82. okt. 16.

Lefelé a lejtőn?



A General Motors futószalagja

A tőkés világ gépkocsiipara termelési és értékesítési nehézségekkel küzd, s az amerikai autóipar minden vetélytársát felülmúlja a negatív ranglistán. Az infláció, a magas kamatlábak világszerte lemorzsolják a vásárlóerőt, a patinás autógyárak többsége általában csak 50—70 százalékát tudja kihasználni kapacitásának. A *Volkswagen* az idei év első felében 7,5 százalékkal kevesebb járművet állított elő, mint 1981 azonos időszakában, s a nehézségek hatására kénytelen 124 ezer munkásának csaknem felét rövidített munkaidőben foglalkoztatni. Különösen érzékeny veszteségek érték a VW-t az Egyesült Államokban, ahol fél év alatt 37 százalékkal esett vissza ottani üzemeinek értékesítése.

Az idén még a japán autóipar exportjának lendülete is megtört: a *Toyota* 4,7, a *Nissan* pedig 9 százalékkal kevesebb autót tudott külföldön értékesíteni. Hasonló képet mutat a többi nyugati ország autógyártási és -értékesítési helyzete is.

Detroit eredményei arról tanúskodnak, hogy a nagy amerikai autóipari vállalatok idén különösen súlyos helyzetbe kerültek. Az első negyedévben 30,6 százalékkal kevesebb autót gyártottak, mint egy évvel korábban, s nem hozott lényeges változást a második negyedév sem. A június—júliusi termelésemelkedés után augusztusban ismét meredeken csökkent a teljesítmény, a visszaesés immáron elérte a 35 százalékot. S most az amerikai autóipar nem hivatkozhat arra, hogy *megnehezíti életét a növekvő japán konkurrencia,* hiszen a szigetország gépkocsigyártói az idei évre további exportkorlátozást vállaltak. (A japán autóipari cégek az 1982-es pénzügyi évben is a tavalyi szinten — 1,68 millió gépkocsi — tartják az USA-ba irányuló kivitelüket.) A recesszió ugyan jócskán visszavetette az autók iránti keresletet az óceán túlsó partján is, de az amerikai autóipar tartós betegségéért nem okolható egyedül a dekonjunktúra.

Az elmúlt négy esztendő során elszenvedett 7 milliárd dolláros működési veszteség fontos előidézője volt a nem megfelelő termelékenység és a piaci keresletet nem „fedő" termelési szerkezet.

Noha az amerikai autóipari vezetők véleménye szerint az iparág — több éves késéssel, hatalmas beruházások árán — tavaly már behozta hátrányát *a kisautók* területén a japánokkal szemben, a jelek mégis azt mutatják, hogy ebben a kategóriában Detroit *feladta a versenyt.* Csakhogy most az amerikai autógyárak nem fordulnak védelemért a kormányhoz a japán autóáradattal szemben, hanem maguk igyekeznek szövetségre lépni a szigetország gyártóival.

A General Motors 1984-től évi 200 ezer kiskocsit importál majd az *Isuzutól,* amelynek részvényei 40 százalékban már a GM tulajdonában vannak. A világ első számú autógyára tárgyalásokat folytat a Toyotával is egy amerikai földön közösen gyártandó kisautótípusról, amely a Chevettet váltaná fel. (Érdemes megemlíteni, hogy a tervek szerint a GM 1984-től beszünteti a kisméretű gépkocsik önálló gyártását.)

A Ford a Toyota Kogyóval folytat előrehaladott tárgyalásokat gyártási együttműködésről, a nemrégiben még a csőd szélén táncoló Chrysler pedig a közelmúltban újította meg eladási szerződését a Mitsubishivel, amelyben 15 százalékos tőkeészesedést szerzett. A „japán flört" ellenére a detroiti autócégek nem szívják el a békepipát legnagyobb versenytársukkal, csupán az engedékenyebb együttműködési politikával igyekeznek minél több műszaki, marketing- és anyagi haszonra szert tenni.

Persze a japán autógyárak sem mondtak le amerikai értékesítési pozícióik erősítéséről. Miközben éveken

A legdrágább típusok egyike: a Rolls-Royce Phantom-ja



Az október elején megnyílt párizsi nemzetközi autókiállításon 25 ország kiállítói mintegy 600 gépkocsit és motorkerékpárt mutatnak be. A jövő kiskocsiját is láthatják a kiállítás látogatói: a Renault-művek és a Peugeot-gyár az energiatakarékosság jegyében készülő terveit is bemutatja. A két vállalat olyan kiskocsit készül gyártani, amelynek fogyasztása 3 liter körül lenne. A tervek részletes kidolgozása és az új típusok kipróbálása azonban még hosszú ideig eltarthat, ezért az új kiskocsik előreláthatólag csak a 90-es évek elején kerülnek forgalomba.

A francia sajtó hangsúlyozza, hogy az idei autószalont olyan időpontban tartják, amikor a francia gépkocsiipar súlyos gondokkal küszködik. Bár a franciák az év első 8 hónapjában 10 százalékkal több gépkocsit vásároltak, mint tavaly, a vevők előnyben részesítették a külföldi típusokat a hazai gyártmányokkal szemben. Míg 1980-ban a Franciaországban eladott gépkocsiknak csak 20 százaléka volt külföldi, 1982 első nyolc hónapjában ez az arány 30 százalékra emelkedett, júliusban pedig már az eladott gépkocsik 40 százaléka volt külföldi.

A nyugatnémet törvényhozás kétkamarás, a Szövetségi Gyülésből (Bundestag) és a tíz tartományt képviselő Szövetségi Tanácsból (Bundesrat) áll. A Szövetségi Gyulés 497 tagú. A képviselők pártállásuk szerint frakciókba szerveződnek. Utoljára 1980. októberében választottak a szövetségi köztársaságban. Legközelebb az új kormány ígérete szerint 1983. márciusában szavaznak — vagyis idő előtt — az állampolgárok. A parlamentbe jutáshoz minimálisan a szavazatok öt százaléka szükséges. A mandátumok ebben a választási periódusban, a Szövetségi Gyűlésben a következőképpen oszlanak meg: SPD 218, FDP 53, CDU 174, CSU 52.

A szövetségi kancellárt a Bundestag választja meg. A minisztereket a kancellár javaslatára a köztársasági elnök nevezi ki. A Bundestag megbuktathatja a kormányt, ha a képviselők abszolút többsége (249) új kancellárt választ, s az addigi kancellárnak bizalmatlanságot szavaz. Ez az úgynevezett konstruktív bizalmatlansági indítvány.

A Szövetségi Tanácsban a lakosság lélekszámától függően változó számban foglalnak helyet a tartományi kormányok tagjai vagy megbízottai e kormányok pártállásának megfelelően. A Szövetségi Tanács összetételét tehát a helyi pártpolitikai erőviszonyok határozzák meg. Az alkotmány szerint a Szövetségi Tanácsnak a Szövetségi Gyűlésben elfogadott minden olyan törvényjavaslatot jóvá kell hagynia, amely a tartományok érdekeit érinti.

Ha egy ilyen törvényjavaslattal nem ért egyet, a parlament két házának képviselőiből alakuló közvetítő bizottság összehívását kérheti, amely megvizsgálja a tervezetet. Ha a testület változtatást javasol, azt a Bundestagnak figyelembe kell vennie.

Azoknál a törvénytervezeteknél, amelyekhez nem szükséges a Bundesrat jóváhagyása, a testületnek vétójoga van. A tanács döntését azonban a képviselőház egyszerű többségi szavazással elvetheti, de csak akkor, ha az ellenzéknek a Szövetségi Tanácsban nincs kétharmados többsége. Az ilyen többséggel kimondott vétó esetén ugyanis a Bundestagban is hasonló többség kell a tanács vétójának az érvénytelenítéséhez. A 41 tagú Bundesratban az eddigi ellenzéknek 26 mandátuma volt (jelenleg 4 tartományban van szociáldemokrata vezetés), tehát a kétharmados többséget még nem érte el. A tét az idei hamburgi és hesseni választásokon éppen az volt, hogy ha a szociáldemokraták akár csak egyik helyen is veszítenek, beérik a kétharmados többség és a Bundesrat megbénítja a bonni koalíció munkáját.



Hans-Dietrich Genscher alkancellár és külügyminiszter



Otto Lambsdorff gazdaságügy



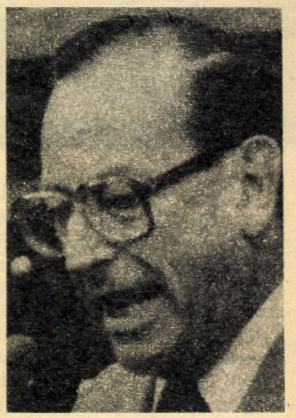
Norbert Blüm munkaügy



Helmut Kohl kancellár



Gerhard Stoltenberg pénzügy



Friedrich Zimmermann belügy

beszél, bár szavainak a súlyát nem mindig méri fel kellőképen. Nem fogalmaz pontosan, talán ezért sem volt beszédeinek nagy vonzereje. Parlamenti ellenfelei úgy vélik, hiányzik belőle az érzék a szónoki beszéd szépsége, ereje iránt. Ellenpólusként Schmidt népszerűségére hivatkoznak. Kohlt „fekete óriásként" emlegetik. A 193 centiméter magas kancellárban afféle titkos „őserőt" vélnek felfedezni, mellyel a kudarcok után képes újból talpraállni. Tanácsadóit jó érzékkel választja meg. Számára a hozzáértésnél — amely megszerezhető — fontosabb a jellem, az erkölcsös magatartás. Vezérkara, kabinetjének tagjai már korábbról országosan ismert politikusok: Zimmermann, Stoltenberg, Genscher, Lambsdorff.

Az új kancellár a gazdasági bajok orvoslását, a beruházási kedv feltámasztását ígéri. Az államadósság mérséklését, a vállalkozók terheinek csökkentését tartalmazó programja is erre utal. Nem titkolja, hogy mindez átmenetileg népszerűtlen intézkedésekkel, következményekkel párosul. A lakásépítés, a lakbérek kötetlenebb szabályozása például magától értetődően szabadjára engedi az árakat. A nyugdíjaknak az infláció mértéke szerinti éves korrigálását viszont későbbre halasztotta a kormányzat. Kohl azt is jelezte, hogy január elsejétől a bérek befagyasztását tervezi.

Külpolitikai nézeteit illetően régóta ismert, hogy Kohl a szorosabb atlanti kötelék, a NATO-sorok tömörítésének szószólója. Kancellárrá választása előtt, már kormányközelben azonban bebizonyította, hogy nem mindenáron. Az Európát érzékenyen érintő gázcsőüzletről például azt mondta, hogy nem helyesli ugyan, hiszen az a Szovjetunió gazdaságát segíti, de a nemzetközi kereskedelmi normákat tisztelni kell, ezért tartani fogja magát a már megkötött egyezményekhez. A döntő parlamenti szavazás előtt Kohl a nyugatnémet külpolitika folyamatosságát ígérte. Kancellárként megerősítette, hogy a szocialista országokkal kötött szerződéseket továbbra is érvényesnek tekinti.

Nyilvánvaló, hogy Európát elsősorban ez utóbbi, a kelet—nyugati viszony alakulása érdekli. Kohl már látogatást tett Párizsban és Brüsszelben. Jelezte, hogy a másik német állam vezetőjével is kész találkozni. Az európai államok, köztük a szocialista országok kormányai arra törekszenek, hogy az új nyugatnémet kabinettel, az új kancellárral is folytassák a párbeszédet, keressék a kölcsönösen előnyös együttműködés lehetőségeit.

Karcagi Katalin

át elárasztották az amerikai piacot az ott keresett, de a későn ébredő hazai gyártók által csak kis mennyiségben előállított kis méretű és alacsony fogyasztású kocsikkal, titokban felkészültek a váltásra. A kitűnő japán piaci szakemberek „kiszámították", hogy az amerikai vásárlók előbb-utóbb „visszaszoknak" a nagyméretű autókra, az országúti cirkálókra. A fejlett motorizációval rendelkező Amerika ugyanis még a drága energia korában sem hajlandó tartósan lemondani a nyolchengeres autók nyújtotta kényelemről. S míg az amerikai autógyárak szerelősoraikat gőzerővel állították át a *kisebb autók* gyártására, a japánok beindították az amerikai ízlésnek megfelelő „bárkák" nagy tömegű sorozatgyártását.

A japán piaci stratégák nem csalódtak számításaikban. Az idei év piaci felmérései meglepő fordulatról tanúskodnak: az amerikai vásárlók körében *ugrásszerűen* megnövekedett a kereslet a nagy autók iránt, a vásárlások egyre inkább *a kiskocsik ro-*



Japán „partraszállás" New Jersey-ben



vására történnek. A hazai autógyárak csak több hónapos várakozás után tudják kielégíteni a luxusautók iránti igényeket, a japánok viszont — kihasználva a kereslet és a kínálat között keletkezett újabb űrt — azonnal szállítanak. S még az „önkéntes" exportkorlátozási megállapodás megszegésével sem lehet őket vádolni, hiszen az egyezség *darabszámra* és nem a szállított autók *összetételére* szól. A csaknem 1,7 milliós kvótán belül a japán autógyárak a mindenkori piaci igényeknek megfelelő összetételben exportálhatnak.

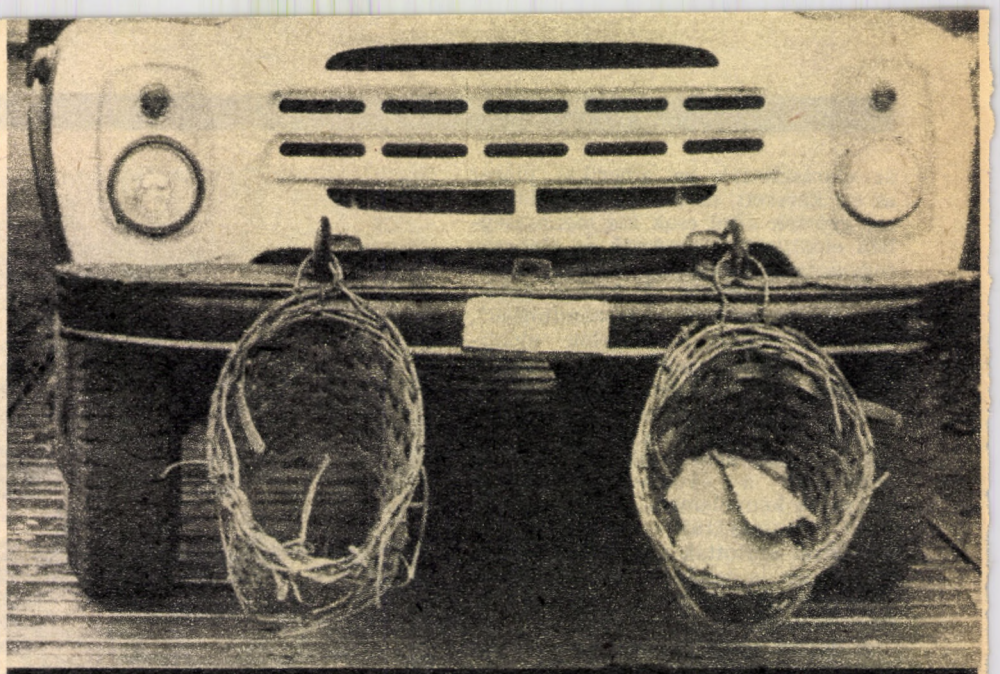
Az amerikai autóipar — újabb „történelmi" mélypontján — tehát ismét lépéshátrányba került a japánokkal szemben. A „három nagy" — a *GM*, a *Ford* és a *Chrysler* — most gőzerővel próbálja behozni az újabb hátrányt, de a termékszerkezet megváltoztatása nem megy egyik napról a másikra.

A jelek arra utalnak, hogy az amerikai autóipar az idén visszaesik az 1952-es év termelési szintjére. Az előrejelzések szerint idén 6,1 millió gépkocsit fognak gyártani, a tavalyi 6,2 milliós termeléssel szemben. Kétségtelen, hogy az iparág keresi a válságból kivezető utat jobb munkaszervezés, robotok alkalmazása révén. Lényeges javulásra azonban rövid időn belül nem lehet számítani. A raktárkészletek csökkentése érdekében hiába adnak maguk a gyárak 300—2000 dolláros engedményeket, hiába csökkentik az autóvásárlási kölcsönök kamatait, a kereslet jó ideig nem lesz olyan élénk, mint a 60-as években és az elmúlt évtized első felében volt. Az autóeladások növekedési üteme feltehetően mindössze évi 1,5 százalék körül fog alakulni a nyolcvanas években, s ez az igen alacsony ütem az iparág számára teljesen szokatlan. Nem kevés gondot okoz majd a kormányzatnak és a szakszervezeteknek az is, hogy a termelés esetleges felfutása sem teszi lehetővé a 300 ezer elbocsátott autóipari dolgozó nagy részének újbóli foglalkoztatását.

G. Gy. — Sz. P.



Egy 1956-os évjáratú státuszimbólum



Mésztej a briketten

„Egyedülálló, kisnyugdíjas beteg öregember vagyok. Minden esztendőben keservesen fizetem ki a tüzelőt és előre félek a szállításától. Nagyon kérem, hogy küldjenek a munkásokkal egy ellenőrt is, mert nehezen viselem az izgalmakat."
(Idézet B. Zs., budapesti lakos leveléből)

— Kesz-csókolom. Meghoztuk a szenet.

— Mérlegük van?

— Minek. A berenteiből nem érdemes lopni. Örülünk, ha végre lehányhatjuk.

S a rövid párbeszédet tett követi. Marokköpés, hátikosár, lapát. A gépkocsivezető pakol, a többiek hordják. Az első forduló után leállnak.

— A pincelépcső mellett nincsen korlát mamikám. Így balesetveszélyes és szűk a lejárat is. Ezen csak kétszáz forintért fér be a kosár.

Szolnokon vagy Kaposváron leöntik az utca közepére és kész. A fővárosban viszont a szén és a fa házhozszállításával kapcsolatos munkálatokat is (mérlegelés, lerakás, be-, fel-, lehordás 150 méteres távolságra) kötelesek elvégezni a rakodók. Ezért a vevő jelenleg 8 forint 20 fillért, míg az állam 16 forint 20 fillért fizet — mázsánként. Szokásjog? Mindenesetre az idősebbek világosan emlékeznek: régebben még lovas kocsik hordták a tüzelőt, azután néhány esztendő múlva a 40 párra csökkent „szőrösdízel"-állományt leadták virslinek. A paták csattogását azóta a gumikerekek nyikorgása váltotta fel. Leváltotta, igaz jóval később, a Tüzelőszállítási Vállalatot is a gazdaságirányítási reform, illetve leváltásával párhuzamosan beolvasztotta az 1967-ben nagyvállalattá szervezetődött Belkereskedelmi Szállítási Vállalatba. Azóta a TÜZÉP-telep és a vevők pincéje között a BSZV dolgozói a széngazdák.

Milyen gazdák? Ha csak a statisztikát nézzük: Tüzelőszállítással összesen 120 teherautón 600 dolgozó foglalkozik. Fegyelmivel eddig 53 dolgozót távolítottak el. *Molnár István* igazgató szerint ezer vevő közül mindössze négyen reklamálnak, de — különösen az utóbbi időben — akad már egy-két köszönőlevél is. A panasz? Súlycsonkítás és viselkedés.

— *S mennyien panaszkodnak a valóságban?*

— Akad olyan nap, amikor húszan, de előfordult már, hogy egyetlen bejelentés sem érkezett — mondja *Szász Lajosné*, az ellenőrzési csoport munkatársa. — Ma ketten telefonáltak.

A pontos idő: reggel háromnegyed kilenc. Kérem az ellenőrt, menjünk ki együtt az egyik panaszos lakására.

— Nekünk nincsen gépkocsink. Csak motoros kolléga járja a várost. Így, ha valaki ma reklamál, ahhoz lehet, hogy csak holnap érek oda.

— Trabant megfelel?

Újpest panel lakótelepének árnyékában, a megmaradt földszintes családi házak egyike előtt lenyitott platóval ZIL gépkocsi. *Jenei András* az utcán, a felesége a dohos, sötét pincében őrködik.

— Én nem méretem le velük — legyint a tulajdonos. — Úgyis ott vágnak át, ahol akarnak. Feleslegesen nem idegesítem magam — s újabb





hibás autó. Ezeket a boltokban a kifogástalan árutól *elkülönítik*, a hibát az árcédulán feltüntetik, nehogy utóbb reklamáljon valaki. Másodosztályúként elkél a gyengébbre sikerült — elsőosztályú árunak szánt — biciklitömlő is.

Jövedelmezően kereskedni közepes, vagy éppen csak elfogadható áruval nem lehet. A hazai vállalatok többsége biztosra megy, ha szörpöt, ülőgarnitúrát, konzervet, fűszert vagy valamilyen kozmetikumot akar eladni. Az év első hat hónapjában vizsgált új hazai élelmiszerek 87, a ruhák 75 és az iparcikkek 73 százaléka felelt meg a minőségi követelményeknek. Jó ajánlólevél a vásárló számára a KÁF-embléma; az év első felében 212-féle árut; élelmiszert, játékot, ruhát, műszaki cikket neveztek be a vállalatok a Kiváló Áruk Fórumára. Százhatvannyolc termék felelt meg a követelményeknek. Negyvenháromnak viszont nem volt olyan kiemelkedő tulajdonsága, ami indokolta volna az embléma viselését. Mindössze egy akadt aminek forgalmazását feltételhez kötötték.

Híg a kávé, „rövid" a pörkölt, kevés a savanyúság, száraz a kenyér. Nemcsak az új termékeket bírálják el az intézet munkatársai, hanem folyamatosan *ellenőrzik az üzletek választékát, az áruk, a szolgáltatások minőségét és a vevők panaszait.* Tavaly, az év második felében *több mint kétszáz* szórakozóhely vizsgázott, s tízszer ennyi étel-, italmintát vizsgáltak meg. Az ételadagok *több mint fele kevesebb volt az előírtnál,* s értéktelenebb az étlapon szereplő árnál. Egy kivétellel mindenhol *két decinél kevesebb borból készült a fröccs,* s minden ötödik *feketekávé volt túl híg.* Szabálysértési eljárást 35 esetben kezdeményezett az intézet, a szórakozóhelyeken tapasztalt állapot miatt.

Az idén több mint ezer esetben intézkedett a KERMI; s 29 esetben szabálysértési eljárást indítványoztak. *Hibás termék forgalomba hozatala miatt* két vállalat vezetője ellen, *csalás és hűtlen kezelés címén, egy vállalati vezető ellen a rendőrségen tettek feljelentést.*

Stépán Balázs

(Fotók: Sárközy György)

82. okt. 30.

LÉGIÓ BÓL ELNI

A nyugati légitársaságokat tartósan sújtó recesszió, csődsorozat és veszteséghalmozás természetesen nem hagyja érintetlenül a repülőgépgyártó óriáscégeket sem. Az idei évet a tőkés világ légitársaságai várhatóan 1,7 milliárd dolláros deficittel zárják, így gyakorlatilag nemigen marad anyagi eszközük és lehetőségük gépparkjuk modernizálására, illetve bővítésére. Pedig a légi flottára ráférne egy kis frissítés, hiszen gépek jelentős része még a tíz esztendővel ezelőtt készült, zajos, és a gazdaságtalan üzemű, benzinfaló kategóriához tartozik.

Az évtized közepéig azonban csak igen visszafogott bővítésre, korszerűsítésre van lehetőségük a légiforgalmi vállalatoknak. Erről tanúskodnak a legnagyobb repülőgépgyárak megrendelőkönyvei is. A világ első számú repülőgépipari cége, a *Boeing* például az idei év első felében mindössze 36 új gépre kapott megrendelést, a tavalyi esztendő azonos időszakában viszont 132 megrendelés érkezett. Az ugyancsak patinás *McDonnell-Douglas* csak azért nem kényszerült leállítani repülőgépgyártó üzemeit, mert az amerikai légierőtől nagy megrendelést kapott *KC—10-es* üzemanyagtöltő repülőgép gyártására, amely egyébként a polgári *DC—10*-es típus módosított változata. A harmadik „nagy", a *Lockheed* viszont nemrégiben bejelentette, hogy 1984-től megszünteti a polgári repülőgépek gyártását, s a jövőben csak hadimegrendelésre dolgozik.

Oázist jelent a nyugat-európai repülőgépgyártó konzorcium, az *Airbus Industries* helyzete. A nyugati világban ez az egyetlen repülőgépipari egyesülés, amely igen kedvező üzletmenetről adhat számot. Jelenleg 506 repülőgépre van megrendelésre, mégpedig elsősorban a fejlődő országokból, amelyek ezekkel a légibuszokkal akarják kiterjeszteni repülési útvonalhálózatukat.

A jelenlegi súlyos dekonjunktúra ellenére mégis optimisták a nyugati repülőgépgyárak. Derűlátásukat arra alapozzák, hogy a recesszió előbb-utóbb véget ért, s ismét dinamikusan emelkedik majd a nemzetközi légi forgalom. Amennyiben a fellendülés nem érkezik el belátható időn belül, a légi társaságoknak akkor is le kell cserélniük — biztonsági és technikai okokból — légi flottájuk nagyobbik hányadát. (Saját anyagi források hiányában kénytelenek lesznek a nemzetközi bankvilághoz fordulni nagyobb összegű kölcsönökért.) Az elő-

Egy DC–10-es utastere

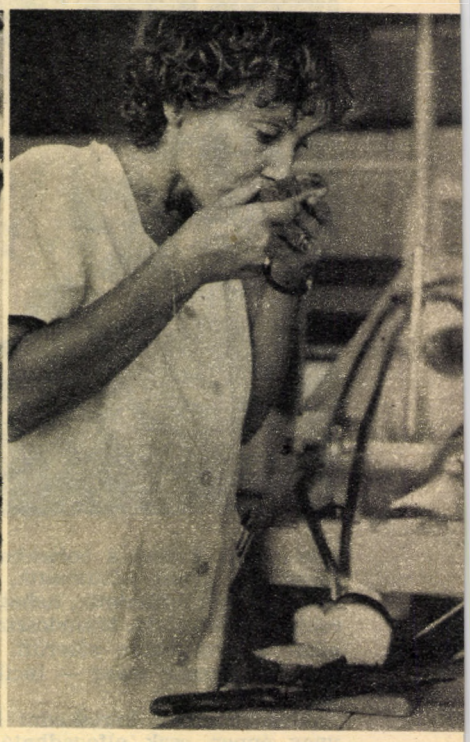


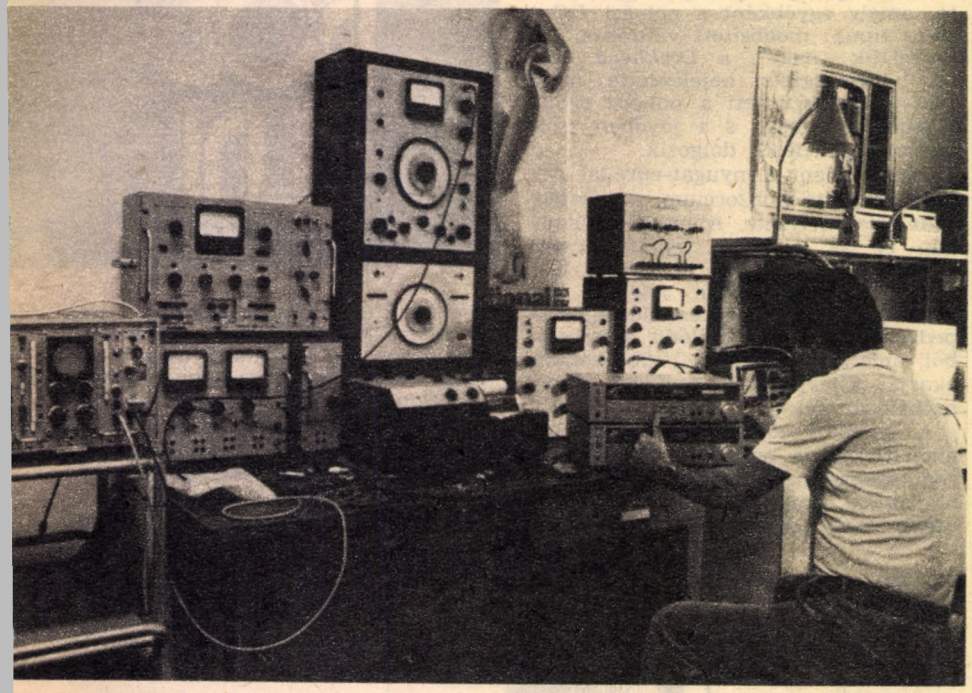
Beázik a cipő, leválik a talpa, harmadik nyitásra kiesik a vadonatúj kombinált szekrény ajtaja — a vásárló reklamál. Legtöbbször már az üzletben elintézik a panaszt; kicserélik a kifogásolt árut. Előfordul azonban, nem is ritkán, hogy a boltban elutasítják a panaszkodót. Mit lehet tenni; a vevő vélt, vagy valós sérelme orvoslásáért az üzleten keresztül a Kereskedelmi Minőségellenőrző Intézethez fordul. A KERMI sajátos fogyasztói érdekvédelmet is ellát; elbírálja a vásárlók panaszát.

Az év első hat hónapjában 14 944 reklamáció érkezett az intézet címére. Ezeknek több mint fele a cipőkre, majdnem háromezer ruhákra, másfél ezer pedig a járművekre vonatkozott. Mindet figyelembe véve, a vevők háromnegyedének volt igaza; egészen pontosan száz közül hetvenkét reklamáció bizonyult jogosnak; indokoltnak. Más a helyzet a bútorral, ahol a százötvennégy panaszos közül százötvennek volt igaza.

A KERMI köteles egyenként alaposan kivizsgálni minden vásárlói panaszt. A laboratóriumi eredmények alapján készül el a szakvélemény, s születik döntés. Az üzletekre, boltokra nézve megfellebbezhetetlen, kötelező érvényű a KERMI határozata, akár kicserélni, akár javítani kell a kifogásolt terméket, akár csökkenteni az árát. A vásárló viszont aki nem ért egyet az intézet döntésével, bírósághoz fordulhat . . .









vetelményeknek. Az új hazai cipők *egyötöde* például *nem kerülhetett* az üzletek kirakatába.

A szakvélemény a már forgalomban levő áruk esetében így szól: *„A KERMI felszólítja a forgalmazókat, hogy haladéktalanul vonják ki a kereskedelemből az árut”.* Ha új termékről az előzetes vizsgálat során derül ki, hogy le kell tiltani, az *az üzletekbe se kerül.* Ilyen sorsra jutott *a robbanó üzemanyagkanna,* amit nem lehetett rendesen lezárni, s a szivárgó benzin könnyen lángra lobbanhatott volna. Feltétel nélkül kategorikusan betiltotta a KERMI. A ketyegő rádiót viszont nem kellett végleg betiltani. A hongkongi digitális órával felszerelt készülék bizonyos hullámhosszon nem „szólt”, csak a túl zajos *óraszerkezet működését közvetítette.* A szakértők kiderítették, hogy a hibát egy kondenzátor okozza. Ha azt *kicserélik,* a készülék *zavartalanul működik, némi átalakítással zöld utat kaphat a piacra.*

— Csak a *balesetveszélyes, rendeltetésszerű használatra alkalmatlan, vagy a fogyasztók érdekét súlyosan sértő árut* tiltjuk be kategorikusan, feltétel nélkül — magyarázza a főosztályvezető.

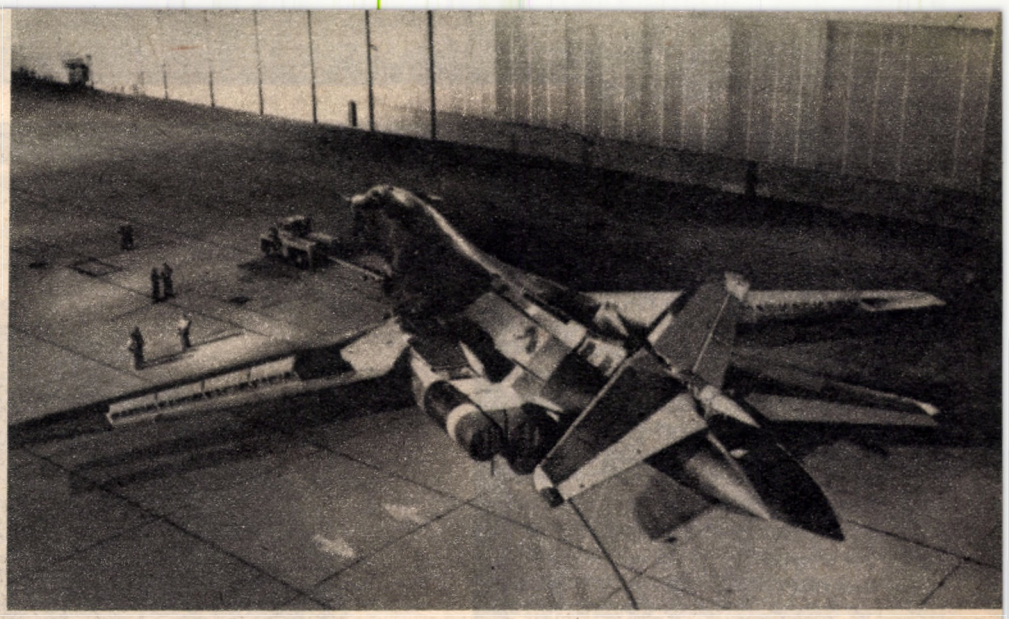
A gyorsan *foszló* kínai bársonynadrág, a *recésen zsugorodó* padlósimító anyag jutott többek között erre a sorsra.

— Elenyészően kevés a végleg betiltott árucikk; évente körülbelül százezer mintát vizsgál meg a laboratórium. Gyakran elég valamilyen *feltételhez kötni a hibás áru forgalmazását.* A legtöbb hiba rövid úton megszüntethető. Értelmetlen betiltani egy terméket, ha a gyártó hajlandó kijavítani.

A forgalmazás feltétele lehet *az ár mérséklése is.* Csökkentett áron *eladható a karcos kávájú televízió,* a *szín-*

A legnagyobb kudarcok egyike: a Concorde





Egy B–1-es bombázó a szerelőcsarnokban

rejelzések szerint az ezredfordulóig a légi társaságok mintegy 173 milliárd dollár értékben fognak új gépeket vásárolni a nyugati világban; az ezekhez szükséges motorok értéke 71 milliárd dollár lesz. (A fentiek mellett a repülőgépgyártók az elkövetkező 18 évben 196 milliárd dollár értékű hadimegrendelésre számítanak.) Várhatóan mintegy négyezer új polgári gépet állítanak majd forgalomba az ezredfordulóig. A legnagyobb számban a közép-hatósugarú, 200 személynél kisebb befogadóképességű gépeket keresik majd a vásárlók, ezen típusokból 2200 talál majd gazdára. Az ugyancsak közép-hatósugarú, de 200 személynél nagyobb befogadású gépek iránti keresletet 1300-ra, a hosszú távú, úgynevezett széles törzsű repülőgépekre pedig 500-ra becsülik.

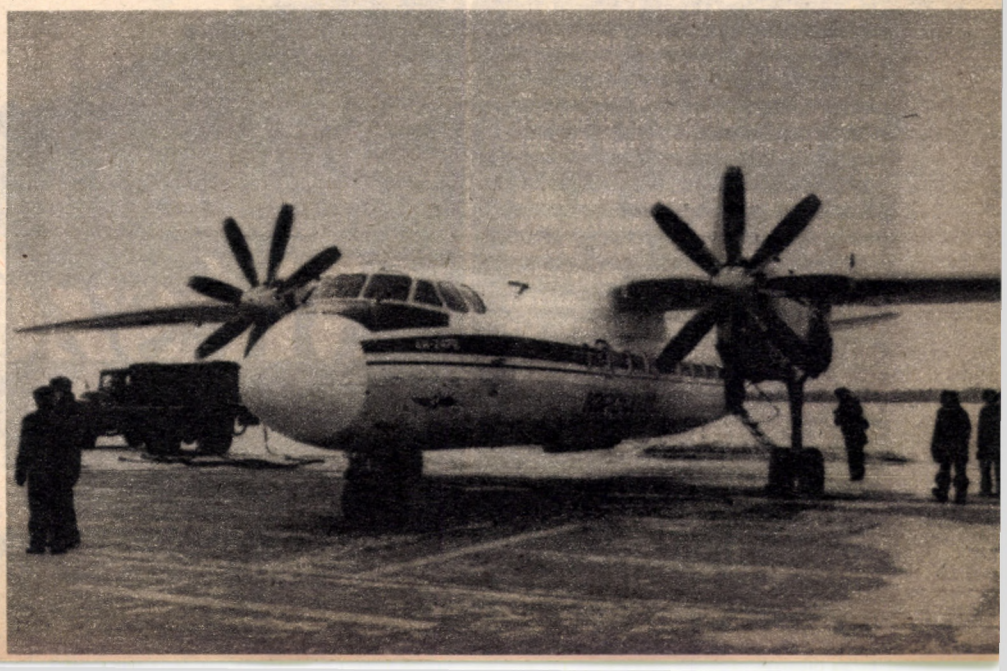
A szakemberek egybehangzó véleménye szerint az elkövetkező években a legnagyobb igény a 150 személyes gépek iránt mutatkozik majd, mert a nemzetközi légi forgalomból ez a típus egyelőre szinte teljes egészében hiányzik, ugyanakkor a repülési távolságok, valamint a gazdaságossági számítások egyértelműen „a 150 személyes" keresletét igazolják. Márpedig jelenleg ilyen méretű korszerű gép nincsen forgalomban, sőt egyelőre még a tervezőirodák rajzasztalain sem. Nagyon valószínű, hogy az ezredfordulóig ez a géptípus lesz a piacon az egyetlen új modell.

Meglepő, hogy a repülőgépgyárak a nemzetközi légi forgalom számára nem szándékoznak a 150 személyes modell mellett alapvetően új típusokat ajánlani. Tehát továbbra is a Boeing—737, 747, 757 és 767, valamint a DC—9 és 10, meg a nyugat-európai légibusz kisebb-nagyobb mértékben módosított „leszármazottai" jelentik a kínálatot. Ennek elsősorban nem az az oka, hogy ezek a gépek viszonylag sikerült típusok, hiszen az elkövetkező 18 évben bizonyára sokkal korszerűbb modelleket is lehetne kontsruálni. Inkább arról van szó, hogy egy-egy új típus kifejlesztése több milliárd dollárba kerül, s a repülőgépgyárak hosszú ideig nem tudnak ekkora összegeket áldozni a kísérletezésre, fejlesztésre. A jelenlegi géptípusok korábban több tízmilliárd dollár fejlesztési költséget emésztettek fel, s az iparág egyelőre nem hajlandó és nem is képes még egyszer ilyen érvágásra.

Nem vonatkozik mindez az úgynevezett általános rendeltetésű repülőgépekre, amelyek a nemzetközi légi forgalom lebonyolításában nem vesznek részt. Ebbe a kategóriába tartoznak a kisebb sport-, mentő-, mezőgazdasági gépek, valamint a 10—20 személyes magánrepülők, amelyek általában egy-egy cég üzleti életének szolgálatában állnak. Mintegy 70 milliárd dollár értékű kereslet várható az ezredfordulóig ezekből a kisebb, de igen korszerű gépekből. A piacelemzések tanúsága szerint a repülőgépgyárak 37 ezer megrendelést fognak kapni ilyen célú masinákra. Az elkövetkező években tehát a jelenleg mélyponton levő „légi gyáraknak" valószínűleg nem lesz okuk a panaszra; ha a recesszió nem mélyül tovább, nagy értékű megrendelésekre számíthatnak. Egyelőre irattárba kerülnek az ezerszemélyes polgári „légi erődök" tervrajzai, s az eddigi típusok korszerűsítése — az üzemanyag-fogyasztás visszafogása, a biztonsági berendezések tökéletesítése, az elektronika szélesebb körű alkalmazása — jelenti majd a legfontosabb műszaki feladatot.

Gonda György—
Szentgáli Péter

Az Aeroflot AN–24-ese



Mészégetők

Karcsú füstkígyók szállnak a magasba Piliscsaba határában. Egyhangúan zuhog az eső, de ez mit sem zavarja a mészégetőket, akik tudja isten, mikor ütöttek tanyát itt, a hegyoldalban. Ősi mesterség ez, mely néha igen jól, máskor meg csak éppenhogy jövedelmezett. Kinek szerencsét hozott, kinek kudarcot.

– Gondolja, hogy csinálnám, ha nem érné meg? – kérdezte vissza a fiatal, harminckét éves mészégető, Andrejkovics József. – Jó ideje már, hogy eljöttem Szabolcsból. Hidegburkoló voltam évekig, végül itt kötöttem ki. A Dorog melletti Csolnokról járok ki az erdőbe. Ha begyújtunk, kitartóan kell táplálni a tüzet – napokon át. Rajtam kívül még két alkalmazottja van a mesternek. Váltjuk egymást, úgy jön ki a három műszak.

– A kereset?

– Jó néhány ezer összejön, de meg is kell dolgozni érte. Manapság megint sokan építkeznek. Csak itt a környéken 10–12 kemence működik. Mások sem csinálnák, ha nem fizetődne ki.

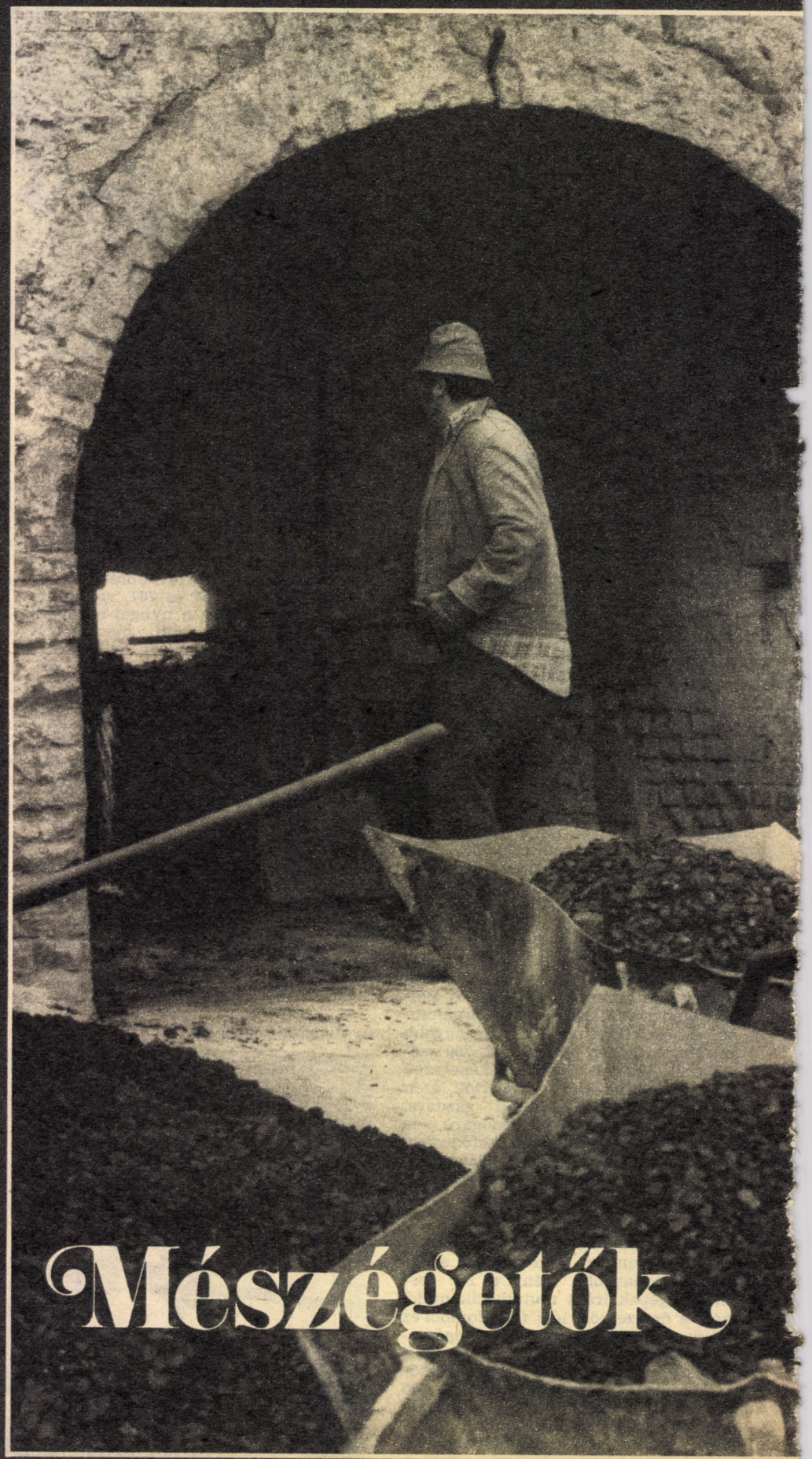
Jókora kőhajításnyira a domboldalban, dacolva az esővel Bócsa Sándor álldogál. Kisvártatva a kemencéhez indul, a lassan elhamvadó parazsat az út szélén a salakra önti. Azután újra szenet lapátol a kemencékbe, gondosan megpiszkálja a tüzet. Gyakorlottak a mozdulatai.

– Nem könnyű munka, de nem ez a bajom vele. Gyakran fog el az unalom. Az ember egész nap egyedül van a kemencék környékén, nem válthat senkivel szót. Beugróként csinálom ezt a munkát, amúgy Piliscsabán a mészüzemben dolgozom. Nem jön rosszul a plusz kereset. Korábban már dolgoztam itt, de megbetegedtem. Akkor kimaradtam a munkából, közben betöltötték mással a helyemet. Azért, ha szükség van rám, még ma is szólnak. Nem ördöngös ez a munka, csak fegyelmezetten kell dolgozni.

A környéken bőven van alapanyag, kő, szén. A mészégetésnek is megvan a titka. Voltak idők, amikor sokan vélekedtek úgy: kihal e mesterség, hiszen ott vannak a nagyüzemek. De ma az embereknek van mit aprítaniuk a tejbe. Nagy az építkezési kedv. S amíg az meglesz, addig a mészégetőnek is akad munka bőven.

Virág Ferenc

(Bozsán Péter felvételei)



LESZÁLLÓ ÁGBAN?



leg mintegy féltucat légi kikötőt épít, elsősorban a kis- és közepes nagyságú államokban. A BAI-nak és a többi szakmabelinek nem kell a forgalom visszaesésétől tartania, hiszen a repülőtéri beruházásokra szükség van még az inflációs, kedvezőtlen konjunktúrájú időkben is.

A szűnni nem akaró gazdasági gondok hatására a világ légikikötőinek többsége tavaly az előző évinél kisebb személy- és áruforgalmat regisztrált. A világkereskedelem stagnálása, az árucsere-forgalmat gátoló különféle protekcionista intézkedések hatása azonnal jelentkezik a repülőterek által továbbított áruk mennyiségében, ugyanis a légi szállítás ma már tekintélyes hányaddal részesedik a nemzetközi árufuvarozásban.

A világ legforgalmasabb repülőtere, a chicagói *O'Hare*, tavaly 38 millió utast szolgált ki, három évvel korábban viszont még 49 millióan szálltak le és fel a gigantikus méretű repülőtéren, ahol minden percben érkezik, illetve indul egy gép. Tavaly Chicagóban 792 ezer tonna árut továbbítottak, 3 százalékkal kevesebbet, mint 1981-ben. (A továbbított áruk mennyiségében a New York-i *Kennedy*-reptér vezet, 1,2 millió tonnával). A kedvezőtlen eredmények ellenére a chicagói légi kikötő terjeszkedni szándékozik: úgy tervezik, hogy az évezred végére bővítéssel és korszerűsítéssel évi 90 millió utas zavarmentes „kezelését" teszik lehetővé. A chicagóihoz hasonló mértékben esett vissza tavaly — 3—6 százalékkal — a *koppenhágai*, a *madridi* és a *londoni* repülőtér utasforgalma. (Érdemes megjegyezni, hogy Koppenhágában 8, Madridban 9,6, Londonban pedig 26 millió utas fordult meg a repülőtéren.)

Nem panaszkodhat viszont az utasforgalom alakulására a *frankfurti* (17 millió utas), a *zürichi* (4,1 millió), a *párizsi* de Gaulle (11 millió), valamint a *dallasi* (24 millió) repülőtér. A létesítmények 2—8 százalékkal több légiutast „láttak el", mint egy esztendővel korábban. Ugyanakkor 3—10 százalékkal csökkent ezeknek a repülőtereknek az áruforgalma.

A repülőterek többségét sújtó recesszió idején tavaly oázis volt a hongkongi repülőtér, amely 20 százalékos utas- és 13 százalékos áruforgalom-emelkedésről adhatott számot. Érdekes módon megnövekedett azoknak a városoknak a repülőtéri forgalma, amelyek olajtermelési vagy -technológiai központnak számítanak. Az amerikai *Houston* — a nyugati olajvilág „technológiai Mekkája" — például 8,5 százalékkal több utast számlált tavaly, mint 1980-ban, az olajban gazdag Mexikó fővárosának a repülőtere pedig 15 százalékkal több utast fogadott, illetve indított. Az általános — tehát visszaesést mutató — irányzattól eltérő volt a helyzet az üdülőhelyek repülőterein, jelezve, hogy a recesszió nemigen nyirbálta meg a nemzetközi turizmusra fordított családi kiadásokat.

Nagy-Britannia légi forgalmának és repülőtéri ellátottságának tervei jól jellemzik a légikikötő-ipar kilátásait. Az évtized második felében évi 5—6 százalékos forgalomnövekedést várnak a szigetországban, a század utolsó évtizedében pedig 3—5 százalékos növekedésre számítanak. A mennyiségi és minőségi igények maradéktalan kielégítése érdekében Londonban megépítik a harmadik repülőteret legkevesebb félmilliárd dolláros beruházással. Közel 400 millió dolláros invesztícióval tovább bővítik a Heathrow légi kikötőt, amely így az évtized közepére már évi 38 millió utast tud majd fogadni. Az országban a jövő év végéig 23 repülőtéren végeznek korszerűsítést mintegy 100 millió dollár értékben. Íme a magyarázat, miért nem kell dekonjunktúrától tartania a brit „légiipar" földi ágának, s gyakorlatilag világszerte hasonló az iparág helyzete.

S a fentiek csak a polgári légi forgalomra vonatkoznak. A jelenlegi tőkés *fegyverkezés*, a technika szédületes fejlődése közepette sajnos úgy tűnik, hogy a katonai légibázisok építésével foglalkozó cégeknek sem kell félniük az éhhaláltól. A legtöbb tőkés országban persze a katonai légiipar adatai titkosak, annyi azonban bizonyos, hogy a szupertechnikával és a szuperbiztonsággal épített repülőterek költségei jóval meghaladják a polgáriakét. Még akkor is, ha a pazar fogadócsarnokok, az adómentes boltok és a tranzitszállodák ezekből az objektumokból hiányoznak...

Gonda György—Szentgáli Péter





Az áruszállítók még sorban állnak...

















Még végigcirógatta a harangszó az e
kába mártózó akácokat, dörmögve él
az autóbuszmotorok, az első hazain
kavarták a homokút porát; jeléül ar
hogy véget ért az idei utolsó Mária
búcsú.

Egymás mellett az évtizedes és a
héten készült filmkockák — alig-alig
különböztethetőek. Árkos arcú öreg
mor csoportképei, segélyt és vigaszt
szemek; fehér ruhájukat libbentő lá
társat és mulatságot keresők; hit
megerősödni kívánók, vagy a rég ne
tott rokonnal minden-évben-egyszeri
kozóra érkezettek — igen, ők voltak
mét, Kelet-Magyarország legnevesebb
helyén, Máriapócson.

Megfakult selymű zászlók és évszá
énekek ezer hangból szőtt fátyla ala
keztek a híres képmás elé. Furcsa b
ságául annak, hogy legenda és hit
csak a jeles emlékű tárgyhoz tapad
hisz' a háromszáz esztendeje könn
kép, mint annyi művészeti, történeti
künk, ma is Bécsben van. De itt a
másolat, s megőrizte benne szép cs
e messzi, szegény vidék nehéz sorsú

Még szól az esti mise harangszav
cseng, azután egyetlen nagy kondu
búcsú a búcsútól.

(Vincze Péter felvé



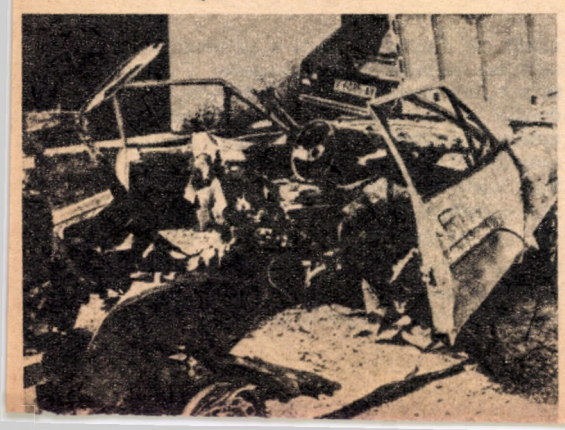
bio 16 című lap is írja — menedékül szolgálnak a megbúvó terroristáknak.

Nehéz lenne bizonyosat mondani, mi készteti az ETA-t a terror légkörének fenntartására. A terror kilátástalansága mindazonáltal az utóbbi időben egyre több ETA-tagot arra késztet, hogy felhagyjon korábbi magatartásával, s a rá váró büntetést is vállalva feladja magát a hatóságoknak. A katonai-politikai szárnyból augusztus elején kivált mintegy száz volt „etarra" (ETA-tag), egyike, *Goiburu Mendizábal* a Cambio 16-nak nyilatkozva elmondta: „Nem azért fordítottam hátat a szervezetnek, mintha már beleuntam volna a fegyveres harcba, hanem azért, mert meggyőződtem haszontalanságáról. Azt hiszem, ma a fegyverek Euzkadiban csak a bizonytalanságot erősítik. Úgy gondolom, a fegyveres harc egyre kisebb népi támogatásra számíthat, s elérkezett a baszk alkotmány elfogadásnak az ideje, mivel lövésekkel nem oldódik meg semmi. Hacsak az nem, hogy mindkét oldalon egyre több halott lesz..."

A katonai-politikai szárny az utóbbi időben mind gyakoribb kiválások következtében alig pár tucat követőt számlál és az ETA katonai szárnyának a taglétszáma nem sokkal nagyobb ennél. A katonai szárny azonban újra meg újra fenyegetőzik. Fenyegetései nyomán úgy tűnik, még sokáig kell várni arra, hogy a baszkok nevében fellépő ETA-sok rájöjjenek: az általuk követett módszer csak árt azoknak, akiknek érdekeit képviselni szeretnék

Verebélyi Kálmán

Merénylet Navarrában

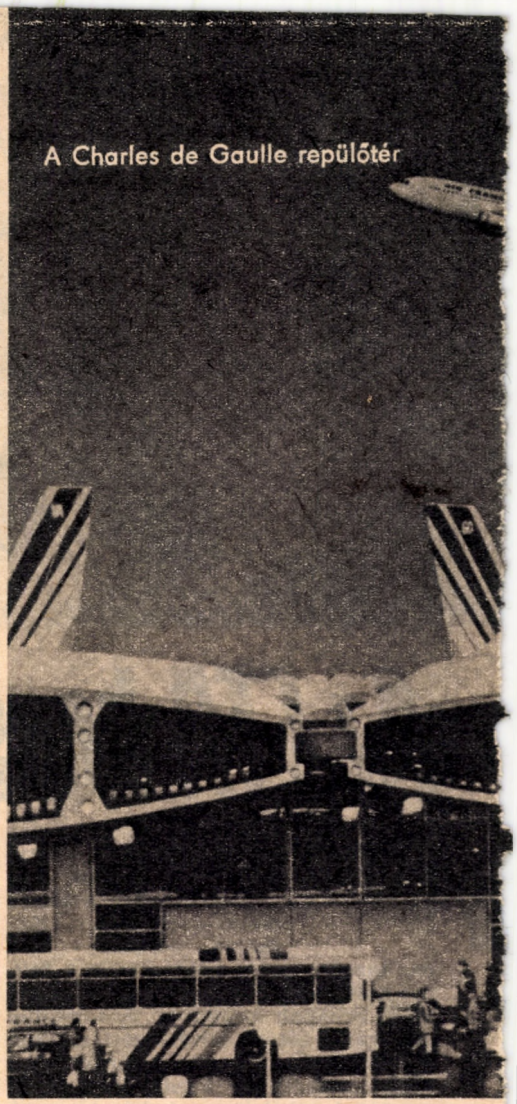


A világgazdaság mindenkori helyzetének pontos barométere a repülőterek forgalma, hiszen kedvező „üzletmenet" esetén évről évre számottevően növekszik a légi kikötőkön áthaladó utasok száma, valamint az elszállított áruk mennyisége. Az elmúlt két és fél esztendő során a repülőterek szélzsákjai üzleti szempontból meglehetősen kedvezőtlen légmozgást jeleztek a világ legtöbb országában. Általában több szó esik napjainkban a légi forgalomról, a repülőtársaságok gondjairól, valamint az égi masinákat előállító iparban dúló gyilkos versenyről, mint a repülőterekről. Pedig az utasok, az áruk, valamint a repülőgépek indítása, fogadása, irányítása századunk második felében külön iparággá fejlődött, méghozzá igencsak költségigényes iparággá.

A repülőterek többsége valóságos külön város, önálló élettel. A kifutópályák, az irányítótornyok, az utaskiszolgáló létesítmények csak a jéghegy látható csúcsát jelentik. Felsorolni is nehéz, mennyi berendezéssel, szolgáltatással kell rendelkeznie egy boztonságos és kényelmes légi kikötőnek ahhoz, hogy zavartalanul működhessen. Vagyont érő forgalomirányítási, biztonsági berendezések, külön meteorológiai állomás, önálló tűzoltóság, rendőrség, vámhivatal, az utasok nyugalmára ügyelő biztonsági szolgálat, bevásárlóközpontok, gyermekmegőrzők, éttermek és büfék sora dolgozik éjjel-nappal a légi forgalom zökkenőmentességét segítve. S akkor még nem szóltunk a mindent kiszolgáló műszaki háttérről.

Valóságos repülőtérépítési és korszerűsítési láz tapasztalható világszerte. Sok légi kikötő már jócskán megérett a korszerűsítésre, hiszen az új repülőgép-típusok újfajta földi kiszolgálást követelnek. A fejlődő országok többsége az elkövetkező években kíván sokoldalúan bekapcsolódni a nemzetközi légi szállítás véráramába, s mindinkább kiépülnek a sok repülőteret igénylő belföldi légi hálózatok is. Egy bizonyos ponton túl a repülőterek úgynevezett *presztízsberuházást* is jelentenek, nehogy a „szomszéd kertje zöldebb legyen". (Néhány évvel ezelőtt az olajgazdag arab országok sorozatban építtették a méregdrága, túlméretezett luxus-légikikötőket. Az Arab-öböl mentén bizony sok esetben egymástól 60—80 kilométer távolságra fogadják félgőzzel a repülőterek az utasokat és az árut.)

A repülőterek építésével foglalkozó vállalkozók optimistán tekinthetnek a jövőbe, mert a nemzeti légi forgalmi hatóságok többsége bízik a légi személy- és teherforgalom mielőbbi fellendülésében, s ennek megfelelően bővíteni kívánja a repülőtéri hálózatot. Óvatos becslések szerint az ezredfordulóig legkevesebb 20 milliárd dollárt fordítanak majd új repülőterek építésére, valamint a meglevők modernizálására, bővítésére. Folyamatban van — többek között — a második *bangkoki* és *hongkongi* reptér építése, a *malaysiai*, és *kameruni* belföldi légikapu-hálózat kialakítása, a harmadik *londoni* reptér alapozása, valamint a világ egyik legnagyobb légi kikötőjének, a *heathrowi* bázisnak a bővítése. S ezek csak a legjobban fizető „falatok'...



A Charles de Gaulle repülőtér

A nyugati országokban a repülőterek kivitelezése, „berendezése" általában nemzetközi konzorciumok, alkalmi, vagy állandó társulások begyakorlott üzlete. A *makaói* nemzetközi repülőtér építésében (csak az előtanulmány értéke 1 millió dollárt tett ki), például portugál, francia, nyugatnémet, holland és kínai cégek vesznek részt. Szaktanácsadóként több „jól menő" repülőtéri hatóságot is bevonnak a munkálatokba. A világ egyik legnagyobb repülőtérépítő fővállalkozása az angol *BAI*-csoport (British Airport International), amely jelen-





Az ETA hosszú agóniája



A bilbaói Siete Calle negyed egyik kiskocsmájába betért két fiatalember láttán a tulajdonos összerezzent. Zavartan kérdezte, mit óhajtanak inni, majd átvette a felé nyújtott borítékot. Mindez a kora délutáni órákban zajlott le. A folytatás pár órával később következett, amikor a kocsmáros visszaadta a borítékot — immár hasasabban, közel harmincezer pesetával kibélelve. A két látogató még felhajtott egy gint tonikkal és fizetés nélkül távozott, hiszen még ez is beletartozott küldetésükbe. A havonta megjelenő látogatók úgynevezett „forradalmi adót", ám a valóságban kizsarolt pénzt vettek fel.

Az *ETA* nevű baszk szeparatista terrorszervezet módszerei sok hasonlóságot mutatnak a harmincas évek chicagói maffiájának eljárásával. Ha Baszkföldön a forradalmi adó fizetését a kiszemeltek közül valaki megtagadná, akkor számolnia kellene azzal, hogy üzlete kirakatát másnap reggelre betörve találja, hogy boszszúból — magas váltságdíj reményében — elrabolják őt. De bekövetkezhet a legrosszabb is, az, hogy gyilkos golyóval testében találnak rá szeretettei. Ez utóbbi ritkán fordul elő, hiszen a legelső fenyegető figyelmeztetések jobb belátásra bírják a fizetni nem akarókat.

Pontos adatot nehéz lenne közölni arról, hányan juttatnak kisebb-nagyobb összeget az ETA-nak, mivel a fizetésre kötelezettek tartanak a szeparatisták bosszújától és csak kevesen működnek együtt a hatóságokkal, inkább nyugodtabb tájakra költöznek. Egyes felmérések szerint a belső vándorlás oka közvetve, vagy közvetlenül a baszkföldi terrorizmus. „Teljesen ki vagyunk szolgáltatva nekik" — mondta a *Siete Calle* egyik üzlettulajdonosa. Ezt a függést csak erősíti, hogy az autonómia által biztosított baszk rendőrség felállítása vontatottan halad, de a már meglevő állomány sem merészkedik be az ETA felségterületeként nyilvántartott városrészbe. Félelmük indokolt: az ETA fegyveresei veszély esetén gondolkodás nélkül lőnek, és általában pontosan céloznak. Merényleteiknek évente több tucat áldozata van. Elsősorban a rendfenntartó erők sorait tizedelik meg a gyilkos golyók és a távirányítású plasztikbombák.

Sajtóértekezlet valahol a Pireneusokon túl — csak a már letartóztatottak arca látható

Tüntetések — mellettük és ellenük





Az ETA megalakulása, vagyis a hatvanas évek eleje óta nem sokat változtatott módszerein, miközben a világ alapos változáson ment keresztül. Már hét éve halott *Francisco Franco* generalisszimusz, a nemzetiségi területek elnyerték autonómiájukat, egyre szilárdabb politikai alapokon nyugszik a spanyol polgári demokrácia. Az ETA azonban idestova húsz éve küzd ugyanazon módszerekkel, amelyek hajdanán Franco korában erősítették, összetartották a baszk népet. Mára azonban az akkori követelések részben túlhaladottakká váltak és emiatt egyre több baszk utasítja el a terrort.

A hatvanas évek elején az ETA a köztársaság bukása után eltörölt autonómia visszaállításának, a Franco-rezsim elleni bosszúnak az egyetlen járható útját a rendszer elleni *fegyveres harcban* látta. A francoizmus évei alatt elnyomott, nemzeti önérzetükben megalázott baszk néptömegekben megfelelő támogatókra talált. A szervezet körülbelül egy évtizede két szárnyra szakadt: az egyik a *fegyverekre* esküdött, a másik a *politikai párbeszéd* eshetőségét is fenntartotta. A két szárny — az ETA (m), katonai, illetve az ETA (p-m), katonai-politikai — között a szakadás után szinte teljes egészében megszűnt az együttműködés, a közös csupán a terror folytatása volt.

A francoizmus tetteinek megboszszulására szervezett akcióik többségét a hetvenes évek elején hajtották végre — a pénzt a fegyverekre az akkor még *önként adott* forradalmi adóból szerezték meg. Leglátványosabb és legnagyobb szabású merényletük áldozatát, Carrero Blanco tengernagyot mintegy 100 kiló trotil hatalmas energiája több emelet magasságba repítette gépkocsijával együtt. A madridi utcán keletkezett hatalmas kráter mintegy jelképezte a történelem sülylyesztőjébe törvényszerűen belekerülő francoizmus pusztulását. Hiszen Carrero Blanco halála után megszűnt a francoizmus prolongálásának a veszélye is.

1975 hatalmas változások megindítója volt Spanyolországban — az ETA azonban szavakban és tettekben egyaránt ott folytatta, ahol a generalisszimusz halálakor abbahagyta. Folytatták terrorakcióikat. Követelték *az önálló baszk állam* megalapítását, amely a spanyol Baszkföldön kívül magába foglalná a délfrancia baszkok lakta megyéket is. Különös módon azonban — s emiatt feszült Madrid és Párizs viszonya — az ETA-sok akcióinak színtere Spanyolországra korlátozódik, Franciaország déli megyéi pedig — mint a madridi *Cam-*



82. aug. 14.



ÜDÍTŐ ÜZLET

Coca őfelsége

Kevés olyan termelési és kereskedelmi üzletág van a világon, amelyet ne legyintett volna meg kisebb-nagyobb mértékben az egész világgazdaságon végigsöprő tartós dekonjunktúrahullám. A kivételek közé tartozik azonban az üdítőital-biznisz, amely csaknem *töretlen lendülettel* hódít. Természetesen ebben az iparágban is kialakultak napjainkra a fő erővonalak, s néhány patinás cég uralja a világpiac jelentős részét, az újonnan jövőknek pedig nagyon kemény versenyharcot kell vívniuk az életben maradásért. A „pálya" tehát javarészt foglalt, újdonságoknak mindig, az *új jövevényeknek azonban ritkán van hely.*

Pontos, vagy akár megközelítő összesített statisztikák ugyan nem állnak rendelkezésre a világ üdítőital-fogyasztásáról, nem túlzás azonban arról beszélni, hogy a szomjazók évente több milliárd liter alkoholmentes üdítőt engednek le a torkukon. Miután az üdítők alapanyagának száma viszonylag csekély — gyümölcsök, keverékek, laboratóriumokban előállított „kivonatelegyek" — a gyártók a rendelkezésre álló anyagokból igyekeznek a legkellemesebb keveréket létrehozni és forgalmazni a minél nagyobb piaci részesedés megtartása, vagy megszerzése érdekében.

A szakma első számú sztárja a *Coca-Cola* cég, amely az üdítőital-piacon „utcahosszal" vezet konkurrensei előtt, s ez a tény különösen fájdalmas az „örök második", a Pepsi cég számára. Cocáéknak 145 országban mintegy 1500 töltőállomása működik. Ezek naponta milliószámra ontják az 1896-ban „felfedezett" őskóla modern változatát üvegekben és fémdobozokban. A vállalat forgalma tavaly 6 milliárd dollár volt, az adózás utáni nyeresége pedig elérte a 447 millió dollárt. Persze a Coca-Colának — amely néhány évvel ezelőtt két új üdítő italt, a *Fantát* és a *Cappyt* indította el világhódító útjára — nemcsak a „frissességbizniszben" vannak érdekeltségei. A cég tavaly például *900 millió dollárért megvásárolta a Columbia filmtársaság részvényeit,* s a Coca elnöke szerint „most már semmi akadálya, hogy a nézőknek a filmről a kóla, az üdítő italról pedig a mozi jusson eszébe". (A Columbia 1981-ben 750 millió dolláros forgalom mellett 45 milliós profitra tett szert.) Az üdítőital-király újabban a szeszes italokra is kivetette hálóját. *Taylor* márkanéven már az idén forgalomba kerülnek a Coca-Cola borai, mintegy 30 millió dolláros beruházás eredményeként. Egyelőre három fajta bort palackoznak, s az üzleti eredmények döntik majd el, vajon megmarad-e kaptafájánál a „jéghidegen az igazi" cég.

A világot a legkülönfélébb üdítő italok árasztják el, amelyek nagy része „multinacionális", vagyis igen sok országban kapható. A többségük persze a *Coca* és a *Pepsi* márkaterméke, hiszen mindkét vállalat más üdítők gyártásában is eredményes. Világszerte jól fogy a *7 Up*, a *Sprite* és a többi furfangos nevű, vevőcsalogató szénsavas termék. Igen kelendők a *Canada Dry* termékei, amelyek ugyancsak gyors piaci sikereket értek el. (A cég egyik híressége a nálunk is kapható — Aranygyömbér.)

A tőkés országokban az üdítők mind nagyobb részét hozzák forgalomba *tépőzáras* konzervdobozban. (Az Egyesült Államokban egyébként ez a fő eladási forma, nem kis gondot okozva a környezetvédőknek. Az amerikai települések szélén *konzervdobozhegyek* magasodnak, bár már történtek kísérletek a dobozok visszaváltására: az üzletek kilós tételekben veszik át az üres dobozokat, méghozzá nem is túlzottan alacsony áron.) Tavaly Nyugat-Európában *4,4 milliárd üdítőital-konzervet adtak el,* 9 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. Az összes eladott üdítő italból a konzervdobozos részesedése már meghaladja a 10 százalékot. A cégek helyzetét jól jellemzi a nyugat-európai konzerves üdítők eladási statisztikája. A „dobozok" 54 százaléka Coca-Cola-termék, a Pepsi részesedése pedig „csak" 14 százalék. „Egy doboz tartalma egyharmad liter üdítő ital."

A cégek közötti gyilkos verseny, valamint a világszerte terjedő egészséges táplálkozásra ösztönző mozgalom arra kényszerítette a versenytársakat, hogy *új termékek sorával jelenjenek meg a piacon.* Először forgalomba hozták termékeik alacsony kalóriatartalmú — tehát *cukormentes*, vagy csökkentett cukortartalmú —, úgynevezett diétás változatait, majd pedig a koffein „kiirtása" következett. (Ismeretes, hogy a kólák bizonyos mennyisé-

Címfotónkon: Coca — pontosabban Lucky-Cola hirdetés Kínában



Akik már beköltöztek a városba



A Xavante indiánok jövőjóslási rituáléja



Észak-amerikai indiánok teljes harci díszben — ott sem mentek simán a dolgok

mindeddig bizonyítatlan, mégis sokan vélik úgy: a Hoechst állt a mögött, hogy egyre-másra gyilkolni kezdték itt az indiánokat.

„Csak a halott indián a jó indián" — hallani ismét sok helyütt a jelszót. Meglepő módon *még Brazíliában is*, ahol pedig állami hivatal *(a F. U. N. A. I.)* szervezi-védi az őslakosok életét, s *még a kutatóknak is* hivatalos engedélyt kell kérniük egy-egy indián törzs felkereséséhez.

Ám a hatalmas országban néhány esztendeje *gigászi terv* megvalósításán dolgoznak: építik a Transamazonicát, az Atlanti-óceánt a Csendes-óceánnal összekötő, az Amazonas őserdejét az egyenlítővel párhuzamosan átszelő országutat. S a világ szinte minden tájáról összesereglő útépítők *nem sokban különböznek* a múlt századi vadnyugat gazfickóitól, akik Észak-Amerikában építették a két óceánt összekötő vasútvonalakat. Meg is szaporodtak az utóbbi időkben az véres összecsepásokról érkező híradások . . .

Az öldöklések elkerülésére a F. U. N. A. I. *hasznosnak* ígérkező tervet dolgozott ki, amely szerint az útépítőket és munkagépeiket *kutatók és tudósok előznék meg*, s helikopterekkel elszállítják az indiánokat a XX. századi civilizáció érintette közeli falvakba. Csakhogy *ez sem vált be:* századunk embere ugyanis a szó szoros értelmében *megfertőzte* az őslakosokat. A nekünk már megszokott, s ezért szinte ártalmatlan, de a rézbőrűek körében eddig ismeretlen bacilusok és vírusok *halálos tömegjárványokat* okoztak. Volt olyan falu is, ahol az indiának 90 százaléka elpusztult, egyszerűen *csak azért*, mert kezet fogott egy idegenből érkezett, történetesen fehér emberrel . . .

A kutatók immár valószínűnek tartják azt is, hogy Dél- és Észak-Amerika indián törzseinek többsége nem „csak" a pizzarói és az újabb keletű kegyetlenségek miatt tűnt el az időben, hanem azért is, mert *képtelen volt ellenállni* a civilizáltnak mondott világ fertőzéseinek. Mindenesetre Dél-Amerikában, a becslések szerint, ebben az évszázadban *100 törzs teljesen kihalt*, s a földrészen napjainkban mindössze 200 ezernyi indián él.

Van azonban egy különlegessége ennek az *eltűnő* fajtának — írja egy neves amerikanista, *Stan Steiger* —, az, hogy örökké *csak eltűnő*, de *sohasem eltűnt*.

Járai Judit



Utazni jó. Az úton levő pedig általában számol. Összehasonlítja az árcédulákat. Hogyne ragyogna fel a szeme, ha hirtelen egy boltban valamit lényegesen olcsóbb áron lát. Kaphatók itt márkás cigaretták, finom italok – személyes fogyasztásra és ajándéknak egyaránt keresett cikkek –, diszkrét parfüm a nejnek (esetleg barátnőnek), fényképezőgépek, rádiók és órák. Jellemzőjük: a vevő a boltban a megszokott árnál lényegesen kevesebbért juthat hozzájuk. De a „bonanza-polcok" nem mindenki számára állnak nyitva. A repülőgépek fedélzetén, a repülőtereken és az országok között közlekedő kompokon találhatók. Látogatóik pedig a nemzetközi idegenforgalom résztvevői

ÁLDÁSOS ADÓMENTESSÉG

Az első adómentes bolt 1949-ben létesült az írországi Shannon repülőterén. A kísérletnek szánt szolgáltatás rövid idő alatt népszerűvé vált és a repülőtéri igazgatóságok, légitársaságok egymás után követték a „zöld" sziget kikötőjének példáját. Ideológiát könnyű volt találni: az utazó elhagyja az ország területét, a vásárolt terméket mintegy „exportálja", felesleges tehát a pénztárcáját a különféle adókkal, illetékekkel megterhelni. (Hazája repülőterén a magával hozott termék úgyis „vámköteles" lesz). Az utasok pedig gyorsan felismerték a kínálkozó megtakarítási lehetőséget. Az adómentes boltok forgalma az elmúlt 15 évben megkétszereződött, napjainkban évente mintegy 250 millió utas 5 milliárd dollárt költ ezekben az üzletekben.

A statisztikák szerint a világon eladott Johnny Walker whisky egynegyedét az adómentes boltok polcairól emelik le és hasonló az arány a népszerű parfümöknél is. A „duty-free" üzletek árelőnye ugyanis bizonyos cikkeknél igen jelentős. Egy üveg whisky Angliában például majdnem 7 fontba kerül egy közönséges üzletben, a repülőtéren viszont kevesebb, mint a felébe. És még ez az ár is tartalmaz jócskán profitot! A párló ugyanis ízes termékéért — saját nyereségével együtt — palackonként mindössze 1,70 fontot számít fel. Az olcsó bolt árrése ilyenformán csaknem 100 százalékos. (A gyári ár és a kiskereskedelmi ár közötti több, mint ötfontos különbségért különféle adók és illetékek a „felelősek".)

Nem mindegy persze, hova, melyik vámmentes területre veti az utast a szerencsé-je. Az egyes boltok között tetemes különbségek vannak. Egy karton Dunhill cigarettát például lehet kapni már 4 dollár 30 centért (ha valakit jó szerencséje a Kuala Lumpur-i adómentes boltba sodor), de megváthatják ugyanezért 14.30 dollárra is (ha egy norvégiai kompjáratra száll).

A vámmentes boltok árpolitikáján szinte lehetetlen eligazodni. A Nina Ricci parfüm egyik fajtája Moszkvában alig több, mint 10 dollár, Isztambulban a kétszerese. A Miss Dior — ki tudja miért — a római légikikötőben a legolcsóbb, a legtöbbet viszont Guam szigetén kérik érte. A Marlboro cigarettát kedvelők legjobban teszik, ha minél sűrűbben útba ejtik az athéni repülőteret, itt ugyanis áhított szívnivalójuk kartonja 3,34 dollárba kerül. Akiknek viszont éppen a leszokás a céljuk, azok látogassák sűrűn a svédországi Gedser és a nyugatnémet Travemünde között közlekedő kompjáratot. A 11.50 dolláros ár ugyanis vélhetően el fogja venni egy darabig nikotinéhségüket.

Az árak eltérésének persze megvan a józan magyarázata. A vámmentes egység árlistája ugyanis az adott ország „nyilvános" boltjaihoz igazodik, azokhoz képest — és nem más repülőterek boltjaihoz mérve — kíván versenyképes lenni. A cigaretta pedig (meg a fényképezőgép, a márkás nyakkendő, a toll, az ital vagy a játék) az egyik országban drágább, a másikban olcsóbb. Ugyancsak „eltérítő tényező", a repülőtéri igazgatóságnak a forgalom után befizetendő jutaléka. A legtöbb repülőtér ugyanis „kiadja" a boltokat a legtöbbet ígérőnek. A stockholmi légikikötő ezért 55 százalékot kér, az amszterdami viszont 5-tel is megelégszik. Az utazók — bár az okát feltehetően nem tudják — a különbséget az árcédulákon érzékelik... A légikikötők mérlegében az adómentes részletektől kapott részesedés nem elhanyagolható tétel. A Brit Repülőtérhatóság — kezelésében két légikikötő van — tavaly csaknem 40 millió font nyereségre tett szert, ennek mintegy felét a vámmentes boltok adták. A szigetország kompjáratai évente mintegy 60 millió font bevétellel számolhatnak, az összeg egyötöde az árusításból ered. Néha felvetődik: talán túlságosan is sokat keresnek — az utazók zsebére — az üzemeltetők. Ilyenkor a repülőterek és kompvállalatok sietnek utalni arra, hogy a boltok bevételeivel lényegében a jegyárakat szubvencionálják. Ha be kéne zárni ezeket a vonzó üzleteket — állítják például a komposok — úgy a viteldíjakat azonnal mintegy 25 százalékkal kellene emelni.

A redőnyök lehúzása Nyugat-Európában nem csupán elméleti lehetőség. A vámmentes boltok ellenzői törekvésük érvrendszerét is kialakították. A kedvezményes vásárlás — vallják — sajnálatos módon diszkriminál, a tömegturizmus résztvevői nem élhetnek ezzel a lehetőséggel. Valami igazuk kétségtelenül van, közúti határátkelőhelyen vagy vonatokon ugyanis

Fent: Wellington új Waterlooja?

VEROVAPAA MYYNTI
Palvelun nopeuttamiseksi on tällä lyhyellä lennolla tuotevalikoimaa kokeiluluontoisesti supistettu.

SKATTEFRI FÖRSÄLJNING
Vi strävar att försnabba servicen ombord på detta korta flyg och därför är varusortimentet begränsat.

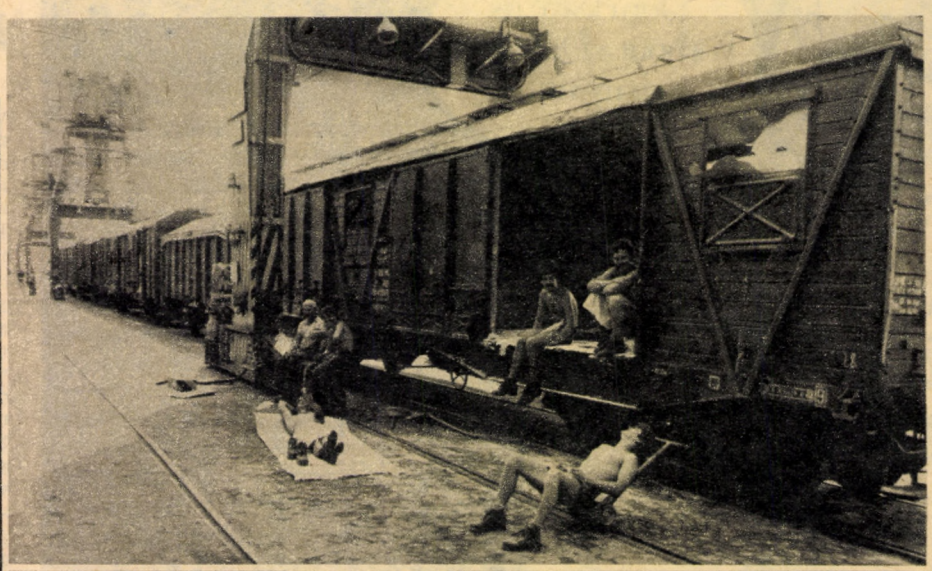
DUTY FREE SALES
Due to a very short flight time the assortment on this flight has been reduced in order to speed up the service.

FINNAIR

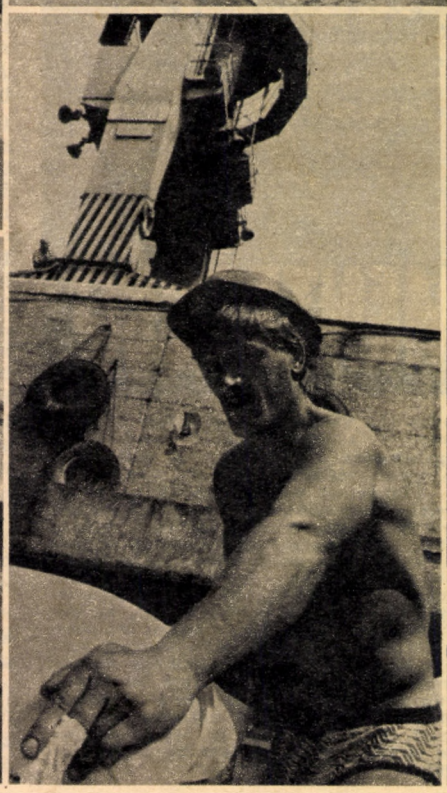
Illatár a Finnair olcsó árain

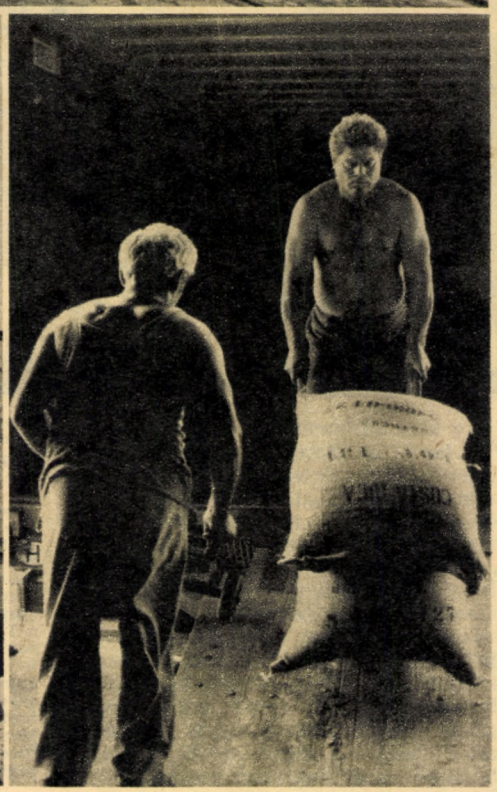












A Ganz-MÁVAG nagy teherbírású portáldarui megállás nélkül emelik ki a fakötegeket az uszályokból, targoncák építenek konténerhegyeket. A dokkon álló védősisakos rakodómesterek gyakorlott mozdulatokkal irányítják a daruvezetőket. Csúcsforgalom van hazánk legnagyobb, s egyben Közép-Európa egyik legjobban felszerelt folyami kikötőjében: a Csepeli Szabadkikötőben.

Szabadkikötő? Miért kedvelik vajon a fuvaroztatók? Mindenekelőtt azért, mert az úgynevezett szabad vámterületre vámmentesen vihetnek be minden olyan árut, amelyek raktározás, feldolgozás céljából érkeznek hozzánk, s tőlünk külföldre „úsznak" tovább. Ez a lehetőség elsősorban a nyugatról keletre szállító cégek számára nagyon kedvező, de jó a hazai vállalatoknak is, mivel így előnyös feltételekkel jelenhetnek meg — a nyugati cégekkel együtt — a harmadik piacon.

A kikötő forgalma ma már meghaladja a kétmillió tonnát évenként. A beérkezett szállítmányok tárolására és rendezésére 100 ezer négyzetméternyi terület áll rendelkezésre. A gyors árukezelést, valamint a rakodók munkáját segítendő, az elmúlt években a MAHART tekintélyes összeget költött a legmodernebb szállító- és emelőgépek beszerzésére. A rakományok most már emberi kéz érintése nélkül kerülnek a szárazföldre.

Az egyszerűbb ügyintézést szolgálja, hogy a kikötőben vámhivatal működik, s valamennyi jelentős szállítmányozási és fuvarozó, illetve kereskedelmi vállalat kirendeltséget tart fenn.

A Duna menti országok közül elsőként Csepelen épült föl konténerfogadó állomás, amely megfelel a vízi és közúti konténerfuvarozással kapcsolatos legkényesebb igényeknek is. Vállalják üres és rakott konténerek tárolását, műszaki fölülvizsgálatát, javítását, karbantartását. A lehetőségekhez mérten pedig konténerek bérbeadásával is foglalkoznak.

A főváros központjától mindössze hét kilométerre fekvő kikötő a három fő szállítási forma — a vasút, a közút és a vízi út — „közlekedési csomópontja". Ezt az előnyt kihasználva, a MAHART az igényes kiszolgálással még nagyobb részt szeretne megkaparintani a fuvarból, mint eddig. A megrendelők — sokszor indokolatlanul — előnyben részesítették a közúti és a vasúti szállítást. Tarifa és üzemanyagköltség dolga, hogy „új vizekre evezzenek"... Meg a várható új lehetőségeké — az új európai vízi út, a Duna—Majna—Rajna csatorna megnyitásával.

Gráner István

(Habik Csaba képriportja)



A magyar ajánlat sem szórcsszívű . . .

hiába keresnénk bonanza-boltot. A Közös Piac hat alapító tagja tíz évvel ezelőtt elvileg meg is állapodott: az integráción belüli utazásoknál nincs többé előnyös vásárlási lehetőség. A javaslat azonban javaslat maradt. Voltaképpen szerencsére.

Amikor ugyanis Nagy-Britannia és Írország csatlakozott az EGK-hoz, kormányaik azonnal tűz alá vették az adómentes üzletek ellenzőinek állásait. Érthető okokból, állampolgáraik védelmében. A két állam sajátos földrajzi helyzete következtében ugyanis egy másik országba csak repülővel vagy komppal lehet eljutni, tehát minden utazó részesülhet a vámmentes vásárlás örömeiből, ugyanez így az NSZK-állampolgárokra nyilvánvalóan nem áll. London és Dublin protestálása eredményesnek tűnt, az érintett utasok nagy örömére levették a napirendről a kérdést.

Az üzleti étvágy azonban ismét felélesztette. 1980-ban ugyanis az NSZK partjainál megjelentek az úgynevezett „vajhajók". E járművek felvették utasaikat valamely kikötőben, kihajóztak nemzetközi vizekre, majd kinyitották a boltokat. Miután mindenki megvette, amire kedve volt, a hajó visszatért támaszpontjára. („Vajhajónak" azért nevezte el őket a népnyelv, mivel nagy választékban árusítottak — persze adómentesen — élelmiszereket is). A „bevásárló turizmus" e fajtája természetesen kihívta a szárazföld kiskereskedőinek haragját. Az ügy a Luxemburgban székelő „európai bíróság" elé került, amely a tengeri mozgóboltot bezárásra ítélte. Az illetékesek Bonnban felhördültek: ha illegálisak a „vajhajók", meg kell szüntetni az adómentes árusítást is. Ezt persze a többiek sem akarták. Az eredmény kompromisszum lett, a jövőben a vámmentes üzletekben árusított, nem EGK eredetű termékekre ki kell fizetni a közös külső vámtarifát. Persze csak a Tízek azon állampolgárainak, kiknek úticélja az EGK-n belül van. (A szakértők eleve dörzsölik a kezüket: integráción belüli útnak számít-e vajon, ha valaki Rómából Londonba genfi átszállással megy?)

Fedélközi ABC



A repülőgépeken, kompokon, légikikötőkben azonban az utazóknak csak egy része fordul meg, a választék is korlátozott lehet. Egyes országokban viszont — bizonyos értékhatárokon túl — a külföldi állampolgárnak elengedik vagy visszatérítik a forgalmi adót abban az esetben, ha a vásárolt árut kiviszi az országból. A hatóságok persze igyekeznek védekezni az esetleges visszaélések ellen, így a kedvezmény érvényesítése cseppet sem egyszerű. Párizsban például először is meg kell találni azt az üzletet, ahol „leszámítolják" a TVA-t; az értéktöbbletadót. (Ezzel kisebb üzletek nem foglalkoznak, a nagyáruházak viszont igen). A vásárlás után a vevő — útlevele felmutatása után —



Ékes magyarázat — nem csak analfabétáknak

speciális számlát kap, mely összegszerűen tartalmazza a fogyasztói ár adótartalmát. Ez azonban még nem jelent pénzt — a vásárló a számla teljes összegét kénytelen kifizetni —, a papírt a határon való kilépéskor a vámnak le kell adni. Ezek után már csak egy ismerős párizsi cím kell — oda küldik ugyanis postán a visszatérítést — és az utazó legközelebbi párizsi tartózkodása idején már élvezheti is az adókedvezmény gyümölcsét . . .

Akadnak persze cifra esetek is. A fáma szerint egy magyar turista Svédországban vásárolt valamilyen híradástechnikai cikket. A kereskedő gondosan erős csomagot készített, melyet szinte felbonthatatlanul le is zárt. Érthető óvatosság . . . A vámnál ugyanis a dobozt már nem vizsgálták, csak a számlát kellett (igazolandó a kivitelt) leadni. Mekkora volt emberünk meglepetése, amikor Pesten már körüliményes úton hozzáférve tulajdonához, észrevette, hogy a hangszórói betörtek, selejtesek. (A csomagolás nem hagyott kétséget afelől, hogy a károsodás nem a repülőúton következett be . . .)

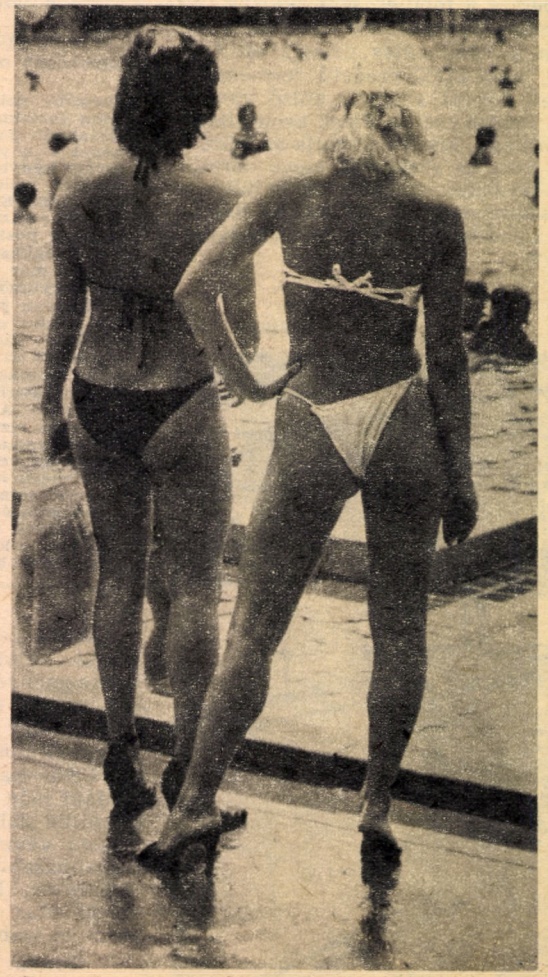
Rosszul persze kevesen járnak. Az utazók döntő többsége számára a kedvezményes vásárlás jelentős vonzerő, számít a megtakarítás. Nem véletlen, hogy a vámmentes boltok a tengerentúlon is terjedőben vannak. Az USA—kanadai határ déli oldalán például már 30 üzlet működik, évente 60 millió dolláros forgalommal. Nincs viszont vámmentes üzlet a világ legforgalmasabb repülőterén, a chicagói O'Hare-on. Hiába, onnan az évi 38 millió utas közül csak hárommillió veszi az irányt külföldre.

Gonda György—Szentgáli Péter

Nyár-sirató helyett

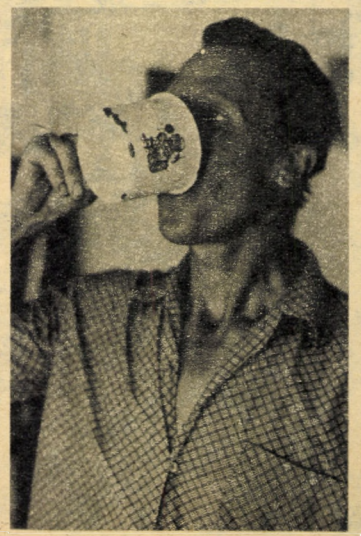














H. nem vette észre — csak a körülötte ülők — hogy lassan, akár egy fárasztó előadás végén a függöny — lecsukódtak a szemei. Ez a tény természetesen — elsősorban közismert szótlansága miatt — a körülötte ülőket izgatta a legkevésbé. H., alighogy elteltek az ernyesztő mozdulatlanság első percei, úgy érezte, merül... Először ritka hajszálai közé ömlött a meleg, aztán a tokáját, a nyakát kezdte égetni. Végigfolyt szőrös karjain, sörhasán, befészkelődött minden hájredő közé. S e furcsa fejjel induló merülés kínjai megmozgatták képzeletét.

A pokol legforróbb tornácán érezte magát ülő, vagy álló, de az is lehet, hogy félig fekvő testhelyzetben. S körülötte mindenki lubickolt. Mindenkinek jutott víz, csak alatta izzott a szurok. Inteni akart a hullámokból őt figyelő dús keblű hölgynek, vagy annak a másik kettőnek, akik alig-fürdőruhájukban illegették magukat a párkányon, szólni szeretett volna a karvastagságú vízsugárban fürdő versenybringásnak, kiáltani egy könyörgő szót a locsoló csövét meglovagló kisfiúnak, vagy legalább egy kortyhoz jutni a kiizzadt szerelő pattogzott zománcú bögréjéből...

Minden hiába. A homlokára feszülő tűzforró pánt szorítása teljesen mozgás- és jelzésképtelenné tette. Így kell végeznem? — barátkozott a gondolattal. Aztán minden maradék — vagy csak vélt — erejét összeszedte. Vattába ágyazódott nyelve megmozdult:

— Vi-zet! Vi-zet!

— Benne ülsz — rázta meg a körülötte ülők egyike. — Csak lejjebb kell csúsznod.

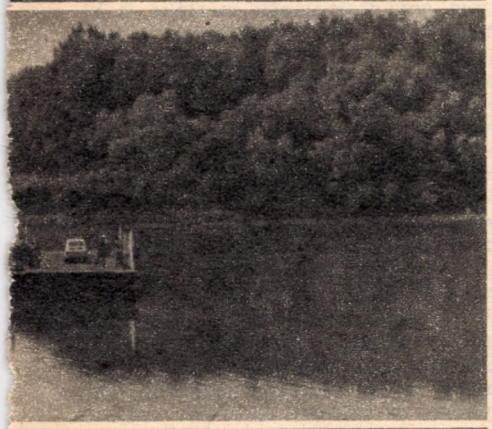
— Elpőcsikéltem a napon — rebegte zavartan H., és mint egy elégedett víziló, alámerült a medencében.

Erre még szeptemberben is emlékezett...

(franka)

Habik Csaba felvételei







A divatipar fogalma meglehetősen összetett. A ruházaton, lábbeliken kívül ide értik a különböző kiegészítő kellékeket (táska, ernyő, stb.), a testápolási és kozmetikai cikkeket, valamint mindazokat a cikkeket és szolgáltatásokat, amelyek elengedhetetlenek a divatos, az ápolt külsőhöz. A nemzetközi statisztikák tanúsága szerint a recesszió nem igen érinti a divatcikk-piacot, hiszen az emberek egy része inkább más jellegű kiadásainál takarékosabb.

Franciaország a nemzetközi divat egyik „nagyhatalma", s világhírű modellházai kiválóan megélnek ebből a státuszból. Egy évtizeddel ezelőtt a „nagyok" — *Pierre Cardin*, *Christian Dior*, valamint *Yves Saint Laurent* — újfajta üzletekbe kezdtek. Miután termékeik iránt világszerte olyan hatalmas kereslet mutatkozott, hogy azt otthonról nem tudták kielégíteni, *márkahasználati megállapodást* kötöttek a jelentkező külföldi cégekkel. A divatdiktátorok modellházaiban, tervezőintézeteiben létrehozott divatterveket eladták, s a külföldön készített öltözködési cikkekre felkerülhetett a márkanév. Az ilyen márkás cikkek eleve 50 százalékkal drágábbak voltak, mint márka nélküli, s nem a divatházakban tervezett modelltársaik.

A névhasználat átadása persze bombaüzletet jelent a francia divat nagyágyúinak, akik 6—10 százalékos részesedést kapnak az eladott termékek után. (Így állott elő az a helyzet, hogy például a Cardin-modellek Brazíliától Tajvanig mindenhol kaphatók úgy, hogy a termékek sohasem látták Franciaországot. Különösen Hongkongban, Tajvanban, Szingapúrban és Dél-Koreában gyártják — névhasználati szerződés alapján — nagy sorozatban a francia tervezésű divatcikkeket.)

A három vezető divatházat a jó üzlet kapcsán hamarosan követték a többiek, a *Givenchy*, a *Courréges*, az *Ungaro* és a *Chanel*. A ruházati cikkeken kívül napszemüvegek, törülközők, kulcstartók, hamutartók, öngyújtók, tollak és még számtalan termék viseli magán a francia divatházak jelzéseit.



Illatpárbaj

A tartós tőkés válság kedvezőtlen hatásait szinte minden iparág megérzi forgalmának és bevételeinek alakulásában. A textilipar évek óta az úgynevezett válságiparágak sorába tartozik, kontinensünk nyugati felén sorra zárják be a textilgyárak, konfekcióüzemek kapuit. Ebben a helyzetben oázisnak számít a nagy hagyományokkal rendelkező francia „divatipar", amely napjainkban ki tudja hányadik virágkorát éli, nem kis bevételt és profitot biztosítva az államkasszának és önmagának.

nehéztüzérséggel





Reklám mindennel, ami ablakba tehető

A névkölcsönzés tavaly 23 francia divatcégnek mintegy 2 milliárd dollárt hozott. A bevételek 55 százaléka a kozmetikai cikkekből, 31 százaléka a férfi és női ruházatból, 14 százaléka pedig egyéb tervezett termékekből folyt be a cégek kasszájába. A „francia modell" megjelöléssel piacra kerülő termékek több mint 60 százalékát külföldön állítják elő. (Ez az üzletág nem tévesztendő össze a bérmunkával, hiszen az eladó csak a modellt adja, a terméket nem vásárolja vissza, „csak" az eladások után kap részesedést.)

A világméterű recesszió ellenére a francia divatházak bevétele évente 40 százalékkal növekszik. A kiváló üzletmenet láttán a Dior elhatározta, hogy az eddiginél sokkal több licencszerződést köt, a Cardin-birodalom viszont kénytelen önmérséklést tanúsítani. Cardinék túl rövid idő alatt túl sok licencet, márkahasználatot adtak el, s már-már veszélybe került a cégről alkotott világkép, mivel a tömeges eladások a terméke „felhígulásával" jártak. (Mindehhez persze az is hozzájárult, hogy egyre többen *hamisítják* az eredeti modelleket silány kivitelben és csapnivaló alapanyagokból.)

A Dior két hazai textilbirodalma meglehetősen nehéz anyagi helyzetbe került néhány hónappal ezelőtt. A hazai munkahelyek megvédése érdekében a szakszervezet tiltakozott a tervezett cégeladás ellen, végül pedig a kormány avatkozott be. Az államosított bankok és a kormány iparfejlesztési hivatala szárnyai alá vette a „lerobbant" Dior-leányvállalatokat, s így sikerült jó néhány munkahelyet fenntartani. (Érdemes megjegyezni, hogy a Dior tavalyi 400 millió dolláros bevételének mintegy 90 százaléka a külföldi licenceladásokból származott.)

A modellházak egyenként egy millió dollárt fektetnek be az egyes évszakokra szóló divatbemutatóikra, de ez a nagy összeg bőségesen megtérül. A licencvásárlók ugyanis a modelleket már a bemutatón megveszik, s néhány nap múlva a legújabb párizsi tervezések már kaphatók *Sydney*, vagy *Rio* üzleteiben. S a licencdíj máris elindul Párizs felé. A francia divatdiktátorok saját elkényelmesedésüktől nem tartanak, mert nemcsak a külföld számára dolgoznak: nem kevés azon (sznob) vásárlóiknak a száma, akik csak az *eredeti, párizsi gyártmányokért* hajlandóak fizetni, tehát elzarándokolnak a „forráshoz". A divatházak üzletmenetében kiemelkedő szerepe van a *kozmetikumoknak*. A jelek szerint az elkövetkező években ezen a területen várható a legnagyobb összecsapás Párizs és a külföld között. Az iparművészek által tervezett üvegcsodákba töltött méregdrága kölnik és parfümök hatalmas üzletet jelentenek az egész világon. Az ötven évig csaknem egyeduralkodó Chanel-cégnek tudomásul kellett vennie, hogy hatalmas a versenytársak nyomása. Különösen az amerikai és az olasz kozmetikai ipar tör előre gőzerővel.

Az óceán túlsó partján évente 2,5 milliárd dollárt költenek kozmetikai cikkekre, s az amerikai gyártók — a *Revlon*, az *Avon*, a *Helena Rubinstein* és a többiek — szeretnék, ha ezeknek a kiadásoknak minél nagyobb része maradna otthon. Az olasz illatszer pedig friss jelenség a piacon, méghozzá sikeres jelenség. A francia cégek igyekeznek válaszolni a kihívásra, Chanelék, Diorék és a többiek laboratóriumaikban, formatervező intézeteikben újabb és újabb termékeket fejlesztenek ki, persze a különlegességeknek kijáró árak felszámításával.

G. Gy.—Sz. P.

Mi izgatja manapság a szívgyógyászokat?

A kérdés, melyet *dr. Matos Lajosnak*, az orvostudományok kandidátusának tettem fel, már csak azért is időszerű, mert épp nemrégiben, június végén tartották Moszkvában a kardiológusok világkongresszusát.

— A tanácskozáson valóban jól kirajzolódtak a **nemzetközi** kutatás csomópontjai — válaszol a Magyar Kardiológiai Társaság főtitkára. Különösen nagy figyelem övezi az új diagnosztikai eljárásokat, ezen belül is az izotóp módszereket. Ma már sokmindent meg tudnak a szív állapotáról, működéséről, a különböző *vértelen* eljárások, így a sugárzó izotópok segítségével. Infarktus utáni hegesedésnél például ilyen részecskék alkalmazásánál a számítógéppel összekapcsolt érzékelők azonnal — ráadásul szükség szerint egymás után többször is — jelzik a szívkamra elhalt részeinek pontos helyét. Ezek a vizsgálatok még az intenzív osztályokon, az őrző szobákban is elvégezhetők. Az izotópot tartalmazó vér szinte kirajzolja az orvos előtt levő képernyőn a szív üregeit, a különböző izotópok kombinálásával pedig a szívizom anyagcseréjének mértéke is kimutatható. Ebből következtetni lehet az ép és a károsodott szívizomrészek nagyságára. Mindez számunkra azért érdekes, mert a Gamma Művek diagnosztikai célra gyártott berendezései is kiválóan alkalmasak bizonyos izotópos vizsgálatok elvégzésére, s a gyár fejlesztőmérnökei a kellő alapok birtokában a bonyolultabb technikák irányába is előbbre léphetnének. Persze az izotópos módszerek ma még nagyon drágák. De mindenképpen a jövő szívgyógyászatának legtöbbet ígérő diagnosztikai ágát jelentik. Ugyancsak a pontos diagnózist segíthetik az ultrahangos eszközök, melyekkel az erekben és a szív szájadékaiban — a nagyerek ki- és bejáratánál — áramló vörös vértestek sebességére lehet következtetni.

— *Vannak-e szenzációk a szívsebészet háza táján?*

— Az általános fejlődés ellenére általában nem sok nagy port kavaró újdonságról hallottunk. *Normann Shumway* amerikai kutató, az állatokon való szívátültetések technikájának kidolgozója, *Barnard* professzor tulajdonképpeni tanító mestere pél-

Trombus a koszorúérből



82. szept. 18.

Gyógyszeripari kórtünetek



Jellemző adat: az Egyesült Államok gyógyszeripara már 1977-ben több, mint 14 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le, ami a kétszeresét tette ki a bőripar termelési értékének. A gyógyszeriparban éppúgy verseny folyik, mint például a háztartási elektronikában és a nagy gyárak a maguk sajátos eszközeivel harcolnak „a fogyasztóért".

A piaci versenyben azonban az állami szabályozás jóval nagyobb szerepet játszik, mint másutt. Mindenekelőtt az engedélyezési eljárás időtartama a „zsebbevágó". Számítások szerint egyévi késedelem egy átlagos gyógyszergyárat 10 millió dollár nyereségtől foszthat meg.

A hatóságok és a nyereségérdekelt vállalatok szempontjai nyilvánvalóan eltérnek. Legalábbis az első látásra. Voltaképpen persze az engedélyezők — az állampolgároké mellett — a gyógyszergyárak érdekeit is szolgálják, amikor szeretnék őket megvédeni a készítmények esetleges *káros mellékhatásai miatt indított perektől.*

A tét ilyen esetekben meglehetősen nagy. A tavalyi év leghíresebb esetét, az úgynevezett *Benedectin-ügyet* egy USA-beli szövetségi kerületi bíróság tárgyalta. A kérdés, amit el kellett dönteniük: felelős-e *a másnaposság ellen* ajánlott készítmény egy hatéves kisfiú születési rendellenességeiért. A bíróság a szakértők meghallgatása után úgy döntött: a gyógyszer ártatlan. Ennek ellenére a szülőknek 20 ezer dollár értékben az orvosi költségekre kártérítést ítélt meg, elutasította viszont 12 millió dolláros kártérítési igényüket. A döntést megfellebbezték a felek. Új tárgyalás kezdődött. A tét: ha a Benedectin bűnös, úgy a felpereseknek még jár néhány millió dollár, ha viszont nem, úgy az orvosi költségeket sem követelhetik.

A per természetesen cseppet sem tesz jót a készítmény hírnevének és feltehetően fékezi az eladásokat is. A cégek számára ezért olyan fontos, hogy szabadalmaztatott és engedélyeztetett termékük makulátlan hírnévvel szerepeljen. Márpedig új, eredeti készítménnyel jelentkezni egyre drágább, dolog, a vállalati ráfordítások — a kutatás, a kísérletezés, a tesztelés, a bevezetés költségei — elérhetik a 100 millió dollárt is.

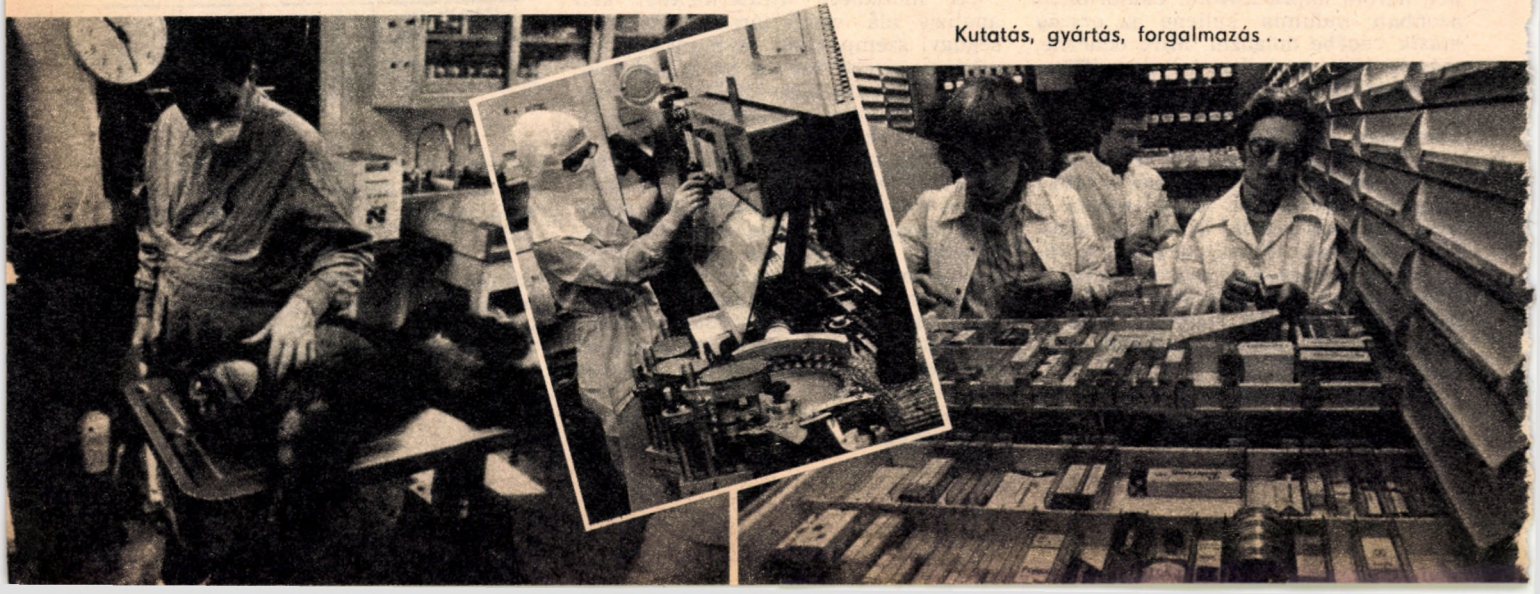
Ez sok pénz. Ha azonban a gyártmány beválik, jókora hozadékkal térül vissza. A tőkés világ jelenleg „legnépszerűbb" gyógyszere, a gyomorfekélyt kúráló *Tagamet* például évente 1 milliárd dollár értékben kel el. A gyártó, az amerikai SmithKline Corporation először Angliában engedélyeztette termékét 1976-ban, majd — Japán kivételével — a többi fejlett tőkés országban is zöld lámpát kapott a gyógyszer. Az amerikai cégnek a legnehezebb dolga éppen az USA-ban volt. A kormány élelmiszer- és gyógyszerhatósága 160 kötetnyi dokumentációhoz ragaszkodott, a 47 500 oldal a 42 ezer páciensen végzett próbák leírását tartalmazta. Nagy-Britanniában ugyanakkor az engedélyezők megelégedtek „mindössze" 12 kötetnyi melléklettel.

A Tagamet esete cseppet sem egyedülálló. A hetvenes években az USA-piacon bevezetett 12 legkelendőbb gyógyszer közül kilenccel átlagosan két évvel korábban ismerkedhettek meg az angol páciensek annak ellenére, hogy közülük hatot az Egyesült Államokban fedeztek fel.

1979-ben a statisztika szerint 35 hónapot vett igénybe egy új gyógyszer engedélyezése az Egyesült Államokban. Az ágazat nyomására már a Carter-kormány igyekezett az engedélyezési eljárást egyszerűsíteni, Reagan pedig megválasztása után ugyancsak komoly ígéreteket tett a gyógyszeriparnak. 1981 júniusában az egészségügyi miniszter megfogalmazta a hatósággal szembeni követelményeket: *a jóváhagyási időt 20 százalékkal, a papírmunkát 70 százalékkal kell csökkenteni.* A miniszter a sajtójelentések szerint a jövőben könnyebben elfogadhatóvá kívánja tenni a külföldi klinikai vizsgálatok eredményét és — ismét idézzük a Tagamet példáját — 42 ezer egyedi kórtörténet beterjesztése helyett megfelelő összefoglalóval is megelégedne. A konkrét módosításokat azonban még ki kell dolgozni és ez a munka cseppet sem ígérkezik könnyűnek.

Az amerikai rendelkezéseket igen ritkán támadják a külföldi gyártók azzal a váddal, hogy azok ki akarják őket zárni a piacról. Más a helyzet Japánnal. Az ottani előírások a külföldi gyártók szerint voltaképpen

Kutatás, gyártás, forgalmazás . . .



séges röntgenvizsgálatnál. Pedig a gyorsabb diagnózis, az idejében megkezdett terápia siettetné a gyógyulást.

— *A zord, vagy az elnézőbb keresőképesség-elbíráló orvosok közé sorolja magát?*

— Huszonkét éve döntök a táppénzes kérdésekben. Meg kell mondanom, hogy a szigorú orvosok közé tartozom, de ezzel együtt azt vallom: a betegnek mindig el kell hinni a panaszait. Egyszer talán át lehet verni engem is, de másodszor már nem... A körzetemben mindenkit ismerek, és nem túlzok azzal, hogy az utcán egészségesen rám köszönő emberrel kapcsolatban — ha más alkalommal felkeres a rendelőmben —, az esetek döntő többségében már az első benyomás alapján kialakul az elképzelésem a további teendőkről. Meggyőződésem, hogy többen *dolgoznak táppénzre jogosító betegséggel*, mint ahányan *egészségesen lógnak*. Különösen az értelmiségi és a vezető munkakörökben tapasztalható, hogy az emberek azt hiszik: pótolhatatlanok, és a munkát más nem végezheti el helyettük.

Természetesen előfordulhatnak a szigorú táppénzfegyelem betartása mellett is olyan esetek minden orvos praxisában: humánumból nem tehet mást, mint hogy táppénzes állományban tart már keresőképes embert. Ilyen határeseteket gyűjtögettem néhány fővárosi körzeti orvos gyakorlatából. Egyetlen jellemző példa: az ideggondozó és a körzeti orvos felváltva tart táppénzen egy karját tört fiatalembert, aki a balesetből ugyan már felgyógyult, és neurózisával is visszaengedhető lenne a munkába, de magatehetetlen, idős édesanyját már egyetlen kórház sem veszi vissza, végleges elhelyezése pedig egyelőre kilátástalan.

B. község körzeti orvosa névtelenül kívánja feltárni tapasztalatait:

— Ezen a vidéken sok az ingázó. Gyakori, hogy hét végén a kelleténél többet iszik valaki, és hétfőn az utóhatás idehozza a rendelőmbe. Látom, miről van szó, de a vonatja már elment a városi munkahely felé... Igazolom a napját, de mint *keresőképesét*. A munkahelyen tehát fizetést nem kap erre a napra. A másik valóban beteg, de az orvos dilemmája: meddig tekinthető betegnek? A páciens a hét végén otthon megsérült, s látva a sebet, három napra kiírom. Csütörtökön azonban indulnia kellene az *ország másik végébe* dolgozni. Mire odaérne, másnap már fordulhat is vissza. Tisztességgel fel se tudja venni a munkát. Ha azonban egész hétre kiírom, az *ellenőrzés* állapítja meg: ez a seb csak három napot igényelt volna. Máig sem felejtettem el: egyszer a felülvizsgáló főorvos ki akart menni a fekvő betegekhez is. A súlyos szívbeteg fát fűrészelt az udvaron. A főorvos keresőképesnek nyilvánította. A férfi egy hét múlva meghalt. A betegek, ha táppénzen vannak, csak *a munkahelyhez kötött munkától* érzik magukat mentesítve...

Általános jelenség az is, hogy a női beteg csak a súlyos rosszullét óráit „fekszi" ki. Utána ugyanúgy elvégzi a család körüli tennivalókat, mintha egészséges lenne. Ez is megnyújtja a táppénzes napokat. De a jelenlegi, a generációkra bomlott családszerkezet mellett az asszonyoknak nincs más választásuk.

Feljegyeztem olyan véleményt is: érdemes lenne felülvizsgálni azt a gyakorlatot, hogy Magyarországon *csak orvos igazolhat napot*. Ha például valakinek komoly indoka van arra, hogy halaszthatatlan tennivalóira — egy vidéki esküvő, tüzelőszállítás stb. — egy nap szabadságot vegyen ki, a főnöke a határidős munkára hivatkozva nem engedi el. Ilyenkor ez az ember „megbetegszik". Az egy-két napos táppénzes állományok mögött gyakran ez húzódik meg. Az emberek előveszik a húsz éve tartó reumájukat, és szerepjátszásra kényszerülnek — kommentálja az ilyen eseteket a körzeti orvos.

Külön kategória a *gyermekápolási táppénz*. Öt év alatt, 1975 és 1980 között, a gyermekápolásra kivett táppénzes napok száma *60 százalékkal nőtt*. 1980-ban már átlagosan 21 600-an voltak naponta gyermekápolási táppénzen, az 1975. évi 13 600 fővel szemben. Egy védőnő, aki kérésemre összegyűjtötte a körzetéhez tartozó kisgyermekes anyák véleményét a gyermekápolási táppénzről, két jelenségre hívta fel a figyelmet:

— A gyermekek hatéves koráig jár a harmincnapos gyermekápolási táppénz. Ha a gyerek nem beteges, az anya akkor sem hagyja bent ezeket a napokat. Nyáron, bölcsőde-óvoda záráskor jól jönnek a szabadság kiegészítéséhez. Általában őszintén megmondják az orvosnak, mire kellenek ezek a napok. Ezt az őszinteséget akceptálják az orvosok, és segítenek.

— *Kerül ez valamibe?*

— Orvosa válogatja. Általában nem várnak érte semmit, de ha kapnak, szívesen elfogadják. Ennél nehezebb kérdés, ha beteges a gyerek. Hatéves korig van a harminc nap, aztán egy csapásra megszűnik mindez. Holott tízéves korig esnek át a gyerekek a fertőző betegségeken, s ezt a korosztályt sem lehet betegen egyedül hagyni.

Dr. Gál Lajos, esztergomi üzemi főorvos 17 éve foglalkozik az egészségügyi munka gazdasági hatásfokával. A Magyar Általános Orvosok Tudományos Egyesületének folyóiratában, a *Medicus Universalis*-ban írja:

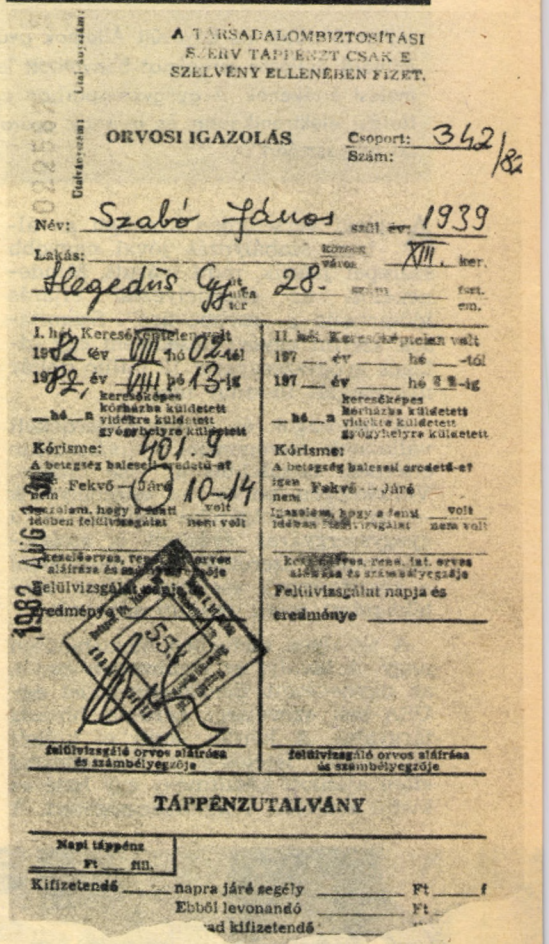
„A munkaerő újratermelését kell analízis alá venni társadalom-egészségügyi szempontból. A munkaerő elsődleges újratermelése az a folyamat, amely a családtervezéstől — fogamzástól — az első munkába állásig tart. A cél... az első munkába álláskor *fizikailag, szellemileg érett, egészséges dolgozót kapjon a társadalom*. A munkaerő másodlagos újratermelése jelenti azoknak az egészségügyi tevékenységeknek az összességét, amely a munkás átmenetileg elvesztett munkaképességének helyreállításával kapcsolatos. A dolgozók elsősorban az alapellátást veszik igénybe... Termelési veszteség jelentkezik, vagyis elmarad a szükséges és a többlettermék előállítása. Lényeges tehát, hogy az... egészségügy... milyen... hatásfokkal dolgozik, s az átmenetileg keresőképtelenné vált dolgozót *mennyi idő alatt adja vissza a termelés folyamatának*..."

Dr. Gál Lajos összehasonlító vizsgálatai kimutatták, hogy ahol optimálisan növekedtek a gyógyítómunka körülményei, javult a felszerelés, magasabb az orvosi képzettség, ott a táppénzes napok növekedése megállt...

Légrády Eszter

(Fotó: Sárközi György)





A TÁRSADALOMBIZTOSÍTÁSI SZERV TÁPPÉNZT CSAK E SZELVÉNY ELLENÉBEN FIZET.

ORVOSI IGAZOLÁS Csoport: 342/82
Szám:

Név: Szabó János szül. év: 1939
Lakás: XIII. ker. Hegedűs Gy. u. 28. szám fsz. em.

I. hét. Keresőképtelen volt
1982 év VIII hó 02-tól
1982 év VIII hó 13-ig
keresőképes kórházba küldetett vidékre küldetett gyógyhelyre küldetett
hó napja
Kórisme: 401.9
A betegség baleseti eredetű-e? igen nem
Fekvő — Járó
Igazolom, hogy a fenti időben felülvizsgálat volt nem volt

II. hét. Keresőképtelen volt
19__ év ____ hó ___-tól
19__ év ____ hó ___-ig
keresőképes kórházba küldetett vidékre küldetett gyógyhelyre küldetett
hó napja
Kórisme:
A betegség baleseti eredetű-e? igen nem
Fekvő — Járó
Igazolom, hogy a fenti időben felülvizsgálat volt nem volt

Kezelőorvos, rend. int. orvos aláírása és szám-betűjegyzéje
Felülvizsgálat napja és eredménye

1982 Aug

Felülvizsgáló orvos aláírása és számbetűjegyzéje

Felülvizsgáló orvos aláírása és számbetűjegyzéje

TÁPPÉNZUTALVÁNY

Napi táppénz Ft ___ fill.
Kifizetendő ____ napra járó segély ____ Ft ____ f
Ebből levonandó ____ Ft
ad kifizetendő ____

Néhány hónapja hírt adtunk róla, hogy hosszú évekig tartó kutatások után az Egyesült Gyógyszer és Tápszergyárban megkezdik a nagyhírű — ám sokszor tévesen csodaszernek vélt interferon gyártását. Azóta azonban nem érkezett hír a termelés megindulásáról, ezért újra érdeklődtünk, az új igazgatótól, Orbán Istvántól.

— Az interferon-gyártásra Hőgyes utcai telepünket alakítottuk át — hangzott a válasz. Az átépítés befejezése azonban két hónappal eltolódott, mivel a nyugatról származó berendezések importjával kapcsolatban nehézségeink adódtak. Ezek azonban megoldódtak és most már tényleg a befejezés előtt állunk. Szeptember végére remélhetőleg befejeződnek a munkálatok. Ezután két hónapig tart majd a telep csíramentesítése, de a negyedik negyedévben még szeretnénk eljutni a kísérleti gyártásig, s ha mód nyílik rá, év végére az üzemszerű termelésig is. Az Országos Haematológiai és Vértranszfúziós Intézetben már jelenleg is készülnek a kísérleti minták, s a Medimpex is tervezi az interferon tőkés exportját. A szert egyelőre idehaza nem törzskönyveztetjük, hiszen a termék elsősorban a későbbi klinikai felhasználáshoz nélkülözhetetlen kutatásokhoz szükséges alapellátást szolgálja.

„nem-vámjellegű akadályok", melyek célja, hogy a versenyt a szigetországban csökkentse. A japán hatóságok például korábban egyáltalán *nem fogadtak el külföldön végzett klinikai vizsgálatokat* a termék hatásáról, az idén azonban sajátos „engedményt" tettek. Ha a vizsgálatokat *külföldön élő japánokon végezték el*, egészségügyi hatóságaik számára azok bizonyítékként szolgálhatnak...

A világ gyógyszerkereskedelme ma több milliárd dollárt tesz ki. Mindenki igyekszik — akár hatósági segédlettel is — az édességéről aligha nevezetes kalácsból minél nagyobb szeletet megszerezni.

G. Gy.—Sz. P.

...a gyors elavulásért?



Az ipari kémkedés története messzi századokra nyúlik vissza. Természetesen ugyanilyen hosszú az üzleti titkokat fürkészők elleni fellépés históriája is. Már az ókori kínaiak is érzékenyek voltak gyártási titkaikra; úgy rendelkeztek, hogy kínhalálra kell ítélni azt, aki bármit is elárul a selyemgyártás rejtelmeiből. 1790-ben Samuel Slater, az angol törvényeket kijátszva, valósággal „lekoppintotta" az angol textilüzemek berendezéseit, s megalapozta a gyapotgyártást az Egyesült Államokban.

Az exodus hadművelet



Napjainkban talán minden korábbinál jobban kifizetődik az ipari kémkedés. Mint a *Time* magazin megállapítja, ily módon meg lehet takarítani hosszú évek kutatómunkájának költségeit, hiszen az üzleti titkok eltulajdonítása sokkal olcsóbb. Hogy mennyire tömegméretű jelenségről van szó, bizonyítja: az NSZK-ban tavaly első ízben fedeztek fel több titkos akciót az ipar, mint a politika területén. Az amerikai cégek jelenleg évente 20 milliárd dollárt költenek arra, hogy illegális módon jussanak birtokába riválisaik féltve őrzött titkainak. Az amerikai hetilap egy washingtoni ügyvédet idéz: „A kisvállalatok lopnak a nagyoktól. A nagyvállalatok a kicsiktől. *Mindenki lop mindenkitől.*"

Az üzleti kémkedés egyik nagy vihart kavaró esetét néhány hete szellőztették a világlapok. Lapunk is beszámolt annak idején arról, hogy a *Hitachi* és a *Mitsubishi* japán elektronikai trösztök hosszú hónapokon keresztül fáradoztak az amerikai *IBM* cég komputertechnikai újdonságainak kifürkészésén. „Jószerencséjük" azonban az FBI ügynökeivel hozta össze őket, s leleplezésük nemzetközi botrányt kavart.

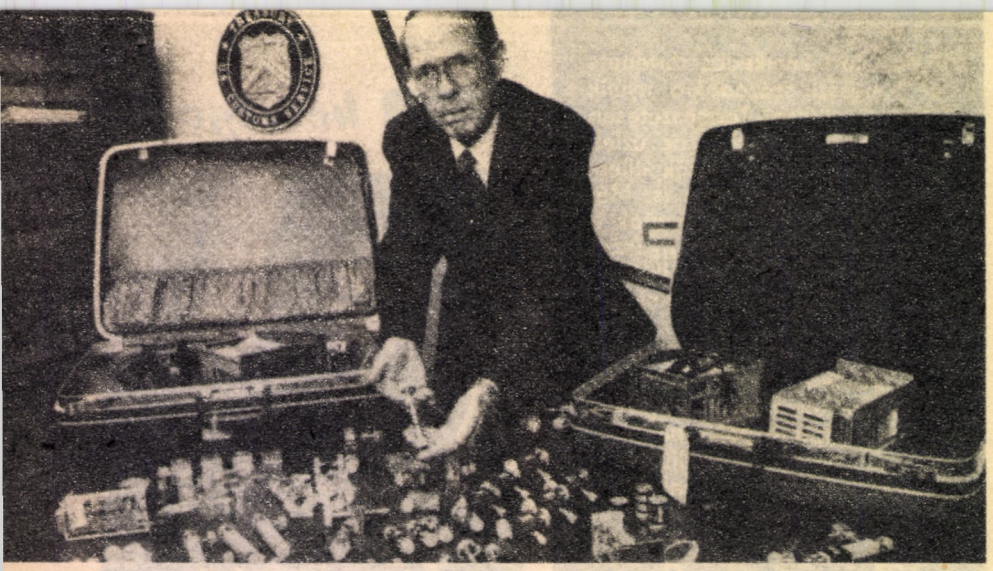
Nemrégiben hasonló ügyre derült fény Los Angelesben. *Albert Franz Kessler*, svájci állampolgárt a kaliforniai nagyváros repülőterén május 28-án fülelte le az amerikai hatóságok két embere, 200 ezer dollár értékű zsákmányt ejtve. Kessler csomagjaiban ugyanis a *Hughes Aircraft Corporation* radar- és távközlési technikájának a legfrissebb termékeit találták meg, csupa olyan árut, amely az USA-ban kiviteli tilalom alá esik. Hamarosan letartóztatták a svájci „üzletember" két társát, *Dierk Hagemann* nyugatnémet állampolgárt és *Robert Lambert* kaliforniai szakembert. Esetük csupán egyetlen volt a sok közül, hiszen Kaliforniában működik az amerikai elektronikai, számítástechnikai, űrkutatási és haditechnikai ipar legtöbb élenjáró vállalata.

Az üzleti kémkedés elleni fellépés két részre osztható. Az amerikai állami hatóságok — az FBI és a vámhivatal — foglalkoznak az ipari titkok védelmével, a külföldi kíváncsiak ellen. A Reagan-kormányzat az idén nyolcmillió dollárral egészítette ki a vámosok költségvetését, hogy hatékonyabbá tegye az „érzékeny" technológia védelmét. Az *Exodus hadműveletnek* elkeresztelt program eredményeként 573 alkalommal sikerült ipari kémeket leleplezni, s 45 millió dollár értékű áru illegális kivitelét megakadályozni.

Legalább ennyire fontos, s egyre növekvő jelentőségű az az illegális tevékenység, amelyet az amerikai cégek egymás ellen folytatnak. Más kérdés, hogy sok esetben még a leleplezett ügyek sem dagadnak nyilvános botránnyá, mert a sértett vállalatok attól tartanak, hogy a bírósági eljárás fontos részleteket tárna fel mind az ellopott anyagot, mind a cég belső biztonsági rendszerét illetően.

Érdekes, hogy a gyakran csillagászati összegbe kerülő óvintézkedések nemegyszer érthetetlen könnyelműséggel párosulnak. Mint a Time megjegyzi, a vállalatok üzleti ügyeiket telefonálás helyett gyakorta műholdas üzenettovábbítással intézik, holott éppen az utóbbit könnyebb lehallgatni. De még olyan mammutvállalkozás, amilyen a *Bank of America* sem tesz gyakorlatilag semmit azért, hogy a naponta távirati úton intézett, 20 milliárd dollár értékű tranzakcióit valamiféle zavaró- vagy rejtjeltechnikával „megvédje".

Fent:
A 26 ezer dolláros James Bond-táska



Vámhivatalnok a Los Angeles-i zsákmánnyal

Miközben az amerikai üzleti élet irányítói súlyos milliókat költenek az ipari kémkedés ellen védelmet nyújtó legújabb technikai eszközök alkalmazására, gyakorlatilag teljesen tehetetlenek a legális módszerekkel szemben. A kíváncsi vetélytársaknak több lehetőségük is van. Az egyik, hogy felhasználják az információ szabadságáról szóló, 1966-ban elfogadott amerikai törvényt, amely viszonylag könnyű betekintést enged bizalmas vállalati iratokba. A másik az emberi tényező. Sok titok kiszivárog azokon az alkalmazottakon keresztül, akik munkahelyet változtatva, új cégüknél „hasznosítják" régi tapasztalataikat. (Nem egy vállalat titoktartási nyilatkozatot írat ugyan alá alkalmazottaival, s ennek megszegése esetén bírósági eljárással fenyeget, ám nyilvánvaló, hogy ez a módszer aligha jelent tökéletes biztonságot. Pénzért rendszerint lehet találni olyan alkalmazottakat, akiknek megoldódik a nyelve.) További legális eszköz, amellyel rengeteg cég él, a meghirdetett állásra jelentkezők alapos kifaggatása. Hiszen elvben az égvilágon senkinek sem lehet kifogása az ellen, ha a nagy fizetésért, „érzékeny" munkára jelentkezőket megkérik: részletesen számoljanak be az előző helyükön folytatott tevékenységükről . . .

Az ipari kémkedés virágkora természetesen magával hozza a technikailag tökéletesnek minősített védelmi eszközök kifejlesztését és piacra dobását. Egy New York-i vállalat, a *CCS Communication Control Inc.* már az üzleti körök lapjában, a *Wall Street Journalban* is hirdeti legújabb termékét, a tíz kiló súlyú, potom 26 ezer dollárba kerülő aktatáskát, amely állítólag tökéletes védelmet nyújt az üzleti élet James Bondjainak. Néhány, az aktatáska szolgáltatásai közül: villogó fény jelzi, ha a helyiségben magnetofon van; egy golyóstollnak álcázott szerkentyű foszforeszkál, ha „poloskát" helyeztek el a közelben; s közönséges telefonkagylóval egybeépített adó-vevő könnyíti meg a kapcsolattartást; hang-stressz elemző készülék hivatott felfedni, hogy a vonal túloldalán beszélő igazat mond-e, vagy sem. Az aktatáska egyszersmind *pajzsként* szolgál, mert golyóálló. Riasztó jelzést ad, ha el akarják lopni tulajdonosától, s gombnyomásra képes elvakítani a támadókat.

Aligha tévedünk azonban, ha úgy hisszük, hogy sem az üzleti élet *James Bond*-aktatáskája, sem egyéb műszaki csodák nem tudják elriasztani az ipari szarkákat. A kémek és ellenkémek csatája tovább tart.

K. G.

Egy kaliforniai cég elektronikus ellenőrző központja



Az eső vigasztalanul zuhog, dobolásával majd szétrepeszti az udvar fölé feszített sátorponyvát. A két koszorúslánynak kiszemelt rokongyerek seprűvel egyengeti a betonon terjeszkedő pocsolyák útját, a nagymamák pedig elérkezettnek látják az időt, hogy beavassanak a rangos esemény titkaiba.

— Ha mindenki elfogadja a meghívást, *háromszáznál is többen leszünk* — hajolnak közelebb a pár lépésre beszélgető lányuk, menyük felé pillantva.

A vb-titkártól tudom, hogy Nagyrédén nem ritka az ilyen lakodalom. Fordítok hát a szón, megkérdem az örömanya anyósát, hogyan él ő itt, a gyerekeivel egy fedél alatt?

— *Olyan urasan, mint még soha!* — invitál az alsó épületbe a néni. — Most is álmomból vert föl az égzengés, pedig késő délután van.

Mutatja a kamráját, van ott minden, még szalonna is.

— *De hát minek külön tartalékolni?* — kérdem meglepetten. — *A család úgyis ellátja mindennel.*

— Inkább én adok nekik, van ám nekem szép nyugdíjam — súgja.

— *Most, hogy mindkét gyerek kirepült, biztosan a tengerpartra járnak majd nyaralni.*

Géczi Imréné a fejét ingatja.

— Inkább csak Hajdúszoboszlóra, mert ott jó a víz a *reumára*. Tudja, a szőlő, meg a málna levele gyakran csatakos, ott mindenféle nyavalyát összeszedhet az ember.

— *Eppen ezért kellene most már lassítani. Megvan mindenük, pihenjenek, lazítsanak egy kicsit.*

— Azt *nem lehet!* — tiltakozik. — Ki műveli meg akkor a földet? És különben is: jó a fiam, szorgalmas a lányom, megérdemlik, hogy adjunk még nekik valamit.

Ismerős mondatok, alig fél órája *Molnár Miklósné* nyugdíjas téesztag szájából ugyanis ezt hallottam:

— Azért nincs fürdőszoba a házunkban, mert a lakás bővítése miatt *nem akartunk elmaradni a munkából*. Először nem gondoltunk vele, később meg kijelentette a férjem, hogy ezen a gyönyörű portán nem enged rombolni. De az igazság mégis az, hogy mindig *mással* voltunk elfoglalva.

— *Szorgalmas emberek laknak erre, szó se róla.*

— *Ára van ennek* a véleménynek, fiam — legyint kesernyés mosollyal Molnárné. — Emlékszem, amikor hazajöttünk a téeszből, sokszor *nem mertünk leülni*, hogy úgy vessük le itthon az átizzadt ruhát, mert *nem lett volna erőnk újra elindulni.*

Mészáros József, a Szőlőskert Termelőszövetkezet személyzeti osztályának vezetője kísér végig a falun. Amikor jobbra mutat: „Ebben az egyik hűtőházi dolgozónk lakik", majd amikor balra kell nézni: „A tulajdonos állatgondozó a szövetkezetben", mindig emeletes házra kapom oda a fejemet. Bár sok köztük a hivalkodó, és mindegyikről lerí, hogy a gazdája az építés idején beleadott apait, anyait, végeredményben: a megszolgált jólét „emlékműve" mindegyik.



DÚL A LÉGI HÁBORÚ

A hetvenes évek első felének nagy megrázkódtatását, az 1973—74-es olajárrobbanást a tőkés légitársaságok viszonylag könnyen átvészelték. Évente 8—10 százalékkal több utasuk volt, a gépek kihasználtsága javult. Míg az évtized elején az IATA (a Nemzetközi Légiforgalmi Társaság) a járatok átlagos telítettségét 52 százalékra becsülte, addig 1979-re a mutató már 65 százalékra nőtt. Ez volt az aranykor, emelkedő osztalékokkal, szilárd pénzügyi mérlegekkel. 1977-ben a tőkés légitársaságok profitja *meghaladta az 5 milliárd dollárt.*

1979—80-ban azonban — váratlanul és előrejelezhetetlenül — a nyersolaj ára ismét *megkétszereződött* és az árrobbanást 1980-tól recesszió kísérte. Az IATA-tagok számára a hajtóanyag-költségek két év alatt *megháromszorozódtak.* Hosszabb távon szemlélve a változás még dramatikusabb. Az üzemeltetési költségek között 1972-ben a hajtóanyag még csupán 12 százalékos súllyal szerepelt. Az arány ma meghaladja a 30 százalékot. Alaposan megnőtt maga a „vetítési alap" is. A statisztika szerint 1968-ban a légitársaságok még mindössze 14,3 milliárd dollárért tudták üzemeltetni flottájukat, 1980-ban viszont ugyanehhez mintegy *85 milliárd dollárra volt szükségük.* A kiadási oldalt persze nem csupán a kerozinszámla duzzasztotta fel. Megnőtt a munkabér, több került a gépeken felszolgált élelmiszer (az étkeztetés ára benne van a jegyben), többet számláztak a repülőtéri szolgáltatásokért, de az elmaradhatatlan hirdetésekért is.

A valaha imponáló nyereség *zsugorodni kezdett.* 1979-ben az IATA-tagok még „össze tudták hozni" a 200 millió dollárnyi profitot, a következő évre azonban mérlegük 900 milliós *hiányt* mutatott! Nem tudott biztatóbb képet rajzolni 1981-ről sem az IATA vezérigazgatója, *Hammarksjöld* úr, aki a szervezet éves közgyűlésén kénytelen volt *viszonylagos sikerként* elkönyvelni, hogy a bevételek és kiadások egyenlege 1981-ben az előző évhez viszonyítva *nem romlott.*

Vagyis: *egymilliárd dollár alatt marad.* (Attól függ persze, hogy hogyan számítjuk. Ha ugyanis a légitársaságok által felvett hitelek kamatait is figyelembe vesszük, a deficit eléri a 2,1 milliárd dollárt. Az történt ugyanis, hogy a „flottatulajdonosok" éppen akkor voltak kénytelenek eladósodni, amikor tevékenységük jövedelmezősége romlott. A második olajárrobbanás után ugyanis már nem halogathatták tovább a régi, „benzinzabáló" masinák felváltását takarékosabbakkal.) A gyártók természetesen nyomban felismerték a piaci lehetőségeket, és *egymással versenyezve kezdte meg hasonló típusok kifejlesztését a Boeing, a McDonell—Douglas és a sikeres légibuszt gyártó nyugat-európai konzorcium.* A likviditás romlásával szükségessé vált hitelek felvétele a tevékenység folytatására. Nem optimista Hammarksjöld az idei évet tekintve, az IATA számításai szerint a működési deficit *1,15 millió dollár lesz* (ami a kamatokkal együtt 2,75 milliárdra is felmehet) és 1983-ban is csupán a hiány 700 millió dollárra való leszorítása látszik lehetségesnek.

A deficites mérleg a jelenlegi körülmények között bizonyos fokig *törvényszerű.* A légitársaságok szállítókapacitása ugyanis az elkerülhetetlen fejlesztések következtében évente *6—8 százalékkal emelkedett miközben az utasforgalom 2—3 százalékkal nőtt, tavaly pedig 3 százalékkal csökkent.* Nem csupán arról van szó, hogy stagnál a nemzetközi turizmus. (Ilyen általános megállapítást egyébként sem lehet tenni az idegenforgalom minden kategóriájára). A légitársaságok számára elsőrendűen fontos Nyugat-Európa és Észak-Amerika közötti forgalom például pang. Ennek következtében a helykihasználás a járatokon olyan, hogy naponta 56 „Jumbo" teljesen üresen való repültetésének felel meg.

A légitársaságok és az utazási irodák eközben igyekeznek a közönséget visszahódítani. Az új sláger *a „kalandtúra".* Érdeklődő állampolgárokkal járatják ennek keretében végig

CSENDÉLET A FRANKFURTI REPÜLŐTÉREN
Ötvenhat Jumbo üresen röpköd





A managuai katedrális, Sandinót ábrázoló plakáttal

lomból. A lapnak a diktatúrát leleplező cikkei vitathatatlanul erősítették a forradalom erkölcsi bázisát. Hitelét és népszerűségét szinte a végletekig növelte, hogy tulajdonos-főszerkesztőjét, *Pedro Joaquin Chamorrót* a somozisták 1978 januárjában orvul meggyilkolták.

A forradalom vezető ereje, fegyveres végrehajtója a sandinista front volt. A nemzet újjáépítése érdekében hajlandó volt és hajlandó ma is megosztani a győzelmet a nicaraguai társadalom minden rétegével. De nem hajlandó — amint a burzsoázia remélte — a sült gesztenyét kikaparó balek szerepére. A nagy- és középburzsoázia viszont nem fogadja el a szövetségesi státust, a hatalomra tör. E hatalmi harc egyik legfőbb eszközévé vált a La Prensa. A diktatúra elleni küzdelem idején szerzett minden hitelét, népszerűségét a sandinista kormány lejáratásának, megbuktatásának a szolgálatába állította.

Hogyan operál a La Prensa? Íme, egy példa. A nemzeti újjáépítés kormánya elhatározta, hogy a cukor elosztását a sandinista védelmi bizottságokra bízza. A cél az, hogy — a jegyrendszer révén — mindenki, a legszegényebb is hozzájusson ehhez az alapvető élelmiszerhez. A La Prensa kommentárja: „Az elosztásnak ezt a módját a kormány felhasználhatja a sandinista párttagság növelésére, úgy, hogy csak azoknak ad cukorjegyet, akik hajlandók belépni a pártba." A lap nem állít, feltételes módban ír, csak inszinuál. Csak felröppent egy célzatos feltevést, tudván tudva, hogy a nicaraguai átlagpolgár jobban hisz a La Prensának, mint a szentírásnak. A következmény: felvásárlás, rejtegetés, elképesztő feketepiaci árak, s ami még súlyosabb, újabb „hangulat" a kormány ellen, mind a „becstelen párttagtoborzás", mind a cukorhiány miatt.

A managuai La Prensa tömeghatásának teljes megértéséhez tulajdonképpen nem elég a lap diktatúraellenes hagyományainak az ismerete. Ismerni kell hozzá a latin-amerikai antikommunista propaganda módszereit is. Néhány napja jelent meg az egyik *panamai* lapban, miszerint „a Szovjetunióban tudományos kutatások folynak az alvásidő 2 órára való csökkentésére, azzal a céllal, hogy a nap többi 22 órájában az emberek ingyen dolgozzanak az államnak". Távol álljon tőlem azt állítani, hogy ezt minden panamai olvasó elhitte. De bizonyára akadtak, akik elhitték. Ilyenfajta képtelenségeket ugyanis naponta közöl a jobboldali sajtó a szocialista országokról. S ezek még az ártatlanabbak. Az elnyomásról, kizsákmányolásról, kínzásokról, kivégzésekről szóló rémmesék már kevésbé azok. (Például: a panamai La Prensa szerint Magyarország lakossága éhezik.)

Ennyire nem ismernék ennek a földrésznek a jobboldali újságírói a valóságot? Nem erről van szó. Hanem a téveszmék szándékos, tervszerű kialakításáról, az ellenszenv és a félelem felkeltéséről a szocialista országok ellen. Csakhogy a pinochetek, somozák, duvalier-k földjén a létező szocializmus hibáinak, hiányosságainak, gondjainak az ismertetése kevés. Mit mond annak, aki a járdán alszik, hogy nálunk lakásgondok vannak? Annak, akinek a gyereke éhenhalt, hogy egyes szocialista országokban akadozik a húsellátás? Annak, aki ha munka nélkül van, nem kap munkanélküli-segélyt, hogy a szocialista országoknak külföldi adósságaik vannak? Semmit. De a nyomor, az „éhség", az üldözés, az elnyomatás képei igen. Mert azokat ismeri. A latin-amerikai jobboldali propaganda tehát ezekkel a képekkel operál.

Ha a panamai La Prensáról van szó, nem teljes sikerrel. A panamai nép élet- és szellemi színvonala, „demokráciatapasztalata" jóval a latin-amerikai átlag felett van. Ám a két évvel ezelőttig teljes fizikai és szellemi elnyomásban tartott nicaraguai tömegekben sokkal könnyebb a téveszméket kialakítani, főleg, ha ennek eszköze egy egykor méltán népszerű orgánum.

Tomas Borge nicaraguai belügyminiszter egy interjúban nemrég a következőket mondta: „Hihetetlen, milyen különbségek lehetnek egy-egy újságközlés hatásában különböző országokban. Valamiről valamit mondani egészen más Hollandiában, Venezuelában vagy Panamában, mint Nicaraguában. Teljesen más hatást válthat ki ugyanaz az információ a panamai La Prensában, mint a managuai La Prensában. Pedig a két lap rokon — nem is rokon, édestestvér —, de a panamai La Prensa olvasója tudja, mi a demokrácia, tudja mérlegelni egy hír hitelét."

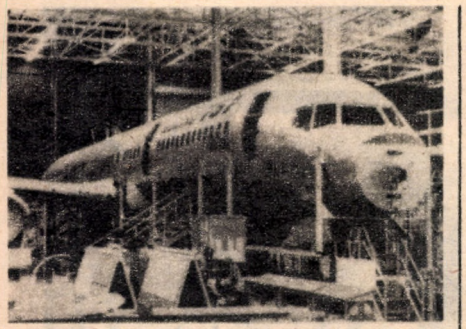
Mindezzel a managuai La Prensa urai is tisztában vannak.

Panamaváros, 1982. február

Arató Gábor



Nicaraguai ellenforradalmárok kiképzése a floridai (USA) Everglades mocsárban



BOEING 757-ES – SZERELÉS KÖZBEN
A gyártók nyomban felismerték a lehetőségeket



AIRBUSOK FELSZÁLLÁS ELŐTT
. . . ha talált helyet a gépen – elrepült . . .

Darwin felfedezőútjait, a *„Drakula — a valóság és a legenda"*-program keretében pedig erdélyi nyaralásra is lehetett jelentkezni. A légitársaságok közötti versenynek persze voltak egyéb módszerei is. Divatba jöttek a különféle „konstrukciók", *árengedmények*. Az úgynevezett *APEX-rendszer* keretében például kedvezményhez jutott az az utas, aki helyét a felszállás előtt már három héttel lefoglalta és igényét többé nem módosította. Meghatározott külföldi tartózkodás esetén az oda-vissza út tarifájából is adnak a társaságok engedményt. *Alighanem az utasok kisebbik hányada fizeti ki manapság a menetjegy teljes árát . . .*

Időközben azonban a díjszabások *áttekinthetetlenné* váltak, a piacon anarchikus állapotokat emlegettek. Az Egyesült Államok demokrata kormánya a maga részéről a teljes szabadversenyt helyeselte és 1978 végén meghirdette a *„nyílt égbolt" politikáját*. (Ennek értelmében a légitársaságok gyakorlatilag teljesen szabadon határozták meg tarifáikat, az IATA keretében korábban végzett árkoordináció így értelmetlenné vált.) A légitársaságok nagyobb része azonban „több rendet" — értsd: árkartellt — kívánt volna. A szakma romló helyzete az USA új, republikánus kormányzatát is rákényszerítette pozíciója újragondolására. Az alapot az IATA már idézett 1981. októberi közgyűlése teremtette meg A szervezet ekkor a kiutat az áremelésben és az árengedmények visszaszorításában látta. Egyik célkitűzés sem lett volna megvalósítható „szabadversenyes" körülmények között. A piaci részesedését — nyereségtömegét — növelni kívánó társaság ugyanis egyszerűen *nem hajtotta volna végre a döntést és ezzel versenytársai rovására gyarapodhatott volna*. A fejlett tőkés országok kormányai közötti tárgyalások végül is eredményhez vezettek, a kompromisszum körvonalai kirajzolódtak.

Az új árstruktúra lényege, hogy az egyes viszonylatokra egy „normál" tarifát állapítanak meg, melytől felfelé és lefelé csak meghatározott mértékben lehet eltérni. Így az első osztályú jegy ára *maximum 30 százalékkal haladhatja meg az „etalont", míg a másodosztályú tarifa a normálszinttől felfelé és lefelé 20 százalékos mértékben térhet el*. Az ilyen módon megállapított másodosztályú jegyeknél pedig a kedvezményes konstrukciók *maximum 60 százalékkal* lehetnek olcsóbbak.

A javaslatok kimunkálása még folyik. Meg kell még határozni — ez lesz valószínűleg a legnehezebb — az egyes útvonalakra a „normál" tarifát is. Úgy tűnik azonban, hogy a légitársaságok a fenti csomagtervvel még nincsenek kint a vízből (pardon: a levegőből). Strukturális gondjaik csak hosszabb időszak alatt oldódhatnak meg.

Gonda György—Szentgáli Péter

KISIKLOTT A LÉGVONAT

Fekete pénteknek számított a londoni Laker Airways számára február 5-e, *a csőd bejelentésének napja*. A hajdan legsikeresebbnek számító társaság kénytelen volt beszüntetni működését és csődgondnokot kérni. Bár a cég nehézségeiről sokan tudtak, a döntés még a korkurrenciát is meglepetésként érte. A nyilvánosság tájékoztatása után egyébként *törölték a járatokat*. Sőt, *egy, a levegőben levő gépet is visszarendeltek*. Utasok ezrei rekedtek ilyenformán külföldön, mert a *Laker-masina*, amely hazahozta volna őket, már sohasem érkezik meg. Laker úr — pardon: *Sir Laker*, hisz üzleti sikereiért a királynőtől kiérdemelte a címet — *„égvonatja"* (ő használta ezt az elnevezést) *„légvonattá" vált*. A vég tehát *szomorú*. Kevesen gondolták volna 1977-ben, hogy ilyen lesz. Akkor indította meg ugyanis Freody Laker első járatait London és az újvilág között. Az új szolgáltatás alapjaiban különbözött a hagyományos légitársaságokétól. Nem adtak étkezést, nem vetítettek filmeket és csak kis csomagot vettek fel. Nem lehetett előre lefoglalni a helyet, az utas egyszerűen kiment a repülőtérre, és ha talált helyet, elrepült. Ha az aznapi gép tömve volt, várt. Majd legközelebb. A Laker-cég így nyilvánvalóan *nem versenyezhetett* a nagy légitársaságokkal kiszolgálásban, árban viszont verhetetlen volt. Sir *Freddy* jegyei a menetrendszerű járatokra szólóknak csupán negyedébe-ötödébe kerültek. Az „égvonat" azonnal népszerűvé vált és az első hónapok átlagos nyeresége egymillió fontot tett ki.

Laker persze *nem volt varázsló*. Nem volt viszont sok gépe, nagy adminisztrációs vízfeje, külön terminálja, képviseleti hálózata. A megtelt repülőgép bevételének így alig kellett többet fedeznie a változó költségeknél (az üzemanyag, a pilóta bére stb.) Sir Freddy azonban az egész világot berepülő hálózatról álmodozott. Egymás után jöttek az újabb gépek, terjeszkedett a hálózat és természetesen *emelkedtek* a fix költségek is. Egyre nagyobb összeget tett ki az a gépamortizáció, melyet a jegyekre „szét kellett osztani". Közben a versenytársak is *felébredtek* és különböző konstrukciókkal igyekeztek csökkenteni a Laker Airways és az ő áraik közötti szakadékot. Ők tehát versenyképesebbé váltak, miközben Lakerék költségszerkezete egyre romlott. Sir Freddy „előremenekült". Agresszíven növelni kívánta forgalmát abban a reményben, hogy így ellensúlyozni tudja a csökkenő nyereségrátát. Az eredmény — hiszen új gépek kellettek és a kevésbé frekventált útvonalakon is meg kellett jelenni — növekvő veszteség volt. 1980 nyarától azonban a cég forgalmán is érződött a recesszió, az utas és teherszállításból eredő bevételek csökkentek. A „cseppet a pohárban" az az óriáshitel jelentette — 360 millió dollár — melyért Sir Freddy DC—10-eseket és légibuszokat vásárolt. A cég romló pénzügyi helyzetében már a múlt évben *megkezdődtek a tárgyalások a hitelezőkkel* és az amerikai bankoktól Lakernek sikerült is egyéves *moratóriumot* kapnia. A jelek szerint az európai bankkonzorciummal nem volt ilyen szerencséje és főként nem talált a cég az adott helyzetben újabb hitelezőkre.

Maradt tehát a csődeljárás. Sir Freddy *veszített*. (A lovagi cím sorsáról nem szólnak a jelentések). Felívelésének azonban van egyértelmű *haszonélvezője* is: *az utas*. A Laker-kísérlet hatására ugyanis a legtöbb konkurrens *kénytelen volt árat csökkenteni, ösztönző túraterveket kidolgozni — ezt pedig már aligha lehet visszacsinálni*.

Nem csodaszer, de...

AZ INTERFERON-SZTORI

Voltak, akik csodaszernek kiáltották ki, sokan ma is bíznak benne, mások a vártnál csekélyebb eredmények hatására már-már leírták a gyógyászat eszköztárából. Kétségtelen azonban, hogy az utóbbi évtizedek egyik legvitatottabb s egyben legreménytelibb anyaga az interferon.

Több mint húsz éve, 1958-ban *influenzavírussal fertőzött* tyúktojásban fedezték fel. A tojásból kivont ismeretlen anyag csirkeszövet-tenyészetbe juttatva, jelentősen *megnövelte* a sejtek ellenállóképességét az influenzás fertőzésekkel szemben. A gyors iramban megindult kutatás csakhamar kiderítette, hogy az újonnan felismert fehérje kölcsönhatásba lépett a sejttel és így akadályozta meg a vírusfertőzést.

A következő feljegyzésre érdemes *hazai* dátum 1961. Az interferon ekkor szerepelt először egy jelentés részeként. A jelentést a *Szegedi Orvostudományi Egyetem* mikrobiológusai készítették, akik már ekkor fölfigyeltek a témában rejlő lehetőségekre. A csoport hivatalosan 1963-tól foglalkozhatott az interferonnal. Idejében, bár egyelőre minden feltűnés nélkül kezdték a munkát. A magyar *közvélemény* először 1970-ben, a Delta hasábjairól értesülhetett az új anyag felfelé ívelő karrierjéről. 1974-ben azután a hazai kísérletek vezetője, *Oláhné Béládi Ilona* professzorasszony fogott tollat, hogy vázolja munkájuk célját és addigi eredményeit. Az események ettől kezdve mind külföldön, mind idehaza felgyorsultak.

A történet következő fejezete előtt azonban illendő bemutatni magát az anyagot, legalábbis azt, amit ma tudunk róla. Ez sem kevés. Az emberi interferon *kis molekulasúlyú fehérje,* amely különböző *élő sejtekben* keletkezik bizonyos külső anyagok és vírusok hatására. Az interferon létrejöttének folyamatát még nem ismerik minden részletében, ám azt tudják, hogy az emberi sejtek *többféle* interferont termelhetnek. A kutatók jelenleg *alfa, béta* és *gamma* típust különböztetnek meg aszerint, hogy mely sejtekből állították elő őket, s hogy milyen a hatásuk. De különböznek egymástól az *egyes élőlények* interferonjai is. Ez azt jelenti, hogy patkányinterferon csak patkányokra, az emberi interferon — mely 166 aminosavból és szénhidrátokból áll — csak emberekre hat.

A kísérletek természetesen, leginkább az interferon *hatását* igyekezték feltárni. Az első felismerés *vírusellenes* tulajdonságának kimutatása volt. A hatvanas évek elején tapasztalható fellángolás azonban — elegendő tisztított interferon hiányában —, hamarosan alábbhagyott. Pedig az elvégzett klinikai kísérletek tapasztalatai igencsak biztatóak. Úgy tűnik, az interferon *leginkább éppen a vírusok legyőzésében* segíthet az orvosoknak. Alkalmazásával gyógyulást értek el herpeszes szemfertőzés, övsömör, veleszületett rubeola, influenza, fertőző májgyulladás és egyes vírusos bőrbetegségek esetében. A tény önmagában is nagy jelentőségű, hiszen *már kialakult vírusbetegségek ellen mindmáig nem rendelkezünk megfelelő gyógyszerekkel.* Az interferon ráadásul *nemcsak* egy bizonyos vírus ellen ad védettséget. Az utóbbi néhány évben angol, amerikai és izraeli kutatócsoportok kiderítették, hogy az interferon végső soron bizonyos enzimek segítségével *a sejtet támadó vírus fehérjeszintézisét gátolja meg.* E felismerésekben szerepe volt többek között a magyar származású, Amerikában élő tudósnak, *Lengyel Péternek* is.

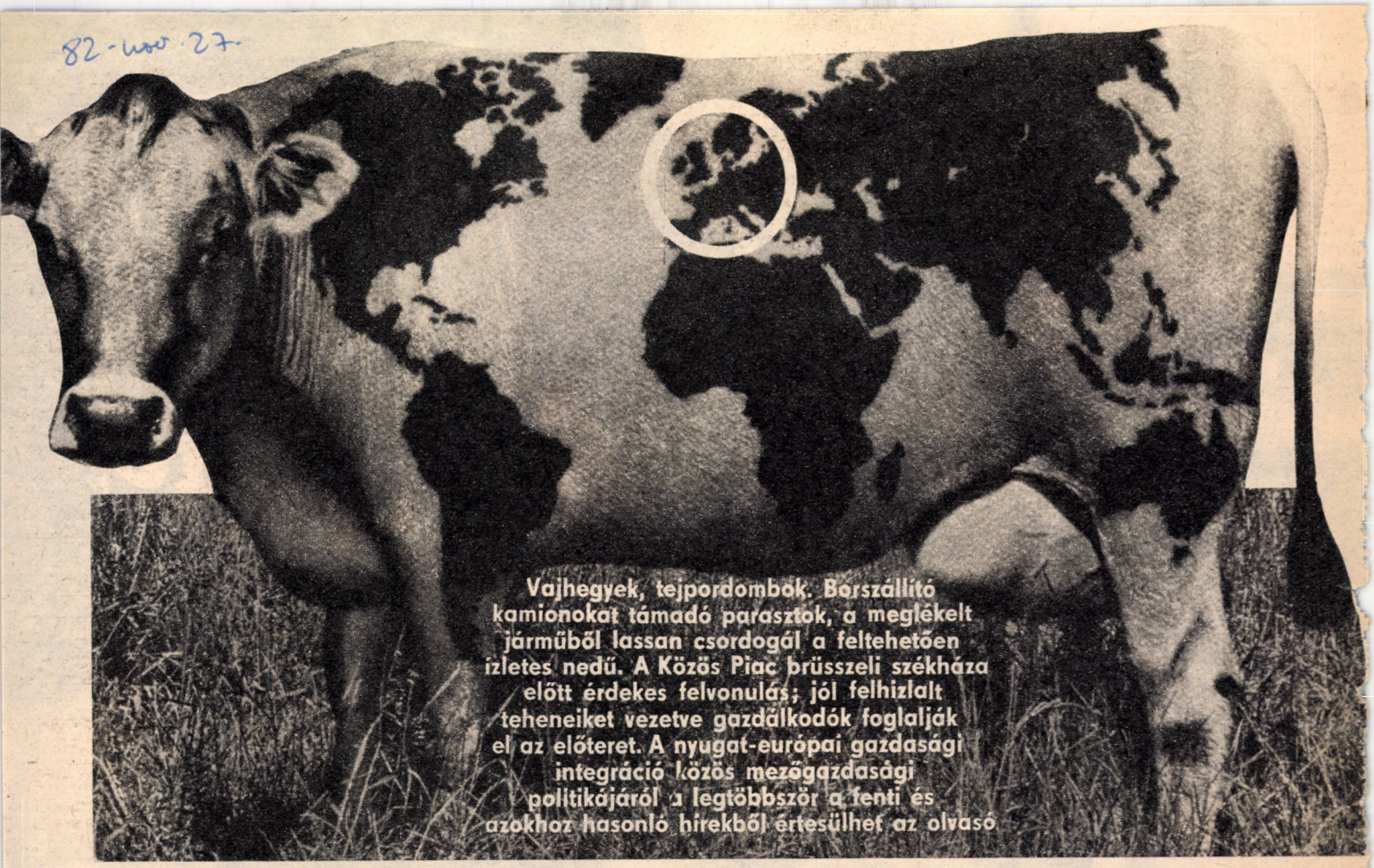
Az interferon másik jelentős tulajdonsága, hogy *szabályozó hatást fejt ki a szervezet védekező rendszerére.* Fokozza a különböző fehér vérsejtek — így az úgynevezett gyilkos sejtek — idegen sejteket felemésztő működését, de gátolhatja is az immunrendszer egyes sejtjeit, bár ezt emberen még nem sikerült kimutatni.





Charles Weissmann professzor a Biogen-cég laboratóriumában a génsebészeti interferongyártás folyamatát ellenőrzi

82-ww 27.



Vajhegyek, tejpordombok. Borszállító kamionokat támadó parasztok, a meglékelt járműből lassan csordogál a feltehetően ízletes nedű. A Közös Piac brüsszeli székháza előtt érdekes felvonulás; jól felhizlalt teheneiket vezetve gazdálkodók foglalják el az előteret. A nyugat-európai gazdasági integráció közös mezőgazdasági politikájáról a legtöbbször a fenti és azokhoz hasonló hírekből értesülhet az olvasó

Közös Piac
— közös bajok

Az éléri a tehenek esete

A Közös Piac létrehozásakor a tagállamokban foglalkoztatottak mintegy 15 százaléka kereste kenyerét a mezőgazdaságban, súlyuk azonban ténylegesen a politikai életben ennél nagyobb volt. Egyes pártok erősen függtek *a mezőgazdasági vidékek szavazataitól,* más politikusok a vidék hagyományos képét féltették, néhányan pedig stratégiai okokból kívánták a termelés szintjén megőrizni. A parasztokat tehát — ez volt a cél — meg kellett védeni a világpiaci árak ingadozásából és az időjárás kiszámíthatatlanságából eredő veszélyektől. Erre szolgált és szolgál elvileg ma is az EGK közös mezőgazdasági politikája.

A rendszer jellemzője, hogy a mezőgazdasági termelés mintegy 70 százalékára mesterséges, a parasztoknak mindenképpen jövedelmet biztosító árakat állapít meg. Ha a piaci árak az „intervenciós" árak alá esnek, úgy a közösség a termékeket a magasabb áron felvásárolja és *tárolja* addig, ameddig az ismét emelkedő piaci árakon nem tudja azokat értékesíteni. Mit sem érne persze a rendszer, ha nem korlátozná az olcsóbb világpiaci árakon behatolni kívánó importot. Az EGK tehát a külső szállítók áruira lefölözést vet ki, ennek mértéke az „intervenciós" ár és a folyó piaci ár függvényében állandóan változik. Ha pedig a Közös Piac termelői külföldön kívánják árujukat eladni, úgy a közösség költségvetése fedezi az alacsonyabb világpiaci árral szemben jelentkező különbséget. A közös mezőgazdasági politika tehát garantálja „belül" a mezőgazdasági termelők jövedelmét (és egyben *a reálisnál magasabb* árat fizettet meg a fogyasztóval), korlátozza a behozatalt és támogatott exporttal támaszt másoknak külföldön konkurrenciát. Nem csoda, hogy a nagy mezőgazdasági exportőrök — élükön az Egyesült Államokkal — a közös mezőgazdasági politikát születésétől fogva támadják...

Egyre több azonban a bíráló hang „házon belül" is. A rendszer ugyanis — elkerülhetetlenül — arra ösztönzi a parasztokat, hogy minél több árut termeljenek és adjanak át *fix áron* a közösségnek, jövedelmük így lesz a legtöbb. Az EGK költségvetése így sokszor olyan termelést ösztönöz, melyre piaci kereslet nincs, az áru csak veszteséggel értékesíthető tárolása pedig sokba kerül. 1980-as statisztikák szerint a Közös Piac *tejporból* csaknem 40 százalékkal, míg *cukorból* mintegy 30 százalékkal termelt többet a fogyasztásnál, de jócskán meghaladta az igényeket a felvásárlás *vajból, baromfiból, disznóhúsból, búzából* és *borból* is. Az EGK tavaly mintegy 13 milliárd „ecu"-t (ez a közös piaci elszámolási egység ma valamivel kevesebb, mint 1 dollárt ér), volt kénytelen a közös mezőgazdasági politikára költeni és az elmúlt húsz évben az összeg állandóan nőtt, a feleslegtermeléssel párhuzamosan. A tejfogyasztás például már évek óta stagnál Nyugat-Európában, a termelés viszont ennek ellenére évente mintegy 3 százalékkal nő. Igen előnyös ugyanis közösségi felvásárlásra termelni: a vajért a „tízek" 53 százalékkal, marhahúsért 52 százalékkal fizetnek többet, mint a világpiac és a „belül" eladott búza és cukor is több, mint 30 százalékkal hoz többet,



MH hétvége

1982.
november 27.

A MAGYAR HÍRLAP
MELLÉKLETE

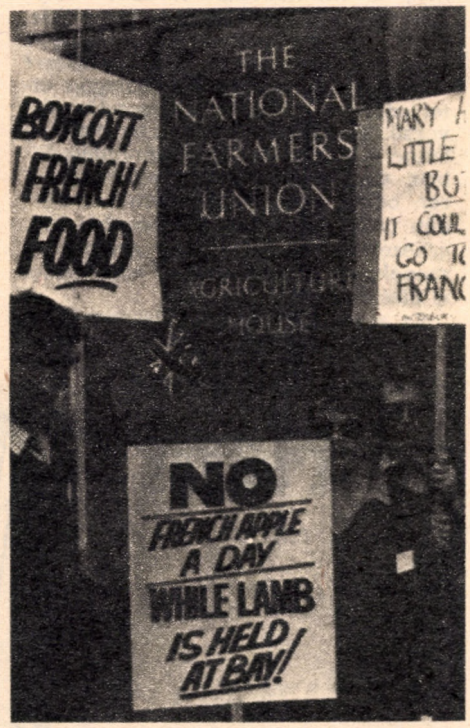
mintha „csak úgy" külföldön kellene eladni.

További problémákat okoz az „azonos termék, azonos EGK-ár" elve. A rendszer célja, hogy az egyes országok termelői — ha termékeiket az EGK-n belül adják el — egész évben azonos jövedelmet élvezzenek. A valóságban azonban a nemzeti valuták árfolyamai nem fixek, hanem egymással szemben *folyamatosan változnak*. Felértékelődik a font? Az angol paraszt kevesebbet kapna, ha exportálna az NSZK-ba. Leértékelődik a líra? Valóságos árfolyamon elszámolma az olasz gazdálkodó jutna nem várt jutalomhoz. Mindez megengedhetetlen — vélték a mezőgazdasági miniszterek és feltalálták a közösségen belül a *„zöld pénzt"*, a mesterségesen meghatározott, hosszabb időre érvényes mezőgazdasági árfolyamokat. Így nem jár rosszul az angol farmer, ha a font felfelé mozog, mivel a határon a tényleges és a „fix" árfolyam különbözetét megkapja. A példánkban szereplő olasz kollégájától viszont ugyanilyen módszerrel az érdemtelenül szerzett jövedelmet elvonják. A termelők hamarosan megtanultak alkalmazkodni a bürokráciához. A fáma szerint a belga parasztok mostanság gyakran hajtják át marháikat éjjel a határon. Holland területre érve az állatokat levágják, majd a húst visszaviszik Belgiumba, ahol a határon az árfolyamkülönbözet miatt nekik járó 8,5 százalékos „importtámogatást" *törvényesen felveszik*. Az elérhető jövedelemnek persze határt szab, hogy egy marhát csak egyszer lehet levágni. Ezt a problémát oldották meg az ír parasztok abban az időben, amikor az aktuális árfolyamok mellett Nagy-Britannia importja élvezett bizonyos támogatást. Az ötletes farmerek *teherautóra rakták* gabonájukat, áthajtottak a határon és felvették a kompenzációt, majd egy vámhivatalmentes úton ismét visszahajtottak Írországba. Másnap az utazás kezdődött elölről. Ha változtak az árfolyamok és a közösség az ír importot kezdte támogatni, úgy értelemszerűen megváltozott a kamionok mozgása is, az új helyzetben az északír termelők vitték át gabonájukat Írországba.

Az „örökmozgó búza" története is segített abban, hogy brüsszeli körökben egyre többet beszélnek a közös mezőgazdasági politika reformjának szükségességéről. Magától értetődő, hogy az egyes tagállamok gazdasági érdeke korántsem azonos. Olaszországban a dolgozók 13 százaléka a mezőgazdaságból él, az Egyesült Királyságban kevesebb, mint 3 százaléka. Franciaország mezőgazdasági termékekben jelentős exportőr, az ő gazdálkodói számára a jelenlegi EGK-politika egyértelmű jótétemény. A nyugatnémetek viszont importra szorulnak és így a közös mezőgazdasági politika őket a világpiacinál magasabb árak megfizetésére kényszeríti. A reform tehát az egyik államban növelné, a másikban viszont csökkentené a meglevő feszültségeket. A közösségben ma ugyan már csak a dolgozók 8 százaléka él a mezőgazdaságból, a kormányok azonban változatlanul keresik a vidéki szavazók kegyét...

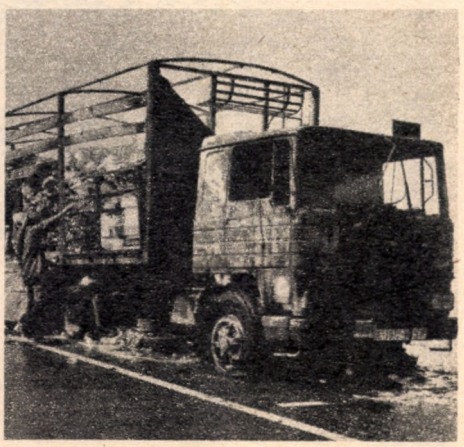


Vajhegyek az NSZK-ban



A francia mezőgazdasági termékek dömpingje ellen tüntető angol farmerek

Kifosztott és megrongált spanyol kamion valahol Dél-Franciaországban



A reform szószólóinak hangja úgy tűnik, erősebb azóta, hogy 1978-ban az EGK-költségvetésnek sikerült több, mint 1 millió tonna tejport és negyedmillió tonna vajat „összetámogatni". Akkoriban kilátástalannak tűnt a túltermelésből való megszabadulás. Az EGK-bizottság azonban megtalálta a vajhegyek és tejpordombok leapasztásának módját. Az „eurokraták" szövetkeztek a másik jelentős exportőrrel, *Új-Zélanddal* és közös erőfeszítéssel „feltornászták" a világpiaci árakat. A magas manipulált jegyzéseken pedig már túl lehetett adni a felhalmozott raktárkészleteken.

Mindez persze nem minden esetben járható út, hiszen a Közös Piac például lényegesen kisebb mértékben tudja a búza világpiaci árát befolyásolni, mint a tejporét. Az EGK-bizottság a közelmúltban kísérleti jelleggel több újítást vezetett be. 1978 óta így a garantált árak évenkénti emelése tudatosan kismértékű volt. Ez a megoldás nem bizonyult túlságosan szerencsésnek. A termelők jövedelme továbbra is attól függ, milyen mennyiséget adnak el a bizottságnak tekintet nélkül arra, mennyi lenne a piac tényleges igénye. A felvásárlási árak mérsékelt emelése viszont csökkentette a mezőgazdaság jövedelmezőségét (hisz a költségek általában jobban nőttek). Több reménnyel kecsegtet egy másik módszer: a termelőknek egy bizonyos mennyiség felett csak *csökkentett támogatás* jár. Így legalább a költségvetés nem kifejezetten túltermelést ösztönöz. Vannak olyan elképzelések is, hogy a Közös Piacnak csak a szegény termelőt lenne szabad támogatnia, a gazdagok gondoskodjanak magukról. Az ilyen elveket persze sokkal könnyebb megfogalmazni, mint ténylegesen alkalmazni. Valamit azonban kétségkívül tenni kell. A közös mezőgazdasági politika gazdasági hatása ugyanis — finoman szólva — nem egyértelmű, a tagországok egy részének támogatása mellett pedig a rendszer más államok részéről egyértelmű kritikában részesül. Ha nem lesz reform, úgy Nyugat-Európában a közös mezőgazdasági politikát alighanem valamifajta szent tehénnek fogják tekinteni: egyre többe kerül, de mit lehet tenni, már hagyománnyá vált...

Gonda György—Szentgáli Péter

Francia gazdálkodók tüntetése Párizs utcáin



Nem vagyunk egyedül?

A Szovjetunió, az Egyesült Államok és további tíz ország tudósai október 22-én felhívással fordultak a világ kormányaihoz: közös erőfeszítéssel kíséreljék meg a kapcsolat felvételét *az esetleges Földön kívüli civilizációkkal.* Rádióteleszkópjaink és más eszközeink — hangsúlyozta a felhívás — már lehetőséget nyújtanának a kozmikus távközlésre, ha élnek másutt is értelmes lények rajtunk kívül. A rádiócsillagászati program két évtizeden át tartana.

Ez a javaslat, amelyet 68 tudós írt alá — köztük oly neves szakemberek is, mint az angol *Fred Hoyle*, a szovjet *Roald Szagdejev*, az amerikai *Carl Sagan*, valamint a szintén amerikai, kétszeres Nobel-díjas *Linus Pauling* — természetesen világszerte igen nagy érdeklődést keltett. A csillagászok között azonban korántsem alakult még ki egységes álláspont abban a tekintetben, hogy *valóban* léteznek-e civilizált lények más égitesteken is. Vannak, akik elvetik e feltevést. Közéjük tartozik *dr. Frank J. Tipler*, a New Orleans-i egyetem egyik munkatársa, aki alig néhány nappal a felhívás közzététele előtt, nevezetesen október 7-én *fantasztikus regénybe, nem pedig tudományos folyóiratba illő* elgondolásokat publikált a New Scientist című angol lap hasábjain.

Tipler szerint *egyedül* az emberiség jutott el a civilizációnak arra a fokára, hogy űrszondákat építsen és rádiótávcsövek segítségével hozzákezdjen más világok lakóinak kereséséhez. Véleménye szerint a Tejútrendszerben *sehol*, de valószínűleg más tejútrendszerekben sem található egyetlen olyan bolygó sem, amelyen magasabb rendű élet lenne. Egyrészt — állítja — rendkívül valószínűtlen, hogy a legkezdetlegesebb egysejtű lényekből a Földön kívül bárhol másutt is kialakulhattak volna biológiailag fejlett és gondolkodásra képes lények, másrészt pedig...

Nos, az első érvén még lehet töprengeni, de a második már olyan *nyakatekert okoskodás*, hogy azt lehetetlen komolyan venni. Tipler ugyanis a világhírű magyar származású, amerikai matematikus, *Neumann János* egyik érdekes tételéből indul ki. Neumann kimutatta, hogy *(elvileg!)* építhetők olyan számítógépek, amelyek, megfelelő programozás esetén, és természetesen, technikai segédberendezések birtokában, *képesek önmagukat reprodukálni.* Egyes komputerszakértők úgy vélik, hogy ilyen fantasztikus gépek már a jövő évszázadban megvalósíthatók lesznek. Ha tehát — állítja Tipler — lenne valahol a Tejútrendszeren belül legalább egy olyan fejlett civilizáció, amely eljutott volna a Neumann-féle tétel felfedezéséig és gyakorlati alkalmazásáig, akkor ez a kultúra nyilván létre is hozott volna ilyen gépeket, s elhelyezte volna azokat az általuk a világűrbe kilőtt űrszondákban. A gépek felhasználnák a csillagokból származó sugárzást és begyűjtenék az űrszonda közelébe jutó kozmikus poranyagot, amelyet azután fel is használnának ahhoz, hogy önmagukhoz hasonló, újabb gépeket építsenek fel, mihelyt leszállnak egy bolygóra. Ezt a bolygót tehát *„értelmesen viselkedő" gépek sokasága népesítené be,* amelyek az idők folyamán tovább „szaporodnának", majd maguk is újabb űrszondákat építenének, és elindulnának további bolygók meghódítására. Tipler azt állítja, hogy „csekély" 300 millió év alatt az ilyen *gépek az egész Tejútrendszert meghódítanák* és minden bolygón elterjednének. „Tehát" — mondja ki a végső következtetést — „ha valahol lenne értelmes élet a világmindenségben, vagy legalábbis a Tejútrendszeren belül, akkor már nálunk, a Földön is lennének ilyen, idegenből ideérkezett gépek. *Minthogy pedig nincsenek, ez azt bizonyítja, hogy nincs is élet másutt!"*

Ez a legtipikusabban *áltudományos okoskodás* azonban éles ellentétben áll a valódi, tudományosan megalapozott véleményekkel. Az élet nem más, mint az anyag fejlődésének, szerveződésének legmagasabb állapota. Következésképpen, ha egy égitesten adottak a szükséges külső feltételek (például az atmoszféra kémiai összetétele kedvező az élőlények számára, van víz, a felszíni hőmérséklet nem túl alacsony, de nem is túl magas, és így tovább), akkor az első élő szervezeteknek *szükségszerűen* létre kell jönniük. Sok tudós híve annak a gondolatnak, hogy ez idő szerint a Szaturnusz Titan nevű holdján valósulnak meg a szükséges előfeltételek. Vagyis nem kizárt, hogy ezen az égitesten napjainkban van születőben az élet!

Pusztán csillagászati szempontokból ítélve meg a kérdést, elsősorban azt kell tisztázni, hogy miféle égitestek jöhetnek számításba az élet otthonaként. Sugárzásokat kibocsátó, nukleáris eredetű energiától fűtött, magas



A rádióteleszkóp — a kozmikus kapcsolatfelvétel eszköze (APN-felvétel)

A szabad idő üzletága

LESIKLÁS A CSÚCSRÓL

Szombat reggel. A felkelést laza futkározás követi a ház körül. A lábon speciális futócipő, „jogging shoe". A tréningruha könnyen kezelhető, műszállal kevert pamutanyagból készült. A délelőtt többi része síeléssel telik el. Közben természetesen változik a ruhatár is. A síruhát sícipő, síkesztyű és síszemüveg egészíti ki. (Hol van már az idő, amikor a lécet a más alkalmakkor is hordható bakancsra csatolták fel.)

Képzeletbeli időmérlegünk szerint a nap szabadidő-újságok áttanulmányozásával folytatódik. Az ilyen lapok skálája meglehetősen széles, a divatlaptól adott esetben a kanáritenyésztési szakorgánumig. Közben háttérként a HI-FI-ből zene szól. A kedvenc számokat az esti séta alkalmával sem kell nélkülözni, hisz „kísérőként" a fülhallgatós minimagnetofon — például a Sony „Sétáló Embere" — magunkkal vihető. Lefekvés előtt pedig a sokfajta elektromos játék valamelyike űzi el az álmosságot . . .

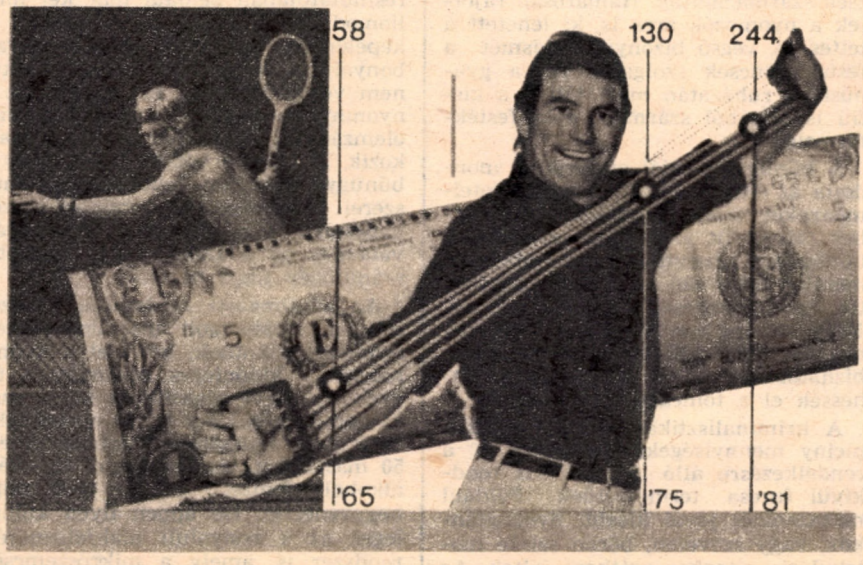
A fenti példák talán magyarázatot adnak arra, miért tartozott a fejlett tőkés országokban az elmúlt évtizedben a leggyorsabban növekvő ágazatok közé a szabadidőipar. A szabadidő megnövekedésével hirtelen megnőtt az igény a sportszerek és öltözékek iránt, a testápolás, a torna egyre népszerűbbé vált. Egyre többen kerestek a boltokban teniszütőt, korcsolya-felszerelést, kerékpárokat vagy a lakásban használható kondícionálógépeket. A fellendülést nem érintette a recesszió. Miközben a textilipar „válságiparággá" vált és a cégeknél rohamosan csökkent a munkáslétszám, addig a sportruházatot gyártók mérlege egészséges nyereséget és évről évre növekvő forgalmat mutatott. Persze nem mindenkinél és nem is egyformán. A kereslet kielégítésére ugyanis a korábban is ismert nevű, patinás gyárak voltak a leginkább képesek, a piacra újonnon betörni kívánók kénytelenek voltak a morzsákkal megelégedni. A fogyasztók széles köre számára vált így ismertté a nyugatnémet Adidas háromágú tulipánja, a honfitárs Puma ugró állat-emblémája vagy az ausztrál Speedo fecskefarokra emlékeztető márkajelzése.

A forgalom felfuttatását csupán a korábban meglevő kapacitással aligha lehetett volna végrehajtani. A megoldást a szakma vezető vállalata, az Adidas számára sem csupán a létező üzemek fejlesztése jelentette, hanem a termelés kihelyezése is. Ha manapság valaki Adidas tréningruhát vásárol, lehet, hogy brazil, thaiföldi, honkongi, tajvani vagy jugoszláv, s egyszer talán magyar termékhez jut hozzá. A tulipán vagy a három híres vonal persze jogosan díszlik a melegítőn. A nyugatnémet cég termékeit ugyanis a fenti országok mindegyikében gyártják, természetesen a központ tervei alapján, és folyamatos minőségellenőrzés mellett. Az Adidas megvizsgálja és jóváhagyja az alapanyagot, ellenőrzi a minőséget, majd az elkészült árut saját maga forgalmazza. A szállítókhoz az Adidast általában nem fűzi hosszúlejáratú szerződés, így a kereslet csökkenése esetén a megrendelések mérsékelhetők vagy adott esetben a termeltetés meg is szüntethető. A forma előnyei a nyugatnémet cég szempontjából nyilvánvalóak: nem kell beruháznia, állandó alkalmazásra munkásokat felvennie, az alapanyagról gondoskodnia. A szállítók mindezt elvégzik helyette. A fejlődő országok alacsony bérszínvonala pedig további nyereséget biztosít az Adidasnak. A forgalomra egyébként jellemző, hogy 1980-ban a nyugatnémet cégnek csupán a cipőkből 1 milliárd dollár bevétele volt. Termékei 150 országba jutottak el.

A sportszerpiac szakosodott. Ruházati termékben vezet az Adidas, te-



KERÉKPÁRRENESZÁNSZ
Fecskefarok, puma, tulipán



AZ AMERIKAIAK SZABADIDŐ-KIADÁSAI – MILLIÁRD DOLLÁRBAN
Az eladások érzékenyek az időjárásra

Dixon „nem tartja ésszerűnek" hogy egyes tulajdonságok csak bizonyos állatrendeknél fejlődtek ki. Miért nincs például olyan emlős, amely mint egy kócsag, a folyóparton állva villámgyorsan kapja el a halakat. Szerinte tehát még lehetséges a jövőben olyan emlős kialakulása, amely *négy gólyalábon állva, kócsag ügyességével halászik hegyes ormányával.* Az ugyancsak kipusztuló *bálnák* helyét egy, a pingvinekből kifejlődött állat veszi át, amely kiszürcsöli majd a tengerek krill állományát.

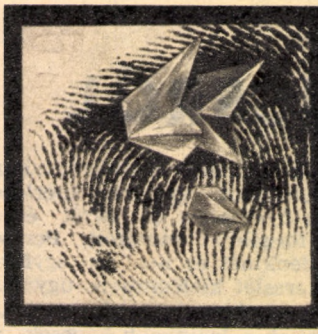
Lesznek olyan állatok, amelyeknek *virágsziromhoz hasonló formájú és színű füleire* rászállnak a gyanútlan rovarok, s a virágfülűek pedig bekapják őket. Ijesztő külsejű a vak, éjszaka járkáló ragadozó, amely a *denevér* utóda. Fülének „radarja" vetekszik a legjobb mai készülékekével. A denevérrel ellentétben nem a fákon él, hanem leszáll a „kiürült" földre. Két izmos mellső lábán jár, amelyek a szárnyakból alakultak ki, s hátsó lábait vállain keresztül nyújtja előre a zsákmányért, amit éles fogaival marcangol szét.

A nagy sikert aratott könyv *játék*, de egyben *sajátos oktatási eszköz is.* Bemutatja az élővilág *lehetséges* fejlődési útjait, segít megérteni a lezajlott alakváltozásokat. Kómikus vagy ijesztő állatai egy tehetséges, mesélő kedvű szakember agyszüleményei. Hiszen *senki* sem mondhatja meg, milyen lesz 50 millió év múlva az állatvilág. A fejlődés ugyanis *szükségszerű és véletlenszerű események előre nem látható láncolata.* Egy dolog azonban bizonyos: sem a Föld, sem pedig az állatvilág *nem* lesz olyan, mint ma, s bármily szomorú, nagyon is valószínű, hogy a mai *homo sapiens* egyetlen képviselője sem ellenőrizheti majd, igaza volt-e Dixonnak.

(z)



A szuperdenevér és a vadászó virágfülűek (1), Sivatagi óriás kenguru (2), Dixon a szuperdenevérrel (3)



ÁRULÓ SZEMCSÉK

Pár évvel ezelőtt felháborító gyilkosság kavarta fel a közvéleményt: egy beteges hajlamú férfi két kisfiút ölt meg. A gyilkost a rendőrség bravúros gyorsasággal kerítette kézre. A szűkszavú jelentésekből nem derül ki, milyen nagy szerepet játszott a sikeres nyomozásban a kémiai elemzés. Mint a nemrégiben megrendezett analitikai ankéton Leisztner László kandidátus a Bűnügyi Technikai Intézet tudományos munkatársa elmondta, a gyilkost festékszemcsék elemzése révén leplezték le, és azonosították. A halott kisfiú ruházatán felfedezett mikroszkopikus, tizedmilliméternél kisebb szemcséket — ilyenek bármelyikünk ruházatán bőven akadnak — alaktanilag és kémiai összetételüket illetően vizsgálták. Megállapították, hogy többségük a gyermek környezetében található tárgyakról származik. Több zöldszínű, háromrétegű szemcse például az iskolai mosdó ajtaján levő festékkel volt azonosítható. A gyermek hörgőiben azonban színes kvarcszemcséket találtak, amelyek eredetét a fiú környezetében nem lelték. A szakértők szerint ilyen szemcséket mozaiklapok készítéséhez használnak. Megvizsgálták tehát azokat az üzemeket, ahol ilyen természetű munkák folytak. A további elemzések már meglehetős biztonsággal jelölték ki azt a szűk területet, ahonnan a kérdéses szemcsék származhattak. Hamarosan rájöttek a nyomozók arra is, ki lehetett a tettes. A végső bizonyítékot ismét a festékszemcsék szolgáltatták: a gyanúsított ruházatán megtalálták a kisfiú iskolájából származó zöld festéktörmeléket!

A bűnügyi kémiai analízis — mondotta az előadó — különleges követelményeket támaszt a szakértővel szemben. Mivel itt az elemzés eredménye bűnösséget igazolhat, vagy embereket menthet fel a vád alól, különösen fontos az elemzések megbízhatósága. Nagy szerepe van annak is, hogy minél rövidebb idő alatt, minél megbízhatóbban, minél olcsóbban végezhessék el a tömeges vizsgálatokat.

A kriminalisztikai kémia egészen piciny mennyiségekkel dolgozik, s a rendelkezésre álló „minták" is rendkívül furcsa természetűek. Például mákszemnél jóval kisebb üvegszilánkok, vagy szöveten, bőrön szinte molekuláris rétegben szétkent foltok. Az első feladat ezért mindig a minta elválasztása a hordozótól. A szilárd szemcséket mikroszkóp alatt különítik el, az eloszlatott, szétkent anyagokat pedig különféle kromatográfiás, extrakciós, sőt, hevítéses módszerekkel vonják ki előfordulási helyükről. A minta tömege szerencsés esetben néhány ezredgrammnyi (10^{-6}), de dolgoznak ennél kisebb mennyiségekkel is. Alkotórészként nanogrammnyi (10^{-9}), sőt pikogrammnyi (10^{-12}) mennyiségeket határoznak meg!

S ráadásul a kriminalisztikában nemcsak a minta elemi összetételére kíváncsiak — mennyi szén, oxigén, hidrogén, nitrogén stb. van benne — hanem arra is, milyen vegyületek alkotják. Tehát az elemzések során a szerves vegyületeket azonosítani is kell. A modern analitikai kémia, szerencsére, ha nem is rutinszerűen, de már alkalmazza az ilyen kis mennyiségek meghatározására szolgáló módszereket. Ilyen például néhány különleges kromatográfiai eljárás, a tömegspektroszkópia, a színképelemzések különféle vállfajai, s ezek kombinációi.

Fontos a mikroszkópikus tárgy alakjának, fizikai tulajdonságainak vizsgálata is. A nagy nagyítású optikai mikroszkópok és az elektronmikroszkópok (50 ezerszeres nagyítás) segítségével nemcsak a szemcsék alakja, hanem törésmutatója, kristályszerkezete is meghatározható. Az üvegek törésmutatójában például már két milliomodrésznyi eltérés is észlelhető. A képelemzés munkája azonban olyan bonyolult, hogy számítógép nélkül nem végezhető el. Ez egyébként a nyomnyi mennyiségű anyagok kémiai elemzésének kiértékelésére is vonatkozik. Magától értetődik tehát, hogy a bűnügyi technikai laboratórium műszerei számítógéppel vannak összekapcsolva, s a műszerek munkáját, valamint az adatokat egy nagyobb számítógép fogja össze.

Az alkalmazott módszerek, műszerek jól összehangolt analitikai láncot, rendszert alkotnak, amelyet a kriminalisztika különleges kívánalmait figyelembe véve alakítottak ki. A maga nemében például szinte egyedülálló az a hazai fejlesztésű készülék, amely 50 másodperc alatt végez el egy véralkohol elemzést, évente több mint negyvenezret. De éppen ilyen különleges az a bonyolult alakfelismerési rendszer is, amely a mikroszemcsék azonosítására szolgál.

Zádor Erika

niszütőt azonban már nem gyárt. E sportág kedvelői a párducos Slazengért keresik. Az asztalitenisz szerelmesei viszont a japán Butterfly és Dunlop márkákért rajonghatnak. A piacnak természetesen éppúgy megvannak az olcsó tömegigényeket kielégítő cégei, mint mondjuk a textiliparnak és éppúgy megtalálhatók a szektor Chanel-jei is. Sícipőt például lehet venni párszáz schillingért, de többezerért is. A vásárlók pénztárcájára a legtöbb nagy gyártó igyekszik tekintettel lenni. Forgalmuk növelése érdekében gyakran — azonos márkanév alatt, de eltérő minőségben — ugyanazt a cikket többféle változatban kínálják. A Fischer-cég például síléceit 20—30 féle változatban dobta piacra, a neves márkájú sportszer „státusszimbólum" ugyan, de kispénzűek számára is hozzáférhető. Az ilyen megoldásokra a kíméletlen konkurrenciaharc kényszeríti a vállalatokat. A sportszergyártók ugyanis — bármennyire is valószínűnek tűnt ez valamikor — nem tömörültek kartellbe. Éppen ellenkezőleg. Vérre menő verseny folyik a „teniszütőklub" tagjai, azaz a nyugateurópai és az amerikai vállalatok között. Sőt, megjelentek az első protekcionista intézkedések is, amikor 1981 elején több fejlett tőkés ország a nyugatnémet sportszerbehatolást korlátozó rendszabályokat léptetett életbe.

A konkurrenciaharc évtizedünkben érezhetően erősödött. A sportcikkeket gyártó iparág aranykorának ugyanis — úgy tűnik — vége. Az ok — vélik a megfigyelők — nem elsősorban a gazdasági növekedés stagnálása az OECD-országokban. Azt persze, hogy a konjunktúragondok befolyásolják a forgalmat, értelmetlen lenne tagadni. A munkanélküli segélyre kényszerített dolgozó ugyanis aligha fog drága nyaraláson gondolkodni és márkás széldeszkába beruházni. A fő ok az, hogy a piac telítetté vált. A fogyasztók szívesebben költenek HI-FI-re, az elektronikára. Mindez persze nem azt jelenti, hogy a testkultúra népszerűsége csökkent. Síelni azonban kölcsönszereléssel is lehet menni.

Míg öt évvel ezelőtt a síelők mindössze egyharmada használt bérelt lécet, addig manapság a felük kölcsönöz. Nem kedvez a profitoknak az sem, hogy a fogyasztók ritkábban cserélik felszerelésüket, nem kívánják azonnal „követni a divatot". A sífelszerelést gyártóknak új körülményekhez kellett hozzászokniuk.

Az elmúlt két évtizedben a piac évente 15—30 százalékkal bővült, tavaly viszont több neves gyártó csökkenő értékesítésről számolhatott be.



MÉG TART A LÉCDILEMMA
A márkás sportszer státusszimbólum is

Az eladások egyébként éppúgy érzékenyek az időjárásra, mint például a mezőgazdasági termelés. Az elmúlt két szezonban például nem volt jó hó az USA üdülőhelyein és a déli Alpokban. Következmény: a kereskedők nyakán maradt sok felszerelés, ezért a gyártóktól kevesebbet tudtak rendelni. Márpedig aki a szezonban nem vett egy új Kneissl sílécet, az Tyroliakötést sem szerzett be és nem volt igénye — egy harmadik cég által gyártott — síruhára sem. A helyzetre jellemző az utazási irodák jelentése a tavalyi évről. Bár az 1981—82-es téli szezonra több utat sikerült eladniuk, mint egy évvel korábban, általános vélemény szerint az átlagos turista ma „fukarabb", kevesebbet költ. És természetesen az útra kevesebbet „ruház be".

A szabadidőipar mintegy 10 éven át tartó konjunktúrája előre látható volt. A prognózist azonban nem ugyanolyan módszerekkel kellett elkészíteni, mint a réz londoni tőzsdei árának jövőbeni alakulásáról rendelt elemzést. A „boom"-nak ugyanis elsősorban nem gazdasági, hanem társadalmi okai voltak. A megnövekedett szabadidő megváltoztatta a fogyasztók életmódját, új igényeket teremtett. Ennek előrejelzésére azonban nem a közgazdaságtan, hanem a szociológia volt hivatott. Vagyis: ily módon segítheti például e sajátos tudományág a gazdasági döntéseket.

Gonda György—Szentgáli Péter

SZŰK ESZTENDŐK

A bőség után hozzá kell szokni a szűk esztendőkhöz. Legalábbis ezt a következtetést sugallják a francia sí-gyártók tavalyi mérlegei. A Rossignol-lécek iránti kereslet — a cég a világpiac negyedét mondhatja magáénak — két év alatt 20 százalékkal visszaesett. A síkötések specialistája, a Salamon-cég 1981-ben 10 százalékos csökkenést regisztrált. Veszteséggel zárta az évet a síruhákat gyártó Fasalp is. Sovány vigasz mindannyiuknak, hogy a versenytársaknak sem *ment jobban, gondokkal küszködik az osztrák Blizzard, az Atomic, a Kneissl és a Fischer is.*

Két szezonnal korábban a Rossignol még 2 millió pár lécet értékesített, tavalyra azonban a frgalom 1,6 millió párra zuhant. Ilyen mennyiség mellett egyelőre sikerült ugyan elkerülni a veszteséget, érdemleges nagyságú profitról azonban már nem lehetett szó. Az idei év kilátásai sem jobbak. A Salomon viszont könnyebben át tudja majd ezt az időszakot vészelni. Bár a síkötések eladásának növelésére a vállalat aligha számíthat, a nemrég indított sícipőgyártással az idén valószínűleg még nyereséges maradhat. A cég önbizalmát az is növelheti, hogy a nehéz időkben is *sikerült megőriznie* a tőkés világban a vezető helyét. A legnagyobb konkurrens, az osztrák Tyrolia sem tudta a 20 százalékos világpiaci részesedését megnövelni.

A francia vállalatok termelésük 80 százalékát exportálják, legnagyobb piacuk az Egyesült Államok. A tavalyi év nyomasztó gondjai is elsősorban az USA-fogyasztók *tartózkodásával* magyarázhatók. A termelők most *Reagan*-jóslatának beteljesüléséért fohászkodnak: ha a recesszió a tengerentúlon az idén véget ér és megkezdődik a gyors fellendülés — úgy van reményünk eladásaik jelentős fokozására. Pozíciójukat az is javítaná, ha a dollár *tovább erősödne* a francia frankhoz képest. Ilyen körülmények között ugyanis áraik *versenyképesebbé* válhatnának, mint a konkurrenciáé.

Hetvennel a jégen

KÉSIK A NÉPSZÖRF

Óriási karrier! Az első szörf 1964-ben jelent meg Kalifornia partjainál, húsz évvel később pedig a vitorlások hetedik osztályaként ott lesz a Los Angeles-i olimpián.

A számítástechnikus Hoyle Schweitzer és a repülőgép-konstruktőr Jim Drake 1964-ben szabadalmaztatta a találmányát. Az ötlet lényege a testet és a vitorlát összekötő csuklószerkezet. 1975-ben megrendezték az első világbajnokságot, egy évvel később pedig Keszthelyen sor került a magyarországi versenyszerű bemutatkozásra. A Magyar Vitorlás Szövetség 1980 óta ismeri el hivatalosan sportként a szörföt.

Ahány gyártó, annyi típus. Egyesek szerint háromezer fajta van forgalomban, a nagy szériában készülő típusok száma háromszáz körül mozog. A három gyártóóriás: az amerikai piacot windsurferrel uraló Schweitzerék, az európai vizeken domináló windglidert készítő nyugatnémet Fred Ostermann-cég és az északi államokban népszerű deszkákat előállító belga Mistral sosem élt teljes békében. Viszonyuk tovább romlott, amikor a szörföt felvették az olimpiai játékok programjába. Amennyire kedvezett ez a döntés a sportág fejlődésének és elterjedésének, annyira kiélezte a konkurrenciaharcot. El kellett dönteni, hogy melyik deszka legyen a hivatalos olimpiai sporteszköz. Győzött a windglider, így Schweitzerék, a szörf szülei is kénytelenek voltak beengedni ezt a típust saját vadászterületükre.

A hazai szörfölés túljutott a státusszimbólum-korszakon. A deszkák számát csak becsülni lehet, Van, aki 1500-at, más tízezret mond közelítő adatként. A versenyzőknek a vitorlásszövetségben működő szörfbizottság vitorlaszámokat ad ki. Jelenleg a 230-as számnál tartanak. A 25 főnyi élgárdából négyen-öten ott lehetnek a rangos viadalokon — a mezőny közepén.

Az egyesületek a hivatalos külkereskedelmi forgalomban is szert tehetnek sporteszközökre, különböző vitorlákkal, vámmal együtt összesen ötvenezer forintért. És akik csak szórakozni akarnak? Azok itthon is hozzájuthatnak 20—30 ezerért.

A szörf bekerül a jövő lexikonjaiba, és a paragrafusok közé is. Eddig a vízi rendőrök tanácstalanul szemlélték a kis járműveket. Azért voltak tanácstalanok, mert nem járművek. A rendelet ugyanis úgy fogalmaz, hogy „fürdésnek minősül a hajózási szabályzat szerint vízi járműnek nem tekinthető úszó eszközök vízen történő használata is (vízibicikli, gumimatrac stb.)". A „stb."-be belefér a szörf is. Egyelőre. A szezon kezdetére várhatóan megjelenik egy szabályzat, amely a szörf helyét meghatározza. A sportolók bíznak benne, hogy ebben megkülönböztetik őket a hobbiszörfösöktől.

Eddig azonban, ha a rendőr meglátott egy vitorlát a Balaton közepén, igazán nem tudhatta, hogy éppen pihen egy tapasztalt, technikás versenyző, vagy egy kétségbeesetten az árbocba kapaszkodó tanuló alatt szabadult el a deszka. A versenyzők úgy vélik, hogy aki hatos szélben kimegy a vízre, az vissza is jön. A gyakorlat eddig őket igazolta, halálos baleset nem történt.

A hobbiból és a versenyszerűen szörfölők hasonló minőségű deszkát használnak. Két éve már, hogy az ALUTERV közreműködésével elkészült az alumínium szörf, amely tisztes haszon mellett is 13 ezer forintért lenne árusítható. Ostermann úr is eljött a bemutatóra, s ez ékesen bizonyítja, hogy van fantázia a dologban. A technológia ismert, a szerszámok is megvannak, csak éppen gyártó nem akad azóta sem. A „népszörf" egyelőre késik.

A szerkezet kezelésének tudományát sok helyen el lehet sajátítani. A szállodákban az üdülés ideje alatt tanfolyamokat szerveznek (különös tekintettel a külföldi vendégekre), és jó pénzért magánoktatók is hajlandók tanítványokkal vesződni. A kezdők egyesületbe is jelentkezhetnek, de ha valóban vízre akarnak szállni, ajánlatos szörföt is vinni magukkal.

Gyártották a szörföt Győrben, Budapesten, Boglárlellén. Készült prototípus Tatabányán, és másutt is fontolgatták a vállalkozás tervét, majd elvetették. S bár az érdeklődés óriási, ez megközelítőleg sem azonos a fizetőképes kereslettel. A külföldi üzletkötők pedig nem álltak sorba a magyar gyártmányokért.

Legalábbis eddig. Színre lépett azonban két magyar tervező és a Hungária Műanyagfeldolgozó Szövetkezet. A hóbortos amerikaiak annyi mindent kitalálnak, így hát nem csoda, hogy a vízi szörföt követte a hószörf, a homokszörf, az aszfaltszörf meg a jégszörf. És itt jönnek a magyarok. Tervezőink ugyanis oly módon csatlakoztatják a korcsolyákat a testhez, ami — mint mondják — jobb az eddig ismert megoldásoknál.

Az előző télen kísérletezgettek, alakítgattak, az év elején pedig megtartották a bemutatót. A Hungária vállalta a gyártást, mégpedig a kívánt mennyiségben. Itthon azokra számítanak, akiknek amúgy is van vízi szörfjük. Ők még rászánnak 5500 forintot (ennyi a „deszka" irányára), és a három-négy hónapos nyári szezont meghosszabbítják egy-két téli hónappal. A sportszer mulatságnak sem utolsó. Jó szélben hetven kilométeres sebességgel siklik, feltéve, ha gazdája talál hozzá jeget. Tíz centi vastagot. A bemutatót — biztos, ami biztos — a városligeti műjégpályán tartották.

Tőlünk északra viszont sokkal hosszabb a jeges szezon. A know-how-tulajdonos Generalimpex több partnerrel tárgyal az eladásról, egy svéd cég az elsők között érdeklődött. Bíznak benne, hogy az év végén megkezdhetik a próbaszállítást.

A jégszörf nemigen válik a tömegek sportjává Magyarországon. Üzlet talán lehet belőle.

L. Z.



JÉGSZÖRFPREMIER 1982 JANUÁRJÁBAN



VERSENY VAGY BEMUTATÓ?

Falus István felvételei

gű serkentőszert is tartalmaznak.) Megjelentek a „lecsupaszított", cukormentes, *koffein nélküli kólák* — s óriási sikert arattak. Nem utolsósorban az egészség megóvására indított reklámhadjárat hatására, amelyet jelentős részben a gyártó cégek finanszíroznak.

Divat lett a jó alak, a fogyókúra, az egészséges életmód. Ehhez az üdítőital-gyártók úgy kívánnak hozzájárulni, hogy kivonják a kalóriákat, a serkentőszereket gyártmányaikból, de az élvezet — szerintük — változatlan. Mindenesetre bombaüzletet hozott az üdítőital-piac „egészségreformja". A két vezető kólagyártó cég versenytársai azonban nem pihennek. Az egyik amerikai vállalat — kihasználva a Coca és a Pepsi „rendes" változatának magas cukor- és koffeintartalmát — piacra dobta új termékét, amelynek nemes egyszerűséggel az *Uncola* — vagyis Nemkóla — nevet adta. Kérdés persze, hogy mennyire tisztességes másik cégek termékeit közvetlenül, vagy inkább közvetve ilyen kihívó elnevezéssel támadni...

Az üdítőital-piac nagyjainak — de a kisebb cégeknek úgyszintén — nem kell kedvezőtlen fordulattól tartaniuk. A fejlett tőkés országok piaca nagyjából ugyan telített, de a fejlődő és a szocialista államok még igen ígéretes piacot jelentenek és jelenthetnek. (Elég csak arra emlékeztetni, hogy a Coca-Cola Magyarországon, Lengyelországban, Csehszlovákiában, Bulgáriában és Jugoszláviában több éve jelen van, Kínában pedig nemrégiben kezdték meg a sötét ital palackozását. A Szovjetunióban a Coca cég Fantáját palackozzák, s kapható a Pepsi kólája.) Az egyes országok üdítőital-fogyasztási statisztikái évről évre ütemesen emelkednek. Hazánkban például az emelkedés robbanásszerű volt, rövid idő alatt elértük a fejenkénti évi közel 160 literes fogyasztást! A szénsavas üdítő italok számára viszont — hosszabb távon — mind nagyobb konkurrenciát jelentenek a gyümölcslevek, amelyek nagy része koncentrátumból víz hozzáadásával készül. A gyümölcsök kitűnő alapanyagot jelentenek a gyümölcssűrítmények, gyümölcsvelők készítéséhez, ezekből pedig megfelelő keverési aránnyal kiváló természetes üdítők, nektárok gyárthatók. A jouce-piacon egyelőre a narancs a király, de nem sokkal marad el mögötte az alma és a paradicsom. Mind több egyéb gyümölcslé is forgalomba kerül, köztük jó néhány egzotikus, mint például a banán-, a mangó- és a kókuszlé. (A narancskoncentrátum — bálaszerű tömbökbe fagyasztva — egyébként fontos tőzsdei cikk, piacát elsősorban az USA és Brazília uralja.)

A világon a legtöbb gyümölcslevet az amerikaiak, a svédek, a svájciak és a nyugatnémetek isszák. Különösen az NSZK-ban növekszik gyors ütemben a gyümölcslevek fogyasztása, egy főre évente már 21 liter jut. Itt is jelentősen koncentrált a termelés, 12 cég állítja elő a teljes termelés 77 százalékát. A legnagyobb nyugatnémet gyümölcslégyártó a *Granini*, amely idén 16 százalékos forgalomnövekedésre számít a tavalyi 8 százalékossal szemben. Az NSZK-n kívül még 24 országban állítanak elő Granini márkanévvel ellátott gyümölcsleveket. Noha az NSZK gyümölcslépiaca csak kiragadott példának tűnik, hasonló folyamat megy végbe a világ többi országában is. Mind többen fogyasztanak a szénsavas üdítő italok mellett — vagy helyett — *tiszta gyümölcslevet*. A jelek tehát arra utalnak, hogy az üdítőital- és a gyümölcslégyártók ma még viszonylag zavarmentesen megférnek egymás mellett, de a jövőben már egymással is versenyezniük kell. Persze az sem kizárt, hogy érdekeltségeket szereznek egymás üzletágában, vagy pedig bővítik termelési profiljukat.

Az üdítő italok és a gyümölcslevek tartós konjunktúrája nemcsak a gyártóknak jelent biztos bevételt. A cégek hallatlanul nagy összegeket fordítanak közvetlen és közvetett reklámra, és ez nem kevés profitot biztosít a hirdetési, az ajándéktárgyakat gyártó vállalatoknak. Ugyancsak nem panaszkodhatnak az üveggyártók, a fémdobozok előállítói és a felsorolást még hosszasan lehetne folytatni. Mindez csak azt bizonyítja, hogy „frisseségiparágból" még sokan megélnek a háttériparban. Nem véletlen, hogy a tengerentúlon — némi túlzással — új mondás járja: *nem mind arany, ami fénylik, lehet üdítő ital is...*

Gonda György—Szentgáli Péter





René Arnoux a Forma–1 versenyek sztárja – hirdet

Egy NSZK-beli üzlet kalóriaszegény üdítőválasztéka



Fura dolog. Az ember egy napon fejébe veszi, hogy ír valamit az erdőről. Ami eleve dőreség, mert csak úgy az erdőről riportot keríteni olyan lehetetlen vállalkozás, mintha valaki arra keresne választ, mi a tenger? Na, mi? Sok víz. S az erdő? Sok fa. De így nem lehet valamibe belefogni. Pláne, ha az nem is hagyja magát.

A fontos dolgoknak ugyanis az a természetük, hogy elkezdenek munkálni, mocorogni az emberben. Előhozzák emlékeit, könyvespolcok felé lökdösik, kérdezősködésre kényszerítik. S ráébresztik a könnyelmű vállalkozót arra, hogy velük tényleg komolyan kell foglalkozni.

Az erdő ilyen. A többség kirándulóként ismeri. Vendégként. Tehát alig. A városi ember jó, ha meg tudja különböztetni a tölgyet a bükktől, de már bajban volna, ha egy gyertyánra vagy egy égerre kellene ráböknie. Miközben minden második tárgy, ami körülveszi, fából van. Illetve, ma már legfeljebb minden harmadik. Mert mit is írt Veszelszki Antal urunk két évszázaddal ezelőtt megfogalmazott könyvecskéjében? A tölgyfáról ezt: *„... a' fájja mind tűzre mind épületre jó, Sött a' terhek' elviselésére, hajók', malmok', hámorok', kallók', prések', és több kéz-mívek' fel-állítására legelsők... A' kovátsok 's Bányászok tsak ugyan a' szenével-is élnek."*

Az a világ elmúlt. A hajók, a malmok, a présekhez más matériából készülnek mostanában, azt meg, hogy kálló vagy hámor, jószerivel alig tudja valaki, mi a kórság lehetett. Ahogy a ló, a fa is kiszorult a civilizáció perifériájára. Vagy mégsem?

Amikor a tisztásra érünk, ahol a vágás folyik, a motorosfűrészek zaja és a Hiab-markoló hadonászása hátterében két pejkó ácsorog. Legelésznek.

— *Ezek?* — kérdem.

— Még szükség van rájuk. Előfordul, hogy egy gép bedöglik, olyankor a lovak a „tartalékgépek".

— *Ki bánik velük akkor? A lóhoz érteni kell.*

— Nálunk, aki ért a gépfűrészhez, annak nem szabad félnie a lótól sem.

Nagykanizsa központjából Springer Ferenccel, az erdészetvezetővel jöttem együtt. Negyed hétkor találkoztunk, mert munkakezdésre, hét órára, szerettem volna kiérni, már csak azért is, hogy ne legyen olyan városból jött délelőtti-idegen szagom, amit az erdő vadjain kívül az erdő munkásai is utálnak.

Ömlött az eső, a hét órából nem lett semmi. Az erdészetvezetőnek át kellett csoportosítani a brigádokat, egy-két embert le is teremtett, hogy a homokos, tehát járható részről jó időben hordták be a fát, most meg a kocsik nem tudnak bemenni az agyagos erdei utakra. Mit csináljanak most, kérdi az egyik brigadéros. Imádkozzanak egyet, aztán induljanak.

Érezhetően útban voltam, s bár Springer tiltakozott, hogy ilyenről szó sincs, jobbnak láttam letelepedni az irodájában. A szélárnyékban olvasgatni kezdtem a Zala megyei Erdő- és Fafeldolgozó Gazdaság, a ZEFAG üzemi lapját.

Hasznomra volt a szieszta, mert az újságból derült ki például, hogy a favágó ma már nemlétező fogalom. Mostanság fakitermelőnek hívják őket. Hogy ez a szó miért jobb, mint a régi, nem tudom. De az tény: a nevezettek az idén 314 ezer köbméter fát fognak Zalában kivágni, bocsánat, kitermelni. Olvasom aztán, hogy a modern Stihl fűrészgépek súlya 11,5 kiló, nem könnyűek tehát, viszont a görcsözéshez máig is a fejsze a legjobb eszköz, a máglyázáshoz pedig az emberi váll. Más. A svéd Kockums cég Fowardere gépe naponta 150 köbméter lombos fát képes lekérgezni, s ez 25 kézi ember munkája.

Kinn ömlött az eső, belemelegedtem az olvasásba. Az egyik cikkben ez állt: „A modern gépek ma még drágábbak, mint a kézi erő, de ha elfogynak az emberek, nincs más megoldás. Az elmúlt tíz évben 192 millió forintot költöttünk fejlesztésre, és csak ezzel tudtuk pótolni a csökkenő munkáslétszámot. Ami azt jelenti: minden kiöregedett vagy eltávozó embert 800 ezer forint értékű géppel kellett helyettesíteni..."

Ez már igen... Tudtam, a bányászat után a fakitermelés a legnehezebb munka, de gondolni sem mertem, hogy egy ember értékét, csak úgy, ki lehet szorozni. A művelet végeredménye pedig majdnem egymillió. Sok ez? Kevés?

Amikor úgy negyed nyolc tájban elindultunk Springer Ferenc kocsiján a liszói erdők felé, alighogy becsatoltam a biztonsági övet, rákérdeztem, mennyit keresnek ezek az emberek.

— Nem sokat. A munkához képest különösen nem. Majd meglátja odakint, ez nem babaruházás. Amellett minden fa döntése veszélyhelyzet. Aki ábrándozik, néha az életével fizet. Ha kíváncsi, kinn megmutatom a fizetéseket. Elcsodálkozik majd.

Egy fenyves szélén kiszállunk, onnan a Trabant nem bírná tovább, gyalog folytatjuk az utat. Bögölyök hada veti ránk magát, csapkodunk, ha messziről nézne valaki bennünket, azt hinné, két süketnéma beszélget az erdei úton.

Jó húsz perc után érünk a tisztásra.

— Ez a rész a Vaslik, véghasználati termelés folyik itt. Nyolc fatermelő csapatunk van, egy évben 120—130 helyen dolgoznak. Ez a jobbak közé tartozik. Az utak miatt...

Változatlanul esik. Az emberek közül kiválik egy vékonyarcú, erdészruhás férfi, közeledése maga a tiszteletttudás.

— Imre József — mutatkozik be. Springer Ferenc hozzáteszi, ő a szurdi kerületvezető erdész.

— *Hogyan lesz valaki kerületvezető?*

— Én, kérem, korábban ugyanúgy brigádban dolgoztam, mint itt a szaktársak, sőt, velük is voltam egy csapatban, majd fűrészes lettem. Stihles. Hetvenkettőben felvettek a soproni

