülnek ezek a kérdések. S felmerülnek a (kommunista) mozgalomba — hatalomba — vett hit megrendülését követő kérdések is.

A könyv nem egy elméleti — tudományos mű, de a megszólalók egy része — mint pl. *Donáth Ferencné*, *Lukács György*, *Vásárhelyi Miklós* — a beszélgetés során túllép személyes sérelmein — a száműzetés viszontagságán —, s a „miért”-ekre keresi a választ. A választ, amit ő nem adhat meg saját magának — s természetesen a kérdező sem —, de mindenki, aki olvassa a könyvet, megadhatja önmagának. S legyen akár csak néhány ember is az országban, aki választ talál kérdéseire a „szereplőket” és megírni a könyvet, elkészíteni a filmet.

Ember Judit: Menedékjog című könyve megvásárolható volt és talán lesz is a vállalati könyvtárban, a film még nem került a mozikba.

— tézse —

Ábrahám-hegy vár!

Az ábrahámhegyi üdülő műszaki átadása 1989. május 19-én 10 órakor kezdődött. Ahogy behajtottunk az üdülő kapuján a frissen betonozott kocsi-bejárón, az autó kerekei besüllyedtek, ez az igazi műszaki átadás, amikor még utolsó pillanatban is dolgoznak az építők... Sorban érkeztek az autók A vállalat részéről *Szedeli György* munkavédelmi vezető, műszaki osztályról *Horváth István*, *Mácsai István*, *Purget József*, vállalatvezető helyettese, *dr. Gábor József*. Sümegi tsz építésvezetői és a hatósági szervek képviselői vettek részt az átadáson.

Az udvar parkrendszerének egy része elkészült, a teniszpálya betonozása, a tereprendezés, gyerekeknek a homokozó, a park felújítás, dísznövények telepítése van még vissza. Az udvar kandelláberekkel lesz kivilágítva, a teniszpálya négy sarka lesz megvilágítva. Az út apró kavicsal lett leszorva.

Belépünk az épületbe, friss festékszag érződött mindenhol. Az ebédlő is felújításra került, a faburkolat le lett bontva, frissen lett vakolva, az aljzat márvánnyal lett borítva, a falak hőfőhérré lettek festve.

A földszinti helyiségek már tavaly elkészültek. A pince is felújításra került, cementlappal lett borítva az alzata. Itt húszolhatnak a nyaralók a nyári nagy melegben.

A műszaki átadás szobáiról szobára történt. A kisebb hibák és hiányosságok felmérésre kerültek. Az építők május 30. napjáig kötelesek elvégezni a felmért hiányosságokat. Az emeleten öt szoba van, minden szobához mellékhelyiség (tusoló, W. C.), az előszobában beépített szekrények vannak. Ezen a szinten lett kialakítva egy gyönyörű társalgó, parkettás és faborítású még a mennyezet is. Bárhelyiség, tv, videósarok, kártya- és játéksarok lesznek elhelyezve.

A tetőtérben lesznek elszállásolva a személyzeti alkalmazottak és a gondnok. *Kandikó Ferencné* az új gondnokunk, aki állandóan ott fog tartózkodni.

Az üdülés június 20-án megkezdődik, a beutaltaknak kellemes pihenést kívánunk!

B. A.

PÉCSI DOHÁNYGYÁR

A Pécsi Dohánygyár dologozóinak lapja Szerkeszti a szerkesztő bizottság

Felelős szerkesztő:

Dr. Simonné dr. Bernáth Erika

Kiadja a Baranya Megyei Lapkiadó Vállalat

Felelős kiadó: **Badó László**

Előfizetési díj egy évre: 27,60 Ft

89-252 Pannónia Nyomda

7622 Pécs, Zólyom u. 2.

Felelős vezető: **Dr. Gaál Csaba**

A munkaügyi osztály élén

Dr. Tóth Zsuzsanna

Mácius 1-je óta új munkaügyi osztályvezetőnk van. Csak ezen a poszton új, hiszen már szeptember óta nálunk dolgozik azért, hogy ezt az igen nagy felelőséggel járó munkaterület némi vállalati helyismerettel tudja átvenni.

Dr. Tóth Zsuzsanna 1980-ban az ELTE Jogtudományi Karán szerzett diplomát, ezt követően szakközgazdász képesítést, most negyedéves a JPTE Közgazdaságtudományi Karán.

Zsuzsa 32 éves. Ebbe a „rövid időbe” belefért egy „sokszínű” pályakezdés. Az olvasó biztosan megkérdezné: érdemes ennyit tanulni?

— Természetesen erre a kérdésre csak egyet tudok válaszolni: igen, megérte, hiszen ha nem úgy gondoltam volna, nem lett volna mindehhez erőm, kitartásom. Biztosan azt gondolják, hogy ezután csak egy jó pályakezdés és egy felfelé ívelő pálya következett. A gyakorlatban ennek az ellenkezője várt rám. Addig, amíg a Pécsi Dohánygyárba nem kerültem, voltam betanított munkás, gondnok, leltározó, gépiró, vezettem jogsegélyszolgálatot, foglalkoztam munkaügyi, rehabilitációs ügyekkel, jogászkoztam is. Olyan helyzetben voltam, hogy nem volt semmilyen kapcsolat, ismeretségem. Ma már nyugodtan kimondhatjuk — hiszen ezt eddig is mindenki tudta —, hogy az érvényesüléshez sajnos nem elég a tisztas szakma és a szerencse. Ez utóbbi sem állt mellém az elmúlt években. Ezzel nem azt akarom mondani, hogy sikertelenül indultam. Akinek úgy hozza a sorsa, hogy fiatalon több helyen kell megfordulnia, sok mindent kénytelen megtanulni. Gyorsan kell alkalmazkodni emberekhez, embercsoportokhoz, hiszen nem lehet abban bízni, hogy hosszú idő áll rendelkezésre a betanulásra, helyismeret szerzésre. A változatos környezetben kedvezőbben alakul az emberismeret is. Emberismeret és önmagam megismerése, tudniillik más a társadalmi megítélése a betanított munkásnak, a gépirónőnek, a jogtanácsosnak.

Az ügyfelek, a környezet viselkedésén én ezt mindig éreztem. Most, hogy ennél a vállalatnál vezető lettem, ezek az érzések mindig bennem vannak. Bele tudom élni magam a munkás, il-



letve az osztályvezető helyzetébe egyaránt, hiszen a korábbi években „saját bőrömmön” tudtam lemérni a vezetőik intézkedéseit, a környezet hatásait.

— A Dohánygyárba pályázat útján kerültem. Nem volt „keresztapa”, aki jól irányzott, diszkrét telefonnal ide-egyengette volna, a konkurenciaharcban képességeivel, műveltségével került az első helyre. Gondolom, ez Neked is megnyugtató érzés. Az első félévben szerettük volna, hogy szakmailag, emberileg beilleszkedjél. Hogy sikerült? Hogy érzed magad?

— Messzemenően egyetértettem és szimpatizáltam azzal a vállalati törekvással, hogy viszonylag hosszú időt biztosítottak a betanulásra. Nem kellett mindjárt a napi operatív vezetői és szakmai problémákkal foglalkoznom, jutott idő a különböző egységek, emberek megismerésére. Azonban az idő önmagában nem lett volna elég. A kezdetekhez sok segítséget kaptam elsősorban Vágónétól, de mondhatom mindenkitől. Nagyon jól éreztem magam a termelés területén, talán erre volt a legnagyobb szükségem. Most, hogy naponta megjelennek a problémák, tudom az eseményeket emberekkel azonosítani. A jog, a vállalati érdek mindig emberekre irányul, emberekhez kapcsolódik. A vállalat fenn akarja magát tartani, előre akar lépni, ennek megfelelően kell, hogy állítsa a követelményrendszerét, élnie kell azokkal a jogokkal, amelyek a cél elérését szolgálják. Adódhatnak kényszerhelyzetek is, amelyeket sajnos el kell fogadni. A jogokat azonban nem szabad öncélúan alkalmazni, kell egy korrekt feltételrendszer, amely a többség érdekének és biztonságának megfelel. Ha ezek a feltételrendszerek megvannak, akkor lehet jól működtetni a vállalatot.

— Új szemléletet, valami mást hoztál ehhez a vállalathoz. Én azt kívánom, hogy ez minél szélesebb körben elterjedjen!

Sigora Irma

Siker a Hotel Tavernában

Sopianae NÍVÓ 100

Telefon a BBC-től

Sajtótájékoztatót tartott vállalatunk Budapesten, a Hotel Taverna különtermében. Meghívót kaptak a sajtó képviselői, kereskedelmi egységek vezetői és partnereink. Izgatottan vártuk, hogy a C-vitaminos filterek témája milyen érdeklődést vált ki a meghívottak között. Magunk is meglepődünk azon, hogy milyen sokan eljöttek bemutatkozó sajtótájékoztatónkra. A jelenléti ívet 90 fő írta alá. A sajtó részéről képviseltette magát: pl. a Dunántúli Napló, Népszabadság, Népszava, MTI, Magyar Televízió (Tv-híradó és a tv 2), Ötlet, Vasárnapi Hírek, Delta Impulzus, Képes Újság, Képes 7, Érdekes újság, a Világgyógyászat stb. A kereskedelmi egységek részéről közel 50 fő volt jelen sajtótájékoztatónkon, akik a legjelentősebb budapesti, illetve Budapest környéki értékesítési hálózatot reprezentálták.

Az egybegyűlteket Kesztené Kiss Jolán köszöntötte, majd Irimi Sándor igazgató mutatta be a Pécsi Dohánygyárat, s annak termékfejlesztési gyakorlatát, a C-vitaminos filterek kidolgozásáig vezető hosszú utat. A következő tájékoztatót dr. Trézsl Lajos, a BME adjunktusa tartotta. A C-vitamin tartalmazó füstszűrő „szellemi atyja”, a szabadalmi eljárás újszerűségét, a C-vitamin alkalmazásának kedvező hatásait ismertette (külön kiemelve a Sopianae Nívó filterének fokozottabb hatását.)

A meghívottak részéről elsősorban a kereskedők tették fel kérdéseiket, mondták el észrevételüket. Bízunk abban, hogy a személyes találkozás, a közös érdek, a részletes tájékoztatás hasznos lesz vállalati céljaink elérésében. Éppen ezek miatt vártuk (és várjuk) kíváncsian azt, hogy a téma újszerűsége — a dohányzás és egészségvédelem kapcsolódása —, a C-vitamin tartalmazó füstszűrő nemzetközi újszerűsége milyen érdeklődést vált ki a jelenlévőkben. Jó érzés volt az aznap esti tv-híradóban hallani sajtótájékoztatónkból, és másnap olvasni a — helyi — és országos napilapokban C-vitaminos filterű cigarettáinkról.

A legnagyobb meglepetés azonban május 30-án késő délután következett be. Telefonon egy hang szólalt meg angolul: Itt a BBC Rádió riportere Londonból. Szeretnék hallani a C-vitaminos filterekről...

K. K. J.

Kérdések és válaszok

1 A Pécsi Dohánygyár új szerkezetű cigarettákhoz (pl. S 100-as, Nádor) miért nem vásárol új csomagológépet, miért a meglévő régiákat alakítja át, melyek a követelményeknek nem tudnak teljes mértékben eleget tenni?

Reális igény lenne a magasabb színvonalú terméket korszerű, pontosan beállítható, új vagy újszerű gépekkel gyártani, csomagolni. A lehetőségeink ettől ma még elmaradnak, elsősorban a „kemény”-valuta hiánya miatt. Ugy gondoljuk, hogy a gyártmányfejlesztéssel megállni mégsem szabad, ilyen áron is fejlődünk kell, mert a fogyasztók igényének így tudunk eleget tenni és a nyereséghezámunk is kielégítő.

A hagyományos termékeknel maradvá konzerváljuk elmaradottságunkat, még nagyon lassú fejlődésre sincs remény. A lehetőségeink és az igényeink

1 műszak elméleti mennyisége
1 műszak normája
Norma %-os összehasonlítása
az elméleti mennyiséghez
Kiszolgáló személyzet
1 főre jutó mennyiség műszakonként

A kiemelt gyártmányok csomagolásán dolgozók jogos kifogása a 80 százalékos bérrrel elszámolt cigaretta-hiány. Az érintettek tudják, hogy ez a gyártógép alacsonyabb teljesítményéből adódik. Ezen úgy próbálunk segíteni, hogy az év végén — nagy valószínűséggel — még egy gyártógépet átalakítunk 100 mm-es gyártmányra,

összeegyeztetése családi életünkben is naponta felszínre kerül. Megcsodáljuk a városban futó korszerű japán kocsikat, összeszámoljuk a család valutakerejét, ennek forintfedezetét és megvesszük a vásárban a „több célra” felhasználható Trabantot....

2 Kiemelt gyártmányok — 100 m hosszú, több rétegű, gyűjtözött — bérezésben miért nincs elismerve a munka összetettsége, és a termék magasabb nyereségértartalma?

Kiemelt gyártmányok összetettsége nem a bérezésben, hanem a követelmény (norma) kialakításában lett figyelembevéve. A fenti állítás igazolására hasonlítsuk össze a Niepmann (alap Sopianae-t csomagol) és egy többretegű gyűjtözött csomagológépsor adatait:

Niepmann	Skoda + Gyűjtözött
3840 edb	2227 edb
2910 edb	1400 edb
76%	63%
6 fő	9 fő
500 edb/fő	156 edb/fő

és azt 1990-ben 1 műszakban üzemeltetjük.

Úgy gondoljuk, hogy a termék nyereségértalmát nem szabad a bérezésnél figyelembe venni, mert akkor a Menholos Sopianae-t előállítóknak be kellene fizetni a vállalati pénztárba. (Az első félévben veszteséges a termékünk)...

Dr. Gábor Józsefné

A minőségről

Előző számunkban ismertetőt adtunk termékeink negyedéves minőségi szintjéről. Jelenleg több információ áll rendelkezésünkre, tekinthetjük cigarettáinkat a többi gyárral való összehasonlításban is, megismerhetjük a Központi Minőségellenőrző Laboratórium minősítéseit és a dohányipari termékekre vonatkozóan az alábbiak szerint:

Gyárak	Minőségmutatók	
	Gyári	KML
Debrecen	3,91	3,87
Eger	3,85	3,84
Pécs	3,89	3,80
Sátoraljaújhely	3,80	3,23
Összesen:	3,86	3,69

A KML minősítéséhez legközelebb álló vállalati értékelés ez alkalommal

Műszak-szám	Előkészítés %	Filtergyártás		Cig. gyártás %	Cig. csomag %
		Kreppelés	Rúdgyártás		
I.	104,3	113,7	118,1	114,0	105,3
II.	103,5	113,8	117,1	113,3	104,7
III.	—	112,9	—	—	—
Szerviz	—	109,7	—	104,8	97,7

Dr. Kiss Eleménné

Nyílt levél

Egy ismeretlen „munkatársunkhoz”

Levelemet nem kezdehetem azal a mindenkit — még az ismeretlent is — megillető megszólítással, hogy „Tisztelt”, mert akihez e pár sor szól, azt nem tudjuk, nem is akarjuk tisztelni. Szívünk szerint kiletét felfedve a közmevetés prédájául dobnánk, kiteve annak a jogos megvetésnek, amit az érdemel!

Vannak közöttünk olyanok, akik azon török a fejüket, hogyan lehet az emberek mindennapi nélkülözhetetlen kiadásait különböző kedvezményes akciókkal, vásárokkal némiképp csökkenteni. Ennek szellemében szervezzük a már szinte hagyományos „turkálót”, egyéb akciókat.

A cipő is azon szükségleti cikkeink közé tartozik, amelyet időközönként meg kell venni, „spórolni” nemigen tudunk rajta, csak akkor, ha szerencse folytán olcsóbban árúsítják.

Az elmúlt hónapban nálunk is volt egy hétig cipővásár, sikerére jellemző, hogy 68 párat 47 180 Ft értékben adtunk el.

A sok érdeklődő és vásárló között akadt egy „szerencsés”, aki fizetség nélkül jutott egy közel 1000 forintos szép cipőhöz! Fizetni azonban kellett! Mégpedig annak, aki árúsított. Ő is szeretett volna kedvezményesen hozzájutni a nyári szandálhoz, gyerekcipőhöz. Ehelyett vissza kellett tennie a kiválasztott árut a többi doboz közé, és néhány száz forinttal pótolni a kiszemelt és az ellopott cipő ára közti különbséget!

Nem tudjuk, ki az ismeretlen! Lehet, hogy azóta már járt nálunk, bizunk benne, ügyes-bajos dolgait sikerült elintéznünk. Az is lehet, hogy elkerül bennünket, vagy nincs elintézni való ügye, talán már nem is dolgozik a vállalatnál. Lehet, hogy az a néhány „idegen” közül való, akik családtagként, jobarárt-ismerősként akartak ebből a kedvezményből részesülni... Ezek a találgatások azonban már hiabavalók, a lényegen nem változtatnak. Változtatnak viszont azoknak, akik eddig ezeket a nem kis anyagi felelősséggel járó akciókat szervezik és bonyolítják — minden ellenszolgáltatás és köszönet nélkül! Ha a jövőben még egyszer-kétszer előfordul ez, akkor nem lesz senki, aki a vásárokat szervezze, a dolgozókat kiszolgálja, azaz egy felelőtlen tettnek a többség látja kárát!

Végül elmarad a szokványos befejezés is.

Nem kérjük, hogy a megtévedt ismeretlen egy általunk megjelölt helyre diszkrétan juttassa vissza az ellopott cipőt, mert már azóta biztosan „egészséggel” viseli!

Sigora Irma

A Termelési Főosztályon Egyszerűbb ösztönző bérrendszer

A június elsejei bérfeljesztéssel egy időben az ösztönző bérrendszer módosítására is sor került a termelési főosztályon. Ez a módosítás tükrözi a változatlan anyag- és létszámmegtakarításra irányuló célkitűzéseit és azt a törekvést, hogy az angol szervezés alapelveire épülő és időközben a többszöri korrekció miatt nehezen kezelhetővé vált ösztönző bérrendszer egyszerűsödjön.

A Termelési Főosztály különböző területein az alábbi változások történtek. Az Előkészítő Üzemben lehetővé vált a létszám 1 fő bálabontóval való csökkentése. A bontásra meghatározott követelmény ennek következtében szigorúbb lett, mivel adott mennyiségű dohány bontását egy műszak alatt kevesebben végzik. Eszerint az 1 főre jutó bontási követelmény 9,2 százalékkal, óránként 17 kg-mal nőtt.

A Filtergyártási Üzemben is sor került létszámleépítésre. A KDF₂ acetát rudgyártó gépen megszűnt az acetát anyagellátó munkakör. A teljes munkafeladatot a gépvezető látja el, megnövekedett feladatával eléri a Molins gépvezető leterheltségi szintjét.

A 13. és 14. számú Mulfli kombinált rudgyártó gépeken dolgozók ösztönzésénél megszűnt a minőségi tényező alkalmazása. Ezt az intézkedést az indokolta, hogy a tényező hatása a bérteljesítmény százalék alakulására jóval nagyobb volt a kiváló minőség előállításához szükséges munkavégzés mértékénél. A Mulfli gépek gondos beállítását követően a filterrud tartósan biztosított.

A cigarettagyártó gépeken dolgozók ösztönzésében megszűnt a gyártási selejt tényező alkalmazása. A tényező nem szolgálta kellőképpen az anyagmegtakarítási célt, nehéz ellenőrizhetősége miatt többféle lehetőséget adott a bérteljesítmények befolyásolására. A tényező nem megfelelő működését igazolják az 1989. május 6—17-ig végzett ellenőrző mérések is. A gyártási selejt helyébe a megtakarításokat jobban tükröző anyagfelhasználási tényező lépett, mely két segédanyag — a cigarettapapír és a mandzsettapapír — egységre eső felhasználására épül. — A tényezőkhöz tartozó anyagfelhasználási sávok kialakításánál az 1989. évi anyagnormát és a május 10—16-ig végezett próbameérések eredményeit vettük figyelembe.

Az anyagnorma-változás következtében került sor a csomagolásban a Sopianae 100 és a Nádor 100 cigaretták anyaggazdálkodási tényezőinek szigorítására.

A szervizműszakban a bonyolulttá vált ösztönzés egyszerűsödött. Megszűnt a minőségi tényező alkalmazása az ösztönzésben, de a továbbiakban is szigorú előírás a forgalomképes mi-

nőségű cigaretta előállítása. Az ösztönzött dolgozók a nappalos termelőműszakok mennyiségi teljesítmény százalékának átlagát kapják, mégpedig a szervizelt gépek vagy az érintett területek tényezőit, beosztástól függően. Kivétel az Előkészítés-szerviz, ahol valamennyi dolgozó bére 100 százalékon rögzített.

Megszűnik a két- illetve három-gépes órabér a gyártás, a csomagolás, illetve a filtergyártás, szervizben. A gépmester I. kategóriába sorolt dolgozóknak munkaköri feladatuk szerint továbbra is el kell látniuk két, illetve három gép javítását, tisztítását. Ez a többletmunka az I. osztályú gépmesterek alapbérében kerül elismerésre.

Az anyagellátó csoport dolgozói június 1-jétől az ösztönző bérezésben nem részesülnek. A csoportban dolgozók munkájuk révén nem tudják befolyásolni az anyagfelhasználást a gyártó és a csomagoló gépeknél. Feladatuk végzése — a gépegységek segédanyaggal való ellátása, illetve a felhasznált anyagok elszámolása — rendszeres, azonos minőségű munkát kíván, ezért az eddigi módon nem ösztönözhető.

Az ismertetett módosítások csupán a legsürgetőbb problémák megoldását adják és egy átfogó ösztönző rendszer korszerűsítés kezdeti lépéseit jelentik. A vállalati elképzeléseknek, céloknak jobban megfelelő új ösztönző bérrendszer kidolgozását tervezzük a közeljövőben, melynek működését ez év utolsó negyedében próbáljuk ki a gyakorlatban. Végleges bevezetése 1990. január elsejével várható.

H. K. E.

Hírek

Az Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal Baranya megyei Igazgatósága 1989. május 14-én megkezdte gyárunkban a kétévenként esedékes pénzügyi ellenőrzést.

Az ütemterv szerint 30 revizori nap alatt az 1987—88-as év gazdasági-pénzügyi eseményeit teljes körűen kívánják ellenőrizni.

Felhívás

Nagy jelentőségénél fogva újdöntöttünk, hogy augusztus hónapig minden lapunkban megismétljük azt a felhívást, amelyben arról értesítjük a dolgozóinkat, hogy szeptember második felében dr. Kelemen András nőgyógyász ráksűrűséget tart a Dohánygyárban.

Tovább- képzés

Már az előzetes megkérdezések során kiderült, az emberek igénylik, hogy a munkájukhoz tartozó kérdéskörrel minél több ismerettel rendelkezzenek. Szívesen vállalták a gyártási, csomagolási, filtergyártási dolgozók, hogy szabadidejükből elcsípve részt vegyenek egy cigaretta- és filtergyártással kapcsolatos előadássorozaton.

Miután befejeződött az ismeretbővítő tanfolyam, vajon hogy vélekednek róla maguk az érintettek? Néhány gyártási és csomagolási dolgozóval beszélgettem a dohányzó-pihenőben, foglalják össze, hogy számukra jelentett-e valami újat mindez. Beszélgetőpartnerek *Bodor Józsefné, Hábcenzius Mihályné, Gál Andrásné és Varga B. Ilona.*

Szinte valamennyien azzal kezdték, hogy nagyon érdekes volt látni az dohányelőállítás folyamatát, valamint a krepelést és a filtergyártást. „Eddig azt gondoltuk, hogy az előállításban a kocsány feldolgozása nem megfelelő, azért van a gyártógépeknél a sok kiveret kocsány” — mondja Hábcenziusné. „Most viszont a dohányvágással egyenértékű kocsányt láttam és megtudtam azt is, hogy mitől változik meg, mire a gyártógéphez kerül.”

„Sok új információhoz jutottunk, amire eddig nem gondoltunk pl. miért kell különböző minőségű cigarettapapírokat használnunk. Vagy például milyen jelentősége van a perforált mandzsetának?”

— Én a csomagológépen dolgozom, így megnéztem és elolvastam a címlapjelzőn lévő feliratokat. De hogy miért van szükség a különböző jelölésre, nem tudtam! — vélekedik Gaál Andrásné. — Nem voltam tisztában a típusjelölésekkel sem, most magyarázatot kaptam arra, hogy mi különbség van a B és a D típus között.

— Különösen érdekelt, hogyan alakítják ki a cigaretta árát? Most már meg tudom magyarázni az ismerőseimnek, hogy egy doboz Sopianae cigaretta előállításának ára miből tevődik össze, és azt is, hogy mire a boltba kerül, miért lesz annyival magasabb az ára...

— Azt is tudjuk, hogy egy tartály rossz minőségű cigarettával, amely a selejtbe kerül, mennyi pénzt dobunk ki. Figyelmeztettem is olykor a szedőnőt, hogy a minőségre jobban figyeljen! — mondja Varga B. Ilona gépvezető.

Röviden összefoglalva úgy tűnik a hozzászólásokból, hogy érdemes volt szervezni ezt a ismeretbővítő tanfolyamot, sőt javasolták hogy valamennyi dolgozóra célszerű lenne kiterjeszteni.

M. T. J.

Marketing

Dörömböl az ajtón a piac

Piac, piacgazdaság, kereslet, kínálat, fogyasztói társadalom, verseny, vállalkozás... Ki ne hallotta volna ezeket napjában akár többször is? Mi ez, ami erről az eszünkbe jut? A piac szóról egyből beugrik a Bosnyák-tér, a magas árak és a saját zsebünk ellentmondása, az üzletelés, a választás lehetősége, az alkudozás. Mi játszódik le ezen a piacon? Tegyük fel, hogy vásárolni szeretnék. Először is körülnézek, hogy hol, mit milyen áron lehet kapni. Magamban persze mindig összehasonlítom a látottakat. Mi éri meg nekem? Melyiket vegyem? Ezeket a kérdéseket mindannyian felteszük magunkban. És hogy mit veszek meg, és hol? Sokmindentől függ. Például: mennyi pénzem van, mit akarok venni, mennyire ragaszkodom az eredeti elképzelésemhez, mi az, amiből számomra a legtöbbet, a legjobbat tudom megvenni a legkevesebb pénzért, hol kezelnek igazi vevőként, hol nem csapnak be, olyant szeretnék venni, ami egyedi, vagy olyant, amit sokhelyen árulnak, stb. Ha megveszek valamit, akkor utána elgondolodom, jól döntöttem? Ha igen, akkor szerencsém van. Ha többször, ugyanannál az eladónál érzem úgy, hogy jól választottam, akkor legközelebb már lehet, hogy nem is nézek körül, hanem egyből odamegyek vásárolni. Szerintem mindenkinek van egy olyan biztos helye, ahol pl. a savanyú káposztát megveszi. Mi történt ezen a piacon? Vált választék minőségben, fajtában, árban, tehát választottam. Mi történik akkor, ha nincs választási lehetőségem? Gondolom ezt már mindenki többször átélte. Ekkor van az, hogy az eladó unottan áll és figyelembe sem veszi, hogy ott vagyok. Ha észrevesz, akkor pedig közli, hogy nincs, elfogyott, de talán — ha ezt kinézi belőlem — akad még egy a raktárban... És ekkor már milyen messze vagyok a választási lehetőségtől! Azt kapom és úgy, ahogy adják. És mégcsak nem is reklamálhatok, hiszen örülhetek, hogy hozzájutottam! Úgy gondolom, ekkor már nem is merül fel senkiben az a szó, hogy piac.

Mire volt jó ez az eszmeifuttatás? Ha egy kicsit kibővítjük a kört, akkor már a piac sem a Bosnyák-teret jelenti, hanem mondjuk egy várost, egy megyét, egy országot. Ekkor már előjöhethetnek olyan fogalmak is, mint piacgazdaság, fogyasztói társadalom, árukínálat, verseny, vállalkozási kockázat, reklám, piacutatás, marketingszemlélet, stb.

Mit jelent az a szó, hogy marketing? Tudományosan megfogalmazva egy vállalat piaci stratégiájának és taktikájának, továbbá azoknak a módszereknek az összegezése, melyek az adott vállalatnak a piacon való leghatékonyabb működését segítik elő. A

marketing a vállalati értékesítés növelésére, a piacon való térhódításra, a gazdasági versenyben való előnyök szerzésére irányul. A marketingszemlélet tehát a vállalat vezetésének olyan értelmezése, mely a vállalat minden célját és intézkedését a piacra irányuló (fogyasztócentrikus) gondolkodás és cselekvés szemszögéből határozza meg. Nincs tehát ellentmondás a vállalati törekvések és a társadalom egészének érdekei között akkor, ha a piaci értéktételnek nagyobb teret engednek. A piacon való helytállás — az állami támogatások csökkentésével, az értékarányos árak kialakulásával, a monopóliumhelyzetek megszűnésével — már a magyar vállalatok számára is a túlélésért folytatott harc kényszere (ill. azzá kell, hogy váljon!). Ekkor már nem azt kell valahogy megpróbálni eladni, amit megtermeltek (esetleg a vállalat számára jól és gazdaságosan), hanem azt kell jól és gazdaságosan termelni, amit a piac igényel, amit tehát jól lehet eladni.

Ehhez természetesen először meg kell határozni, hogy mit igényel a fogyasztó (piac). Ezután meg kell tervezni, ki kell alakítani azt a terméket, mely megfelel a fogyasztói szükségleteknek. Majd ki kell választani a megfelelő célpiacon (ún. piacszegmens) és ezt követően kell meghatározni a módszert, a termék (pl. cigaretta) nyereséges piaci értékesítéséhez. Ez utóbbi pl. számtalan összetett feladatot tételez fel (eszközrendszer), a fogyasztó befolyásolásától egészen addig, hogy elérhetővé, megvásárolhatóvá tegyük a terméket a fogyasztó számára. Vannak természetesen környezeti elemek, melyeket a vállalat megváltoztatni nem, vagy kevésbé tud (pl. jogi és gazdasági szabályozók, konkurencia, felfedezések, stb.), de a piaci munkájában figyelembe kell vennie. Vannak az ún. vállalati tényezők, melyek „saját hatáskörbe” tartoznak, tehát módosíthatók, tervezhetők, ellenőrizhetők a hatás és célszerűség oldaláról (pl. terméktervezés, márkapolitika, csomagolás, értékesítési csatorna stb.)

Hazánkban a külpiacon felgyorsult változásokra a vállalatok többsége marketingkonceptió hiányában nehezen és gyakran késve reagál. A marketing-program tehát önvizsgálatot is igényel. Tudnunk kell azt, hogy mit kínálunk és mit igényel a fogyasztó, tudnunk kell, hogy melyik a vevőréteg, és az hol kíván vagy tud vásárolni, mennyiért hajlandó vásárolni, milyen információi vannak a termékéről, mi befolyásolja a választását, stb.

A piaci kihívásokra, ha akarjuk, ha nem, ha tudomásul vesszük, ha nem, előbb-utóbb hazánk vállalatainak is „lépnie” kell. A PIAC már „dörömböl” az ajtón, készülődik, kopogtat... Ké-

szülünk fel a fogadására! Ez jobb taktika, mint várni ölbe tett kézzel, hogy jön-e. Be fog jönni! Legyen tapasztalatunk a fogadására, akár kockázatok, tévedések árán is. Vállalatunknak jelenleg igen kedvező a piaci pozíciója, vannak jó termékeink, (melyet a fogyasztó igényel), van olyan eljárásunk, mely egyedülálló a világon. Ezt meg kell próbálni előnyösen kihasználni addig, amíg mások fel nem ébrednek!

Következő számunkban saját vállalatunk stratégiájának bemutatásával folytatjuk a cikk-sorozatot.

K. K. J.

Kisfiamnak, gyermeknapra!

*Almodban még kardok suhognak,
kürtszóra kürtző telet, de az angyalarcú,
édes lebegés lassan, de biztosan,
maroknyi lepedővé torzul,
a ház sohasem alvó, sohasem pihenő
apró neszei, milliárdnyi, láthatatlan
apró rezdülései dobhártyád
kapuján idegesen kopogtatnak — reggeledik.*

*De még Te vagy az istenek felszentelt pohárnoka,
bíbor borokban gyémánt gyöngyök kergetőznek,
hajad aranyt lángyan koszorúzza
kormos mécsesek túrga pislogása.
Palástodból csillagokat rázol a gyűrött
mezőkre, s lám, kinyílnak lent s leköltözik
az ég a földre.*

*De csak az istenek halandók,
sugarak már küzdenek penészes foltokkal,
sötétség reszket még meleg sarkokban,
tested eleven barlangjaiban még makacsul
virágozik az álom pirus liloma. Egy fekete
sapkás ember lassan evez kopott, fehér
csónakjában, mellette úszik egy árva
hegedű, húrjai közé csipetve egy kislány
fényképe, a túlparton kiscsikók
legelnek hervadt pipacsokat. A fűzfák
még teleselnek nagyraőtt vadkacsákkal,
de a folyó már nem hoz újabb, nevéncs-
titokzatos fenyőtobozt, a mesék
palackpostája is rég eltévedt már a
kiszámíthatatlan vizeken.*

*Jó megcsókolni utójára bársonyhomlokú,
fehér mákusokat, megsíogatni a vak
kendermagos tyúkot, aki tévedésből az
egekre tojta pettyes tojásait. A felséges
vén teve is régen elindult, hogy átszelje
a halnap aprá tövisekké örölt homoktengerét.*

*Ajtó csapódik. Hallod? Elejtetted
kristály serlegedet! Ébrededel, de
mindennél bizonyosabban gyomrodban
táborot ütött ezer éhes vándor. Jó
reggelt, kedves!*

Horváth István

Mi — a világelsők

A közelmúlt és a jelen napjaira egy állandó dolgot mondhatunk még a magunkénak: az örök változást. Ha a gazdasági, a politikai és a társadalmi életben zajló változások számát viszonyítjuk hazánk lakosságához, akkor kiderül; hogy ma a világon az egy lakosra jutó „változtatásban” verhetetlenek vagyunk.

Az utóbbi két évben Magyarország lett a világ első magántorgalmú valutaexportőre. Gondolok a néhány alkalommal végrehajtott vértelen hatalomátvitelre Bécsben, és egyéb helyén az öreg Európának. A személyenként igénybevehető valutakeret valóban „keretbe” foglalta a családok utazási távolságát, érdeklődési körét és anyagi kíváncsiságát.

Mi világelsők lettünk a családi vállalkozású magán áruimportálásban. A bécsi „Mária-segítség utca” sose látott ennyi cipekedő magyart, mintha hadisarcot szedtek volna. Ennyi fagyasztás az eszkimóéknál sincs, amennyi itt négy keréken begurult a határállomásokon.

Az előző kettővel szorosan összefüggésben nyugdíjasokat utaztató nagyhatalommá lettünk, amíg a kormány rá nem jött egy egyedülálló és pénzkiramlás nélküli szociális támogatásra. Nevezetesen a család nem vonhatja össze a valutakeretét, és lecsökkentette a vámmentesen behozható áruk értékhatárát. Világos, a nyugdíjasok pihenjenek — ennyi világ látás után —, minek ez a lőtás-futás?!

Az 1987-től eltelt időszakban világelsők lettünk a lakossági szaporodásban. Olvastam egy ún. „alternatív” lapban, hogy mi magyarok 19,6 millióan vagyunk „már”! Ma, ilyen szép eredményt még Kína sem tudott produkálni, bármennyire erőlteti is a születésszabályozást. 1986-ban „mi magyarok” 10,8 millióan voltunk, tehát két év alatt majdnem megdupláztuk lakosságunkat. Ebben a két évben nem született annyi nagymama és egyéb hozzátartozó nyugaton, mint az ezt megelőző 40 évben. Ami eddig suttyogással, vagy besúgással jutott el sokszor illetéktelen fülekbe és titkolni való volt; az ma lassan másodrendű állampolgárrá avatta azt e hazában, aki nem tud felmutatni legalább egy nyugatra szakadt nagymamát.

A külkapcsolati kalandozás után térjünk észre és haza. Elsők lettünk a pártok — és egyéb szervezetek feltámadásában, újra alakulásában. Ilyen nyüzsgő politikai, társadalmi és hitbeli élet még a felszabadulás (az „új Marxok” szerint megszállás) előtt sem volt hazánkban. Lassan újra vallásosak is leszünk, hiszen ezt az egy eszmét nem lehetett még bemocskolni és elvenni az emberektől. Ma — azt mondják — csökken az MSZMP tömegbefolyása és taglétszáma, viszont sorra alakulnak a magukat mindenkitől másnak feltüntető szervezetek. Sokan a „magyar nép nevében” mernek nyilatkozni, pedig nem kevesen azt sem tudják, mit is akarnak.

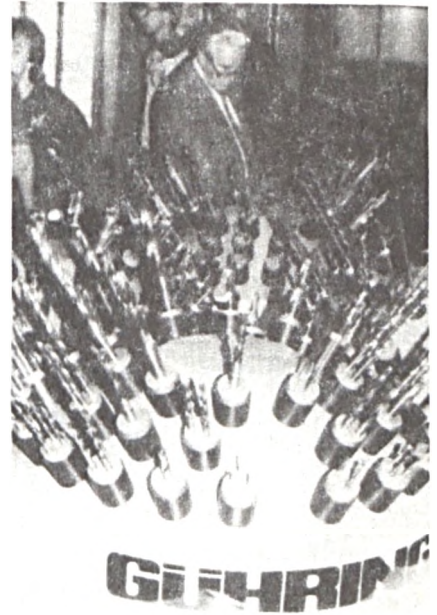
Ezzel szoros összefüggésben élre törtünk az új eszmék kialakításában. Ezen régi-új eszméknek és nézeteknek a nagyrészt megtalálhatjuk a rég elhangzott és kinyomtatott előadói beszédekben az akkori sajtóban, vagy az újonnan gyűjteményes formában kiadott könyvekben. Ma, amikor a rádió „168 óra” c. műsorában hangzik el olyan megállapítás vezető politikusoktól, hogy „... tudomásul kell venni, hogy a szocializmus egy tudományosan kialakított társadalmi forma, de a gyakorlatban utópiává lett”; akkor már semmin sem kell csodálkozni, hiszen mi most egy utópisztikus társadalomban élünk. Ma a marxizmus örökérvényűnek kikiáltott alapigazságai is inognak, azért egy szimpatikus vonásra merőn „tűz le a nyári nap sugára”. Nevezetesen arra gondolok, hogy az „új eszmék — új utak” bőségs hirdetőinek többsége mintha ismerős lenne mindannyiunknak; csak akkor régebben a „rég eszmék” feliratú kupa telett vérszerződtek egy életre.

Mi világelsők lettünk az állami elvonások nagyságát tekintve is. Ha összevonnuk a vállalatoknál a különböző elnevezésekkel lefejt adót; majd a személyi jövedelem adóztatásából bekaszírozott milliárdokat, akkor láthatjuk, hogy ahová töltjük, az egy kielégíthetetlen szörny: az állami költségvetés. A haza gazdasági egyensúlyának vizsgálatánál rá kellene jönni, hogy az országnak akkor „megy jól”, ha a meghatározó és valóságos nyereséggel termelő vállalatoknak is „jól megy”.

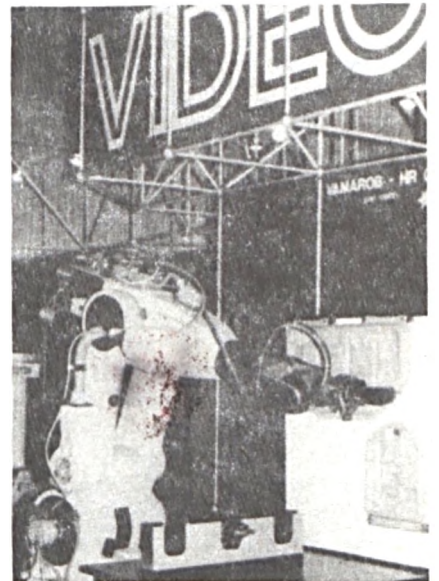
Éllovasok lettünk az egy főre jutó új lapok megjelenését tekintve is. Gombamód szaporodtak el a munkatársaikat sokkal jobban dotálni tudá új lapok. Az írott szó közvetítése az olvasóhoz soha nem látott számszerű fejlődésen ment át, ami viszont nem mondható el felhőtlenül a tartalomra is. A többség ugyanis a jól bevált nyugati logósokra alapoz; az olvasó pletykaéhségét elégit ki. Íjserével ezeket újság helyett „ság”-nak lehetne nevezni, mivel ugyanazt másként mondani nem egyenlő az újat mondással.

T. S.

Képek a BNV-ről



Nagy élettartamúak a „GÜHRING” cég forgácsoló szerszámai.



A Videoton ipari robotot is kiállított



„Felsőfokú” reklám ...
(Fotók: Szedeli György)

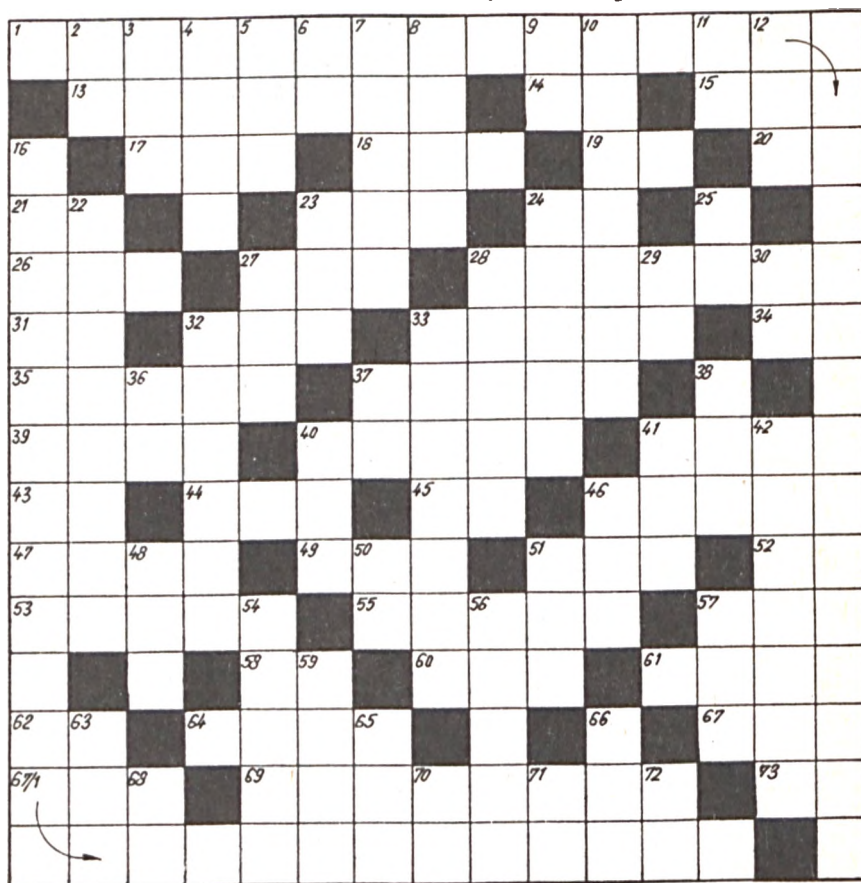
Az üzemorvos írja

Az
AIDS-ről

1989 áprilisában az üzemegészségügyi hónap keretében plakát-kiállítás volt üzemünkben az AIDS-ről. Mivel súlyos megbetegedésről van szó, tekintsük át még egyszer, mit is tudunk erről a betegségről. Maga a név rövidítés, magyar megfelelője: szerzett immunhiányos tünetegyüttes. Ezt az állapotot egy eddig ismeretlen vírus okozza, amely megtámadja és működésképtelenné teszi a szervezet védekezési (immun) rendszerét, az idegrendszert és a csontvelőt, mely a vérszöveteket képezi. Ebben a védtelen állapotban azután a környezetünkben előforduló, egyébként nem kórokozó baktériumok, vírusok, gombák és egyszélű élőlények súlyos, gyakran halálos kimenetelű fertőzéseket okoznak, illetve gyorsan kialakuló, nehezen befolyásolható daganatokat. A sorozatos betegségek, az idegrendszer elpusztulása végül az AIDS-vírusal fertőzött ember halálát okozza. Nincs semmilyen hatásos gyógyszer jelenleg ez ellen a betegség ellen, így egyetlen védekezési mód az, ha elkerüljük a betegséget. Mi ennek a módja? Először is tudnunk kell, hogy a vírust, melyet HTV-nek nevezünk (ez is rövidítés: human immunodeficiencia vírus) a fertőzött egyén testvadásza: vére, ondója, anyateje, nyála, könnye (testvadász pl. hüvely és sebvadász is) tartalmazza. De fertőzést eddig a világon csak a vér, ondó és hüvelyváladék okozott. Az emberi szervezeten kívül a vírus, a ma használt fertőtlenítőszerrel jól elpusztítható (Hypó, Neomognal). Fertőzés csak akkor jön létre, ha a vírust tartalmazó ondó, vér vagy hüvelyváladék a nemiszervek, a végbél, vagy a bőr gyakran láthatatlan sérülésein keresztül a szervezetbe jut. A kórokozóval történő egyszeri érintkezés ép bőrön, illetve ép nyálkahártyán át nagyon csekély. Gumifelületen (gumiövszer, gumikesztyű) a vírus nem hatol át. Bútorra, padlóra, mosdóra, fürdőkád-ra, W. C.-kagylóra került vírus nem fertőz, a szokásos háztartási tisztítószközökkel elpusztítható.

Az AIDS fertőzés veszélyének leginkább azok vannak kitéve, akik homoszexuálisak (azonos neműekkel létesítenek szexuális kapcsolat), biszexuálisok (mindkét nemmel szexuális kapcsolatot létesítenek), vagy szexuális partnereiket gyakran változtatják, esetleg alkalmilag, pl. külföldi úton, nyaraláskor változtatják partnereiket, illetve ezek állandó partnerei, házastársai, valamint a maguknak fecskendővel kábítószert adók, ha egy fecskendőt többen használnak. Nem lehet fertőzést kapni véradaskor, illetve vérkapáskor, mivel Ma-

Keresztrejtvény



VIZSZINTES: 1. A megfejtés: egy konferenciáé (zárt betűk: A. G. R. G. N. E. N.) 13. Rendszeres segély. 14. Véd. 15. Hitvallás. 17. Jelez. 18. Esőn áll. 19. Európai nép. 20. A vizek városa félig. 21. Szibériai folyam. 23. Becézett Aranka. 24. Bankszámla betűjele. 26. Indulat. 27. Női név becézve. 28. Icinke... 31. Fordított Kettősbetű. 32. Énekhang. 33. Pékárú. 34. Derékszíj. 35. Svéd nagyváros. 37. Szerzetes. 39. Fityók közepe. 40. Idegen Károly. 41. Történet. 43. Négy lábú. 44. Olajoz. 45. Régi római pénz. 46. Vadgalamb. 47. Szellem — ford. 49. Hím állat. 51. Mellém. 52. Latin és. 53. Eleinte a végén. 55. Milánói opera. 57. Istenimádat. 58. Hanglemez jelölése. 60. S. K. L. 61. Énekesnő (Turner). 62. Némán rak. 64. Híradástechnikai márka. 67. Tetéz páratlan betűi. 67/1. Idegen olaj. 69. Darabol. 73. ... ipso (természetesen).

FÜGGŐLEGES: 2. Kicsinyítő. 3. A végén kiköpi. 4. Színművész (József). 5. Vízet tölt. 6. Feltételeles igerag. 7. Indiai nők ruhája. 8. Elmei. 9. Csapadék. 10. A megfejtés harmadik része. 11.

Tiltó szó. 12. Folyó Erdélyben. 16. A megfejtés második része (zárt betűk: H. N. S. U. L.) 22. Tóval kapcsolatos. 23. Idegen művészet. 24. Megítél. 25. Maga. 27. Tag jelzője lehet. 28. Vitás ügyet képvisel. 29. Római 99. 30. Építőanyag. 32. „A” viccet. 33. Utasítás. 36. Kettős mássalhangzó. 37. Helyhatározó. 38. Kevert sor. 40. Konok azonos hangzó. 41. Azonosak. 42. Kezdetben. 46. Zenei hangok. 48. Hangtalanul ránéz. 50. Arzén vegyjele. 51. Illetve röv. 54. Megveszik. 56. Bordás szövet névelővel. 57. Meggyőződés. 59... Beach (üdülőlhely). 63. Apró. 65. Titok közepe. 66. Lengyel sci-fi író. 68. Úres lán. 70. Nem én. 71. Szolmizációs hang. 72. Alvira.

Beküldendő a vízszintes 1. és függőleges 10., 16. sorok megfejtése. A helyes megfejtés között jutalomkönyvet sorsolunk ki.

Előző számunkban közölt rejtvény helyes megfejtése: „Szívől kívánom, hogy száz évig éljen. Nehéz lett volna százötvenet mondani? Könyvjutalmat nyert: RUZSICSKA ERZSÉBET, Pécs.

A keresztrejtvényt Takács László készítette.

gyarországon szűrik AIDS-re a véradokat. Ugyancsak nem lehet fertőzést kapni cseppfertőzéssel (nátha, köhögés). Nem lehet fertőzést kapni társadalmi érintkezés: pl. kézfogás során.

Védekezés a megelőzés: állandó, egészséges szexuális partner, vagy gumi védőeszköz (gumikesztyű, kondom) használatával megakadályozni, hogy fertőzött vér, ondó, hüvelyváladék a szervezetbe kerüljön. Ne használjunk olyan eszközöket, amelyek mások vére-

vel szennyeződhetnek: pl. borotva, kozmetikai eszköz, ha mégis szükséges (pl. orvosi eszközöknél), használjunk gumikesztyűt.

Ha valaki mégis arra gyanakodik, hogy fertőzést kapott, mielőbb vizsgálta meg magát, keresse fel a körzeti üzemi orvost, vagy a bőr- és nemibeteg gondozót, ahol biztonsággal tudják mutatni fertőzött-e a beteg vagy sem.

Dr. Varga Éva