



Köztudott, mennyit szenvednek az autógyárak a japán konkurencia miatt. A szigetországi versenytársak általában bővítik piaci részesedésüket, árban verhetetlenek, ráadásul a legtöbbször termelékenyebbek is a többiekénél. A lelke mélyén a legtöbb autógyári vezető — gondoljuk — irigyli a parfümgyárakat, nekik talán kevésbé okoz fejfájást a „japán kihívás”. Van viszont a járműiparnak egy olyan ága, ahol feltehetően az autópiac helyzete számít irigylésre méltónak. Példa: az Egyesült Államokban értékesített új gépkocsik közül minden ötödik külföldi, jórészt japán. Ez az adat nyilvánvalóan emlékezetbe idézi a „régis szép időköt” — már az első olajárrobbanás után persze — amikor a külföldiek az USA piacának mindössze egytizedét uralták. A motorkerékpárgyártásban azonban az érintett amerikai gyártók szívesen elviselnének akár jóval nagyobb japán piaci részesedést is. A világág ugyanis kiábrándító.

Az egyetlen hazai motorkerékpárgyár, a *Harley Davidson* amely 1977-ben is csak az eladások 6,1 százalékát mondhatta magáénak, tavalyra viszont súlya már 4,5 százalékra esett vissza. Az igazsághoz hoz-

zártartozik, hogy „a japán uralom” a kisebb hengerűrtartalmú járművek kategóriájában már évtizedek óta tart. Egy 1980-as statisztika szerint a 291 és 790 köbcentiméter közötti sávban minden 100 vásárló közül csak *kettő választott más terméket, mint japánt*. A Harley Davidson viszont

Motorverseny

telítetté vált, s ha forgalmukat tovább kívánják növelni úgy meg kell mérközniük a Harley Davidsonnal. A szigetország motormonstrumai tehát megjelentek a kirakatokban és rövid időn belül népszerűvé váltak. A veszélyeztetett versenytárs 1978-ban dömpingvaddal fordult az USA Pénzügyminisztériumához. Bár igazát megvédte, a hatóságok a japánokkal szemben nem szabtak ki büntetést.

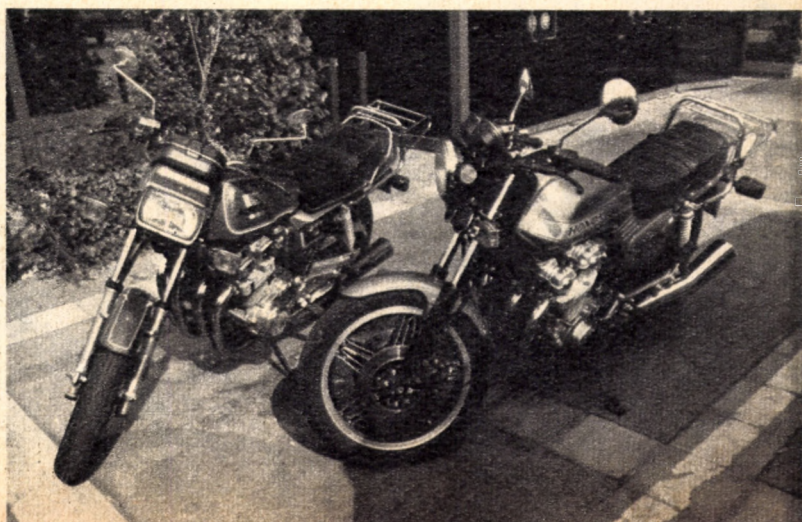
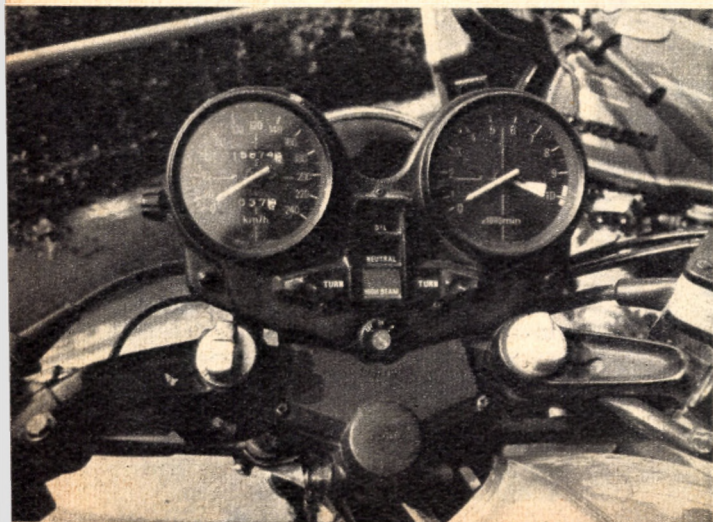
Akkoriban a legtöbb megfigyelő úgy vélte, a kormányzat „szabad kezét ad” a piaci erőknél. Azt is kevesen tartották valószínűnek, hogy a stagnálás hamarosan a japán motorkerékpárgyártást is eléri. Maguk az érintettek — a *Honda*, a *Yamaha*, a *Kawasaki* és a *Suzuki* — az évek óta tartó konjunktúra bővületében lázasan bővítették termelőkapacitásukat. 1982-ben lépett be például a termelésbe a Yamaha második üzeme, melyel a gyár évi egy millió darabbal tudta növelni termelését. Addigra azonban a vásárlókedv kezdett lanyhulni.

83. szept. 2.

A visszaesés jelei a fejlett tőkés országok csaknem mindegyikének piacán megfigyelhetők voltak. Az Egyesült Államokban 1973-ban 1,2 millió új motorkerékpárra adtak ki forgalmi engedélyt, tavaly már csupán 700 ezer darabot regisztráltak. A *japán piac mintha mentes lenne ettől a gondtól* — sugallják a statisztikák, hisz tavaly a sziget gyártói otthon tényleg 7,3 százalékkal több kétkerekűt értékesítettek, mint egy évvel korábban. Az „összesen”-rovat azonban félrevezető. Az egyes gyárak kö-

240-et persze nem megy

Suzuki—Honda csendélet



tek augusztusban

pénzüik. A tartási díjat persze nem vonjuk le ebből.

Az utóbbi években csökkent a létszám az anyaoththonban, az idén — augusztus közepéig — 29 terhes nőtt utáltak be. Öten még a szülés előtt elmentek, négyen lemondtak a gyerekről, ketten hazavitték. A többi újszülött csecsemőotthonba került. 1982-ben 4244 teljesen elhagyott 14 éven aluli gyermeket tartottak nyilván az állami gondozottak között. Elenyésző kisebbségük árva, a többségük szülei élnek, de a gyermekkel nem törődnek. Gyakran a tartási díj fizetése elől is bujkálnak. A gyerekről azonban kevesen mondanak le, azzal hitegetik magukat: „majd ha rendeződnek a dolgok”...

Jutka lemond a gyermekéről. El is akarta vetetni, csak kicsúszott az időből, mint Erzsi.

— A kertészetben vállaltam alkalmi munkát, söpörtem, gereblyéztem.

Kevés volt az ember, mindennap be kellett menni, így aztán nem jutottam el az orvoshoz — mondja Erzsi. Közzelebb áll a negyvenhez mint a harminchoz, sokadik terhességéből várja az ötödik gyermekét. Egy halva született, kettő állami gondozott, egyet magukhoz vettek élettársa szülei, hozzájuk azonban Erzsi nem teheti be a lábát. Születendő gyermekéről nem mond le, de egyelőre csecsemőotthonba adja, mert ő sem tud hová menni. Lakása nincs, csövezett. Ez már a harmadik terhessége, amit az anyaoththonban hord ki. Azt tervezi, hogy szülés után elhelyezkedik, alberletbe költözik élettársával, magukhoz veszik a gyereket. Négy éves kislányát évek óta nem látogatta, nemrégiben kérdezett felőle először.

Kati biztos benne, hogy ő magához veszi gyermekét. 19 éves szövdő. Szülei Csányban élnek, nyolc testvére közül hat állami gondozott, ő maga is

nevelőotthonban nőtt föl. Kisegítőn végezte el az általános iskolát.

— Nagyon szerettem a munkámat, jó volt ott dolgozni, de anyám hazacsalt, hogy nekik dolgozzak, aztán elszedték a pénzem — panaszkol. — Oda nem megyek vissza többet.

Kati már terhes volt, mikor hazaköltözött, de sokáig nem vette észre. Először fordult elő vele. Az apa még nem tud róla. Egy éve ismerik egymást, fél éve nem találkoztak. Mindketten munkásszállón laktak. Szülés után Kati visszamegy a szövdőbe — „ha visszavesznek” — teszi hozzá. Valószínűleg ismét a munkásszállón lakik majd. Nem akarta megtartani a gyermeket, de nem tudta, hol van a hatvani kórház és nem volt, aki elkísérje.

— Nem tudom, mi lesz — hajtogatja. — Majd a védőnő megmondja, mit kell csinálni.

— Az a jobbik eset, ha az idekerülőnek családi háttere van. Akkor beszélünk velük, próbáljuk meggyőzni őket, hogy ne hagyják sorsára se az anyát, se a kicsit. Előfordult már, hogy megenyhülve hazavitték a kismamát és az újszülöttet. De akinek nincs családja, például maga is intézetben nőtt föl, azon mi sem tudunk segíteni. Az hiába ragaszkodik a gyermekéhez. — mondja az otthon vezetője. — Talán ezekben az esetekben a gyerekek jobb is, ha vér szerinti anyja lemond róla. Sokan akarnak csecsemőt örökbe fogadni, s alighanem így megnyugtatóbbak lennének a gyerek kilátásai. Lassacskán dinasztikiák nőnek föl a nevelőotthonokban. Nemrégiben volt itt egy 19 éves állami gondozott kislány. Szellemileg kicsit fogyatékos, de amúgy takaros, jóra való teremtés, a pénzt például nagyon jól be tudja osztani. Munkásszállón lakott. Én hívtam föl a gyermeke apját, aki addig nem is tudott a lány terhességéről. Megörült nagyon, hogy apa lett. A szülei él, azok is vállalták a kicsit, hazaviszik őket a kórházból. Olyan volt mint a mesében.

Edit szülei ragaszkodnak hozzá, hogy 15 éves lányuk örökbe adja nemsokára megszülető gyermekét. Messziről hozták ide a kislányt, hogy a falu meg ne tudja, mi történt vele. Edit folytatni akarja a gimnáziumot, utána továbbtanulna. Ő úgy gondolta, ha majd keres, magához veszi gyermekét. Még nem tudja, mi szeretne lenni.

— Látogatnád addig?

Megrázza a fejét.

Mivel ő még kiskorú, a döntő szót szülei fogják kimondani.

Irma kislány már megszületett. Szép, egészséges csecsemő. A tizenhárom éves anyja a kisegítő iskola hatodik osztályába jár. A kövérkés, fehér arcú kislány senkinek sem hajlandó elmondani, ki a gyermek apja. Csak annyit árul el, hogy jóval idősebb nála és nagyon szerette. Terhességét takarító édesanyja vette észre — a hatodik hónapban. Még nem lehet tudni, mi lesz a két gyerek sorsa.

Rehák Aranka

Sárközy György felvételei

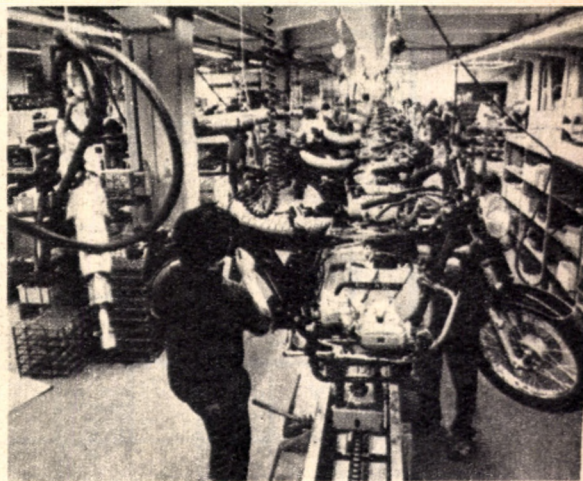




A legnépszerűbbek a kismotorok



Rendőrfi Harley Davidson-on



A BMW is rákapcsol, legalábbis a szerelőszalagon

zül a Yamaha például 8,5 százalékkal többet adott el az 50 köbcentiméteresnél kisebb mopedeiből, miközben a többi kategóriában szűkültek értékesítési lehetőségei. A Honda tavaly jó évet zárt — mivel mopedeiből csaknem 21 százalékkal többre volt otthon vevő.

A belföldi értékesítés ugyan emelkedett, a termelés azonban mindössze 7 millió darabot tett ki, és ez 1981-hez képest 5 százalékos visszaesést jelentett. A legnagyobb exportpiac, az Egyesült Államok ugyanis tavaly csak 888 ezer darabot vett át, ami a megelőző év szállításokhoz képest 20 százalékos zuhanás. (Tegyük hozzá, az export nagy része nem a vásárlókhoz, hanem a raktárakba került. Japán források szerint is a kereskedők készletei 1983 elejére mintegy egy millió darabra nőttek, vagyis több, mint egy év forgalmára nyújtottak volna minden további kiszállítás nélkül is fedezetet. Hasonló mértékben romlottak az elhelyezési lehetőségek a Közös Piac országai-ban, ahol a japán termékeknek még a kereskedelempolitikai korlátokkal is meg kellett küzdeniük. Az év vége fe-

lé például *Olaszország* hirdetett meg a szigetország motorjaira *importstopot*.

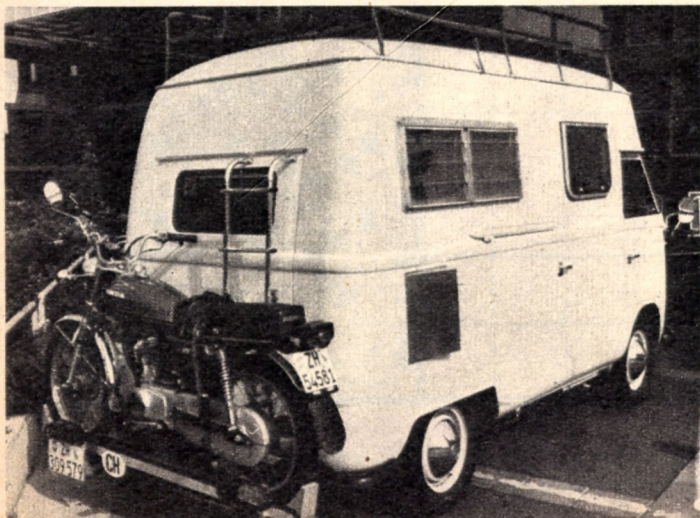
Nyugat-Európában ebben a helyzetben kemény árharború kezdődött, az ellenfelek azonban — más piaci összecsapásoktól eltérően — valamennyien japánok voltak. A szűkülő piacon való növekvő részesedésért japán márkák versengtek egymással, természetesen nyugatnémet kereskedők közvetítésével. A gyárak általában mindegyik modelljükre megadják a listaárát vagy a gyártó által ajánlott fogyasztói árat. Ezen a szinten persze csak igen erős kereslet mellett adnak el, a kiskereskedők általában saját hasznuk (valamint esetenként az importőr és a gyártó profitja) terhére engedményt adnak. *Ez év tavaszán nem is az engedmények voltak meglepőek, hanem mértékük.* Az NSZK motorkerékpár-piacáról készített egyik elemzés szerint például nem ment ritkaságszámba, hogy a vásárlók a járművet már a listaár 60–70 százalékáért is megkaphatták. Olyan panaszokat is feljegyeztek, hogy egyes kereskedők — azért, hogy az áru „menjen” — még veszteséggel is hajlandóak voltak árusítani.

Meglepő módon a vásárlók még a műszaki csúcsot képviselő, elektronikával hűtött új modellekről sem akartak tudni. A vízhűtésű Honda VF 750 S-ből például — melyet a szakma szinte mérföldkönek tekint — százával halmozódtak fel az eladatlannal — eladhatatlan — példányok. Az ok: a magas ár mellett a mérnöki oklevéllel nem rendelkező átlagpolgár egyszerűen „tart” ettől a csúcstechnikától.

Ebben a helyzetben április elején a japán motorkerékpárgyártókat újabb csapás érte. Reagan elnök ugyanis úgy döntött, hogy mentőkötelet nyújt a Harley Davidson-nak és hat éves védőprogramot léptetett életbe. Intézkedése az előző évben a jelenlegi vámszintet megtízszerezi és fokozatos csökkenés után a mostani 4,4 százalékos tarifa csak a hatodik évben lesz ismét érvényes a motorokra. Nem kétséges, hogy a lépés jelentősen mérsékli a japán áruk versenyképességét. A Honda, a Kawasaki, a Yamaha és a Suzuki egy ideig lassabban hajtának majd...


Gonda György — Szentgáli Péter
Sárközy György felvételei és reprodukciói

Lakókocsi — potyautassal



Ez a kis Honda valóban ekkora





BERTRAND RUSSELL

BERTRAND RUSSELL ANGLÓ FILOZÓFUS MONDÁSA

MEREDÉLYES CUKORVEGYÜLET

OLASZ FERFINEV EÜROPA KUPA SZOVJET FOLYÓ VASSZER-SZAM

ERSZEVNES EMLÖS KESERV

IGEKÖTÖ SZOVJET FEL-SZIGET

ALKOHOLGYÖKE D-TÜLI KÖZSEG

GIL LESAGE MÜVE

VULKAN ÜRES KEZI

A LETT FÖVÁROS LAKOJA TART

FILOLOGUS OPERAENEKES V.

UTEMEN KATTOG HELYRAG

HATALOM IRO + ÜTÖ-NEVE 1. BETÖJE

VAROS A DRAVA MELLETT

EZÜST ELSÖ-RENDÜ

HAT HAVI

ATMÉRÖ BETÜ-JELE

TARGY RAGJA MESEIRO VOLT

A FILOZOFUS SZAVAI 3. FOSZFOR

VILÁGITO BEREND. SPORTELTESITM.

NÖI NEV BECEZVE FELSZEGI

VITA ELEME A MONDÁS 2. RESZE

KÖTÖ-SZÖVET BARÁTI ALLAM

BOR-ZALMAS

ESZAKI FFINEV TUDO-MANVAG

OSZTRAK AUTOJEL SÖNTES

FFINEV ILDIKÖ BECEZVE

ARGON KÉRÖ-SZÖCSKA

IDEGEN NÖI NEV ENNI-VALO ELEVEN

FOLYÓ AZ USA-BAN

ROSSZUL ITEL NAGYVRA NOTT

OLASZ TENGERI FURDÖ-HELY

SOMOGYI LAKOS OKORI NEP

FFINEV FUNDAMENTUM JUTAT

EINSTEINIUM ... CSIP; ELFOG ESZAKI FFINEV

FOLYADEKKAL SZINULTIG RAK ADATTAR LAPJA

ROMAI 500 PERC

EBREDÖ MÜSOR-BAN SZE-REPEL

VONAT-KÖZÖ NEVMAS

KORALL-ZÁTONY TÖRVÉNY-SZERÜ

TANYA-BIRTOK NEMET TEA

RITMUS EGYSEGE

D.-KESZI RESZE OSZTRAK IRO

EMBERI NAGYSAG TERBIUM

SZOVJET FOLYÓ TERV-HIVATAL

AZONBAN VILÁG-BAJNOK-SÁG

SEKKBEN VAN! SZARAZ

KÖVER-KES

OL. BAJN OSZÖNÖ AKTINI-UM, KEN

NEMET TERME-SZET-TUDOS

VADLÖ

SZÖBROT KÉSZITÖ OPERAI ALAK

TÁPLALEK BÄLVÄNY

GÖNYÖS CELZÁS LENGVEL TANC

APRÖ KÖCKÁS KELME

ÜTIARA BOCSAT NEVELO UGYANIS

METÉLT JELZÖJE LEHET FELIBE

SZINTEN NEM ROSSZ BOR KÄSA-SZERÜ

MEG-BIZÖTT KIKÖTÖI HID

PERUI PENZ OSZTRAK VÄROSKA

PERUI AUTOJEL FRUSKA

PELDAUL A DARU CZUCZOR ALNEVE

SOS RUDACSKA NEMAN KILO!

RAMA ZENEI HANG

IGÉFAJTA D-TÜLI KÖZSEG ETKEZDE

MECHANIKAI SZERKE-ZET

AVAGY DIN

AZ ELÖZÖ HETI REJTVÉNY MEGFEJTÉSE

S A S I F U
 AZABÜS ZKESEGA
 AMERIGOTOT TAM
 IMOGEN NEMERE
 DEMETER TILOL
 E H S A ERIK MELY
 ABAKUSZ OS NIVOS H
 EKIRATOS IG IZ AI
 ADAT VERSSZAK ALKU
 ERÉS RT Z TIT MOS
 ALARIK IVIK ERA LA
 MTI ESZAKAFRIKA G
 TE TERC S TET K RO
 GL PÖ KEFELEVONAT
 EVI KE FEKESETEREG
 ELADO MEZOLITIKUM
 AT MAINE MET
 BEKA LAN PET
 SÖRE GATAT K
 ATKA FATE EPI
 VO HASAL RAS
 MARSALA KÖ JK
 CSÖNÁKKIKÖTÖ
 SÖRÁZIK AVAR

BENJAMIN FRANKLIN GONDOLATA

VÁGJA LE

és küldje be!



nem nyugodott bele abba, hogy hatalmas összegért kifejlesztett készítménye „meghalt” a piacon. Megkezdődött a kuponakció, a fogyasztókat 200 millió szelvény vette célba. Az eredmény: a Tylenol hamarosan ismét a tőkés világ legkedveltebb fájdalomcsillapítójává vált, a mérgezősorozat e termék számára nem bizonyult végzetesnek. A kupon-kampány sikere a konkurrenciát is megigézte: a Bristol—Myers maga is 1,5 millió dolláros programot indított el annak érdekében, hogy meggyőzze a szenvedőket arról, hogy a Tylenolnál van jobb, a Datriil.

Az amerikai kiskereskedelemben 1868 óta használják a kupont a vevők megnyerésére. Az első vállalkozó, egy bizonyos C. W. Post Company volt, mely a szelvények bemutatónak kedvezményes áron adta a reggeli étkezések népszerűsítőjévé, a gabonapelyhet. A módszer azóta széles körben terjedt el. Kuponok nyújtotta diszkonttal lehet manapság sportszert, fényképezőgépet, játékokat vásárolni, sőt személygépkocsit is. A statisztika szerint tavaly az USA-ban 120 milliárd darab kupon volt összesen forgalomban, és általuk a vevőkör 25 milliárd dollár *burkolt árleszállításban* részesült.

Napjainkban már mintegy ezer cég alkalmazza forgalma növelésére a kis papírszelvényeket. Sokfajta megfontolásból. A kuponkampány először is olcsóbb, mint a televíziós hirdetés. További előnye, hogy az újságokkal együtt a terméket hirdető szelvény is automatikusan eljut a

címzetthez, így nem kell a postázással törődni, speciális címlistát összeállítani. Végző soron a szelvények alacsonyabb árakat is jelentenek, ami a versenytársakkal szemben megint csak kedvezőbb helyzetet teremt.

Persze, felmerül a kérdés: ha ennyire előnyös a kupon-diszkontálás, miért nem választják a termelők, az egyszerűbb utat és szállítják le egyértelműen áraikat? Nos, azért, mert a kupon nem csupán *árkedvezmény* ad, hanem *hatósági hirdetés* is egyben. Ráadásul nem kell miatta az általános érvényes listaárakat formálisan megváltoztatni. A gyártó így kiad kuponokat, ameddig jönnek látja, ha azonban a kereslet erősödik áruja iránt, abba is hagyhatja a szelvények szétszórását. A fogyasztói ár így persze ténylegesen emelkedik, formálisan azonban változatlan marad. A termelő továbbá arra is számít, hogy nem minden kuponot fognak árura becsereálni, jó részüket átlapozzák az újságokban vagy kidobják.

A kupongyűjtés az Egyesült Államokban mára bizonyos értelemben társadalmi szenvedéllyé vált. Felmérések tanúsítják, hogy a családok kilenczede évenként legalább 1 szelvényt bevált.

A kuponforgalomban is természetes megjelent a visszaélés, a csalás. Előfordult már, hogy szelvénykötegeket loptak el a raktárból és apránként elvásárolták őket. Arra is volt példa, hogy ügyes szakemberek kuponokat hamisítottak. Élelmes kereskedők pedig maguk álltak rá a kupongyűjtésre és váltották be azokat a gyártónál annak ellenére, hogy az árutól „normálisan” is meg tudtak szabadulni. A kuponklubok egyébként teljesen törvényes cserkereskedelme is okoz bizonyos gondokat. A szelvényvándorlás következtében előfordulhat, hogy az „értékpapírok” tömegesen bukkannak fel olyan vidéken, ahol a forgalom egyébként is menne, s így az akcióra nem lenne szükség. Teljesen rendezetlen, hány kupont is használhat fel egy alkalommal a vásárló. Cincinnatiában fordult elő, hogy egy szupermarketből a vevő csaknem 2000 dollárnyi áruval távozott úgy, hogy a pénztárnál készpénzzel csak 125 dollárt fizetett, a fennmaradó összegre kuponokat vett elő. Az áruház vezetése — rövid vita után — engedélyezte a tranzakciót. Egy másik kaliforniai autós vásárlóval szemben az eladó már nem volt ennyire engedékeny. A vevő új Oldsmobile-járművet választott ki, és a 9100 dolláros árat teljes egészében 100 dolláros kuponokkal kívánta kiegyenlíteni. Az üzlet nem jött létre, a forgalmazó csak egy kuponot kívánt volna átvenni. A vevő viszont arra hivatkozott, hogy nincs előírva, hány szelvényvel látogathatja meg a szalont. Az ügy döntésre az állami hatóságokhoz került, onnan alighanem a bírósághoz megy. A felek pedig az eljárás költségeit alighanem stilszerűen „perkuponokkal” rendezik...

G. Gy. — Sz. P.



„Ha ezt a kupont bemutatja fűszereseknek, 15 centet spórolhat. Ha ennek a szelvénynek a beküldése után kiadn kedvenc lapjára előfizetni, három számot ingyen kaphat. A mellékelt kupon segítségével olcsóbban fogyaszthatja megszokott pizzáját.” — Ezek a szövegek a kuponhirdetés típusai, jobb képeslap már elképzelhetetlen nélkülük. A marketing-szakemberek szerint hatásuk néha egészen megdöbbentő. A Johnson and Johnson cég például Tylenol nevű fájdalomcsillapítója értékesítésénél tapasztalt nehézségeket. Nem csoda, a márkás szer a közelmúltban máig felderítetlen mérgezési ügyek főszereplője lett, a gyilkos ezt a gyógyszert használta a vizsgálat szerint fel a dózis ismeretlen emberekhez való eljuttatására. Bár a tragédiák sorozatában a gyár nyilvánvalóan vétlen volt, az újságok címlapjára került Tylenol forgalma érthető okokból visszaesett. A Johnson and Johnson azonban



Az igazgató, *Borsody István* gondja nem a múlt, hanem a jelen. Szemmel látható törekvése, hogy rend legyen a gyárban mindenütt. Bár a véletlen műve, irodája — ami puritán építésvezetői irodákra emlékeztet: tervrajzok, vizeskancsó, gumi-csizma a sarokban — ablakából csak kipillant, máris láthatja, hogy az egy kilométernyi távolságban magasodó új csarnokban megy-e a munka, még akkor is tudja, ha a szűnni nem tudó dunai szél más irányba viszi a gépek sivitó zaját. Az út mellett glédában állnak a rönkök — a hozzáértők időben kimentik közülük a nagy értékűt, ami hangszernek való —, és az építkezéssel járó elkerülhetetlen romlás törmelékei. Ezeket autóra rakja a darus, *Nehéz István*. Jobbra a földszintes karbantartó műhelyek, a lakatosoké és más iparosoké, akik hamarosan az új épületben, annak is fehérre meszelt, prima öltözőkkel is felszerelt galériájában kapnak helyet. A régi műhelyeket lebontják, ez lett a sorsa a kőbe nem illő putriknak is. Amik kegyelmet kaptak, azok még férfi munkásszállóként üzemelnek. Előttük állnak fémes csillogással a konténerek: a jó magaviseletűek, a nők és a családosok birodalma.

— A gyárunkban majdnem kétszázan dolgoznak — mondja az igazgató, aki fájós lábbal, de ülésre képtelenül rója az udvar maratoni méreteit. — A fizikaiak szívós emberek és stabil gárda már, beérett a rendteremtés gyümölcse. A beilleszkedni nem tudókat, a renitenseket, a megbízhatatlan lógosokat az egyetlen mércénk önmagától szűrte meg: *ki hogyan dolgozik*. Nem vezetünk statisztikát, de a zöme a Nyírségből jött, és akik itt kállódtak a fővárosból, örömmel fogadták a lehetőséget — még ha szigorúsággal párosult is —, hogy nálunk ingyen ellakhatnak. Sokakat meghatott az az eset, amikor egy volt munkatársunk temetésére az itteni vezetők is elmentek a rokonokkal együtt a nyíri faluba.

Az új üzemcsarnokot a 22-es ÁÉV emberei építették föl. Amíg elkészültek, a régi keretfűrész fölé ideiglenes

csarnokot tettek, ami csak az esőtől védett. Két évig a szabadban dolgoztak. Az építők és a fűrészüzemiek idegeit is megviselte kissé, hogy egymás mellett kellett dolgozniuk. De, mert ezekben a munkásemberekben az öntudat nem keveredik az önhittséggel, értettek egymás nyelvén.

A gondnok is ért a legtöbbször. Ha határozottan kell rendre utasítani valakit a konténer-szállóban, devláznak ajánlja kegyeibe a hálátlanokat, akik nem becsülik az ingyen ágy-neműt, a hűtőszekrényt, a fűtést és a villanyfényt.

Amikor pedig már összeszerelni kellett volna a gépsort, de csak a lengyel gépek és alkatrészek érkeztek meg hozzá, szerelők nélkül, a gyáregység tizenkét embere — köztük az igazgatóval — komplex brigádot alakított, és saját ügyességükből tanulták meg, hogyan áll össze és hogyan működik a 300—350 köbméter kapacitású rönkfelvágó. A felszereléssel, a próbajáráttal nemcsak pénzt takarítottak meg, hanem ki tudja, mennyi időt is, mert a szerelők azóta sem jöttek.

— *Ez a gépsor európai szinten is megállja a helyét!* — próbálja túlkialálni a gépek fűlsiketítő zaját az igazgató. Ahogy mehegeszették a menetközben eltört alkatrészt, újból elindult a próbagyártás. — Magas szintű az elektromos vezérlése, az anyagmozgatás és továbbítás gombnyomásra történik.

A sorra kerülő rönkököt villás targonca segíti a fűrész alá, s mire kibukik alóla, már gerenda, palló vagy lécs lett. A válogató gépsor mellett állnak az azbesztkesztyűs emberek, segítik a darabjaira hullt rönk útját. Hajukba, bőrükbe befészkelik magát a fenyő édes illata.

Márton Sándorra mindenki büszke. Tágas rokonsága, akik elcsalták korábbi munkahelyéről, a kubikolásból; főnöke, aki elégedett betanított munkájával, ügyességével, figyelmességével; az igazgató is, aki szerint igéretes munkaerő. A gondnok ilyen emberekből szeretne még vagy harmincat, azt mondja, akkor kevésbé fájna a feje.

— Ó, én itt már sok mindent tudok! — villan a fiú fekete szeme. — Még gépmester is lehetek! Aki itt anyagleszedőként kezd, abból lehet darukezelő, targoncás is, ha jól viseli magát, de aki nem, az csak lapátolhat, amíg meg nem unja.

Sándor tervei önmagától, magaviseletétől függenek. S mire gépmester lesz a fűrésznél, a gondnok reméli, már az udvar is teljesen rendben lesz. Minden bungalót eltüntetnek, ha kell, vásárolnak még konténereket. Nekik szükségük van erre a munkaerőre, és azok is szívesebben laknak a gyáruddvaron, mint egy tízemeletes munkásszállóban. Karyúj-tásnyira a Duna, és az udvar esténként olyan, mint egy vadon. Ha a gondnok fejében már megszületett park a valóságban is zöldellni fog, a kacatok pedig végleg eltűnnek a gyáruddvarról, konzolidáltabb forma fogja majd keretbe az életüket. A két lábon járó történelemkönyv azt reméli, közösen nyesegetik majd a bokrokat, terelik az indákat.

Esténként, ha vége a munkának és a fizetés csábítóbb, nagyobb fele is elfogyott, kinyílnak a konténerajtók. *Jolánéktól pörkölt, máshonnan bablevés illata száll.* Sándor letelepszik a lépcsőre, megpendíti a gitárját és a dallamra valahonnan válasz érkezik. A fiatalasszonyok a gyerekük fényképére pillantanak, amíg készül a vacsora. *Júlia megszámlálja az ujján a két tablettát: estére ennyi nyugtatót írt fel neki az orvos.* Elkopott már minden idege, minden mosolya az örökös vándorlásban, hurcolkodásban. Most, hogy ebbe a zöldre mázolt polcokkal díszített konténerbe kerülhetett Jolán, az örökké viháncoló lányok mellől, megnyugodott és nincs is másra szüksége. *Margittal, a pártában maradt kézbesítővel szavak nélkül is megértik egymást.* S ha a fiataloknak tovább van kedvük a muzsikához, a két nő magára csukja a konténer ajtaját. Birodal-mukban még egy kis ideig ég a villany, aztán rájuk borul a sötétség.

Szikora Katalin
(Habik Csaba felvételei)

Ha a munkahelyi szerelmi kapcsolatokról a Bunte című magazin közlő színes cikket, ez nyilvánvalóan nem kell feltűnést. A szóban forgó kérdéstről azonban a Harvard Business Review tartotta szükségesnek szeptember-októberi számában tanulmányt megjelentetni és a cikket kísérő lábjegyzetanyag arról is meggyőző, hogy a témával többen foglalkoznak, neves kiadóknál jelennek meg róla könyvek.

A dolgozat szerzője előjáróban siet leszögezni, hogy nem a hagyományos „főnök-titkárnő”-típusú viszonyokat kívánja vizsgálni, ahol a két fél helye a munkamegosztásban jelentősen különbözik. Dolgozatában olyan eseteket elemez, ahol mindkét fél tekintélyes középvezető, a szervezetnek oszlopa, sikeres ember. Kutatásának az ad aktualitást, hogy objektív okokból az ilyen kapcsolatok száma és bekövetkezésük valószínűsége alaposan megnövekedett... Egyre több nő kerül ugyanis vezető munkakörbe.

A cikk írója szerint a vezető állásba kerülő férfiak a harmincas éveiket általában a munkának szentelik. Ekkor alapozzák meg karrierjüket, indulnak el a ranglétrán. Gyakran előfordul, hogy miközben a hivatalra koncentrálnak, családi életüket elhanyagolják. A szerző szerint a legtöbben közülük *tradicionális* felfogású feleséget választanak, aki önálló karrierre nem gondol, otthon a háztartást vezeti. A negyvenes éveibe lépő férfi azonban megváltozik. Ekkor nőni kezd számára a magánélet jelentősége, a munkához való érzelmi kötődés pedig csökken. „*Egy életünk van*”-alapon a sikeres férfi ismét családjá felé fordul, ott azonban — ténylegesen vagy képletesen — sokszor már senkit sem talál. Érthető tehát, ha „felfedezi” a munkahelyén található csinos, tekintélyes és magabiztos kolléganőket, akik értékelik életútját, s vezetőként elismerik őt. A gyakorlati találkozások alkalmával meg a józan ész fokozatosan háttérbe szorul.

A tanulmány nem a futó kalandokról, hanem a tartós, érzelmi alapokon nyugvó viszonyokról szól. Szerzője nem hagy kétséget

afelől, hogy nézőpontja nem morális, nem is valáserkölcsi: a kérdést szigorúan a vállalat szempontjából, a cég érdekeinek oldaláról vizsgálja. Így állapítja meg, hogy a vezetők közötti szerelem a szervezetre, de először is a beosztottakra nézve jelent komoly fenyegetést. Nekik ugyanis az az igényük, hogy a főnök — ha már egyáltalán érzelmeiket mutat — elsősorban őket „szeresse”. Egy „harmadik” megjelenésével úgy vélik, hogy a főnöknek már kevesebb ideje és figyelme jut rájuk, így szabályosan *féltekenyek* lesznek. További problémákat okoz, ha a kapcsolat másik „fele” olyan részleget vezet a vállalatnál, amellyel a beosztottak gyakorta szoktak ütközni. A főnök szerelmi viszonya láttán nyilvánvalóan felmerül bennük a kétely, érdemes-e ezután vitázni, a kérdéseket magasabb szintre vinni. Attól

is tartanak, hogy intim együttlétük alkalmával vezetőjük esetleg kibeszéli őket, s így a részleg belső titkai illetéktelen fülébe jutnak.

Nem közömbös a két vezető közötti viszony a ranglétra azonos fokán állók szempontjából sem. Ott, ahol több főosztály-vezető verseng az alelnöki előléptetésért és kettőjük között szövődik érzelmi kapcsolat, a kívülrekedtek veszélyben érzik magukat. Velük szemben ugyanis már nem egyének, hanem egy két főből álló „koalíció” áll. A legfőbb gondot ugyanaz okozza, mint az előző esetben. A magánszférában jelentkező kötődés elkerülhetetlenül a hivatali szintre is átkerül. Ezzel viszont a vállalat minden ügyrendje, formális és informális hierarchiája felborul. A vállalat vezetésének további fejlődését okozhat, ha a kapcsolatba került személyekkel mun-

kaidón kívül „családilag” egyébként is összejárnak. Házastársaik ugyanis a legtöbbször nyomást gyakorolnak rájuk, hogy a beosztottaiknál tapasztalható „bűnös viszonyt” sürögősen szüntessék meg.

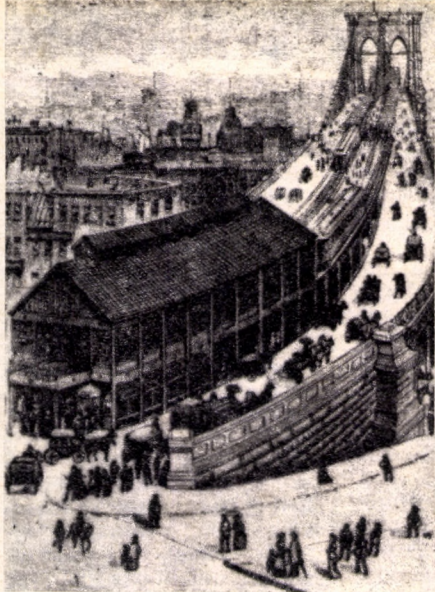
Más megfontolásból persze, de ugyanez a cikk szerzőjének végkövetkeztetése is. Véleménye szerint az ilyen kapcsolatokat a vállalat tartósan nem viseli el, ennél fogva a felső vezetésnek azonnal lépnie kell amint az ügy tudomására jutott. Annál is inkább, mivel a gyakorlat szerint a főnökséghez az információ amúgyis csak késéssel, s legutóbbra jut el. A cikk ajánlásait pontokban foglalja össze.

Első javaslata, hogy a főnök a két érintett személy előtt a viszonyt szigorúan *a vállalati érdek* — illetve érdekösszeütközés — szempontjából értékelje és még személyes meggyőződése esetén se érveljen morális, erkölcsi alapon. A vállalathoz egyébként kötődő, sikeres személyek ugyanis „szakmai” érveket könnyebben elfogadnak. A kapcsolat ebből a szempontból, ha úgy tesszük, hétköznapi „üzleti” problémává válik és a konzultáció résztvevői ilyen módon közelíthetik is meg. Előfordulhat persze, hogy a főnök szavait a két érintett mégsem fogadja el. Ebben az esetben — hangzik a második tanács — külső szakértőt kell igénybe venni és a párt vele leültetni. Elképzelhető, hogy egy olyan személytől, ki nem része a vállalati szervezetnek, könnyebben fogadnak el tanácsot az érintettek.

Ezek után már „csak” a megoldást kell kialakítani. Abban az esetben, ha a két középvezető a kapcsolatot megszüntetni nem tudja vagy akarja, csak egy kiút van: egyiküknek — vagy mindkettejüknek — el kell hagynia a vállalatot. Hogy melyikük legyen az, aki állást keres, ezt tisztán szakmai szempontból kell eldönteni. A vállalat ahhoz ragaszkodik, kinek a jelenléte számára fontosabb. (A szerző tapasztalata szerint ez általában a férfi.) Annak pedig, aki távozik, a cég segítsen új — lehetőleg jobb — munkahelyet találni.

Irodai szerelem





A százéves Brooklyn-híd, amely „az amerikaiak bátorságának és tetterejének szimbóluma”.

John A. Roebling, a német származású építész, a híd „atyja”

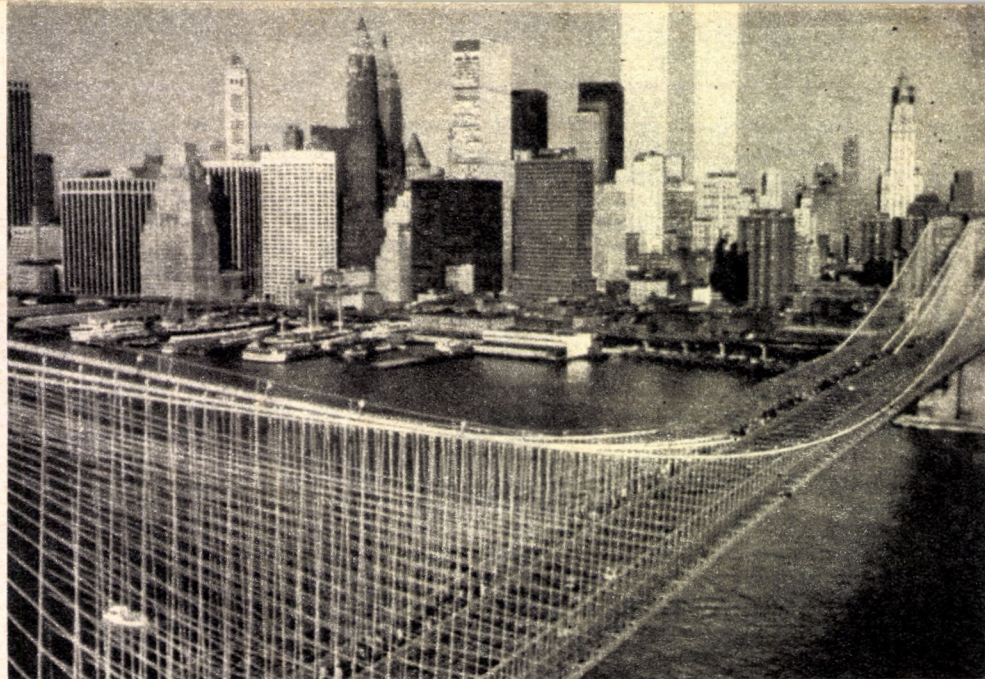


Henry James tanulmányt szentelt neki, Hart Crane költeménnyel emlékezett meg róla, Ken Burns tavalyi dokumentumfilmje témájául választotta, s Oscar-díjat is nyert vele, Arthur Miller a minap hosszas cikkben ecsetelte szépségét, s vele kapcsolatos gyermekkori élményeit. Andy Warhol pedig hatalmas posztert festett róla. Úgy látszik, volt tehát némi igazsága Dos Passosnak, midőn trilógiájában azt (is) sugalmazta, hogy Amerika minden fontos személyisége valahogy, valamikor találkozik — a Brooklyn-híddal. Mert New York híres hídjáról van szó: arról a hídról, amelyről Frank Sinatra énekel és a „Pillantás a hídról” Arthur Millerje jelenti ki: „Erről a hídról pillantottunk vissza, s láttuk az óváros sápadtságát. Aztán innen néztünk előre, s láttuk New York fényeinek csillogását” . . .

A világcsofa, a New York-i Brooklyn-híd, az idén százszázéves.

Két, német származású amerikai tervezte és építette az akkori idők legnagyobb, legkorszerűbb és leg hosszabb függőhidját. Az utcákon még lovaskocsik jártak, még nem volt villanyáram és telefon, s bizony mindenki örültek titulálta John A. Roebling építész, amikor heterjesztette tervét a Brooklynt New Yorkkal összekötő hídról.

Roebling mérnök úr akkor kapott kedvet a híd megépítéséhez, amikor 1853 egyik hideg reggelén órát ácsorgott, amíg Brooklynból végre átjutott a másik partra. Tucatnyi hidat épített már, ám ezt az újonnan építendő a „világ leghosszabbjának” szerette volna, s amikor pénzembereket keresett a kivitelezéshez, úgy is beszélt nekik tervéről, mint „minden idők legnagyobb mérnöki munkájáról”. Kétségtelen, hogy az elképzelést sokan elleneztek, s még többen kételkedtek benne. A kételkedőknek volt is alapjuk: akkoriban ugyanis a függőhidak közül több összeomlott, mert nem tudták kiküszö-



A SZÁZÉVES VILÁGCSONDA

PILLANTÁS A HÍDRRA...

bölni az esetenként fellépő rezonancia hatását. Roebling azonban saját, pontos számításaira és az akkoriban használni kezdett acél teherbírására hivatkozva, visszautasította a támadásokat. Sikerült is elérnie, hogy engedélyezzék az építkezést. A kész hidat azonban már nem láthatta — éppen a híd számára a legjobb helyet kereste a kikötőben, amikor az egyik komp a vízbe sordorta.

Az építés nagy feladatát fia, a 32 éves Washington Roebling kapta örökül. A vaskolosszus neki sem hozott szerencsét: már az elején megrokkant a munkában, s azután tíz éven át csaknem teljesen bénán, hálószobájából irányította a munkálatokat.

Az építkezés egyébként 14 éven keresztül tartott, s a 85 méter magas pillérekre alapozott, 1800 méter hosszú híd 16 millió dollárba került (Ez akkoriban hatalmas összeg volt!) Valamennyi munkafázis úttörő tettnek számított. A munkások például több év alatt alapozták meg a tartópilléreket, s ráadásul rendkívül nehéz körülmények között dolgoztak. A legnehezebb a víz alatti betonozás volt. Az úgynevezett keszonbetegséget akkoriban még nem is ismerték, s így a munkások tucatjai rokkantak meg. (Maga Roebling is ebbe betegedett bele.) A híd összesen 27 halálos áldozatot „szedett”, mire 1883-ban Chester Arthur amerikai elnök ünnepélyesen megnyitotta a forgalom előtt. Terhelési próbáként egyébként 21 elefántot hajtottak át rajta . . .

„Örökké fog tartani” — mondták az építők annak idején. Az amerikaiak a híd 100. születésnapját tűzijátékkal, kiállításokkal, nagy csinnadrattával ünnepelték az idén. Igaz, az öreg híd azért némi felújításra szorul — az elkövetkezendő években tízmillió dollárt szánnak rá.

(Járai)



A spanyol Pegase valószínűleg kizárólag azért lesz képes túlélni a visszaesés viszontagságos éveit, mert 1980-ban szerencsés és főleg nagy üzletet kötött: 1800 autóbust és teherautót szállít 1981–85 között az egyiptomi hadseregnek. A Renault számára a mentsvárat az algériai piac jelenti, az idei év első felében 3600 nehézteherautót vett fel és Sadli elnök novemberi párizsi tárgyalásai után újabb 6000 darab szállítására nyílik lehetőség. A többi nyugat-európai gyártó azonban nem bizonyult ilyen sikeresnek. Egyre többen kényszerültek rá, hogy észrevegyék: a rendelések visszaesésében vannak, a fizetőképes kereslet mérséklődött. A fejlődő országok egy része a magas adósságállomány miatt állt le a teherautóvásárlásokkal, az OPEC-országok többsége pedig az olajárak esése következtében fogta vissza fejlesztési terveit. A teherautókra persze továbbra is szükség lenne, hiszen a harmadik világ elmaradott vasúti hálózatú államaiban ma a kamion kínálja a közlekedési gondokra a legkézenfekvőbb megoldást. A megfogható büdzsé mellett azonban akadnak ennél fontosabb dolgok is: energiát, nyersanyagokat, élelmiszert kell importálni. Így a Leyland, a Volvo, a Scania és társaik egyre élesebb harcra kényszerültek egymással a megmaradt vevőkért.

Voltak persze, akik azt gondolták, el tudják kerülni a bajt. Számos tőkés cég létesített például összeszerelő üzemeket a fejlődő világban. Am az ilyen vállalkozások sem bizonyultak csodaszereknek, hiszen Nigériában még a részegység-behozatalt is leállították. A körülmények láttán elkezdett verseny kezdődött a nyugat-európai megrendelésekért. Az egyes gyárak enyhén szólva kevés megértéssel vannak a társak gondolj iránt. Ellenkezőleg. A sikeres Daimler-Benz pél-

dául egyre gyakrabban kénytelen elviselni a veszteségek vádjait. A konkurrencia szerint a nyugatnémet cég árpolitikája „rabló”, árendedményei „valószínűtlenek”, s a cég célja a versenytársakat teljesen kiszorítani a piacról. A szaksajtó bőven hoz számszerű példákat is. Az egyik történet szerint például a Daimler-Benz 11 ezer 500 fontért ajánlott volna eladásra Angliában egy olyan teherautót, amelynek listára 16 ezer font felett volt. (A járműkereskedelemben a listaárát a termelő a kiskereskedőnek ajánlja azzal, hogy a gyakorlatban onnan még 5–10 százalékos engedményt lehet tenni. A 30–40 százalék azonban már általában irreális...) A D-B persze más állásponton van. Nézetük szerint pusztán *irigységről* van szó, mivel ők továbbra is teljes kapacitással tudnak termelni, miközben sok konkurrensük termelés-csökkenésre kényszerült. A Karlsruhe melletti, 11 ezer dolgozót foglalkoztató gyárban szívesen hivatkoznak arra is, hogy Nyugat-Európa legnagyobb gyáraként élni tudnak a nagy szériák nyújtotta hatékonysági mutatókkal... Így adódhatott, hogy miközben 1982–83-ban a D-B kibocsátása összesen mintegy 15 százalékkal csökkent, a cég csaknem 40 milliárd márkás forgalmával mégis a nyugat-európai ranglista élére került.

A gyártókat természetesen foglalkoztatja, hogyan lehet a *legversenyképesebb teherautógyártást* megszervezni. Kontinensünkön az uralkodó nézet ma is az, hogy egy komoly kamiongyártó lehetőleg minden fontos alkatrészt maga állítson elő, csagy tudja ugyanis biztosítani a megfelelő minőséget és a belső kooperációs fegyelmet. A D-B, a Volvo és a Scania „kapun belül” gyártja és fejleszti tovább a járművekhez szükséges motorokat, sebességváltókat és hidakat. A tengerentúlon azonban a nagy autógyárak — hagyományosan —

TEHER AZ AUTÓ



másképp alapozzák meg termelésüket. Az Egyesült Államokban a piacot a nagy alkatrészyártók uralják. Klienseik között valamennyi nagyobb járműgyártó megtalálható. Kis túlzással így arról beszélhetünk, hogy *ugyanazon részegységek* minden cég igyekszik a konkurenciától eltérő végterméket előállítani.

Az USA-beli és nyugat-európai teherautógyarak számára némi vigaszt jelent, hogy ez alkalommal a gondokat rendszerint „megúszó” japánok sincsenek jobb helyzetben. A Nissan Diesel termelése például tavaly 16 százalékkal csökkent és 11 százalékos visszaesést regisztrált a másik óriás, a Hino is. Az adatokon persze látszik, hogy Japán csak nemrég csatlakozott a kamiongyártók táborához. Miközben a már említett Daimler-Benz évi negyedmillió ügyvezett „kereskedelmi járművet” állít elő (a fogalom a teherautók minden fajtáját, valamint az egyéb haszonjárműveket is tartalmazza) a Hino mindössze 61 ezer darabbal büszkélkedhet. Hozzá kell persze tenni, hogy emellett évente további 240 ezer kisteherautó is készül a gyárban, ezek azonban már Toyota-emblémával kerülnek a vevőhöz.

A Hino vezetői úgy vélik, hogy a teherautó-gyártóknak ma elsősorban az amerikai piacon kell erőfeszítést tenniük, a világ többi része már gyakorlatilag telített. Tény és való, hogy az 1982-83-as modell-évben — ez is

sajátos autóiipari fogalom; az esztendő 1983 szeptemberével fejeződött be — az Egyesült Államok piacán forgalmazott kereskedelmi járművek száma több, mint 20 százalékkal nőtt, az úgynevezett kisteherautók eladása pedig még ezt is felülmúló ütemben emelkedett. Ez a fejlemény — legalábbis utólag tűnik így — logikus következménye volt a konjunktúrának, s igen valószínű, hogy a járművek többségét azon kiskereskedők vették meg, kik a fogyasztói kereslet élénkülésére időben fel akartak készülni. A kedvező fejleményekre a gyártók gyorsan reagáltak, a Ford például visszahívta kentucky-i üzemébe a korábban elbocsátott dolgozókat és ambiciózus növekedési terveket jelentett be.

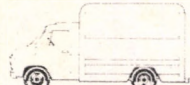



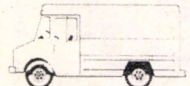


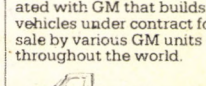


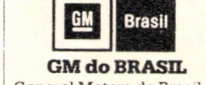




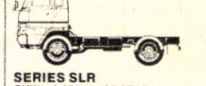





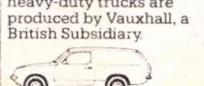
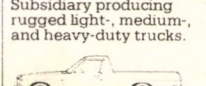
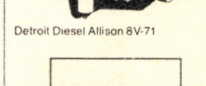
A teherautógyarak egy része a nehéz helyzetből való kiutat a cégek együttműködésének erősítésében látja. Az éllovas: az Iveco volt, — a Daimler-Benz után Nyugat-Európa jelentősebb teherautó előállítója — amely 1974-ben maga is a Fiat és az NSZK-beli Klöckner-Humboldt-Deutz közös vállalkozásaként alapított. A KHD azóta kilépett a vállalkozásból, az olasz gyár hajlandósága a nagyvonalú kooperációkra azonban megmaradt. 1981 júliusában az amerikai Rockwell-lel állapodott meg teherautókhoz való hidak közös gyártásáról, majd az idén az Eaton Corporation-nel kötött hosszú lejáratú fejlesztési, kooperációs üzletet.

A magyar járműipar nyilvánosságra hozott adatai biztatóak vagy legalábbis nem sejtetnek válságos helyzetet. A szinfalak mögött azonban minden egyes autóbussz, teherautó értékesítésért kemény küzdelem folyik. Az általános gazdasági válság, természetesen, ezt a területet sem kímélte. Már csak azért sem, mert nagy értékű, drága gépekről van szó, amelyre ilyen spórolós időkben a korábbi vevőknek nincs pénzük, új vásárlók pedig nemigen fedezhetők fel.

Ilyen körülmények között végül is eredményként értékelendő, hogy az Ikarus összességében megtartotta külföldi pozícióját. Persze, némi szépséghibája azért van ennek az eredménynek: a konvertibilis viszonylatú értékesítés tavaly elmaradt az elképzelésektől, s az ideit is bizonytalan. A szocialista országokban azonban tavaly már majdnem 10 ezer autóbusszt tudtak eladni, 1983-ra pedig 500-zal többre van szerződésük. Beiföldön nem ilyen jó a helyzet: 1982-ben még 1741 autóbussz kelt el, az idén 500-zal kevesebbe szólnak a megrendelések. A dollárpiaconon pillanatnyilag is nagy harc folyik. Igények még csak lennének, ám az is szempont, hogy csak fizetőképes vevőkkel kössenek üzletet. És ez így már nehezebb...

A győri Rába és a Csepel Autógyár elsősorban haszonjárműveket gyárt, illetve részegységekkel száll az autóbussz-üzletbe. Mindkét cégnél az állandó variálás, gyors váltás a jellemző. A Rábánál tavaly például kiesett egy jelentős amerikai exportárbevétel. Ezt a teherautó-kivitel gyors bővítésével tudták kiegyenlíteni. A győri cég ugyanakkor „szerencsés” helyzetben van: a járműipar elhúzó válsága nála nem okozhat csődöt. Termelésének negyedét már mezőgazdasági gépek adják, ebből pedig növekszik az igény. Igaz, a cégek csetleges pénzhányása itt is okozhat még gondot...

Egy kép a General Motors kínálatából

 <p>HI-CUBE VAN Body Length: 3.05 or 3.66 m (10 or 12 ft.) GVW: 3357 to 4536 kg (7400-10,000 lbs.) Engine: Gasoline V8</p>	 <p>BRIGADIER TANDEM GVW: 18,289 to 25,664 kg (40,320-56,580 lbs.) GCW: 27,216 to 36,287 kg (60,000-80,000 lbs.) Engine: Gasoline or Diesel</p>	 <p>Series TK GVW: 5950 to 16,260 kg (13,140-35,847 lbs.) GCW: 13,388 to 16,099 kg (29,515-35,492 lbs.) Engine: Gasoline or Diesel</p>	 <p>ONE-TONNER GVW: 2600 to 2660 kg (5732-5864 lbs.) Engine: Gasoline</p>
 <p>STEP-VAN (P20-P30) Body Length: 3.05, 3.66 or 4.27 m (10, 12 or 14 ft.) GVW: 3984 to 6350 kg (8800 to 14,000 lbs.) Engines: Gasoline L6 or V8</p>	 <p>GENERAL TANDEM GVW: 19,432 to 29,937 kg (42,840-66,000 lbs.) GCW: 36,287 kg (80,000 lbs.) Engine: Diesel</p>	 <p>SERIES TM GVW: 17,000 to 26,000 kg (37,479-57,320 lbs.) GCW: 23,000 to 42,000 kg (50,706-92,594 lbs.) Engine: Diesel</p>	 <p>ISUZU Isuzu Motors Limited is a Japanese company associated with GM that builds vehicles under contract for sale by various GM units throughout the world.</p>
 <p>FORWARD CONTROL CHASSIS GVW: 2812 to 6577 kg (6200-14,500 lbs.) Engines: Gasoline L6 or V8</p>	 <p>ASTRO GVW: 13,091 to 25,664 kg (28,860-56,580 lbs.) GCW: 36,287 kg (80,000 lbs.) Engine: Diesel</p>	 <p>GM do BRASIL General Motors do Brasil S.A. is a Subsidiary that builds light-, medium-, and heavy-duty trucks.</p>	 <p>SERIES KB GVW: 2238 to 2350 kg (4934-5181 lbs.) Engine: Gasoline</p>
 <p>GMC TRUCK & COACH This Division (U.S.A.) also markets a comprehensive lineup of hardworking light-, medium-, and heavy-duty trucks. Medium- and heavy-duty examples are shown.</p>	 <p>FORWARD CONTROL CHASSIS GVW: 7257 to 9072 kg (16,000-20,000 lbs.) Engine: Gasoline-L6</p>	 <p>SERIES C1000 GVW: 2125 to 3020 kg (4655-6658 lbs.) Engines: Gasoline or Diesel</p>	 <p>SERIES TMK GVW: 24,000 kg (52,911 lbs.) GCW: 38,000 kg (83,776 lbs.) Engine: Diesel</p>
 <p>CONVENTIONAL GVW: 6260 to 15,059 kg (13,800-33,200 lbs.) GCW: 20,412 to 27,216 kg (45,000-60,000 lbs.) Engines: Gasoline or Diesel</p>	 <p>BUS CHASSIS GVW: 10,505 to 11,476 kg (23,160-25,300 lbs.) Engines: Gasoline or Diesel</p>	 <p>SERIES C60 GVW: 10,700 kg (23,589 lbs.) Engine: Gasoline</p>	 <p>SERIES SLR GVW: 16,000 kg (35,274 lbs.) Engine: Diesel</p>
 <p>CONVENTIONAL TANDEM GVW: 14,286 to 22,860 kg (31,500-50,000 lbs.)</p>	 <p>BEDFORD The wide range of Bedford light-, medium-, and heavy-duty trucks are produced by Vauxhall, a British Subsidiary.</p>	 <p>HOLDEN General Motors-Holden's Limited is an Australian Subsidiary producing rugged light-, medium-, and heavy-duty trucks.</p>	 <p>DETROIT DIESEL ALLISON 8V-71</p>

Mások inkább egyedül próbálkoznak és külföldi gyártó, illetve értékesítő hálózatukat bővítik. A Daimler-Benz például két évvel ezelőtt 260 millió dollárért vásárolta meg az egyesült államokbeli Freightliner céget, amely üzemek mellett még 210 szaküzlettel is rendelkezik. A nyugat-német vállalat bővíteni kívánja spanyolországi üzemét, 40 százalékos érdekeltséget szerzett egy svájci gyárban és dízelmotorok kifejlesztésében a MAN-nal működik együtt. A francia Renault az USA-ban és Angliában fektet be, a Nissan célpontja Spanyolország és Anglia, ahol tavaly már sikerült a nagy múltú Massey Ferguson részvényeinek többségét megszereznie. A General Motors-t az Isuzu-hoz, a Leyland-ot a Cummins-hoz kapcsolja szerződés.

Napjainkban Nyugat-Európában nem kevesebb, mint 16 önálló teherautógyár található, velük az USA hét, Japán két vállalata versenyez. A legtöbb szakértő véleménye szerint 1990-re közülük csak 10-15 marad talpon, a többi eltűnik, beolvad, felvásárolják. A jelenlegi 25 gyár közül persze valamennyi szeretne még az évtized végén is önálló mérleget kiadni...

Gonda György—Szentgáli Péter

83. apr. 16.

PARÓKA- PARADICSOM



Hongkong központjában, a sétálóknak déltájban meglepő zajra kaphatják fel fejüket: a déli harangszó helyett pukkanás hallatszik, *ágyúdörej*. Tévedés ne essék: nem tört ki a háború, nem is a parti őrség lő a csempészekre. Hagyományról van szó. A koronagyarmat „alapítójának”, a *Jardine*, *Matheson* cégnek adatott meg a jog, hogy minden délben egy ágyút elsütessen. S bár a patinás cég alapítása óta 150 év telt el, az előjog máig megmaradt. Hongkongban tehát az órákat délben ágyúszóhoz szokás igazítani.

William Jardine és James Matheson, e két vállalkozó szellemű skót üzletember már a múlt század elején bekapcsolódott a kínai császársággal folytatott kereskedelembe. A forgalom mindenható ura akkoriban a Kelet-indiai Társaság volt, mely Kínából főként teát és selymet vásárolt. A kínaiaknak azonban külföldről semmire sem volt különösebben szükségük, a kereskedelem így — mai szóhasználatlaltal élve — „kiegyensúlyozatlanná” vált. Ezen kísérelt meg változtatni néhány kereskedő. A mindenható társaság engedélyével pamutot és főként ópiumot kezdtek Indiából Kínába szállítani. A *Jardine*, *Matheson* főhadiszállása ekkor még Kantonban volt, ám 1841-ben már megvetették lábukat Hongkongban. Időközben azonban a kínai császári

udvar korlátozni kívánta az ópiumkereskedelmet, s ez sértette a brit érdekeket. Kitért az első *ópiumháború*, melynek végén Hongkong szigete brit kézre került. A második ópiumháború „eredményeként” csatlakozott a koronához Kowloon félszigete, míg az úgynevezett „Új területeket” a múlt század végén a császárságtól vette bérbe Anglia, 99 évre.

A mai Hongkong képe viszonylag keveset őrzött meg a mozgalmas történelemből. Victoria, a félmillió lakosú főváros Kowloon nagy részével együtt úgy fest, mintha a párizsi *Defense*-negyedet vagy a New York-i *Ötödik* sugárutat ültették volna át Délkelet-Ázsiába. A *Rolls Royce*-ok mellett azonban ott vannak még az inkább idegenforgalmi látványosságként, mint tömegközlekedési eszközként szolgáló riksák, és a fényreklámok között is gyakran feltűnnek a kínai írásjelek. A televízió négy csatornája is ezt a kettősséget tükrözi, kettőn angolul, míg másik kettőn kínai nyelven adnak műsort. A képernyőn eközben jól megférnek egymással az amerikai gyártmányú sorozatok a helyi termelésből származó *karate*- és *kung fu*-filmekkel.

A koronagyarmat gazdasági növekedése a hetvenes évek folyamán nemzetközi mércével mérve is jelentős volt. 1972—82 között a bruttó hazai termék évente átlagosan 9,5 szá-

zalékkal nőtt, a teljes export 12,2 százalékkal bővült. A világpiacon megjelentek a hongkongi játékok, parókák, textilárúk, és részesedésük a forgalomból rohamosan nőtt. Hongkong fokozatosan regionális kereskedelmi központtá is vált. Ezt a szerepet persze már a második világháború után is betöltötte — a kínai forradalom győzelme és a koreai háború után —, jóllehet, fontossága átmenetileg politikai okokból csökkent. Mára azonban már pénzügyi központként is ismertté vált. Tőzsdéjén aranyat, pa-





Hímezni kell, hámozni nem szabad a nagy kiállításokon



Táplálékul szellemnek és testnek...



Csak tessék!



Vásár... A szó ezernyi képet villant fel emlékezetemben Bagdadtól Koppenhágáig, Milánótól Londonig, Bécsből Frankfurtig. S persze nem csupán helyszínéket, hanem eseményeket, embereket, tárgyakét. Tanúja lehettem a tárgyalásoknak és azoknak a felszabadult hangulatú pillanatoknak, amikor a külkereskedők aláírják a szerződést: sikerült eladni valamit, ami tőlünk származott, A vásárok és a kiállítások a mai világgazdaság nagy bazárjai. Aligha lehetne kellőképpen fölbecsülni értéküket – jelentőségüket, jóllehet, nem mindegyiken következik be ama felemelő pillanat, a megállapodásé. A vásár és kiállítás „területen kívüli” világtalálkozó, alkotóműhely, kudarcok és sikerek sajátos áruolimpiája, és természetesen szigorú követelményű munkahely – mégha kívülről csakugyan valamiféle nemzetek feletti szórakoztató bazárnak tűnik is. Ami bennünket illet: számunkra a hazai és a nemzetközi kiállítások és vásárok a nemzeti jövedelem megszerzésének nélkülözhetetlen eszközei. Érthető okból:

nemzeti össztermékünknek több mint felét a külkereskedelemben kell elcserélni, ehhez pedig a vásárok és kiállítások lehetőségeit is ki kell használnunk. Fantáziával, jó reklámmal, ízléssel, felkészültséggel és nem utolsósorban jó termékekkel. Olyanokkal, amelyek behozzák a vásárlót a csarnokba és amelyek megváltatják a külföldi üzletemberekkel a repülőjegyet Ferihegyig, s elvezetik őket a tárgyalóasztalig. Igen a kiállítás és vásár, a külkereskedelem „előszobája” és amilyen itt a fogadtatás, a látogató benyomása is olyan...

Az idén itthon és külföldön több mint hatvan vásáron és kiállításon, jelennek meg a magyar termékek. A Földnek kevés pontja marad ki a listából, hiszen Budapesten, illetve a közeli baráti országok városai mellett letesszük névjegyünket például Casablancában, Montevideóban, Buenos Airesben, Caracasban, Limában, Dubaiban, Lagosban. Természetesen ismét ott leszünk a „szomszédban” Bécsben, Kölnben, Münchenben, Frankfurtban – és éppen a közeli napokban Párizsban, illetve Lille-ben.

Mert a vásár és a kiállítás olyan művészet, amelynek nem szabad eltévesztenie célját.

Lesz Muzsikás-együttes és tokaji bor, Rubik-kocka és Herz-szalámi, Ikarus autóbusz és NC-vezérlésű szerszámgép.

Csak tessék, tessék elvtársak, hölgyeim és uraim, éljen az üzlet!

Matkó István

mutot adnak és vesznek, bankjai az *eurodollár*-piac mintájára működő „*ásiadollár*”-tranzakciók legjelentősebb lebonyolítói.

1982-ben a gazdasági növekedés üteme Hongkongban is megtorpant. A bruttó hazai termék kevesebb mint 4 százalékkal bővült, aminek okai sokfélék voltak. A koronagyarmat GDP-je 50 százalékat exportálja, a fejlett tőkés országokban megfigyelhető visszaesés pedig nem kedvezett a kivitel bővítésének. Sok az exportban az olyan cikk is, amelyekre — divatos kifejezéssel — azt mondhatnánk, „*konjunkcióérzékeny*”. A hongkongi textília pedig hiába olcsók — a havi átlagbér 200 USA-dollár körül lehet —, ha piacra jutásukat Nyugat-Európában kvótákkal korlátozzák. A kedvezőtlen környezet a hongkongi költségvetést is deficitté tette 1982–83-ban. Nagy gond persze nincs, a helyi pénzügyi kormányzatnak ugyanis erre az esetre is bőven áll rendelkezésére tartalék. Telik azokból a bevételekből, amelyek az utóbbi öt évben az ingatlanárak gyors emelkedéséből jutottak az állampénztárba. Hongkongban ugyanis a törvény szerint a föld a „*koronáé*”, elidegenítése pedig *aukciókon* történik. Mivel pedig az aukciókon az elért ár általában jóval meghaladta a „*tervart*”, most, a csökkenő ingatlanárak időszakában is van mihez nyúlni. Így nincs szükség arra, hogy vármokat vezessenek be — jelenleg Hongkong *vámmentes* — vagy emeljék a nemzetközi összehasonlításban rendkívül alacsonynak számító és ezért vonzó 16 százalékos vállalati jövedelemadót. Az 1983–84-es költségvetési évben mindenesetre csupán az egyharmadára számíthat a helyi pénzügyi kormányzat annak a jövedelemnek, amit három évvel korábban az ingatlanüzletekből szerzett. A tartalékok felhasználása mellett pedig óhatatlanul növekszik néhány

olyan áru és szolgáltatás forgalmi adója, ahol a fogyasztás csökkenése a kívánatos. Ilyen például a *cigaretta* és a *szesz*. Drágul a jogosítványok érvényesítésének és a gépkocsik bejegyeztetésének illetéke is. A koronagyarmatnak ugyanis elsődrendű érdeke, hogy csökkentse a forgalomban részt vevő gépkocsik számát és így az utak zsúfoltságát is. A tömegközlekedés „*versenyképességének*” javítása érdekében készült el a helyi metró is.

Hongkongot évente csaknem 3 millió turista látogatja meg: a forgalomhoz tehát ők is jócskán hozzájárulnak. A külföldiek a pezsgő éjszakai élet mellett az adó- és vámmentes vásárlások lehetőségét is élvezik, bár a híradások szerint az utóbbi években némileg Hongkong is megdrágult. Az árcédulákhoz szokott európai számára szokatlan, hogy szinte mindenütt *alkudni kell*, s az útikönyvek erre kötelezőszerűen fel is hívják a figyelmet. A vásárlásnak így vonzó eleme a kockázat. Tétélezzük fel, hogy a vevőnek a kereskedő valamit 100 egységért ajánl, ám ötperces alku után akár 20 százalékos engedmény is elérhető. Most mi a teendő? Elég-e ez, vagy kevés? Az ismertetők szerint addig kell folytatni a harcot, amíg a kereskedő a vevőt el nem engedi. Erről lehet ugyanis megtudni, hol kezdődik a veszteséges ár...

A turistának persze annál is nehezebb a dolga, mivel — mint egy nagy nyugati lapnak a koronagyarmatról írott mellékletében olvasható — „a hongkongiak a világ legagresszívabb üzletemberei”. Eladóként Hongkong arra törekszik, hogy maga mögött hagyja a „*parókaparadicsom*” jelzöt és korszerűbb termékekkel jelentkezzen a világpiacon. A sikert már jelzi, hogy egyre gyakrabban jelennek meg „*Made in Hongkong*” jelzéssel távközlési berendezések, digitális órák, szerszámgépek és textilipari gépek.



Vásárlóként Hongkong igazán megengedheti magának, hogy igényes legyen, hiszen az évi 20 milliárd dollárért szinte az egész világ verseng. Ez az importlista egyébként igen széles áruskálát takar, mivel a mintegy ezer négyzetkilométer területű, 5,5 millió lakosú gyarmat majdnem mindenből behozatalra szorul. A legjelentősebb szállítók persze azok, kik a „*közelszében*” vannak, Japán, a Kínai Népköztársaság és az Egyesült Államok. De távolabbi országoknak sem kell feladniuk a reményt. Hongkong importjának mintegy negyede ugyanis Európából származik.

Gonda György—Szentgáli Péter



Christine Keelernek a napokban jelent meg második, ezúttal „igazmondó” önéletrajza. Az 1968-ban kiadott elsőben ugyanis *nem volt őszinte* — mondja a még ma is gyönyörű asszony, a *Profumo-ügy* botrányhősnője, aki mindmáig szentül hiszi, hogy ő okozta MacMillan konzervatív kormányának 1964-es bukását. „*El kell mondanom a teljes igazságot... Végül is angol vagyok, és immár része az angol történelemnek*” — mondta mostani visszaemlékezésének megjelenésekor a *The Observer* tudósítójának.

„Első könyvemet a világ minden táján megjelentették, még Japánban is, ahol azt hitték az emberek, hogy mi, angolok, szüntelenül korbáccsal ütlegeljük egymást, pedig ilyen csak egy parlamenti képviselő volt, *Ernie Marples*. Ezt nekem *Stephan Ward* mesélte, akit a dolog rémesen felizgatott...” Ennél a dr. Wardnál lakott az idő tájt Christine. Ward nemcsak csontszakorvos, hanem amatőr festő is volt, modellt ült neki a kormány és a királyi család több tagja. Az ő lakásában fogadta a szintén modell és „party-girl” Christine illusztris vendégeit.

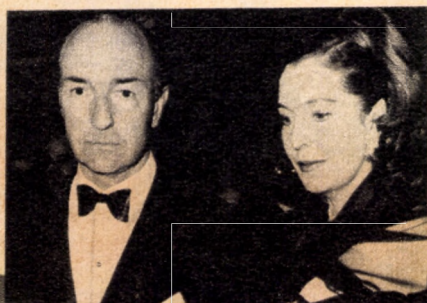
Christine ma is vonzó. („Ahhoz képest, hogy már 41 éves vagyok...”), húsz évvel ezelőtt azonban *fantasztikus* volt. Lángoló vörös hajával sokak számára úgy tűnt: a legszebb nő, akit valaha is láttak. Darázsdereka még mindig a „nyolcast” juttatja az ember eszébe. Azóta két férje volt, gyermekei közül a 11 éves *Seymour* vele él, a 16 éves *Jimmy* a nagyszülőkkel.

„Sohase tudtam szerelmes lenni, mert az „énem” rettenetes — kezdi magyarázni. — Csak érzéki vágyat éreztem, de szerelmet, hoci-nesze alapon, kölcsönösen, soha. A férjeim — kirándulások voltak. Arra voltam kíváncsi: normális személy vagyok-e. A férfiakat ma éppenséggel nem vonzza a „hírem”, — ettől inkább megijednek. Én pedig ma sem adom alább...”

Arra a kérdésre, érez-e, érzett-e *megbánást*, így felel: „Nem hiszem, hogy helyes volna bármit is megbánni. Csak azt az estét bánom, amikor összetalálkoztunk *Lucky Gordonnal*.”

Ez az erőszakos jamaicai borzasztóan beleszeretett Christine-be, féltékeny volt rá és gyötörte. A botrány is amiatt robbant ki, hogy Ward háza előtt Gordon rálőtt. A nő menekült volna — de rettegett tőle.

Profumo és felesége



Botrány a címlapon: 1963. június 9-én

Keeler – voltam...


John Profumo, az akkori hadügyminiszter nem játszott nála különösebben fontos szerepet, „... csupán keresztülsétált az életemen...” — érzelmileg Miss Keeler nem túlzottan kötődött hozzá. Kapcsolatukról most, azt írta: „Neki jobban kellett volna tudnia...” Az 1963-as botrány sem a viszonyuk miatt tört ki, hanem, mert Profumo kereken *tagadott*, s csak a bizonyítékok súlya alatt írta meg hírhedt beismerő levelét: „*Hazudtam...*” Azóta nem is találkoztak.

Christine-nek nem esik jól, hogy mostanában *alig fordulnak meg utána a férfiak az utcán*, és szinte sohasem ismerik föl őt. Derűsen beszél most megjelent visszaemlékezéseiről (amit *Sandy Fawkes* szerkesztett könyvvé), és azt reméli: filmet, de legalább a tévében dokumentumdrámát csinálnak majd belőle. Büszke önmagára,

a múltjára. »A minap — meséli — azt mondta nekem egy asszony: „Tudja-e, hogy nagyon emlékezett valakire. Tudom már: Christine Keelerre”. — *Igen — válaszoltam —, az voltam*«.

Most megjelent kötetével elégedett, mert híven *a lényeg*et tükrözi, és csupán a zárómondatnál elégedetlen. Így hangzik: „*Az, hogy tönkretették az életem, senki számára sem igazán fontos, hiszen úgy vélik: én csak egy kis cafka vagyok*.” — Szerettem volna — mondja —, ezt átjavíttatni „*kokottra*”, mert úgy érzem, a „cafka” rosszul beszél és rosszul öltözködik, én viszont mindig *adtam magamra, stílusom volt*. Egy kis cafkával John Profumo sem mutatkozhatott volna társaságban. Írták volna inkább rólam: „*Egy kis senki...*”

M. S. E.



Vigyázat, videoveszély!

83. apr. 23

A tiszt és az úriember című filmet csak nemrég mutatták be, de az alkotást már bárki megvásárolhatja az USA-ban videokazettán és nem sokára valószínűleg az úgynevezett „fizető televízió” is bemutatja. Egy évtizeddel korábban egy sikerfilm sorsa még teljesen más lett volna. Először a mozikba kerül, majd az ősbemutató után egy évvel felújítják. Ezután eljut a tv képernyőjére is, valamelyik országos hálózat emblémája alatt. Az alkotás pályafutása valamelyik kis helyi tv-állomás műsorán fejeződik be.

Tíz évvel ezelőtt ez az út több, mint egy évtizedet vett volna igénybe. Manapság viszont az ősbemutatótól a „fizető televízióig” csak néhány hónap kell. Így nincs értelme a filmeket felújítani és csökken az országos tv-hálózatok fontossága is. Mire ugyanis eljut hozzájuk a film, már milliók láthatták így vagy úgy. Le is koppinthaták éppen. Az Egyesült Államokban ugyanis 4,8 millió videokészülék van forgalomban. A közvélemény pedig nem tartja bűnnek azt, ha valaki a „fizető” televízió műsorából saját maga számára kazettára veszi kedvenc filmjét. Azon meg végképp ki ütközhetne meg, ha a felvett kazettát átjátszásra a szomszéd is megkapja? Érthető módon kevés amatőr kópiagyártónak jut eszébe, hogy jogdíjat is kellene fizetnie.

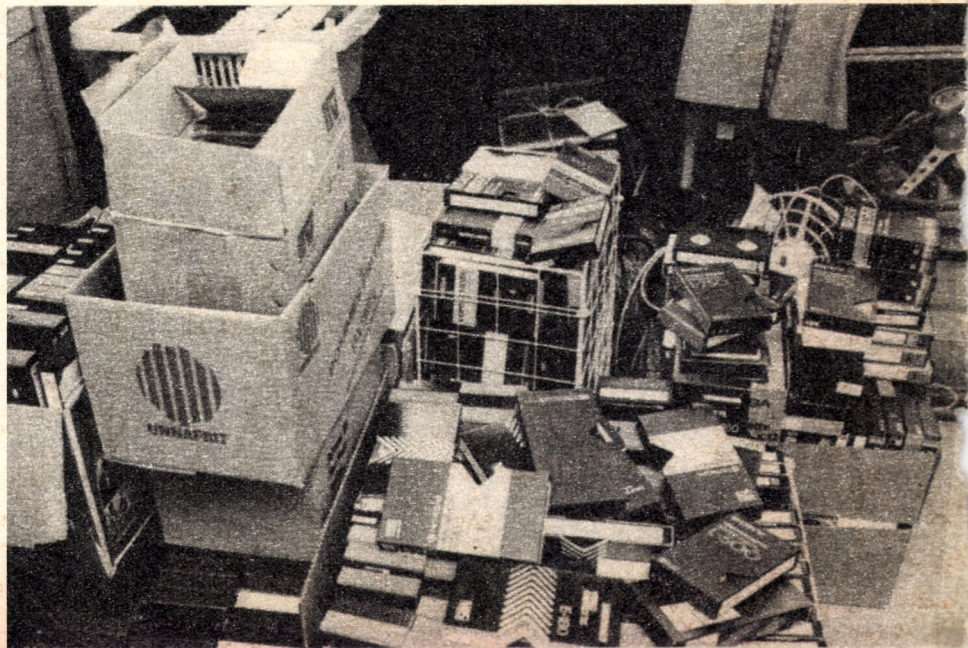
Annál is könnyebb elkerülni azt a

lelkiismeret-furdalást, mivel a másolás jogi megítélése cseppet sem egyértelmű. 1981-ben egy szövetségi fellebbviteli bíróság ugyan az otthoni videofelvételeket — ha szerzői joggal védett műsorról volt szó — illegálisnak minősítette, később azonban az USA legfelsőbb bírósága — a videobemutatók gyártóinak nyomására — az

ítélet felülvizsgálatát határozta el. Döntés még nincs, viszont a kérdést óriási érdeklődés kíséri, s miközben a videokalózok becslések szerint évi 1 milliárd dollár kárt okoznak a filmiparnak, a kongresszus új jogszabályok írására készül.

A filmforgalmazás átalakulóban van. Öt évvel ezelőtt egy nagyfilm

A rendőrség által lefoglalt illegálisan sokszorosított videokazetták



150 éve született Hopp Ferenc

A műértő optikus

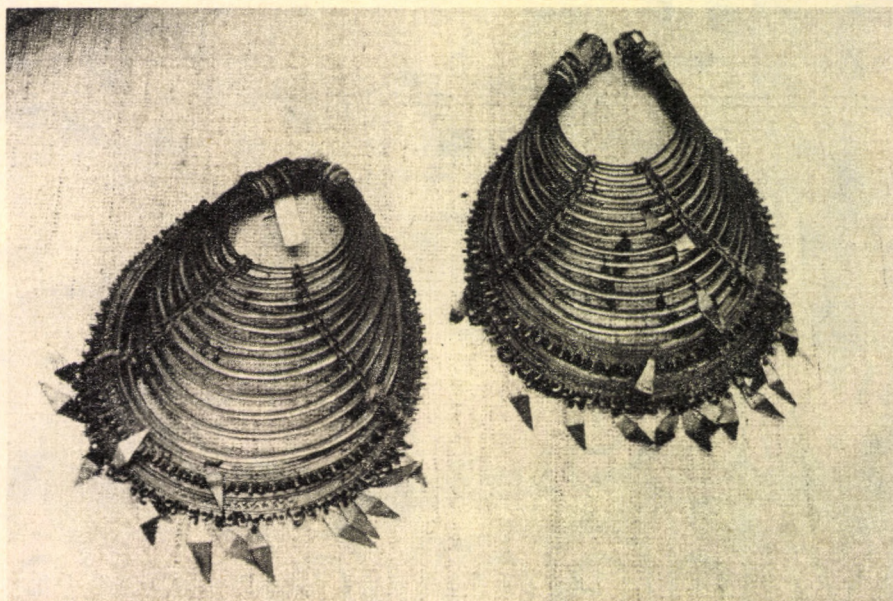
benne az érdeklődés a távol-keleti országra iránt?

Ma már nehéz nyomon követni, hogyan lett a Morvaországból, a brünni posztót szállító szekéren Pestre kerülő fiatal Hopp Ferencből lelkes pesti polgár és magyar hazafi. Egy azonban bizonyos, hogy a fiatal látészerezéségét a szakmáját a híres Calderoni optikusnál, majd külföldi útjain alaposan megtanulta. Az 1848–49-es szabadságharc őt is tűzbe hozta, tisztelte is ennek emlékeit, de ő elsősorban az iparúzés és a kereskedelem embere volt. A New York-i segédévek alatt megtakarított annyit, hogy hazatérve először az üzlet felét, majd négy évvel később az egészet átvehette Calderonitól. Kitűnő üzletember volt, s nem véletlen, hogy a nagy magyar Ázsia-kutató, *Stein Aurél* is tőle vásárolta meg az indiai expedíciójához szükséges fényképezőgépeket és mérési műszereket. Hopp Ferenc felismerte az iskolai szemléltetés fontosságát, és taneszközöket szállított a közoktatási intézményeknek. Ezzel az volt a célja, hogy a hazai ipart fejlessze, s az ország pénze ne kerüljön külföldre.

Hopp Ferenc egyszerre volt világjáró utazó és műgyűjtő. A földközi-tengeri országok és Spanyolország meglátogatása után újra Amerika következik, majd bejárta az észak-európai államokat, és csak 1882-ben indul első világ körüli útjára.

Utazásai közben eleinte barátainak szánt emléktárgyakat vásárolt. Gyűjtőszervevénye kezdetben nem tett különbséget a silány vásári portéka és a műtárgy között. Nagyon kedvelte az ásványokat, a drágaköveket, a finom gépeket és műszereket, egyéb ritkaságokat. Gyűjteményében mégis a művészeti alkotások kerültek többségbe. Életrajzírója, *Felvinczi Takács Zoltán* rámutatott, hogy Hopp Ferenc nem volt művészettörténész, nem végzett ilyesfajta tanulmányokat, korlátlan anyagi lehetőségekkel sem rendelkezett, de kifinomult ízléssel annál inkább, és egyre igényesebben vásárolt pesti gyűjteménye részére. Sugár — ma Népköztársaság — úti villája valóságos múzeum lett. A múlt század utolsó éveiben megvásárolta *Xantus János* hagyatékának egy részét, s voltak megbízottai, akik a budapesti műtárgykereskedésekben felbukkant keleti tárgyakról azonnal értesítették, így ezek rendszerint a Hopp-villába kerültek.

Az első világháború kitörése előtt 1913-ban érkezett haza utolsó, ötödik világjáró-útjáról. 81 éves, testi és szellemi ereje, kedélyállapota kitűnő volt,



mégis foglalkoztatta Hopp Ferencet gyűjteményének sorsa. Utolsó végrendeletében 1919-ben az egész keleti műtárgygyűjteményét, villáját és keleti kertjét a magyar államra hagyta, egy önálló ázsiai múzeum létesítésére adva alkalmat. Mert a végrendelet az is kikötötte, hogy az állam tulajdonában levő egyéb keleti művészeti gyűjtemények is a Hopp Mú-

zeumba kerüljenek, s jöjjön létre ily módon az egységes, impozáns keleti művészeti múzeum. Az ajándékozási okirat a Tanácsköztársaság idején keletkezett, s az ellenforradalmi rendszer azt, szerencsére, nem semmisítette meg. A múzeum ma is fennáll, műtárgyainak száma meghaladja a húszezret, és kitűnő keleti művészeti könyvtárral rendelkezik.

A legnagyobb a kínai és a japán gyűjtemény, de számottevő az indiai, a vietnami, valamint a mongol művészeti anyag is. Az alapítón kívül is jó néhány nagyvonalú adományozója volt a múzeumnak. Köztük *gróf Zichy Jenő*, a magyar őstörténeti kutatás lelkes szervezője, aki kaukázusi és szibériai régészeti gyűjteményét hagyta a múzeumnak. *Dr. Dutka Tivadár*, Kőrösi Csoma Sándor első életrajzírója, indiai és thaiföldi műtárgyakkal és szobrokkal gyarapította a múzeumot.

A mai lelkes donátorok között találjuk *Emilie Bendel Enking* asszonyt, aki Angliában él, és több millió forint értékű japán hangszergyűjteményét ajándékozta a Hopp Múzeumnak. Az ebből rendezett kiállítást a közelmúltban láthatta a nagyközönség.

Hopp Ferenc teremtménye, adakozó szellemének, mint láthatjuk, mindmáig akadnak követői. A keleti múzeum immár több mint 60 éves működésével, kiállítások rendezésével, kiadványok elkészítésével egy távoli kultúra üzenetét adhatja át.

V. Bálint Éva

Fotók: Habik Csaba



bevételének 80 százalékát a filmszínházak hozták, az évtized végére viszont várhatóan csak mintegy a forgalom fele származik majd a jegypénztáraktól. A másik felét pedig csak úgy lehet biztosítani, ha a vetítés jogát egy „fizető” — értsd zártláncú — televíziós hálózat átveszi. A nagy stúdióknak pedig korántsem mindegy, honnan jön a pénz. A mozik bevételének felét tehették el, a „fizető” televízióból viszont már csak 20 százalék jár nekik. 1978-ban még átlagosan 5,7 millió dollárért csináltak a tengerentúlon egy-egy filmet, tavaly már az egy alkotásra eső költség több mint 11 millió dollár volt. A nagyobb befektetés persze nagyobb kockázatot is jelent. Egy filmnél azt, hogy nyereséges lesz-e egyáltalán, eldönti a „fizető” televízió. Ha bemutatják ott is, van a profitra esély. Nem csoda, ha a stúdiók számára az árakat a televíziós társaságok diktálhatják.

A stúdiók persze joggal érezték úgy, hogy a „fizető” televízió korábban élvezett függetlenségüket fenyegeti. Harcolniuk kilátástalan volt, így elhatározták, hogy apránként megvásárolják a kényelmetlen vásárlóikat. Az alkalmi szövetelek felállítása persze korántsem volt könnyű és sok közös vállalkozásról szóló terv csak néhány napos élettel bírt. A stúdiók egyik percben még egymás partnerei voltak, a másikon viszont már ádáz ellenfelek.

Tavaly novemberben például elmaradt egy közös vállalkozási szerződés aláírása. Az ügyben „vevői oldalról” hárman lettek volna érdekeltek, az ABC televíziós hálózat, a Columbia Pictures és a 20th Century-Fox. Kettő közülük — ahogy szokás mondanivaló: „vezetői szinten” — meg is jelentek, a Columbia képviselője azonban később. Fél óra várakozás után a jövő üzletársak felhívták pontatlan kollégájukat. A titkárnő azonban nem kapcsolt. Az ABC és a Fox dolgozói rosszat sejtettek és személyesen siettek át a Columbia épületébe. A „házon kívül”-t jelentett vezető ott ült irodájában, de jó oka volt arra, hogy letagadtassa magát. Miközben a hármas eredeti elképzelése az volt, hogy megvásárolják a Showtime „fizető” tévétársaság részvényeinek 75 százalékát, addig a Columbia a megelőző este a konkurens hálózattal, a Home Box Office-szal egyezett meg (vagy ki). A két új szövetséges a CBS bevonásával létesít új filmstúdiót. Nem kell túlságosan nagy fantázia annak előrelátásához, hogy kik is fogják az új műhely termékeit első sorban forgalmazni...

A hoppon maradt Fox és ABC kénytelen volt így más megoldás után nézni, annál is inkább, mivel a Showtime végül is más stúdiók érdeklésébe került. Ami nem sikerült az ABC-Fox tandemnek, sikerült a Paramount-nak és a Warner-nek, akik együtt az American Express-szel és a Viacom Internationallal felvásárolták a Showtime és Movie Channel „fizető” hálózatokat. Ily módon a Home Box Office-nek — a legnagyobb „fizető” — veszedelmes vetélytársai tá-

madtak. Más utat választott a Walt Disney Productions, ők a változatoság kedvéért saját „fizető” televízió hálózatuk létrehozásába fektettek be 100 millió dollárt.

A „sokcsatornás” forgalmazás megváltoztatta a mozifilmek finanszírozását is. A hagyományos út az lenne, ha a producerek filmjük fedezetét a stúdióktól szednék össze. Manapság ez jó forgatókönyvvel és neves szereplőgárdával nem szükséges. Vegyük *Az arany tavon* (On Golden Pond) példáját. Még mielőtt a film forgatását megkezdték volna, a produkcióért felelős vállalat már 2 millió dollárt kasszírozott. Ennyit ért meg ugyanis a Home Box Office-nak annak biztosítása, hogy a „fizető” társaságok közül a *Henry Fonda* és *Katherine Hepburn* főszereplésével készített alkotást majd ő sugározhatja. További 5 millió dollár származott az NBC-től, ennek fejében ez a film az országos hálózatok közül a National Broadcasting Corporation műsorán fog szerepelni. Végeredményben tehát a film még nagyon messze volt a kész-től, amikor a 9 millió dolláros költségek közül — ha úgy vesszük — 7 millió már „meg is térült”.

Ilyen kedvező helyzetben persze csak azok a filmek vannak, ahol a rendező neve és a felvonultatott sztárok eleve garantálják a sikert. Ha a plakáton szerepel *Robert Redford* vagy *Paul Newman* neve, ez vonzza a vevőket. Növekvő kereslet esetén — ha a kínálat változatlan — az árak emelkednek. 1973-ban a fenti páros egy filmért fejkenként 500 ezer dollárt kaphatott. Napjainkban *Dustin Hoff-*

man egyetlen alakításáért 4,5 millió dollárt kapott és része lesz a film profitjából is. Évekkel ezelőtt egy film önköltségének mintegy harmadát tették ki a tiszteletdíjak, manapság a színészek, a rendező és a statiszták a költségvetés 70 százalékát emésztik fel.

A meredeken növekvő költségek mellett sok stúdió egyre ritkábban vállalkozik arra, hogy filmeket finanszírozzon. Inkább megelőgszik a forgalmazás nyereségével. 1972-ben a „nagyok” által forgalmazott alkotásoknak még 63 százalékát maguk is állították elő, tavaly már ez az arány 50 százalékra esett vissza. A forgalmazásra szorítózkodás sem garancia azonban a veszteségek ellen. Reklámozni ugyebár változatlanul kell, a legtöbbször jó néhány millió dollárért. A forgalmazás továbbá „dupla vagy semmi”-üzlet. Ha a film közönségsiker arat és elfogynak a jegyek, úgy a forgalmazó busás nyereségre tesz szert. Ha a film megbukik a mozikban, úgy a veszteség a forgalmazó stúdióknál is jelentkezik. A deficitet pedig nem lehet a televíziós jogdíjakból behozni, hisz azokat általában a producer maga zsebeli be.

Hollywoodnak alkalmazkodnia kell. A filmgyártás a „házimozit” kihívására még nem találta meg az ellenszert. Pedig az idő sürget. A tét ugyanis a filmgyártás jövője. Meg tudja-e őrizni önálló pozícióját, vagy pedig a „fizető” tv-láncok bedolgozójává válik?

Gonda György—Szentgáli Péter

(A videózás hazai jogi szabályozásáról lapunk keddi számában jelent meg riport.)

Az 1982-es világszépe, Mariasela Lebron és a tavalyi év legnagyobb kasszasikerű filmjének főszereplője: az E. T.





JANKO VICH FERENC

JANKO-VICH FERENC VERSEBOL IDEZUNK	D-TULI HELYSEG EGYHANGUSAG	HULLAJT FOZELEK-NOVENY	NEPIES FALI POLC ZART	NOVENY NEPTUNIUM	TESTUNK RESZE BORTON, ZARKA	RITKA NEMETUL	RESZECSEK FELHO A FOLD KORUL
FINN HANGSZ.				RO-SARIO FOLYOJA HELYRAG			F
... PAZ		FRANCIA ZENE-SZERZO PARA I			AZ UTCARA TESZ		
BOLGAR HEGYSEG			... MARINO SZOVJET RENDEZO		KEN VEGYJELE ... ES A VA-RAZSLO (THOMAS MANN MUVE)	LB SZOVJET-LETT IRO	
JANKO-VICH VERSENEK PARAI-NEZIS	A HUNOK FOLYTA-TASA 3.	... GASZPARJAN ADAGOK-RA BONT	FINOM KENO-ANYAG	LA ... KUBA FO-VAROSA	FEKETE I. ALAKJA A VERS 4. SORA		
			HAJDANI SZULO-FOLD ... MAIL			FEL-IRAT REPULO-JEGYEN	
IDEA			MUKED-VELO MEGFON-TOLT			PERC IDEGEN ROV. NEVELO	VESZTEG-ZAR
NEGATIV TOLTESU RESZECSEK		ROMANIA HELYSEG BORSODI KOZSEG				KARTYA-SZIN FILMBELI KENGURU	
MENET KOZBEN MAGAVAL RAGAD			OLASZ FFINEV ZENEI HANG			FILM-CSILLAG TUDOM. SZERV.	
BOGLYAT RAK			HANNI-BAL ... PORTAS			OSZTRAK SZINESZ FOHASZ	
HIRES HAJO					SZEZEGES		ZAVAR-BAN VAN! TABLA-JATEK
UDVA-RIATLAN MEGSZO-LITAS	CSEHSZL. FERFINEV UTJARA BOCSAT		KOZSEG VAC MELLETT	HANG-TALAN JEGYZE-TETO			JAPAN PENZ IDEGEN: ELO-
	SZEME-LYEMTOL	CIGARET-TAZIK DEAK-... FESTO V.		SULY-ARANY INDU-LATSZO			SAKK-DONTET-LEN EY
KATONA-SAPKA		REZ-DARABI CIMER-TOREDEK!	HELYEZ NEMET KOZGAZ-DASZ V.			MENETR. ROV. TUSKES NOVENY	SPANYOL AUTOJEL
BELGA VAROS							
ITTRIUM	A VERS 2. SORA ZARAT BECSUKO						
FELEJE LOK					RADIUM SZOG-MERTEK		
KISS ME ...!		NOI RUHA-DARAB	FRANCIA SZINESZ MELYERE REJT				
LEVEL-TAVIRAT	SAVVAL KEZEL KIFEJ-LETT			KOMAROM MEGYEI KOZSEG			
KTI		MEGTOR-TENT DOLOG	KIUTES JELE	ANGOL SZUR-REALISTA FESTO			
TATAR URAL-KODO V.				AZ IJ HURJA SURGETO SZO ROMANIA FOLYO EPULET VOLT!			
		ARRA A HELYRE JEGYEZ ZOKOG	VITOR-LASON: TOKI NEWTON			NITRO-GEN VEGY-JELE	
OLASZ OPERA-ENEKESNO							
OSZTRAK TO							
ANGOL VAROS							

AZ ELŐZŐ HETI REJTVÉNY MEGFEJTÉSE

	C	Z	I	A	K	E
	M	I	S	E	M	E
	C	O	R	V	I	N
	S	I	E	N	A	K
	H	O	L	L	O	
J	K	N	L	R	A	B
T	O	K	O	D	I	G
B	O	L	A	Z	A	N
I	B	R	I	K	S	Z
A	O	M	O	R	I	M
I	N	N	A	T	U	R
M	A	A	B	O	N	A
P	I	T	E	S	M	L
N	A	T	A	L	S	O
E	T	N	A	E	Z	R
H	U	B	E	L	O	
A	H	A	B	A	R	O
T	A	K	A	R	O	D
F	I	R	L	O	F	I
B	E	L	A	M	I	
M	I	K	E	F	E	
I	B	N	K	I	E	
R	S	E	G	E	T	

CSOKONAI VITÉZ MIHALY GONDO LATA

Kérjük olvasóinkat, megfejtéseiket úgy adják postára, hogy azok szerdáiig szerkesztőségünkbe érkezenek. Azok nevét, akik könyvtulajdonnyal nyertek, a Magyar Hírlap jövő szombati száma közli.

vezi. Elmarasztalóan ír laptársáról a nagy tekintélyű, két év múlva 200 esztendő *The Times* is, amiben az a pikantéria, hogy kiadója, tulajdonosa ugyanaz a *Rupert Murdoch*, aki a *The Sun*.

A királyi hírek utáni szimatolás nagy öregje, Károly walesi herceg életrajzírója, *James Whitaker* írta: Diana walesi hercegnő után annak idején Nagy Fehér Vadászként nyomozott. Azért tudott rábukkanni, mert a királyi családban „minden előre kiszámítható”: Károly Dit is felfelé vitte, a folyó mentén, a lazaclephez, mint előző barátnójét, *Anna Wallace-t*.

Az uralkodó családjának magánemberi jogait nem tisztelő sajtó — konkrétan a helikopterrel a havas lejtő fölé repülő fotóriportere — szintén hisztériás rohamba kergette Dianát az év elején Liechtensteinben, amikor sihétfégre oda utaztak. A *The Sun* és a *The Star* közölte a várandós Di-ról a Bahama-szigeteken bikini-fürdőruhában készült felvételeket. Többen úgy vélik, éppen a hercegnő sztárjellege tette az utóbbi hónapokban minden korábbinál szemtelenebbé az angol sajtót. Károly és Diana jegyességével, „a század szerelmi regényével”, majd a királyi esküvővel nemcsak a világsajtó volt tele, hanem a mozik is, egy amerikai játékfilm nyomán, amelyet ők maguk engedélyeztek.

VII. Edwardnak sokkal több volt a rovásán, mint Andrásnak, vagy Károlynak — mégis kisebb volt a sajtóviszhangja. A sajtó akkor mértéktartóbb volt. A mostani Edward herceg — Károly és András 19 éves öccse — talán saját jövőjét féltve ítélte el nemrégiben, hogy félbeszakították háborúból megtért bátyjának mustique-i napfürdőzését.

II. Erzsébet királynő szerint ő és családja bonyolult hivatást teljesít, és ezért megérdemli, hogy magánéletüket tiszteletben tartás. E család tagjai is elég sokszor és sok helyütt képviselik az uralkodót, nekik is hagyni kell a „sugárzásból”, — teszik hozzá Angliában.

A királyi családnak kell a sajtó — és a sajtónak is az Udvar, amely „viszi a lapot”. Őva intenek azonban attól, hogy túl sok profánságot hozzanak róluk nyilvánosságra, vagy hogy a gyakori szereplés miatt „rájuk unjanak”. Az udvar szeretné büntethetővé tenni a pletykasajtó túlkapásait, a királyi család *magánéletre* való jogának a megsértését, de nem vállalkozik népszerűtlen törvény előterjesztésére. A lojális parlament kezdeményezésében reménykedik.

Az uralkodóháznak jót tennie, ha némiképp *misztikus* maradhatna. De ez igen nehéz, ha közben a sajtó — „*Mustique-os*”.

Molnár S. Edit

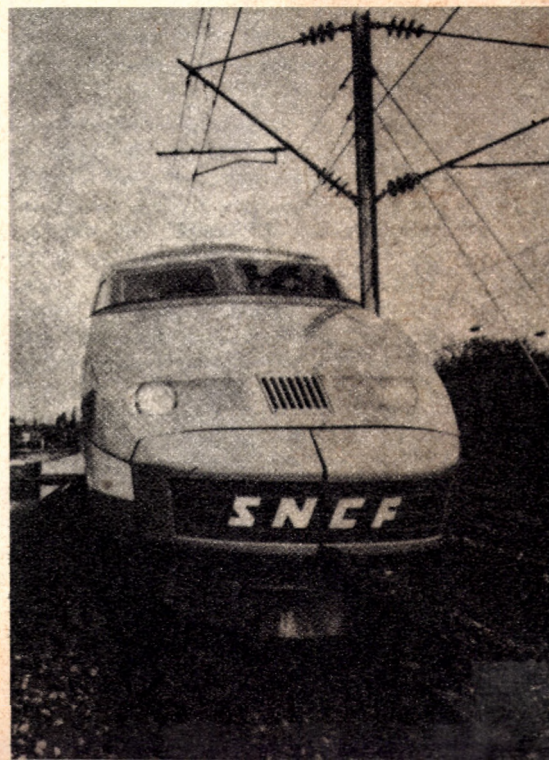


A nyugat-európai vasutak háza táján látszólag minden rendben van. Az utas beszáll a ragyogó tisztaságú, repülőlésekkel ellátott kocsiba, s míg a vonat úticélja felé repíti, igazán kellemesen eltöltheti idejét. A légkondicionált termék ajtóit fotocellások, a naptól füstszínű üveg véd, az olvasnivalóról pedig a „fedélzeti” újság- és folyóirattár gondoskodik. S ha netán az utas megéhezik, vagy megszomjazik, rendelkezésre áll a bőséges választékot kínáló étkezőkocsi. Az első osztályon a kora reggeli járatokon csinos utaskísérők hozzák a meleg reggelit, amely természetesen nem a vasúttársaság figyelmessége, ára ugyanis benne foglaltatik a keményen megfizetett jegyben. A repülőutak „ceremóniáira” emlékeztető kép — persze csak az utas számára idilli, mert a borsos vonatjegyárak ellenére a nyugat-európai vasúttársaságok többsége súlyos anyagi gondokkal küszködik. Még szerencse, hogy a vasút szinte minden országban állami tulajdon, s bármekkora is a veszteségek, a sínek nem állhatnak üresen.

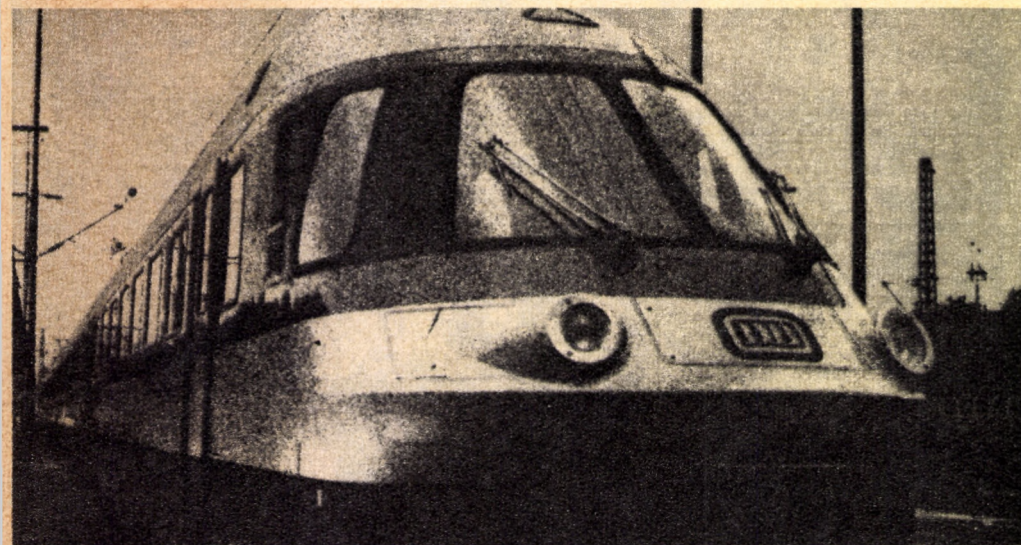
Az elmúlt évtizedben a kőolaj árának rohamos emelkedésével párhuzamosan nőttek a légi viteldíjak is, s viszonylag rövidebb távolságon a vasút ismét reneszánszát élte. A légitársaságoknak főtt a fejük a vonat népszerűségének ugrásszerű növekedése miatt. Ekkor született meg a földi légiutazás ötlete: először a nyugatnémet *Lufthansa* határozta el, hogy néhány belföldi járatát „leviszi a földre”. A nagyobb városok között megindultak a *Lufthansa szupervonatok*, amelyek a légitársaság színeire festve és „légi” színvonalú fedélzeti ellátást kínálva szállították az utasokat városközpontból városközpontba. A jegyek ára viszonylag mérsékelt volt, de a nagy forgalom sem tudta ellensúlyozni a *Lufthansa* egyre emelkedő repülési költségeit. A nyugatnémet légitár-

saság példáját kontinensünk nyugati részén több országban követték.

A vasút iránti igény és érdeklődés növekedése hatalmas fejlesztéseket tett szükségessé. Igen nagy összegekbe került a villamosítás meggyorsítása, a kocsipark felújítása, illetve kicserélése, a biztonsági berendezések modernizálása, s nem utolsósorban olyan pályák megépítése, amelyek biztonsággal „elbírják” a 150—250 kilométeres sebességgel száguldó áomvonatokat. Az elmúlt évtizedben terjedtek ugyanis el az úgynevezett inter-city vonatok, amelyek napjában többször teremtettek összeköttetést nagyvárosok között, méghozzá megállás nélkül és óránként 160 kilométeres száguldással.



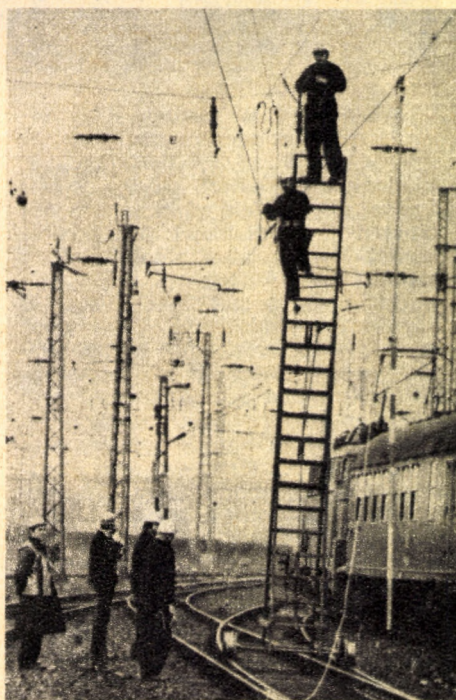
83. majus



A vasútközlekedés újabb forradalma tehát a költségek és a veszteségek rohamos emelkedését hozta. A brit államvasút 1981-ben még „csak” 25 milliós veszteséggel zárta az évet, tavaly azonban a deficit már elérte a 173 millió fontot. Egy esztendő alatt több mint félmilliárd márkával, 4,6 milliárdra emelkedett a Deutsche Bundesbahn vesztesége, s hasonlóan siralmas eredménnyel zárta a „főkönyvet” tavaly a francia állami vasúttársaság, az SNCF is. Tizenkét hónap alatt az SNCF deficitje 2-ről 5 milliárd frankra duzzadt. Nem sikerült elejét venni a veszteségek halmozódásának a vasúti dolgozók egy részének elbocsátásával sem. (Egy év alatt a szigetországban 8, az NSZK-ban és Franciaországban 9–9 ezerrel csökkent a vasutasok száma.) Az államvasutak vesztesége igen sok fejtörést okoz a költségvetés összeállításánál, de nincs mit tenni, belátható időn belül Nyugat-Európában nem lesz nyereséges vállalkozás a vasúti személy- és teherszállítás. A szállítási díjak ugyan évről évre emelkednek, ez azonban még kismértékben sem képes ellensúlyozni a költségek növekedését.

Az utasok számának növekedése — valamint az áru fuvarozás bővülése — újabb és újabb beruházásokat követel. Az NSZK-ban az idén 4 milliárd márkát, Franciaországban 9,4 milliárd frankot, Nagy-Britanniában pedig 200 millió fontot fordítanak beruházásokra. Franciaországban például tavaly állt forgalomba Párizs és Lyon között az óránként 260 kilométeres sebességgel közlekedő „Narancs Expressz”, amelyet az idén meghosszabbítanak Genf és Marseille irányába. (Panaszkodnak is a belföldi légitársaságok: egy esztendő alatt a vasút „szívóhatásának” eredményeként 20 százalékkal csökkent az utasok száma a Párizs—Lyon útvonalon.)

A Thatcher-kormány szerint az angol vasút a világ legköltségigényesebb közlekedési eszköze. A thatcheri gaz-



daságfilozófiában ugyanis nincsen helye a veszteséges vállalkozások állami támogatásának, a tartósan deficitet üzemeket be kell zárni. Csakhogy a vasutat nem lehet bezárni, s ez állandó dührohambot vált ki a kormányból. (Más lapra tartozik, hogy a folytonos támadások miatt nincsenek irigylésre méltó helyzetben a brit vasutak vezetői...)

London a Svájci Szövetségi Vasutat tartja példaképének, amely veszteséges ugyan, de nem nehezedik rá egy ország személy- és teherszállításának a gondja. A svájci állami vasúttársaság utoljára 1970-ben mutatott fel nyereséget, azóta évi mintegy 600 millió frank (megközelítőleg 194 millió font) deficitet „hoz össze”. Jóval nagyobb lenne azonban a veszteségek összege, ha Svájcban nem működnének magánvasút-társaságok. Az igen fejlett vasúthálózattal rendelkező alpesi országban 66 magánvasútcég üzemel, amelyek veszteségeit a helyi hatóságok támogatással ellensúlyozzák. A magánvasutak feladata a nagy országos vonalak „táplálása”, vagyis a szárnyvonalak működtetése. A svájci vasúrendszer régi hagyományokon nyugszik, a mai gazdasági körülmények között a svájci modell nem lenne megvalósítható egyetlen nyugat-európai országban sem, hiszen hol akad üzletember, aki *eleve veszteséges* vállalkozásba fogna?

A jelek szerint Nyugat-Európa számára nem marad más választás, mint a vasutak állami támogatásának növelése, s a szolgáltatások színvonalának és mennyiségének emelése, hogy ezek révén valamelyest csökkenjen a költségvetésre nehezedő nyomás. S bár az utasok kiszolgálása a síneken valóban minden igényt kielégít, a szállítási díjak a jövőben is gyorsvonalat sebességgel emelkednek.

Gonda György—Szentgáli Péter

Partra vetett iskola

— Jön a hajó! — szól a tanerő parancsa.

Önkéntelenül is kinézek az ablakon. Hajó helyett a Jász utcai *maszek cukrászdás megy át a járdán*. Az iskola kőpadlójára két fatuskókkal „felszerelt” deszkát raknak a kék cejgnadrágos matróztanulók, illetve hajózási szakközépiskolások. Egyik kérem szépen a hajó, a másik meg a stég. Az orrköteles hurkol, a farkköteles nemkülönben. Farkacsat, még inkább szorító nyolcas fűződik a „parti” bakra. Így kell kikötni Angyalföldön, az ország egyetlen hajózási szakközépiskolájának folyosóján.

Mert tengerünk momentán nincsen, folyamunk ugyan akad, de az sem a Béke út környékén hőmpolyóg. Mégis itt a hajózási iskola. A tények makacs dolgok. Ide kell képzelni a vizet. Igaz, nem régóta, hiszen a magyar matróziskola alig múlt tizenöt esztendő. A hazai és tengeri „teknőzés” ennél kicsit idősebb. Idős — *sőt használhatatlan* —, az a 800 lóerős, hathengeres motor is, amelyet az udvaron esz a rozsdá. Tövébe telepedve pedig a *tengerimedvelő*ltek esznek tízórát. A négyéves, érettségi képesítőbizonyítványt nyújtó iskolába ötszáznegyven nappali tagozatos gyerek jár. Őket még a tavalyi esztendőben is csaknem 1500 közül válogatták össze, s legnépszerűbb — ami nincs —, a tenger. Legtöbbjük ugyanis oda szeretne eljutni, ki matróznak, ki kapitánynak. A *belvízi hajózás, netán a FOKA ilyenkor még rossz álmukban se jön elő*...

Az orosházi *Dani Zoltánt* a nagyapja „oltotta be”, aki még a háború előtt első tisztelkedett az Adrián. A püspökladányi *Keserű Imit* a MAHART-újság rendszeres olvasása vonzotta Angyalföldre. Aztán csöppen ide néhány régi *hajósdinasztiák* gyerekeiből is. A tanulók csaknem fele vidéki, s a jelentkezése előtt többnyire csak lavórban látott vizet. Illetve: úszni azért kell tudnia, legalább 200 métert. Ez és sok egyéb igazolás szükségeltetik ugyanis a felvételihez. Akinek szemüvege van, *eleve esélytelen*, akinek gyenge a hallása, szintén, hogy a színtévesztőkről ne is beszéljünk. És még akkor sincs sinea, sorsa, ha minden igazolás megfelelőnek ítélte.

— A tanulási idő szakmán belüli alapképesítést ad, és egy érettségi képesítőt — *összegez Kenéz Áttila* igazgató. — Ezzel elmehet a fiú gépápolónak vagy matróznak... De a többség ennyivel nem éri be.

Ami nem csodáltnivaló, hiszen mi a dolga? Kötélsomózás, rozsdapucolás, hajófestés, daruzsírozás, takarítás. Ezek még a tengeren sem túl szimpatikus feladatok, no és meg sem fizetik. A MAHART-nál a matrózi alapfizetés még a négyezer forintot sem éri el, *sőt, egy kapitányé is csak a duplája ennek*. Persze sós vizeken. Eből is látszik, hogy *nem túl hálás dolog a nyugdíjig matrózkodni*.

— Ahhoz viszont, hogy mondjuk tiszt lehessen — folytatja az igazgató —, az iskola után 24 hónapos *fedélzeti gyakorlatot* kell szereznie, majd a hároméves főiskolára való felvétel után, de a tanulás megkezdése előtt tizennyolc hónapig katonáskodik.

Az iskola — a nevét, a folyosókon látható makettek, hajókat ábrázoló akvarelleket leszámítva —, olyan, mint a többi. A gyerekek életében talán a nyár lehet egy kicsit kevésbé szokványos. Mehetnek a Buda nevű kiszuperált „iskolahajóra” vizszagot lélegezni, harmadikban pedig *behajózzák őket*. A jó tanulók még Ausztri-

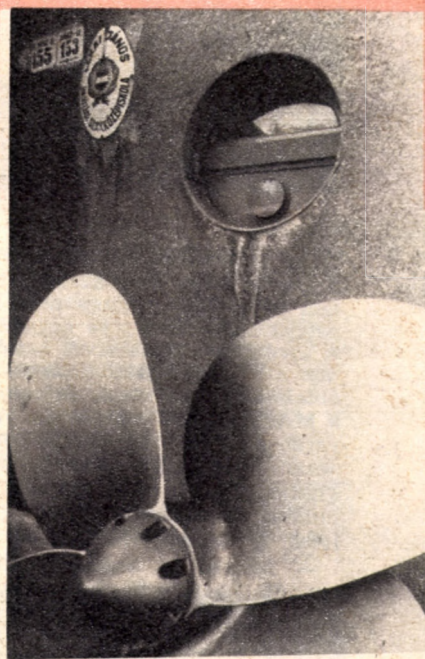


ába is eljuthatnak, a *trehányak cementet kísérnek Vác és Dunaujváros között*. Még is elég sokan — és nem újságírók, hanem hajóközeli emberek —, azt vallják, felesleges a szakközépiskola, de még feleslegesebb a hároméves főiskola, *sőt, azokat kellene büntetni, akik annak idején kitalálták*. Szerintük matrózt tanfolyamon is lehet képezni, azt a néhány kapitányt pedig olcsóbb lenne külföldi és a hazainál színvonalasabb egyetemeken taníttatni.

Nézzük a számokat. Összesen — de már nem sokáig —, huszonegy magyar hajó siklik a tengereken. Közülük egy éven belül 3–4-et ugyanis leselejteznek. *Egy fedélzet létszáma 30–40 fő, matróztól a kapitányig*. A legnagyobb hajós cég a MAHART, összesen 700 embert foglalkoztat a tengeren, illetve közülük is néhány százat a parton, igaz, nem hazain. Belvizeinken 1400 hajósuk szeli a habokat. *Szigeti Tamásné* személyzeti főnök lelkiismeretesen minden adatot kétszer ellenőriz, egyszer mond. Szerinte az ide jelentkezők harminc százaléka — elsősorban fiatalok —, hamar leszámolnak az álmaikkal: *megtanulnak szimplán aludni, és továbbállnak*.

Aki marad, az rászolgált a napidíjra. Egy-egy út 3–4 hét a tengeren. A kabinon kívül persze van teljes ellátás, könyv, televízió, áporodott, vasízű ivóvíz, kevés valutajárandóság, és ehhez képest *sok kikötő*. Legnagyobb ellenség az *összezárttság* és a vihar, néha persze a hajóstárs vagy feletes is. Partra jutni csak ritkán nyílik mód, kivétel, aki a vízen is tud(na) járni. *A munka és a készség azonban állandó*. Ennek ellenére tavaly a magyar hajók komoly veszteséget „értek” el. Akadt, amelyiknek a *vesztesége több millióval haladta meg a legeredményesebb bevételét*. Kétségtelen, ez elsősorban nem a hajón szolgálatot teljesítőknek köszönhető.

Akik azt vallják, hogy felesleges az iskola — hiszen csak 15 éves, tehát jó néhány száz évet nélküle hajóztak eleink —, még azt a kijelentést is megkockáztatták, hogy *korszerűtlen*. Nincsen víz mellett nincsen uszodája, kevés a szemléltetőeszköz, viszont a fenntartása annál többbe kerül.





TENGERRE MAGYAR!

Mit szólnak mindehhez a gyerekek, akik a Dunán vagy a tengeren kívánják eltölteni az életüket? Vagy nem is kívánják? Angyalföldön tavaly 83 negyedikés végzett. A továbbtanulókon kívül kettő *beatzenésznek állt egy fogtechnikusnak, egy másik ablaktisztítóknak ment, és mindössze 24-en a MAHART-hoz matróznak.* Az iskola udvarán cigiző fiúkat, a jövő tengerimedvéit nézem. Sápadtak. Kérem az igazgatót, küldje már ide az iskola egyetlen ötös tanulóját, aki utolsó éves, és egy első osztályost. Rövidesen érkeznek a két fiú.

— Nekem az apám tengerész volt — mondja az idősebb és kiváló, de a hangjában nem érzek dicsekvést. — Én nem leszek az, még kitűnővel sem. Nekem csak a szakértségi kell, aztán elmegyek egyetemre, és *építész vagy gépészmérnök akarok lenni.*

A kezdő — hajósnyelven szólva még *deck-boy* —, ennél mindenképpen optimistább:

— Én szeretnék kijutni a tengerre.

— Voltál már?

— Még nem.

— Honnan jöttél?

— Püspökladányból, de ott is van víz.

Itt az iskolaudvaron pedig becsöngetés. Eldobják a csikkeket, mennek órára. Állok az udvar közepén. Nézek körbe. Az angyalföldi egyzintes, kertes házak kopott cserpei feleselnek a lapos szeptemberi nappal. Innen csak ennyit lehet látni.

Hiába, messze van a tenger...

Franka Tibor



Szabad-e a kikötő?

A Budafoki út gyársorával szemben fekszik a MAHART csepeli kikötője. A Duna budai partjáról úgy tűnt, odaát megállt az élet. Mozdulatlan sorban horgonyoznak az uszályok, a daruk többnyire állnak, csak néha emelnek a magasba valamit, hogy aztán a szárazföld felé fordulva leereszték súlyos terhüket. Embert innen, a túlsó parttól nem látni, bár néhány gazdátlan kurjantás átát-hallatszik. Főleg estenként, amikor az uszályokon lámpások gyúlnak, és a tengerészek jó éjszakát kiáltanak egymásnak. S másnap reggelre a kép változatlan.

Pedig — talán mondani sem kell —, Csepel-sziget tengeri kikötőjében nagyon is zajlik az élet, bár a sürgés-forgás csak fokozatosan táruul a idelátogatók szeme elé. Vasúti vagonok gurulnak méltóságteljes lassúsággal a raktáraktól a part irányába, és viszont. A Duna felé haladva már egyre több a depó és az ember. Végül következik a szemlélődő idegen számára a „meglepetés”: megállás nélkül folyik a ki-és berakodás. A darukra tényleg ritkán van szükség, többnyire a dokkmunkások hórúkolnak. S amikor az egyik hajó kiürül, beáll a másik, pihenni nincs idő.

A MAHART csepeli kikötőjét — erről árulkodik a HÉV itteni megállójának elnevezése is —, szabadkikötőként ismerjük. — Mitől szabad egy kikötő? — kérdeztük *Romhányi Pál* kikötővezetőt.

— Ez a hagyományos elnevezésünk. Ötvenöt éve, 1928-ban épült fel a kikötő első része, s akkor keresztelték el így. Arra utalva, hogy nemcsak meghatározott hajózási társaságok köthettek és rakodhattak itt ki, hanem bármelyik társaság helyet kaphatott.

— *Ha már a múltnál tartunk, megtudhatnánk valamit a kikötő történetéről?*

— Elsősorban a jelentős fővárosi gabonaforgalom

miatt kezdték el annak idején az építését. Ezen a környéken állt a legtöbb malom budapesten, s itt sorakoztak a közraktárak is. Ezek emlékét a környező utcanevek — Hengermalom út, Közraktár utca —, őrzik. A háború alatt jelentős károk érték a kikötőt, ám szerencsére a gabonatárház s még néhány fontos épület átvészelte a bombázásokat. Az '50–60-as években felépültek a tranzitraktárak és a hűtőház, majd a '70-es évek elején a modern konténeres depó is elkészült. A raktárakat különböző cégek bérlik, tehát nem áruk raktározását,



hanem a helyet fizetik. Ma már az igények kissé túlszaladtak a lehetőségeken, meglehetősen nagy a zsúfoltság.

— *Miket raktároznak?*

— Elsősorban vasárut. Ezen kívül darabárut, azaz különböző gyárberendezéseket és egységcsomagolt konzerveket. Jelentős még az ömlesztett áru: búza-, foszfát-, kávé-, szén- és vasércforgalmunk.

— *Mekkora árufojtalmat bonyolítanak le?*

— Kétféle műveleti tonnát tudunk teljesíteni, azaz egy év alatt ekkora mennyiséget mozgatnak

meg a munkások. Nincs okunk szégyenkezni, egy közepes, tenger mellett fekvő kikötő is ritkán büszkélkedhet 4 millió tonnával. Érdekes, a gazdasági nehézségek nálunk egyáltalán nem érződnek, a forgalomban nincs visszaesés. Valószínűleg azért, mert — mint az előbb említettem — nélkülözhetetlenül fontos alapanyagokat raktározunk.

— *Még mindig a gabonaforgalom lebonyolítása az elsődleges céljuk?*

— Nem, manapság a közúti szállítás tehermentesítése a legfontosabb fel-

Hőn áhított katasztrófák

A nyugati biztosítótársaságok statisztikái szerint az elmúlt négy évben feltűnően megszokasodtak a tengeri katasztrófák. Különösen az olajszállító tankhajók gyakori balesetei okoznak gondot a biztosítók nyomozóinak, hiszen az olajkereslet tetemes visszaesése és az újabb válsághullám idején szinte hetente tört ketté, süllyedt el valahol a világ-tengereken egy-egy tartályhajó. Nem nehéz összefüggést keresni és találni a megcsappant olajkereslet, a csökkenő világkereskedelem, valamint a rejtélyes tankhajó-katasztrófák között. Csakhogy a gyanú még nem bizonyított, s csak igen ritkán sikerül bebizonyítani a szándékosságot, mert a balesetek „forgatókönyvét” a hajótulajdonosok természetesen hétpécsetté titokként kezelik.

A hajók tartós munkanélkülisége idején nem rossz üzlet egy-egy tengeri katasztrófa. Napjainkban ugyanis a tankhajók többsége még a karbantartásához szükséges pénzt is nehezen „keresi meg”, a biztosítási kártérítés viszont bőségesen kárpótolja a tulajdonosokat a növekvő veszteségeikért. Természetesen a hajótulajdonosoknak csak egy része „játszik” a biztosításra, többségük kénytelen kihasználatlan vízi járműveit a vágószerszámok és a présgépek alá küldeni. Szomorú rekordot állítottak fel tavaly a bontóüzemek: soha annyi hajót nem szereltek le és nem olvasztottak be, mint 1982-ben. Egy 100 millió dollárért épített tankhajó ócskavasára 6 millió dollár, s ezzel az összeggel még mindig jobban jár a tulajdonos, mintha a kikötőben munka nélkül ringatózna a hajó. Évtizedünkben Szingapúr valóságos hajóbontó „hatalommá” nőtte ki magát, a megpecsételt sorsú tengeri áruszállító járművek többsége ugyanis itt végzi be dicstelelné vált vízi pályafutását.

Az előrejelzések szerint a hajózási és a hajóépítési ágazat csak az évtized második felében számíthat jobb napokra. Az olajár stabilizálódása, majd csökkenése, illetve a sikeres energiatakarékosági intézkedések következtében a nemzetközi tengeri olajkereskedelem annyira mérséklődött, hogy jelenleg a világ tankhajóflottájának több mint fele hosszas kényszerpihenőt tart. (Ehhez a helyzethez persze az is hozzájárult, hogy az elmúlt évtizedben a tankha-

adatunk. Másként fogalmazva, a csepeli kikötő szolgáltatás a szárazföldi és a vízi szállítás között. Megjegyzem, nálunk folyik a MAHART parti szolgáltatásainak egyharmada.

— *Mennyire esetleges a tengeri szállítás, azaz tudják-e a munkájukat tervezni?*

— Nemigen érhet minket meglepetés. A nagyobb munkákkal tudunk előre számolni, a kisebb feladatok pedig nem okozhatnak fennakadást. A jelenlegi raktározási igényeket is — az említett zsúfoltság ellenére — ki tudjuk elégíteni. Szerencsére Budapest nagy felvevő, az áruk jelentős részének címzettje a főváros, s így nem sokáig maradnak a raktárakban.

— *Megfelelnek a nemzetközi kikötőkkel szemben támasztott követelményeknek?*

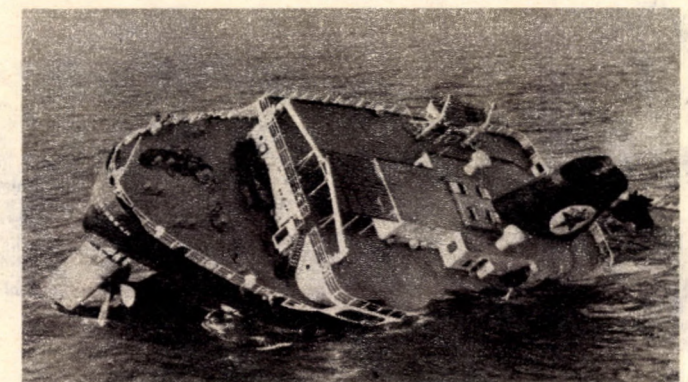
— A nemzetközi jelleg folyamatos munkát igényel, azaz munkaszüneti napokon is dolgoznunk kell. Ez nehézségekbe ütközik, sajnos évről évre csökken a dokkmunkások száma. Sokan nem bírják a megerőltető fizikai próbatételt. Régebben tíz jelentkezőből legalább öt

megfelelt, mostanság ugyanennyiből csak egy alkalmas. Ráadásul a keresetük is rapszodikus.

— *És a tárgyi feltételek?*

— Elégge vegyes a kép. A modern eszközök mellett a nyílt rakodón van olyan darunk, amely fél évszázaddal ezelőtti, a nyitás óta dolgozik. Igaz, már nem sokáig, hamarosan mindenütt újak váltják fel az elavult berendezéseket.

P. Gy. L.



A Texaco Carribeau — olajkoporsó a hullámsírba

ezt a nyugat-európainál 30–40 százalékkal alacsonyabb árai miatt, a kiváló műszaki színvonalnak, s nem utolsósorban a szállítási határidők hajszálpontos betartásának köszönhetik. A szigetország hajógyártói azonban nem érzetik magukat páholyban.

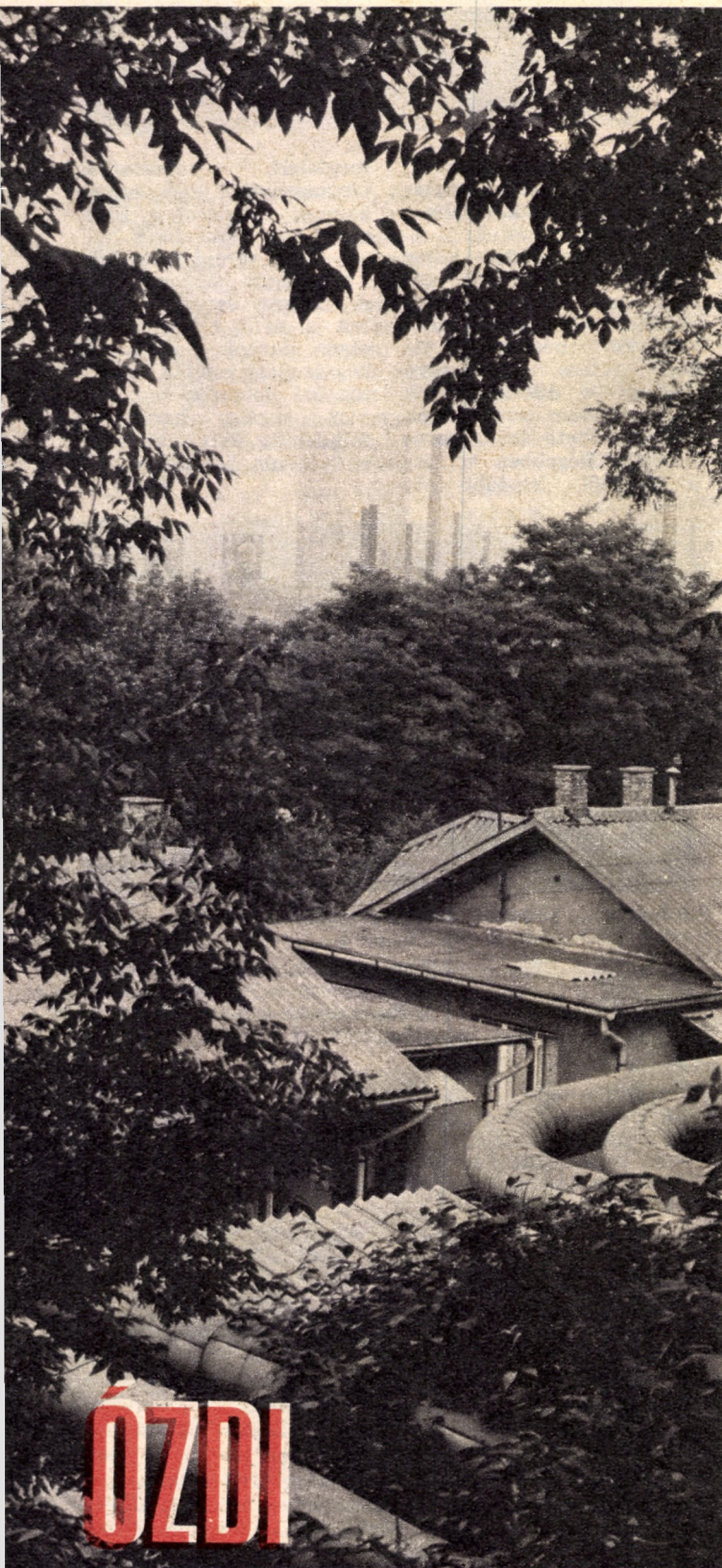
Éppen a japán példát követve, hatalmas ütemben fejlődik Dél-Korea, Tajvan és Brazília hajógyártása. A nyomott piac ellenére ezek az országok tavaly is tudták növelni eladásait, s az elkövetkező években Japánnak feltehetően számolnia kell ezekkel az államokkal, mint első számú vetélytársaival.

A jelek arra mutatnak, hogy számottevő átrendeződés megy végbe a világ hajóépítő iparában. Az átalakulás szerkezeti és földrajzi szempontból érinti az iparágat. A jövőben elsősorban a speciális szállítóhajók gyártói számíthatnak piaci sikerekre, a nagy tankereknek, egyelőre bealkonyult. A másik jelentős irányzat az, hogy a hajóépítés Nyugat-Európából — alkárcsak az acélgyártásban —, fokozatosan áthelyeződik a Távol-Keletre és Dél-Amerikába. Ez a világgazdasági átszerveződés viszont meggyorsíthatja a fejlett tőkés országokban az ipar szerkezetének átalakítását, vagyis a munkaigényes ágazatok hátterbe — a technológia- és tudásigényes területek előtérbe állítását. Így a „tengeri válság” abból a szempontból hasznos, hogy felszínre hozta a tengerhajózás és a hajóépítés gyengeségeit, s rákényszerít a mielőbbi szerkezeti változtatásokra.

Gonda György—Szentgáli Péter

EGY TÉMA TOBB OLDALON — EGY TÉMA TOBB OLDALRÓL
Összeállította: FORRÓ PÉTER

Fotók: Darabos Erzsébet, Grnák László, Habik Csaba



HONFOGLALÓK

A ki kohász akar lenni, Ózdra kellett annak menni az ötvenes évek elején, amikor ezrével toborozták a friss munkaerőt „a vas és acél városába”.

Az 1845-ben alapított üzemóriás éppolyan új világnak tűnt a földművesek, kisiparosok leszármazottai szemében, mint Amerika annak idején a „kitántorgottaknak”. Tanú rá a helyi nyelvhasználat. Ózdon még ma is „Kisamerikának” nevezik a gyárvárosra néző domboldali munkásközlónia szűk házsorát, ahol egymás sarkára hágnak a század elején épült — s a többszöri felújítás ellenére is meglehetősen szegényes — szoba-konyhák, mint megannyi veterányessal, baromfiudvarral „komfortosított” szükséglakás. A dombi alagsorra néző „Nagyamerika” emeletes, büszke házsorába, az „úri negyedbe” legalább olyan nehéz volt fölkerülniük a vendégmunkásoknak, mint önálló lakáshoz jutni.

Jövevényből odavalósvá honosodni itt is csak a szerencséseknek és a megpróbáltatásokat tűrő kitartóknak sikerült. A szerzett jogaikat védő helybeliek erős közegellenállása mindenütt máshol érhetőbb lett volna, mint éppen a „nyolc völgy városában”, ahol — ha visszamenőleg is megvizsgálánk az ott élők családfáit —, alig-alig találunk igazán tősgyökeres ózdit. Betelepültek és leszármazottaik duzzasztják erőfelé a népességet, több mint százharminc éve. Másként aligha lett volna képes ez a hétszáz éves település csupa őslakossal fedezni a természetes, majd erőltetett ütemben növekvő nehézipari munkaerő-szükségletet.

(A századfordulón kilencezer lakosa volt Ózdnak; a kohászat ekkor még alig kétezer embert foglalkoztatott. Hatvan évvel később a város lélekszáma csaknem megnégyeszeresedett, a kohászati dolgozóké pedig majdnem hétszerezésére — több mint 13 ezerre — emelkedett.)

Időközben a fejlődés dinamizmusa mérséklődött, de a nemkívánatos következmények a mai napig éreztetik hatásukat. A túlhajtott iparosítás esztendei ezrek életét terelte új vágányra, nem ritkán kényszerpályára. A közeli falvakból bejáróknak kevésbé kellett megrögzött szokásaikon változtatniuk, mert az ingázás mostoha életforma ugyan, mégsem tépi ki az embert gyökerestől otthoni környezetéből, kultúrájából. Azok viszont, akik úgy döntöttek, hogy „a szocialista ipar fellegvárában” építenek maguknak, s családjuknak új fészket, egész múltjukat, hagyományos életstílusukat feláldozták az egyszerre vonzó és féltelmetes jövő kedvéért. Hiába ösztönözte a mozgalmas korszak a társadalmi átrétegződést szorgalmazó egyéni vállalkozásokat — légtüres térben újramezteni: fölért egy halálgrással. „Védőhálóról” senki nem gondoskodott, és a pórul jártakról sem vezettek kimutatást.

Az ötvenes évek nagy népvándorlási hullámának ózdi partra vetettjei emlékeiben, idegrendszerükben még ma is őrzik az áttelepülés megrázkódtatásait. S noha legtöbbször már otthonának vallja a várost, húsz-harminc év után is meg-meglepi őket a honvágy: az otthoncsere ára. Fizetik beletörődve, ki-ki vérmérséklete szerint —, de egyformán életfogytig.

Robusztus termetét tekintve Szabó Kálmánt az isten is kohásznak teremtette, noha a hajdani toborzóemberek, akik harmincegy évvel ezelőtt a Szatmár megyei Tisztaberekéről Ózdra csábították, még nem nézték, milyen a jelentkezők fizikai adottsága. Nyiszletteket, hórihorgasokat is szívesen láttak ott, ahol minden munkáskézre szükség volt. Annál nagyobb meglepéssel gusztálta a tagbaszakadt fiatalembert az öntőcsarnok akkori művezetője. Nem is nyugodott addig, míg maga mellett nem tudhatta. Így került röpké három hónap múltán a mezőgazdasági munka elől menekülő keménykötésű segédmunkás az Ózdi Kohászati Üzemek akkor „legelittebb” — azaz a legjobb keresettel ke-





Edzésben vagyunk?

89. okt. 8.

ket értünk. A szakosodott gyártáson alapuló termékek köre ehhez képest szerény. Valamennyinek a szakosítását igen nehéz lenne megoldani. Főleg annak ismeretében, hogy ezek az országok a sportcikkekből nagy részben önellátásra rendezkedtek be, sportszergyártásuk struktúrája közel azonos. Így inkább a választékcsere van lehetőség.

— *A magyar turisták gyakran állnak meg a szocialista országokban a kirakatok előtt, és csodálkoznak a sportcikkeik olcsóságán. Lehet-e nálunk az árak csökkenésére számítani?*

— Nem hiszem. Néhány évvel ezelőtt még volt dotált sportcikk, bár kevés, azóta pedig meg is szűnt a sportszerek állami dotációja, vagyis a vállalatok a termelési költségeket érvényesíthetik az árban. Az olcsóság régebben helyenként pazarláshoz vezetett; nem volt érdemes fölmenni a padlásra, és leporolni a régi ródlit, mert szinte fillérekért lehetett újat kapni.

— *Gyakran érik bírálatok az ipart a kereskedelem részéről, hogy rendszertelenül gyárt és szállít.*

— Anélkül, hogy a felelősséget át akar-nám hárítani, ez nem minden esetben az ipar hibája. Előfordul, hogy akadozik az alapanyag-ellátás, a tőkés importból származó festékek, ragasztók behozatala pedig devizagazdálkodási nehézségek miatt késleltethet. Egyes termékek pedig azért hiánycikk-ek, mert a külföldi partner egyszerűen nem, vagy késve szállít.

— *Bővült a sportszerekkel kereskedők köre. Az ipar szempontjából jelentett ez valamilyen változást?*

— Érzésem szerint használt, ugyanis a vállalatok a továbbiakban nincsenek kiszolgáltatva egyetlen cikkfelelős ízlésének, esetleg rossz helyzetmegítélésének. Amíg a kereskedő monopolhelyzetben volt, nem szívesen vállalt kockázatot, és ennek a vevő látta kárát.

— *Elég rugalmas-e az ipar az évről évre változó sportdivatok kiszolgálásában?*

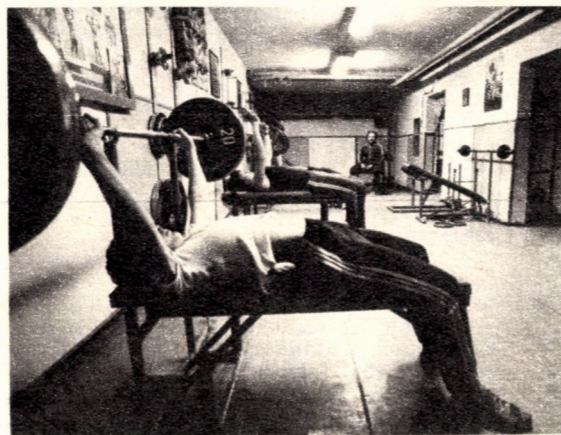
— Nem mindig. Sokszor előfordul, hogy külföldön már lefutóban van egy divat, mire elkezdjük a gyártást. Az aerobichoz szükséges ruhát, harisnyát több vállalat is piacra dobott — ez elég rugalmas reagálásnak számít —, de a szőrfele például a mai napig nem értük utol magunkat. A korábbi gyakorlat az volt, hogy ha valami külföldön már befutott, annak a gyártását elkezdték, de eredeti, új cikkeket műszaki fejlesztésére komolyabb investíciót kevés vállalat engedett meg magának. Remélem, hogy ez a szemlélet változóban van.

Lépesfalvi Zoltán

A Váry nővéreknek ez lecke...



Kitartunk súlyokat... és ez nemcsak formalizmus...



A puffadt hasú krokodil

A pályán a szabályok és a bíró dolga ügyelni a játékos tisztaságára. A jelek szerint azonban a sipszóra egyre nagyobb szükség lenne a pályák kívül is. A sportszergyártók közötti verseny ugyanis egyre erősebbé válik. *Wimbledonban* például 1981-ben nem kevesebb mint 104 ütőmárka tűnt fel a versenyzők kezében és a francia vásárlók is 830 különféle modell között válogathatnak. A legtöbben persze azokat a sportszereket keresik, amikről naponta szólnak a híradások, mögöttük világsztárok rábeszélő nyilatkozatai állnak.

Az alkalmazott trükkök közül az ártatlanabbak közé számít a piaci részese-désről a valóságnál „optimistább” adatok közlése. A közelmúltban egy szakmagazin kérdést intézett a gyártókhöz: bocsássák rendelkezésére a nyugat-eu-

rópai piacon betöltött szerepükről szóló számaikat. A kérdőívek rendben vissza is érkeztek. *A probléma az összesítésnél jelentkezett:* a cégek végsősoron 745 százalékos részt vallottak magukénak az elvileg lehetséges 100 százalékhelyett. A másik eset már komolyabb. Ismert, hogy a *Lacoste* gyár sportruházatát, elegáns trikóit zöld krokodilos márkajelzés díszíti. A jóindulatúan szemlélődő pikkelyes „össze-nőtt” a termékkel és ezt próbálta kihasználni a semmilyen eszköztől vissza nem riadó konkurrenciá. Az egyik versenytárs is piacra dobott krokodilos trikókat, de ezen a „jelkép” felfordulva, *felpuffadt hasú* szerepelt. A hitelrontó gyakorlatnak végül is a bíróság vetett véget.

A teniszütő-piacon a legtöbb gyártó célja ma az, hogy az *AMF-Head* cég

Prince modelljének térhódítására a megfelelő választ megtalálja. A „csoda-ütő” feje 20 századékkal nagyobb a hagyományosnál és feltalálójá, *Howard Head* úr évekig dolgozott rajta. Head gondjai a saját teniszjátékával kezdődtek. Hiába költött dollárban ezeket oktatóra, csak nem javult a játéka. Gyakran ütött rosszul, ilyenkor a raket elfordult. Head kísérletezni kezdett különféle ütőkkel, majd New Jersey államban felvásárolta a *Prince* raketgyárat. Munkája eredményeképp jött rá, hogy a „széles” ütővel biztosabban játszik és a rossz találatoknál sem csavarodik annyira a szerző. Sokak meglepetésére a Nemzetközi Tenisz Szövetség *jóváhagyta* az új modell használatát, a feltaláló 1976-ban szabadalmaztatta ötletét az USA egész területére. Ettől 1993-ig „széles” ütőket csak az *AMF-Head* hozhat forgalomba az Államokban. *Prince* jelzéssel. Nem csoda, hogy egyre több ütőt adott el. 1979-ben 13 millió dollár, tavaly viszont már több mint 50 millió dollár volt a forgalma. A „herceg” győzött.

A konkurrenciá persze mindent megpróbált. A szabadalom nem volt érvényes Japánra és az *NSZK*-ra, e két piacon skrupulus nélkül mindenki megjelenhetett saját maxiütőjével. Sokan választották azt az utat, hogy *középnagyságú, szabadalmi tilalommal nem védett* ütőkkel jöttek ki. A *Dunlop* cég látványos lépést tett. Kifejlesztette új modelljét, a *Max-ütő* családot és megnyerte magának *John McEnroe*-t. A hírek szerint a sztár évi félmillió dollárt kap nem volt, a jobb minden egyes általa hirdett ütő eladása után. Az adatok azt mutatják, megérte. Az *AMF-Head* reakciója: ingyen ütőket osztott szét jónéhány kevésbé neves versenyzőnek. *Ha valamelyikük megveri McEnroe-t, megvan a szenzáció...*

A sportszergyártók között a harc az elmúlt években nyilvánvalóan azért is vált élesebbé, mivel az ágazat — minden korábbi re-

ményt megcáfolva — nem bizonyult „recesszióálló-nak”. A mérséklődő jövedelmek és a magas munkanélküliség volt az alapvető oka annak, hogy az USA sportszergyártó ágazatának eladásai 1980-ban 3 százalékkal, tavaly pedig 4 százalékkal csökkentek. A sportszerek fogyasztói ugyanis már régóta nem csupán a magas jövedelmű rétegek, az átlagos vásárló pedig a zordabb időkre való tekintettel *mérsékelte* igényét. Hasonlóan szomorú tapasztalatokat szerzett a nyolcvanas évek elején a nyugat-európai gyártók egész sora. A nyugatnémet kereskedők forgalma tavaly 9 százalékkal csökkent. A téli hónapokban sokszor alig volt hó, a turisták közül sokan erre „*erre az időnyer még jó lesz*” — felkiáltással *halasztották el* léceik cseréjét. A pangást csak a téli sportruházat kerülte el. Úgy látszik, az emberek többsége inkább áldoz gyakrabban egy divatosabb öltözetre, mint felszerelésre. A visszaesést különösen azok érezték meg, kik a fel-lendülés idején a mesebeli tücsök módjára nem tördeltek a jövővel.

Az olaszországi *Montebellunában* működő vállalatok legújabbkori története érdekes és tanulságos példázat. A település jószerivel a sí- és sízés utáni cipők „*Mekkájának*” tekinthető, voltak évek, amikor a világpiac 75 százalékát innen látták el. A hetvenes évek folyamán az olasz termelés *megnégyes-reződött*. Ilyen előzmények után az 1980-as összeomlás — az értékesítési lehetőségek 20 százalékkal estek vissza — sok céget teljesen váratlanul ért. Tartalékaik nem voltak, a jobb évek nyereségét *ingatlanokba* fektették. A pénzügyi vezetés színvonala gyenge volt, így aztán mindennapos jelenség az eladósodás. A növekvő kamatlábak mellett egyre több gyár léte vált bizonytalanná. A legtöbbben nem is voltak hozzászokva a kemény értékesítési feltételekhez, hiszen korábban mindig minden el tudtak adni. Gyakran előfordult, hogy a gyártók nem is tudtak sokat

a világpiacról, nem volt megfelelő piaci szervezések stb. Voltak, akik úgy vélték, a korábbi boom örökké tarthat. *Tévedtek*. Figyelmen kívül hagyták azt a tényt, hogy például a sicipőt a vásárló évente csak pár napig (vagy héttig) használja, aligha fogja tehát lábbeliját szezononként kicserélni.

Törvénytörő fejlemény: a nyolcvanas évek elején a piacon az osztrák *Keflach* és a francia *Salomon* hódította el a korábban olasz cikkekre esküdők nagy részét és Itáliából a versenyt csak néhány előrelátóbb cég tudta állni. Mint például a *Nordica*, amely a jó éveket nemcsak gépparkja kicserélésére és a gyártás megszervezésére használta fel, hanem kiépítette marketing-hálózatát is.

Az évtized elejének cipőháborúja után most talán még nagyobb viadal körvonalai bontakoznak ki Nyugat-Európában. A „ring” egyik sarkában a piac hagyományos urai állnak, az *Adidas* és a *Puma*. *Adidas* évi forgalma közel jár az egymilliárd dollárhoz, a *Pumáé* ennek „mindössze” harmada. Az ellenfél pedig az amerikai *Nike*-konzern, mely korábban ugyan szinte ismeretlen volt az óceán innen-ső partján, ma már azonban nem kevesebbre készül, mint hét éven belül a piaci vezetés megszerzésére. A vállalkozás módszere: a reklámhoz népszerű és sikeres sportemberek „toborzása”. Napjainkban *Nike*-felszerelést használ már az atléták közül *Sebastian Coe*, *David Moorcroft* és a középtávfutó Európában *Thomas Westinghouse*. A következő lépés a cég vezetői szerint egy *NSZK*-beli labdarúgó-csapat „megvásárlása”. Az eredmény: a közelmúltban a *Puma* egyik főnöke kénytelen volt elismerni: „kocogó-cikkekből már csak követjük a *Nike*-t.” A harc eldőltségéig azonban — hogy témánkhoz illően fejezzük ki magunkat — „még sok sportcipőt elkoptatnak mindkét oldalon”.

Gonda György — Szentgáli Péter



Néhány fontosabb, a tömegsportra vonatkozó határozat, utasítás:

Az *MSZMP* Politikai Bizottságának testnevelés- és sportfejlesztésről szóló határozata (1979. III. 27.).

A Minisztertanács határozata az ifjúság testnevelésének és tömegsportjának a fejlesztéséről (1015/1976).

Az oktatási miniszter utasítása az iskolai, testnevelési és diáksport szervezéséről és irányításáról (109/1974).

OTSH-utasítás a tanácsok, végrehajtó bizottságok, testnevelési és sportfeladatot ellátó szakigazgatási szerveinek az Edzett Ifjúsá-gért mozgalommal kapcsolatos feladatairól.

OTSH-utasítás a falusi szpartakiádokról (4/977).

A *SZOT*-elnökség irányelvei és ajánlásai a sportegyesületekkel nem rendelkező munkahelyek testnevelésének és sportjának kiszé-lesítéséről (1973).

Az *OTSH* irányelvei a munkásszállások, lakók tömegtestnevelése és tömegsportja fejlesztéséről (1977).

Az *ÉVM* és az *OTSH* együttes utasítása a sportolási célokra szolgáló területek biztosításáról (11/977).

A *KISZ* IX. kongresszusának határozata az ifjúság neveléséről (1975).

Ütőró Szövetség országos elnöksége: Játssz velünk! tömegsport-akció meghirdetése. 1983.

KISZ KB, *OTSH*, *SZOT*, Művelődésügyi Minisztérium, Állami Ifjúsági Bizottság: olimpiai ötróba meghirdetése. 1982.

A Minisztertanács határozata a testnevelés és sport továbbfejlesztésével kapcsolatos időszakos feladatokról. (2031/979).

A *SZOT* elnökségének határozata a munkahelyi olimpia, tömeg-testnevelési és tömegsportmozgalom bevezetéséről (17/1979).

A Minisztertanács Tanácsai Hivatala és az *OTSH* együttes irány-elve a lakóhelyi testedzés és sportolás fejlesztéséről (1/1981).





Edzésben vagyunk?

Márkák bővületében

— Csak nem képezed, hogy oda-megyek? — kérdezett vissza ismerősöm, hangjában leplezetlen felháborodással, amikor azt javallottam neki: fogyókúra és sportolás gyanánt vegyen részt egy, az amatőröknek rendezett kocogversenyen. Na de miért nem? — méltatlankodtam —. Nincs abban semmi szegény. Sok ezren megteszik... — Az lehet — válaszolta —, de az az ő dolguk. Nem a futás ellen van kifogásom; egyszerűen nincs olyan ruhám, amit fölvegyek.

Van fogalmad mibe kerül ma egy normális mez?

Földtől elrugaszkodott gondolkodásom az oka: nem volt.

— Téved, ha azt hiszi, hogy csak a nők törődnek ennyire a külsejükkel. A fiúk mostanság legalább ennyire hiúk — mondta **Monspart Sarolta**, egykori tájékoztatósi futó világ bajnokunk, a mostani szövetségi kapitány, mellesleg pedig az OTSH tömegsport osztályának munkatársa, amikor elmeséltem neki az előbbi történetet. — Akad egy nagyon szűk, megszállott réteg, amely mindig minden futóversenyen részt vesz. Ők — furcsamód „a legszakadtabbak”. Őcska klottnadrágokban, kitérdesedett tréningruhákban, egyszerű atlétatrikóknak, nyolcvan forintos (valamikor 40 forintos) tornacipőkben járnak. És futnak — a futásért, a sportért. A lehetőség érdeklő őket; nem mulasztásnak el egyetlen alkalmat sem. Kevesen vannak. A zöm nem ilyen. Legfeljebb egy-két alkalommal látogatnak el rendezvényeinkre, akkor viszont talpig Adidasban. Ami viszont nem baj, csak hát messziről lerí róluk, hogy nem a futás a cél, hanem a szép külső.

Félreértés ne essék: **Monspart Sarolta** — hangsúlyozottan magánemberként beszélve — nem a kissé piperkőc fiúkra-lányokra mérges. Megvan róluk a véleménye, de azt mondja: ha egyszer így érzik jól magukat, hát meg kell adni a lehetőséget, hogy hozzájussanak. És az igazi problémák itt kezdődnek.

— Csak nagyon kevesen engedhetik meg maguknak, hogy megvegyék a drága felszereléseket. Az olcsó ruhában viszont sokan szegyeellik magukat, mivel úgy érzik lenézik őket. Amiben — sajnos — van is némi igazság. Valóban úgy tűnik, hogy a jó szerelés valamiféle felsőbbrendűségi érzést is kölcsönöz. De még mindig nem ez az igazi baj. Hanem: a vékonyabb pénztárcájúakra nem gondol a kereskedelem és az ipar. Mert amik az üzletekbe kerülnek, túl azon, hogy nem szépek, még csak nem is jók. A cipő töri a lábat, a tréningruha a második használat után úgy néz ki, mintha a kutya szájából húzták volna ki... Meg is értem, hogy nem szívesen ve-

szik föl. A helyzet meglehetősen szomorú; ha ma valaki elhatározza, hogy fölszerelést vásárol magának és bemegy a sportboltba, nem kap megfelelő. A műszálas anyagok rosszak, a magyar sportcipő legfeljebb sétálásra jó, sportolásra semmiképp.

Pedig egyáltalán nem lenne törvényszerű, hogy a hazai termékek rosszak legyenek. Monspartól tudom: ha a gyártó cég és a kereskedelem jobban odafigyelne...

— A martfői Tisza Cipőgyár megkereste a **Futapest Klubot**, kérték mondjunk véleményt az új termékükről. Mondtunk. Méghozzá jól, mindössze 15–20 apróbb változtatást — ez nem olyan sok, mint ahogy hallani — javasoltunk. Például: ne hátul legyen összevarrva a cipő, mert futás közben feltöri a sarkat. Ezeket a gyár végre is hajtotta, és elküldött húsz párat kipróbálni. Akikkel a használók közül eddig beszéltem, valamennyien dícsérték, úgy néz ki tehát, hogy bevállal az új futócipő, s háromszáz forintnál nem is kerül többbe. Pontosabban: kerülne... Mert könnyen lehetséges — mondták a gyárban —, hogy a kereskedelem nem rendel belőle. Ha pedig nem rendel, akkor ők nem gyártják... Tudja, az az érzésem, hogy az egyéni felszerelés ügyében végképp lépéshátrányba kerültünk. És pont azért, mert az utóbbi időben valóban tapasztalható némi előrelépés a tömegsportban; egyre többen síelnek, futnak, járnak aerobikra, kondíciótornára, vagyis miközben a kisvállalkozások ezen a területen valóban átörést hoztak, ugyanez nem mondható el a sportöltözetekről. A dolognak azonban ez csupán az egyik oldala. Van a másik, mégpedig a rendezvény-felszerelés ügye. Ma Magyarországon mindez egy-egy alkalomra készül és a sok-sok segédeszköz, amit az adott

akciókra megrendelnek, eltűnik a semmibe; eldobálják, vagy ki tudja mi történik velük. Ésszerűtlen, fölösleges pazarlás. Ki kellene találni valamit ennek fölszámolására, például egy kölcsönzöt, vagy egy *központi ellátót*. Sok pénzt és időt takaríthatnánk meg vele. Vagy ez nem is annyira fontos?

Az ilyen provokatív kérdésekre — azt hiszem — nem is illik válaszolni...

Illik, nem illik **Puhrné Antalffy Zsuzsa** testnevelő tanár megteszi. Mégpedig egy rövid és meglehetősen kategórikus mondattal:

— A tömegsportra nem vagyunk felkészülve.

Puhrné nem csupán az egyéni felszerelésekre utal, a kellékekre is. Mint mondja, a házi sportszertár felszerelhetetlen, drágák és rosszak a kellékek, jószíval használhatatlanok, hamar tönkremennek.

— És ez még mind semmi — mondja. — Nekem most egy iskolai tantermet kell fölfrissítenem. Hát nehogy azt higgye, hogy lehet. Egy röplabda például 500 forintba kerül, pingpongasztalt pedig egyáltalán nem lehet kapni. Szeretném a gyerekeket sokoldalúan nevelni, megismertetni velük a sportágakat, megszerettetni a mozgást. De a legnagyobb bajban vagyok. Egyszerűen nem tudom szélesíteni a skálát, nincs rá lehetőségem. Próbálkoztam már a tornaórán kívül is szervezni akciókat, Arra kellett rádobbnem; nincs olyan egyszerű és praktikus szabadió ruha, amiben — ha a helyszínen nincs mód az öltözködésre — az utcán is végig lehet menni, vagy olyan, ami kis helyen elfér, és több funkciójú. Elméztem a gyerekeket és összeszorult a szívem. Sajnáltam őket: az egyik a legmodernebb nyugati cuccok, a másikon szegényes mackónadrág. És most kire legyek mérges? Arra a szülőre, aki mindent megad a csemetéjének, a legdrágább felszerelést is megveszi, még ha egy fél év múlva ki is növi, vagy arra, aki ócskásan küldi el gyerekeit. Egyikre sem lehetek az; az előbbi, ha megengedheti magának, hát tegye meg (még ha én személy szerint túlzásnak is tartom), az utóbbinak viszont esetleg nem futja a jó minőségűre. Bizonyára ő is venne szepet és jót, ha kapna a pénztárcájának megfelelőit. De nem kap, és mert a szegényérzet dolgozik benne, előbb-utóbb fölmenteti a gyereket. Azt mondja: inkább ne tornásson, de az ő fiát-lányát ne gúnyolja senki...

Németh Péter

EGY TÉMA – TOBB OLDALON,
EGY TÉMA – TOBB OLDALRÓL

Összeállította: TOLDY FERENC
Fotók: Almási László, Habik Csaba,
Sárközy György

augusztus 31-i állapot szerint a sportszerek 560 milliós III. negyedévi forgalmából 42,5 millió ugyan még hiányzik, de ezt a hátralevő időben képesek teljesíteni. Persze, ebben nemcsak az általában ismert tömegsportszerek szerepelnek, mert például a játszóterek felszerelési tárgyai is ide sorolhatók. Győrt gyártják a műanyag csúszdákat, és a Budapest gyártja a Ro-ti-kom játszóelemeket, amelyek szárazon és vizesen egyaránt használhatók, higiénikusak, több színben szállítják és jó piaca van külföldön, Nyugaton is.

Mondhatjuk, hogy soha se legyen nagyobb gondunk a tömegsportcikk beszerzése terén, mint hogy drága nyugati tenisz-, távol-keleti asztalitenisz-, osztrák sífelszerelések közt válogathassunk. Ha vékony a pénztárcánk, találunk más, kevesebb és olcsóbb felszerelést igénylő sportot, kedvetelést is. Az is igaz, hogy nálunk valahogyan mindig az kellene, amiből kevés van, vagy amiből nincs. Jó lenne az elérhetőre leszállítani tömegsport-felszerelési igényeinket. De az is kívánatos lenne, ha jobb minőségben, nagyobb választékban, kedvező áron gyártanánk sportcipőket, mezeket, elkerülve a hiány vagy a túlkínálat zavarait.

Toldy Ferenc

Miért annyi?

Kocogni mezítláb is lehet, bár egyesek inkább az Adidast kedvelik. Aki úszni szeretne, alább is adja, bármilyen fürdősapkával beérné, de hiába keres az egész országban. A szabadió-sportnak mindenki számára elérhető ága az aerobic, a szőrfőt viszont kevesen tudják megfizetni. A teljes egészében szinte áttekinthetetlen sport- és sportruházati ellátásról kérdeztük **Böczén Antalt**, az Ipari Minisztérium könyvüipari szakértői csoportjának főelőadóját.

— A szabadió-cikkekből bőséges a hazai választék — mondja előljáróban —, de csaknem minden magyar termék mellett megjelenik az import is. Erre egyrészt a választékbővítés miatt van szükség, másrészt tény, hogy a hazai készítmények minősége nem mindig éri el a vásárlók által megkívánt szintet.

— A sportcipők, melegítők iránt egyre nagyobb a kereslet, van is bőven az üzletekben, ám nagy részük nyugati import.

— Pedig jó minőségű holmikát itthon is elő tudunk állítani. A Váci Kötöttárugyár például a Pumának is exportál. A váci melegítők egy része hazai anyagból, saját technológiával készül. Sajnos, „márkázott” termékeikből a belső piacra nem jut mindig elegendő. Folynak a tárgyalások arról, hogy ezeket a melegítőket Magyarországon is Puma-emblémával árusítsák. Ehhez az kellene, hogy a felek megegyezzenek a *márkahasználati* díjban. A gyakorlat szerint ez az összeg elég magas és devizában fizetendő.

— A cipőgyártás évek óta a magyar ipar neuralgikus pontja. Vonatkozik ez a sportcipőkre is?

— Azt hiszem, nem minden tekintetben. A sportcipők készítése nyereséges, a gyárak szívesen foglalkoznak vele. A szocialista országok közül nem egy importálna sportcipőinkből, de a kontingensek miatt nincs rá lehetőség. Azt is el kell azonban

mondanom, hogy az idehaza kapható Tisza cipő nem olyan minőségű, mint amelyet a gyár az Adidas megrendelésére készít. A cipőket ugyanazon a gépsoron állítják elő, a különbség az alapanyagban van. Az Adidas konkrét sportcélokra alkalmas és a cég speciálisan kikészített anyagot ad a cipőgyártáshoz.

— A magyar ipar erre nem lenne képes?

— De, minden bizonnyal. Hogy akkor miért nem gyárt? Az árakat tetemesen növelné a különleges anyag, az ehhez kapcsolódó igényesebb technológia, és a jelek szerint kellő nagyságú széria megrendelése hiányában így sem lenne gazdaságos a gyártás. Bár a fiatalok zöme az év felében sportcipőben jár, a márkás cikkek iránti kereslet érzésem szerint még mindig rétegigény, helyenként a *sznobság* következménye.

A melegítők, sportkesztyűk, cipők divatjellegű termékek, a szabadaras kategóriába tartoznak. Gyártásuk gazdaságos. A minisztérium adatai szerint nagyobb mennyiségben tucatnyi vállalat készít sportruházati cikket. Sportszereket mintegy 45 vállalat és szövetség állít elő nagy volumenben, ezenkívül legalább ugyanennyi kisebb gyártó is termel. Sok ez vagy kevés?

— Megítélés kérdése — mondja Böczén Antal. — A termék minőségével nincs összefüggésben, hogy az adott cikk a termelésnek egy százalékát vagy egyharmadát teszi ki, mind a két esetre tudnék pozitív és negatív példákat is mondani. A külföldi tapasztalatok szerint a hatalmas sportgyártó kombinátok nem váltak be; nem elég rugalmasak.

— Ha már a rugalmasságot említette: a sportszerek iránti kereslet nagymértékben függ az időjárástól.

— Valóban, az időjárásnak nagy szerepe van abban, hogy a vállalatoknál és a kereskedelemben felhalmozódnak-e a készletek, vagy többletigény jelentkezik. Ha évenként kereszttul gyenge telünk van, a téli sportszerek előállítói visszafejlesztik tevékenységüket, a dolgozókat átcsoportosítják, esetleg a gépeket is más munkára állítják át. Ha változik az időjárás, az ipar rendszerint lökészerű igényekkel találja magát szemben, és nem mindig tudja kielégíteni a keresletet. Érthetően, hiszen a kapacitás újbóli fejlesztéséhez időre van szükség; a megrendelés és a gyártás között általában több mint fél év telik el.

— Ilyenkor marad az import...

— Ha van rá lehetőség. A tőkés deviza megtakarítása érdekében ugyanis tanácsos a szocialista országokból importálni. Ezekben az országokban azonban a gazdálkodás kevésbé piacorientált, így az esetek többségében ők sem tudják hirtelen növelni a termelést. Arról nem is beszélve, hogy — környező országokról lévén szó — az időjárás a miénkhez hasonló, vagyis az igények ugyanúgy hullámzóak, mint nálunk.

— Úgy tudom, a KGST-országok képviselői rendszeresen tanácskoznak a sportcélú gyártásról is. Nem lenne mód a kapcsolatok bővítésére?

— Sportszerek alatt mintegy ötezer cik-

