COCA-COLA

Bajban az „igazi”?

Kilencvenkilenc esztendő óta megváltoztathatatlannak vélt technológiai és gazdasági „tabuhoz” nyúlt hozzá nemrégiben a Coca-Cola cég vezetése. Hosszas viták után döntés született arról, hogy a világ 155 országában palackozott titkos receptúrájú üdítőital a jövőben *több édesítőszert* tartalmaz. Mintegy 200 ezer próbapalackot töltöttek meg az év első hónapjaiban a korábbinál édesebb itallal, s a fogyasztói tesztek sikere után május közepe óta már az „új” kólát árusítják az Egyesült Államokban. Az atlantai székhelyű vállalatbirodalmat csaknem száz év után mindenekelőtt *gazdasági, piaci okok* késztették a receptúra megváltoztatására.

Marketing szakemberek véleménye szerint a világ legismertebb márkája a Coca-Cola. ezt követi a Johnnie Walker skót whisky. A mintegy száz összetevőből álló italreceptet a cég atlantai központjának páncéltermében őrzik, s valóban csak néhány tucat ember ismeri a „titkot”. A vegyelemzőknek néhány komponenst sikerült „azonosítaniuk”, de ez édeskevés az utánzáshoz. A jelenleg 25 milliárd dollár évi forgalmú amerikai üdítőitalpiacon a Coca-Cola évtizedeken át uralkodó helyzetben volt, a Pepsi cégnek meg kellett elégednie az örökös második hellyel. Így a két vállalat elsősorban külföldön vívott éles versenyharcok — váltakozó sikerrel.

A cég vezetőinek azonban nem kerülte el a figyelmét, hogy a Coca-Cola *eladási statisztikái* a korábbinál kedvezőtlenebbül alakulnak. 1980-ban a Coca 24,3 százaléklával részesedett az USA üdítőitalpiacából, 1984-ben ez a részarány 21,7 százalékra csökkent, a Pepsi viszont időközben 18,8 százalékra növelte piaci részesedését.

A Coca-Cola vezetői azonnal hozzáláttak a piaci részaránycsökkenés okainak *vizsgálatához*. Úgy vélték, hogy az értékesítési politikával, a reklámmal és a cég módszereivel nincsen baj, a probléma gyökerét a *termékben* kell keresni. Az elemzések arról tanúskodtak, hogy a fogyasztók egy része azért pártolt át a Pepsihez, mert az édesebb. Úgy látszik, az amerikai fogyasztók — elsősorban a fiatalok — „édesszájúbbak” lettek annak ellenére, hogy az USA-ban is folyik a kalóriák elleni küzdelem. A Coca piackutatói tehát „szentségtörést” javasoltak a vállalatvezetésnek: kissé édesítsék meg a kólát, s ez majd ismét javítja az eladási statisztikákat.

Az „új” Coca-Cola tehát most már több, nagy fruktóztartalmú kukoricaszirupot tartalmaz és így íze hasonlatossá vált a Pepsiéhez. Az édesebb kóla egyúttal jobb üzleti lehetőségeket biztosít a kukoricaszirup-gyártóknak. (Kezdetben az atlantai cég répacukrot, majd pedig nádcukrot használt édesítésre.) A HFCS nevű kukoricaszirupból a gyártók a számítások szerint megtízszerezhetik eladásaikat a Coca részére. S minderre akkor nyílik lehetőség, amikor a nyerscukor világpiaci ára tizenöt éves mélypontra, tonnánként 86 dollárra esett!

A *Pepsi* vezetői óriási *győzelemként* értékelték a versenytárs bejelentését a receptúra megváltoztatásáról. A Coca lépését úgy értékelték és állították be, hogy az hozzájuk igazodik, s itala —, ha változtatásra szorul — nem is olyan „igazi”. 87 éven át tartó fej-fej melletti verseny után a Coca kénytelen volt hozzánk alkalmazkodni, tehát a mi italunk felel meg leginkább a fogyasztók ízlésének! — így összegezte a fejleményeket a Pepsi reklámfőnöke. A hatást fokozandó, a Coca „forradalmi” bejelentésének napját a Pepsi vállalati ünneppé, vagyis munkaszüneti nappá nyilvánította. Egyúttal 2,5 millió dollárt szavazott meg a Pepsi menedzsmentje egy úgynevezett „gyorskampányra”, amelynek keretében a televízióban egy héten át a fogyasztót felszólítják: „Köstolja meg a győztest!”. A szupermarketekben pedig ugyanilyen feliratokat helyeznek el a Pepsi-pultokra.

Európai szemmel az egész esemény és a reklámkampány meglehetősen mesterkéltnek látszik, már-már cirkuszi attrakcióhoz hasonlít. Az üdítőitalpiac azonban nagy úr, hiszen egy százalékos részesedés-növekedés vagy -csökkenés is 250 millió dollárt jelent. S ez csak az Egyesült Államok piaca, a küzdelem még nem indult meg külföldön. A világ legtöbb országában ugyanis csak egy év múlva vezetik be az édesebb Cocát, mert előbb fel kell használni a meglevő koncentrátum-készleteket. Így a Coca-Colának jut elég ideje ahhoz, hogy az elkövetkező egy esztendő során legalább külföldön visszavágjon a Pepsinek jól sikerült — és az atlantai cég számára bosszantó — USA-beli reklámakciójáért.

Az értékesítési háborúban azonban nincsen megállás, a következő felvonást a diétás italok jelentik. A piac 7 százalékát a Coca uralja, a Pepsi részesedése alig haladja meg a 3 százalékot. Mindkét cég új cukor- és koffeinmentes üdítők piacradobását tervezi a közeljövőben, s a propagandafonókök már ezt az ütközetet készítik elő. Az eladásait dinamikusabban növelő Pepsinek a jelek szerint lépéselőnye lesz ebben a küzdelemben az „uralkodóval” szemben.

G—Sz.

Takarékos törpék

Ausztriában újabban két cég is ún. törpe erőművek gyártásával gazdagította termelési profilját. Mind az állami tulajdonban levő Simmering-Graz-Pauker, mind pedig a Jenbacher Motorenwerke nagy fantáziát lát azokban az 1—15 megawattos teljesítményű erőművekben (ez az átlagos nagyságú erőművi teljesítménynek mintegy egytizede), amelyek egy-egy község kommunális létesítményeit láthatják el hővel és energiával.

Az „és” szócska hangsúlyozása nem véletlen. E mini erőművek legfőbb vonzereje ugyanis a villamos energia és a hő közötti „kuplungozás” (Kraft-Wärme Kopplung), amelynek révén az erőművek a fűtőanyagokat mintegy 90 százalékban hasznosítják. (A hagyományos széntüzelésű nagy erőművekben ez az arány mindössze 40 százalék szokott lenni.) A törpe erőművek működési elve igen egyszerű. Egy belső égésű motor hajtja a generátort, amelynek felmelegedett hűtővizét az erőmű közelségében található épületek fűtésére lehet használni.

A nagy energiatermelő vállalatok — nyilván eddigi monopolpozícióikat féltve — sajtókampányt indítottak el a mini erőművek ellen. Érvelésük középpontjába megpróbálták a zöldek kártyáit állítani, mondván, hogy a törpeerőművek elterjedése számottevő környezetszennyeződéssel járna.

Az osztrák kormány azonban támogatja az energiaszektor ilyen irányú fejlesztését. A fő érv, hogy a kizárólag nagy erőművekből álló energiarendszerek működtetése és fenntartása rugalmatlan, és gazdaságosságuk is megkérdőjelezhető. Éppen a szomszédos NSZK energiarendszerét éri sok kritika amiatt, hogy a rendszer tartalék kapacitását szinte kizárólag nagy, illetve közepes erőművek alkotják.

Olcsóbb törpeerőművekből felépíteni a tartalék kapacitást — állítja mind több energiaszakértő. A kormány azért különféle pénzügyi kedvezmények nyújtásával kívánja ösztönözni a hőt és energiát termelő rendszereket. Ezek bekerülési értékének 60 százalékát gyorsítottan lehet leírni és a létesítmények 10-12 százalékára vissza nem térítendő támogatást nyújtanak. Ha hitel felvételével épülnek e létesítmények, akkor a kamatterhek 3 százalékát is támogatásként adják.

F. K.

Irodánk átad

a telephelyéből 128 m²-es, független, központi fűtéses,

modern épületrészt

(öt iroda, két irattár, folyosó, szociális helyiségek), 3 300 000 forint használatba vételi díj átvállalása fejében.

„Bel-budai zöldövezet, Figyelő, 94 266” jeligére a kiadóba vagy a 202-321-es és az 531-957-es telefonon.

BESZÉLGETÉS LEV LOGVINOV PROFESSZORRAL

„Gyökeres fordulatot a tudományos-műszaki haladásban”

A szovjet iparban alkalmazott technológiák, s a hozzájuk kapcsolódó gépek, műszerek átlagos életkora a nemzetközileg elfogadott 10—20 esztendővel szemben kb. 20 év. Ez nem kis mértékben összefügg azzal, hogy amíg 1970-ben a gépiparban minden negyedik termék életkora több mint tíz év volt, addig 1981-ben már minden haramadiké. Ráadásul az utóbbi években sem sikerült gyökeres változásokat elérni: 1981 és 1984 között éves átlagban 3000 új gyártmány termelése kezdődött meg.

A *Voproszi Ekonomikban* megjelent írás tényei, s az utóbbi hónapokban nyilvánosságra hozott más cikkek is hozzájárultak ahhoz, hogy *Mihail Gorbacsov*, az SZKP KB főtitkára úgy fogalmazzon a múlt héten tartott moszkvai tanácskozáson: „Olyan rendszerre van szükségünk, amely valóban előnyt biztosít azoknak a dolgozókollektíváknak, amelyek sikereket érnek el a tudományos-műszaki haladás meggyorsításában... és amelyben az elavult, gazdaságtalan termékek gyártása előnytelenné válik.”

A kétnapos tanácskozás fontos állomása volt annak a több hónapja folyó vitának, amely a szovjet tudományos-műszaki haladás kérdéseivel foglalkozik. A felszólalók — kutatók, gazdasági szakemberek, vállalati vezetők — érvekkel bizonyították, hogy a kutatás-fejlesztésben levő gondok mellett a beruházásokban, a vállalatirányításban stb. az elvárások, az elvek és a gyakorlat közötti különbség milyen mértékben neheztik az érdemi munkát.

Eddig elsősorban a kialakult helyzetet elemezték, a következő időszakban azonban a szükséges változások irányának ismeretében előtérbe kerül: mit kell tenni annak érdekében, hogy valóban gyökeres fordulat következzen be a tudományos-műszaki haladásban. Erről beszélgettünk *Lev Logvinov* professzorral, a moszkvai Műszaki Egyetem tanszékvezetőjével Budapesten.

+ Nem először van napirenden a Szovjetunióban a műszaki-tudományos fejlődés kérdése. Sőt, úgy érzem, nem túlzás úgy fogalmazni: a gazdaságfejlődés bármelyik időszakában megkülönböztetett figyelem kísérte a műszaki fejlődést, az eredmények alkalmazását. Miben fogalmazható meg a mostani szakasz sajátossága?

— Igaz, nem új problémáról van szó, de most is — akárcsak korábban — megvan a különleges ok, ami összefügg a gazdasági fejlődési szakaszával. Húsz esztendővel ezelőtt például ugyancsak egy sor lényeges probléma várt megoldásra, köztük olyanok, mint az atomenergia széles körű alkalmazása, a kozmosz meghódítása, új technológiák — pl. a lézer — kidolgozása, korszerű fémmegmunkálási eljárások kikísérletezése. Ezeket — sok más feladattal együtt — két évtized alatt megoldottuk. Most, hogy ismét nem egyszerűen a tudományos-műszaki fejlődés fontosságáról, hanem meggyorsításának a szükségességéről beszélünk, az a népgazdaság helyzetével, feladataival függ össze.

+ Mely problémák megoldását, orvoslását várják a következő időszakban a műszaki-tudományos haladástól?

— Mindenekelőtt az energia- és nyersanyaggondokét. Alapvető változásokat kell elérnünk az ásványi kincsek kitermelésében és feldolgozásában. A helyzetet jól érzékelteti, hogy ma már várost építünk olyan érckoncentrátumok kitermelésére, amelyeket akárcsak húsz- huszonöt évvel ezelőtt jó esetben is csak perspektivikus tartalékként vettünk figyelembe, mivel a gazdaságossági számítások erősen megkérdőjelezték a felszínre hozását. Másrészt: gyakorlatilag kimerültek a munkaerő-tartalékok is, s egy sor területen kényszerhelyzetben vagyunk, mivel a munkát végző embert képtelek kell helyettesítenünk. Ezek a gondok a gazdaságfejlődés korábbi szakaszában nem jelentkeztek, sőt a növekedés fő forrásai voltak. Most olyan új eljárásokat kell tehát kidolgoznunk, amelyek energia-, nyersanyag- és munkaerő-takarékosak, s biztosítják a népgazdaság korábbiakhoz hasonló ütemű fejlődését, kiegyensúlyozottabb, hatékonyabb feltételek mellett. Ugyanakkor a következő években nagyobb léptekkel kell haladnunk a mikroelektronika, a robottechnika, a biotechnika elterjesztésében is, mert műszaki-technológiai szintentartásunkhoz ez is elengedhetetlen.

+ Jogos-e arról beszélni, hogy az új elvárásokat csak a tudományos-műszaki fejlődés minőségi változtatásával lehet megvalósítani?

— Feltétlenül! Eddig a népgazdaság legtöbb ágazatában az evolúciós fejlődés volt a jellemző, vagyis a meglevő gépek, berendezések, műszerek, valamint technológia lassú, fokozatos korszerűsítését szorgalmazták. Mindezt addig folytatták, amíg teljes egészében ki nem sajtolták a meglevő megoldást, és csak utána merült fel a váltás gondolata. Tagadhatatlan, hogy ezek a megoldások adtak bizonyos — néha nem is kevés — hasznot, de közel sem akkorát, mint mondjuk, egy teljesen új műszaki megoldás. Ráadásul ennek a fejlődési formának megvan az a hátránya, hogy csak ideig-óráig lehet nemzetközi mércével mért korszerű szintet elérni, akár a technológiában, akár a termék gyártásában.

+ Gondolom, a vállalatok nem véletlenül választották elsősorban ezt a megoldást...

— Kétségtelenül egyszerűbb rekonstrukciókkal, racionalizálásokkal — egy szóval nagy változások nélkül — teljesíteni az elvárásokat. Gondoljuk csak meg: ebben az esetben nem kell alapvetően megváltoztatni a már begyakorolt technológiát, tömegesen átképezni a dolgozókat és változatlanok maradhatnak a beszállító-alvállalkozói partnerkapcsolatok is. A kitaposott úton való haladás ráadásul bizonyos előnyöket ad: általában csökken a termék önköltsége, így nő a nyereség, bővül az ösztönzésre fordítható alap. Kedvező a miniszériumoknak is ez a viszonylag lassúbb haladás, hiszen végső soron sikerül a tervet teljesíteniük, nem kényszerülnek magyarázatokra. Népgazdasági szinten azonban csak gyökeres változások hosszabb távon eredményeket, biztosítják a kiegyensúlyozott növekedés feltételeit — vagyis alapkövetelmény a revolúciós jellegű fejlődés.

+ Különböző területeken különböző időszakokban vetődik fel a két fejlődési típus szükségessége. Nem kísért annak a veszélye, hogy egyoldalúan csak a revolúciós fejlődést erőltetik?

— Természetesen minden esetben pontos és valósághű számításokat kell végezni, hogy milyen típusú fejlesztéseket, beruházásokat érdemes végrehajtani. A különböző tényezők között a jövőben súlyozottan figyelembe vesszük a beruházás megtérülési idejét, s az eddigi tapasztalatok szerint ez inkább a revolúciós fejlődés mellett szól. Fontos, hogy a két fejlődési forma között olyan egészséges összhangot találjunk, amelyik számol az egyes ágazatok sajátosságaival, valamint az ágazatok közötti kapcsolatokkal.

+ Úgy tűnik az egyik leglényegesebb és legbonyolultabb feladat a népgazdasági és a vállalati érdek összehangolása...

— A magasabb követelményekre való felkészülés átmenetileg csökkenti a vállalati eredményességet és a termelékenységet, s ennek következtében mérséklődnek az ösztönzési alapok. Kedvező változást ígér, hogy egy 1983-ban kelt rendelet lehetővé teszi az össz-szövetségi és a köztársasági minisztériumoknak, hogy akár 40 ezer rubellel is hozzájárulhatnak az új technika, technológia bevezetésekor felmerülő esetleges veszteségek mérsékléséhez. Ezenkívül elvonják a vállalati vezetők prémiumának akár 25 százalékát is, ha a jövőben nem teljesítik maradéktalanul az új technika, technológia bevezetésével kapcsolatos tervfejezetet.

+ Az egyik legfontosabb feladatnak most az látszik, hogy legyenek gyökeres változásokat hozó műszaki-technikai megoldások...

— A kutatások egymásra épülnek a kialakult rendszerben. Az alapkutatások a tudományos akadémia, az alkalmazott kutatások pedig a minisztériumok felügyelete alá tartozó intézetek kötelessége. Az itt végzett munkában minőségi változásokat ígér azoknak a kísérletcsoportoknak — közük elsősorban a leningrádinak — a széles körű bevezetése, amelyek anyagilag is érdekeltté teszik a kutatókat, hogy újat, jobbat alkossanak, mivel éves tevékenységüknek az értékelésétől függ nemcsak a prémiumuk, hánem az alapfizetésük is. Szükséges elérni a vállalati kutatásokban, mert itt lehet a konkrét igényeknek megfelelő munkát végezni és hozzájárulni egy-egy műszaki megoldás sikeres bevezetéséhez. Erdekeltté teszik ezt a fontos láncszemet a terven felüli fejlesztésben, újításokban is.

+ Hogyan biztosíthatók az új technológiát, technikát tudatosan, magas színvonalon alkalmazó szakemberek?

— El kell érni azt, hogy az új technika, technológia kidolgozására és bevezetésére született hálóterv ne csak papíron létezzen. Ebben az esetben jó előre ismeretesek azok a szakemberekkel kapcsolatos követelmények, amelyeket az oktatásnak ki kell elégíteni. Úgy vélem, az újdonságok bevezetéséhez, alkalmazásához egyszerűbb, könnyebb a fiatalokat megnyerni, s ezért már az egyetemi oktatásban fel kell készíteni őket a jövő technikájának a befogadására. Ugyanakkor nem szabad megfeledkezni az átképzés fontosságáról sem: itt azonban nem elengedő meghatározott ideig csak az átlagfizetést biztosítani, hanem kompenzálni kell a jövedelemkiesést is.

+ Nem volt könnyű eddig az innovációs folyamat eredményeként létrejött új termék elfogadtatása a felhasználókkal. E téren várható-e változás?

— Mérsékelni lehetne az ezzel kapcsolatos gondokat, ha a gyártók és a felhasználók a középtávú tudományos-műszaki fejlesztési terv ismeretében kötnének szerződéseket. Ennek előnye lehetne, hogy a felhasználók az igényeiket még jobban érvényre juttathatnák és ugyanakkor időben felkészülhetnének az új termék fogadására. Nem tartom elképzelhetetlennek, hogy a vállalati önállóság növekedésével közösen vállalnának bizonyos fejlesztési-bevezetési kockázatokat.

Faragó András

Új mutató a K+F mérésére

A K+F tevékenység irányításában általában két mutatót használnak fel a tevékenység értékelésére. Az egyik a *ráfordításokról*, a másik az *eredményekről* ad számot. Az előbbi alapvető korlátja az, hogy nem képes a rutinszerű tevékenységek ráfordításait megfelelően elkülöníteni. Az utóbbi alkalmazásának problémája, hogy nem veszi tekintetbe a különböző okok miatt nem szabadalmaztatott technikai újdonságokat. Az említett mutatótípusok tehát önmagukban nem mindig alkalmasak az adott ágazat műszaki fejlődésének jellemzésére.

Egy új összetett mérőszám, amelyet a közelmúltban hoztak nyilvánosságra az USA-ban, azon alapul, hogy az innovációk a különböző műszaki és gazdasági jellemzők együttes hatásától függenek.

Ismeretes, hogy a termelési folyamatokban az egy egységre jutó költségek csökkennek a megismerési folyamat eredményeként. Az ennek analógiájára bevezetett „meta-megismerési” folyamat fogalma azt jelenti, hogy a technikai eredmények javulását az időben felhalmozódott tapasztalatok fokozatos bővülése is előidézi.

A metamegismerési folyamat sztochasztikus, s egyben ciklikus is. A fogalom alkalmazásánál különbséget kell tenni a ciklikusság *négy* szintje között. Az első ciklus a termékleteciklusnak felel meg az adott egység szintjén. A második a szervezeti termékciklus, amely a vállalati szinthez kötődik, s a különböző emelkedő vagy hanyatló fázisban lévő termékéletciklusok összességeként fogható fel. A harmadik az iparágra jellemző, ágazati szintű ciklus, amely az adott ágazat technikai fejlődésének központi jellemzője, s áthatja a termékéletciklust és a szervezeti termékciklust. Végül a generikus vagy általános ciklus társadalmi vagy makrogazdasági szinten érvényesül.

A különböző ciklusok rámutatnak a műszaki és az ipari fejlődés rendkívül komplex jellegére. A magasabb szintű ciklusok alakulása határt szab az alacsonyabb szintű ciklusok számára. A technikai ciklusok vizsgálata hasonló szerepet tölt be az innovációk alakulásának elemzésében, mint a gazdasági jelenségek vizsgálatában az „üzleti ciklusok”, vagyis a konjunktúra elemzése.

Az említett mutatótípus és fogalmak felhasználásával megállapítható, hogy adott vállalat termékeinek technikai szintje hogyan változik az idő múlásával, s mennyire áll közel az általános műszaki fejlettség szintjéhez. Emellett az is meghatározható, hogy az adott új technikai eredmény „megelőzi-e korát” vagy sem.

Az innovációk dinamikáját elemezve, a számítógépiparra vonatkozóan megállapítható, hogy az ágazat műszaki fejlődése az elmúlt 20—30 évben rendkívül gyors, évi átlagban 50 százalékos volt. A technikai fejlődés kritikus tényezőjét a folyamattechnológia kapacitásainak bővítése jelentette. A memóriaegységek kapacitásainak bővülését eredményező termékválaszték innováció kb. 16 százalékban járult hozzá az ágazat technikai fejlődéséhez. A teljesítményeket növelő innovációk a számítási sebesség felgyorsításán keresztül körülbelül 30 százalékkal járultak hozzá a fejlődéshez az 1951 és 1979 között kialakított, kereskedelmi forgalomba kerülő számítástechnikai rendszerek esetében. A fennmaradó mintegy 54 százalék a megnövekedett költséghatékonysághoz vezető folyamatinnovációk eredménye volt. A technikai folyamat fokozatos, járulékos innovációinak hatása az ágazatban legalább akkora volt, mint a radikálisan újat hozó innovációké.

A folyamatinnováció fontosságának csökkenését időben kompenzálja a termékinnováció jelentőségének növekedése. Emellett a termékinnováció és a folyamatinnováció egymáshoz viszonyított jelentősége mindig eltérő, ami egyben azt is jelenti, hogy a kiegyensúlyozott K+F beruházás fogalma „fából vaskarika”. A feladat tehát az egyik típusú innováció másik típussal szembeni előnyben részesítése az adott fejlődési szakaszban igényelsebbnek mutatkozó innováció teljesebb használatára, s ez megteremtheti a feltételeket a kevésbé perspektivikus innováció későbbi fejlesztéséhez.

A számítógépipar fejlődésének sajátossága a vizsgálódás eredményei alapján az, hogy az új termékek egyre kevésbé „előzik meg korukat”, vagyis a számítógépipar a technikai érettség korszakába jutott. A vizsgálati eredmények más érzékelhető tendenciákkal is egybevágnak: a forradalmi jelentőségű technikai változás lehetőségét a meglevő szoftver-rendszerekbe történő hatalmas befektetések gátolják. Az ágazat fejlődésének legigényelsebb útja az ügyvitelgépesítés, az ipari folyamatok automatizációja, valamint a személyi számítógépek fejlesztése, ami az érdekelt vállalatok stratégiájának megváltoztatását teszi időszerűvé.

H. P.

NÉZŐPONT

(g. e.) Nyitott volt már az ajtó és az ablak, amikor a múlt héten Moszkvában összeült a műszaki tudományos haladás kérdéseivel foglalkozó kétnapos tanácskozás. Azért volt nyitott, mert a hónapok óta egymást követő központi bizottsági plénumok, gazdasági tanácskozások, magasszintű, nyílt és mind szélesebb nyilvánosságot kapó viták jelezték: új szemmel néz a szovjet vezetés a gazdasági élet realitásaira.

Az egyik plénumon Gorbacsov főtitkár használta azt a kifejezést, hogy „a párt nem fél a friss szelektől” és ezért nyit „ajtót, ablakot” minden, társadalmilag és gazdaságilag szükséges változás előtt. A múlt heti tanácskozáson a nyitott ablakon beáramló friss szemlélet félreérthetetlen megfogalmazást kapott. Világrésznyi nagyságú országról és hordozó frataloméről lévén szó, a gyökeres gazdaságpolitikai fordulat igénye megha tározása különleges erővel párosult a komoly és átgondolt megközelítéssel, a „hétszer mérj, míg egyszer vágsz” elvével.

Nem hagyott azonban semmi kétséget az iránt, hogy „a vágás” történelmi időszaka elérkezett. Megmutatkozott, ez már abban is, hogy — mint erre korábban már célzás történt — leszögezték: a 70-es évek elejétől lényegében 1983-ig nem történt hatásos lépés az irányítási formák és módszerek átalakításában; nem következett be időben a termelési viszonyok önmagukat túlélt elemeinek szükségszerű megváltoztatása. Az SZKP márciusi plénumán, azóta többször, és a múlt héten ismét nagy erővel fejtette ki Gorbacsov főtitkár, hogy ennek egyik oka gyakorta a belső tehetetlenségi erő, a gondolkodás konzervativizmusa. S a szocializmus fejlődése érdekében szükségszerű „gyökeres változtatás” (korábban a „forradalmi változtatás” kifejezés is elhangzott) csak a negatív irányzatok leküzdésével lehetséges.

A múlt heti tanácskozáson ágazatokra, miniszériumokra, sőt névvel nevezett miniszterekre lebontva vázolta fel az SZKP főtitkára a korszerűtlen és elavult törekvések jellegzetességeit. Majd — ismét nem első ízben — világossá tette, hogy forradalmat kell elérni a gazdaságirányítás átszervezésében. Ilyáció — mondotta —, hogy az állami tervbizottság kidolgozhatná az ágazatközi kapcsolatok minden láncszemét. Sőt, erre a miniszériumok sem képesek. Az új feltételek között tehát mind a tervbizottság, mind a miniszériumok szerepét és funkcióját meg kell változtatni (jelentősen szűkíteni kell a központilag meghatározott tervfeladatokat. Csökkenteni az ágazatokban az irányítói apparátust. Növelni a termelés alapvető egységeinek, az egyesüléseknek és vállalatoknak a szerepét, önállóságát és felelősségét. Aktívabban ki kell aknázni az önálló gazdasági elszámolás, a gazdasági ösztönzők, az áru—pénz viszonyok ösztönző hatását és ezt rugalmasan kell alkalmazni.

Visszatekintve a márciusi központi bizottsági plénum óta történt lépésekre: régóta kiérlelt és immár elengedhetetlen szemléletváltás körvonalai bontakoznak ki. Ennek középpontjában az intenzív gazdálkodásra való áttérés, a munkaeredmélékenység világszínvonalra emelése áll — tudatosan számolva azzal a reális ténnyel, hogy e tekintetben jelentős az elmaradás a legfejlettebb fokos országoktól. A gondolkodásmód frissessége és bátorsága azonban, amely a múlt heti moszkvai tanácskozást áthatotta, joggal ad új, jótékony ösztönzést mindazoknak, akik a szocialista közösség országaiban a szó legnemesebb értelmében modern szocialista gazdaság létrehozásához szükséges reformokért dolgoznak.

KÖRKÉP

VILÁGBANK

ÚJABB HITELEK

A közelmúltban újabb jelentős fejlesztési hiteleket hagyott jóvá a Világbank Brazília, Dél-Korea, Egyiptom, a Fülöp-szigetek, Jugoszlávia, Kamerun, Kenya, Marokkó, Pakisztán, Tanzánia, Togó és Tunézia számára. Közülük a legnagyobb az Egyiptom részére nyújtandó 244 millió dolláros hitel, amelynek túlnyomó részét a mezőgazdaság gépesítésére és a Nílus deltavidékén csaknem félmillió hektár terület lecsapolására fordítják. 37 millió dollárt pedig a saidi kikötő rakodóberendezéseinek bővítésére. Ugyancsak a mezőgazdasági termelés fejlesztését szolgálja a Fülöp-szigetéknek folyósítandó 100 millió dolláros kölcsön, míg Jugoszlávia erdőgazdálkodási beruházások finanszírozására kap 37 millió dollár hitelt. Brazília 200 millió dollárt fordít az ország vasúthálózatának rekonstrukciójára, elsősorban azokon a vonalakon, amelyeken a gabonát és az ipari exportárukat szállítják a kikötőkhöz.

A Világbank által nyújtott hitelek volumene a tíz évvel korábbi 4,3 milliárd dollárról az 1984-es üzleti évben *11,9 milliárd* dollárra emelkedett, de a június 30-án záruló 1985-ös üzleti évben előreláthatóan nem haladja meg a 11,3 milliárd dollárt. A csökkentést számos fejlődő országnak a beruházások korlátozó gazdasági helyzetével, illetve a saját finanszírozási hányad hiányával indokolják. A tervek szerint a következő három évben a Világbank 40-45 milliárd dollár hitelt nyújt az igénylő országok részére.

JAPÁN

„IMPORTFOGADALOM”

Mint a tokiói Nemzetközi Kereskedelmi és Ipari Minisztérium (MITI) bejelentette: 60 Japán nagyvállalat kilátásba helyezte, hogy összesen 5 milliárd dollárral, azaz a tavalyi összeghez képest 5,5 százalékkal növelik a nyugati országokból származó importjukat, hogy enyhítsék a különösen az Egyesült Államokkal és az EGK-országokkal fennálló feszültséget. A „importalmat” tett vállalatok között ott találhatók a legnagyobb japán konszernek, mint például a Toyota, Hitachi, Sony, Mitsubishi és Fujitsu, továbbá számos kohászati vállalat, áruházlánc és kereskedelmi társaság. A MITI szerint a leggyorsabb ütemben, mintegy 18 százalékkal a gépipari és autóipari vállalatok növelik importjukat. Minthogy azonban ezeknek az importhányada rendkívül alacsony, idei behozataluk előreláthatóan nem haladja meg az 5,1 milliárd dollárt, szemben a tavalyi 4,3 milliárddal.

A kép teljességéhez hozzátartozik, hogy ha az említett fogadkozást valóra is váltják, az aligha érinti különösebben a szigetország kereskedelmi mérlegét. A többi között erre mutat, hogy a mezőgazdaság gépesítésére és a Nílus deltavidékén csaknem félmillió hektár terület lecsapolására fordítják. 37 millió dollárt pedig a saidi kikötő rakodóberendezéseinek bővítésére. Ugyancsak a mezőgazdasági termelés fejlesztését szolgálja a Fülöp-szigetéknek folyósítandó 100 millió dolláros kölcsön, míg Jugoszlávia erdőgazdálkodási beruházások finanszírozására kap 37 millió dollár hitelt. Brazília 200 millió dollárt fordít az ország vasúthálózatának rekonstrukciójára, elsősorban azokon a vonalakon, amelyeken a gabonát és az ipari exportárukat szállítják a kikötőkhöz.

A Világbank által nyújtott hitelek volumene a tíz évvel korábbi 4,3 milliárd dollárról az 1984-es üzleti évben *11,9 milliárd* dollárra emelkedett, de a június 30-án záruló 1985-ös üzleti évben előreláthatóan nem haladja meg a 11,3 milliárd dollárt. A csökkentést számos fejlődő országnak a beruházások korlátozó gazdasági helyzetével, illetve a saját finanszírozási hányad hiányával indokolják. A tervek szerint a következő három évben a Világbank 40-45 milliárd dollár hitelt nyújt az igénylő országok részére.

NSZK

MUNKANÉLKÜLISÉG

A munkanélküliek száma az NSZK-ban májusban meghaladta a 2,19 milliót, s bár ez — szezonális okokból — valamivel alacsonyabb volt az áprilisinál, az eddigi legmagasabb májusi értéket jelenti, amióta az ötvenes években megkezdték a munkanélküliek statisztikai számbavételét. A helyzet különösen súlyos az építőiparban, ezt érintette leginkább a kemény tél. A zord időjárás következtében egyébként az első negyedévben a gazdasági növekedés üteme 1 százalékkal alatta maradt az előző három hónapnak, s csupán 0,4 százalékkal volt magasabb, mint a tavalyi azonos időszakban. Ennek ellenére a prognózisok általában egyetértenek abban, hogy az év jában egyetértenek abban, hogy az év hátralevő részében folytatódik a gazdaság megélénkülése, s az éves növekedés ismét eléri a tavalyi 2,5 százalékot.

A Szerelvényértékesítő Vállalat

felvesz

belső ellenőrt,

valamint

– az esetleges

számítógép-alkalmazást

figyelembe véve –

gyakorlott szervezőt

Jelentkezés

a vállalat személyzeti osztályán:

Budapest VI.,

Bajcsy-Zsilinszky út 31.

Telefon: 119-665

Gyors és színvonalas

Vállalkozási körünk:

hidraulika, pneumatika

Elemforgalmazás
Vevőszolgálat

– a műszaki igényeknek megfelelően azonosított, kapható elemek beszerzése.

Használaton kívüli készletek bizományba vétele, közvetítése
Rendszertervezés
Kivitelezés
Szerviztevékenység
Hidraulikus hajtások bevizsgálása

Hidraulika- és pneumatikagyártásban új vállalkozók ajánlatait is várjuk.

HYPER AT.

Hidraulikus, Pneumatikus Elemek, Rendszerek Alkatrészellátó Társaság

Budapest, Varga József utca 71–73. 1161
Telefon: 638-496.

Az A-kategóriájú

Budapesti és Pest megyei Gabonaforgalmi és Malomipari Vállalat pályázatot hirdet

ellenőrzési osztályvezetői munkakör betöltésére

Az állás augusztus 1-től betölthető.

A kinevezés meghatározott időre, öt évre szól, alkalmasság esetén, korlátozás nélkül, megújítható.

Az ellenőrzési osztályvezető feladata: a vállalat belső ellenőrzési munkáinak tervezése, szervezése, összefogása.

Feltétel: szakirányú főiskolai vagy egyetemi végzettség, középfokú politikai végzettség és legalább ötéves szakmai és vezetői gyakorlat. Besorolás: az 5/1983. (XI. 12.) ME rendelet alapján, az A-kategóriájú vállalatokra vonatkozó előírások szerint.

A pályázatban szerepeljen a pályázó

– munkahelyének neve, munkakörének, besorolásának, jövedelmének, eddigi munkaköreinek és tevékenységének felsorolása
– részletes önéletrajza
– iskolai végzettséget, szakképzettséget, politikai iskolai végzettséget, illetve az alkalmazás feltételeit tanúsító okiratainak hiteles másolata
– három hónapnál nem régebbi erkölcsi bizonyítvány.

A pályázattal kapcsolatban felvilágosítást ad a személyzeti és oktatási osztály vezetője, a 130-070-es telefonon.

A pályázatukat június 30-ig nyújtsák be a vállalat személyzeti és oktatási osztályára, cím: Budapest IX., Vaskapu u. 41. 1097.

A pályázatokat erre kijelölt bizottság bírálja el, július 31-ig.

A döntésről a pályázók értesítést kapnak. A pályázatokat bizalmasan kezelik.

2–3 éves ipari piacelemzői és piacszervezői gyakorlatot szerzett fiatal közgazdákat

a marketingszolgáltatási főosztályunkra felveszünk.

Jelentkezni lehet levélben vagy telefonon.

Ipari Reklám és Propaganda Vállalat

Levélcím: Budapest, Pf.: 363. 1394

Telefon: 141-687

TALLÓZÁS a szakirodalomban

A magyar szoftvermérnök jelene

Milyennek is látják helyzetüket az ellentmondásokban gazdag fejlesztői és kereskedelmi környezetben a magyar szoftveresek? *Dr. Várkonyi Zsolt írta* „A szoftvermérnöki tevékenység Magyarországon" c. cikkében (Információ Elektronika 1984/6.):

„Gazdasági, tudományos, oktatási környezetünkben a szoftvermérnöki tevékenység még csupán laboratóriumi szinten kapott létjogosultságot. A feladatok zöme ugyanis kicsi. Közepes vagy nagy feladat (10 millió forintosnál nagyobb, több mint 3-5 éves átfutású, több mint 5-10 főt foglalkoztató) elvétve akad. Ha lenne is, alig van merész megrendelő, és teljességgel hiányzik a megbízható fővállalkozó. Ezért azután a nagy feladatok szétesnek kisebb, apró, megoldható részekre, amelyekből — azt remélik — idővel integrálni lehet majd a kívánt komplex rendszert.

Környezetünknek a számítástechnikát illetően vannak olyan sajátosságai is, amelyek nem közömbösek a szoftverfejlesztés fejlődése szempontjából. Ezek közül néhány így fogalmazható meg: még mindig alacsony szintű a különböző rangú felelős vezetők számítástechnikai tudása (többnyire felszínes, általános, a döntéselkhez alkalmatlan). Uralkodik a rövidtávú, közvetlenül, gyorsan megtérülő gazdasági szemlélet a szoftverfejlesztésben. Tervezéskor még azokban az esetekben sem gondolnak előre a szoftver karbantartására, ha azt többször kívánják értékesíteni. A szoftveresz közök fejlesztése — hacsak nem külön megrendelésre készül —, nem fizetődik ki egy adott fejlesztés során, így még a nagyméretű, komplex rendszerek (információs rendszerek) létrehozásához sem készülnek a fejlesztést támogató eszközök. Az építőipari példák analógiájára ma még a fejlesztőknek inkább megéri a szoftverrendszer átadását követő hosszú, befejezetlen hibajavítási, módosítási periódus végigszenvedése, sokszor ingyen, mint az alapos rendszerelőkészítés, szoftveresz közökkel megtámogatott tervezés és kivitelezés, azaz a hosszú távra tekintő értelmes fejlesztés. Megéri, mert a nagy rendszerek megrendelői ma még nem versenyeztetik a vállalkozókat — igaz, egyik félből sincs sok —, a megrendelők tulajdonképpen ki vannak szolgáltatva a pár nagy fejlesztőintézet szolgáltatásainak. E fejlesztőintézetekben is lelassult a szoftverfejlesztéssel kapcsolatos kutatás, ugyanis a piaci kényszerhelyzet miatt az alig száz főre tehető valódi kutató-fejlesztő — a segéderőkel, a programozókodolókat és vezetőket nem számolva ide — java része azonnali fogyasztásra ír programot... Sajátos körülményeink — szerencsére — lehetővé teszik azt is, hogy a harmadik generációs számítástechnikai környezetünkben az ötödik generációs nyelvek felé mutató kutatásokat és fejlesztéseket is folytassunk. Ezek pedig a jövőben a szoftvermérnöki tevékenység ígéretes fejezetei."

„Rabszolga-kereskedelem"

Tizenhárom magyar külkereskedelmi vállalat jogosult a szoftver konvertibilis elszámolású exportjára. A forgalom mintegy 90 százalékát a Metrimpex és az Interag bonyolítja le, mellettük a Budavox és a Tesco szerepel még jelentősebb tételekkel.

Az Interag a szoftver kivitelének fokozására átalakította belső szervezetét, vállalkozási irodát hozott létre. A BNV-n nem kiállítóként, hanem a szakmabéliek körében igen nagy érdeklődést keltő, tájékoztató ankét szervezőiként vettek részt. A szoftveriroda vezetője, *Horváth Miklós*, az üzletkötésekről.

— Kétféle ember foglalkozhat szoftvereladással: a külkereskedő, aki sok mindent megtanul a számítástechnikáról vagy a számítástechnikus, aki megtanul külkereskedni. Az európai gyakorlatban az utóbbiak számíthatnak sikerre, mert azonos nyelven beszélnek a szállítókkal és a vevőkkel is, ezért mi is ezt a módszert követjük. Az Interagnak képviselete van Bécsben is, Münchenben is, ez sokat jelent. Noha a szoftverfejlesztők néha hajlandóságot mutatnak arra, hogy olcsón túladjanak portékájukon, mi mégis magas árakat kötünk ki, ha az a véleményünk, hogy a kínált árunak a használati értéke nagy, vagy a szoftveres tudása sokat ér.

— Az összejöveteit most a BNV-n „piackutató" céllal rendeztük, hogy az itt összegyűlt szakemberek kész termékeiket felkínálhassák külföldi terjesztésre, illetve ötleteikből, elképzeléseikből válogatva bővíthessük exportlehetőségeinket. Jó üzleti kilátások esetén a szoftverfejlesztés finanszírozására is vállalkozunk, beleértve a korszerű hardver beszerzését is.

Az Interag ez évre tervezett 80—90 milliós szoftverexportjának több mint háromnegyede a számítástechnikai szakemberek kapacitásának értékesítéséből származik, mondják ezt rabszolga-kereskedelemnek is vagy elegánsabban „manpower-leasing"-nek.

Emellett a vállalat exportjában egyre növekszik a komplex nagyszámítógépes programrendszerek fejlesztésének és a kész szoftvertermékek eladásának aránya. Ez utóbbinak igen szigorú kritériumai vannak a piacon: lényeges a szoftver felhasználó közeli, „barátságos viselkedése", a színvonalas dokumentáció és a demonstrációs, bemutatóprogramok minősége is.

Az Interag mostanában a Graphisoft gmk. háromdimenziós építészeti tervezési (CAD) programjaival aratja legnagyobb sikereit a nyugatnémet, olasz, osztrák, francia piacokon. Eddig a termék mintegy 700 ezer márkát hozott, a kereskedők becslése szerint még mintegy másfél-, kétmillió márka „van benne".

Az Interag munkatársai elmondták azt is, hogy a közeljövőben már *belföldön* is kereskedni akarnak szoftverrel, és tervezik személyi számítógépes programcsomagok *importját* is.

T. G.

ÚJ KÖNYV

A területfejlesztési politika*

Társadalmi-gazdasági fejlődésünk jelenlegi szakaszában a termelőerők területi elhelyezkedésének és elhelyezésének kérdései a korábbinál nagyobb hangsúlyt kapnak, i

A három részre tagolható munka széleskörűen elemzi az 1960 és 1980 közötti időszak gazdasági folyamatait, területi- és településfejlesztési politikánk törekvéseit, eredményeit, valamint az életkörülmények alakulására gyakorolt hatását.

Az első nagy egység a gazdaság területi szerkezetére ható általános tényezőket vizsgálja, a természeti és a társadalmi-gazdasági feltételeket, valamint a termelőerők területi elhelyezkedésének fő sajátosságait az 1960-as években. Elemzi a regionális növekedés fő folyamatait 1960 és 1980 között, továbbá ezen időszakban a településhálózat fejlődését.

A második fejezet a területfejlesztési politika kialakítását és megvalósítását mutatja be. Szól a területfejlesztést megalapozó széles körű kutatásokról, a területfejlesztés tervezéséről, valamint a fejlesztési politika megvalósításáról.

A harmadik rész a területfejlesztési politika jövőbeli főbb irányait mutatja be. Elemzi a gazdaság területi szerkezetére ható általános természeti, fizikai és társadalmi-gazdasági tényezőket, a területi tervezés főbb feladatait a nemzetközi tapasztalatok szerint, és végül szól a regionális folyamatok társadalmi irányításának jövőbeli főbb jellemzőiről.

A. Gy.

* **Bartke István (Szerk.): A területfejlesztési politika Magyarországon. Akadémiai Kiadó, 1985.**

Kis-kereskedők

„Személyes kapcsolataink is tőkét jelentenek" — mondja *Toperczer Ákos*, a Softinvest igazgatóhelyettese. — „Vállalkozásunk indulásakor személyes ismeretségeinknek vettük a legtöbb hasznát. Ez volt a piac első megközelítése. Ezzel együtt a Softinvest hisz az érdekeltségi alapokon nyugvó kapcsolatok eredményességében, és ennek szellemében szervezi munkáját."

„Kezdeményező és mások kezdeményezésére reagáló, a szellemi tudással mint vagyonnal gazdálkodó szervezet szeretnénk lenni, amely az alapító főhatóságokon és a tagvállalatokon keresztül hatni is tud az alkalmazói környezetre."

A *Softinvest* Szoftverkereskedelmi és Fejlesztési Betéti Társulás az első önálló, *kifejezetten szoftverértékesítésre* létrejött szervezet Magyarországon. Január elsején alapította a KSH, az Ipari Minisztérium, a Művelődési Minisztérium és hét szoftverfejlesztéssel (is) foglalkozó vállalat. 47 milliós alaptőkével indult, az újabb belépők 2 millió forintos betéttel csatlakozhatnak.

A kereskedelmi társulás elsősorban a hazai piacot célozta meg, de keresi az értékesítési lehetőségeket a szocialista és a tőkés piacokon is. (Külkereskedelmi joga nincs.) Kiemelt figyelmet fordít a professzionális mikroszámítógépekre alkalmas felhasználói (pl. ügyviteli) szoftverre és a szoftvertechnológiai eszközökre. A mini- és a nagyobb számítógépek területén eseti értékesítésekkel foglalkozik. Átvesz kész programokat, programcsomagokat, bizományosi forgalmazásra, és az előzetesen végzett vagy végeztetett piackutatás alapján megbízásokat is ad — közös kockázatra — szoftver fejlesztésére, amelyet elkészülte után forgalmaz.

A társulás egyelőre még nem több egy új értékesítési csatornánál, amely főképp a kisebb szoftverfejlesztőknek jelenthet kereskedelmi hátteret; a nagyobb szoftverházaknak a Softinvestnél lényegesen nagyobb a kereskedelmi apparátusuk.

Rammacher Tamás, a társulás igazgatója korábban az egyik tagvállalat igazgatóhelyettese volt:

— Remélem, egy idő múlva olyan szoftverforgalmazó eredjé válunk, amelynek a neve garancia lesz a kínált áru minőségére is. Ehhez persze meg kell valósítanunk a magyar piacon olyannyira hiányolt áruminősítést, ellenőrzést. Ennek különösen akkor van jelentősége, ha a szoftver „dobozolva" kerül a felhasználóhoz, azaz a fejlesztővel való előzetes, közös szervezés, együttműködés nélkül. Lesznek majd ügynökeink, akik csupán összehozzák az eladókat és a vevőket, de fővállalkozói megbízásokat is teljesítünk. A szoftver teljes innovációs láncát végigkísérjük, a piaci keresletfeltérképezésétől a fejlesztés menedzselésén át, az értékesítésig, az üzembe helyezésig, a szoftver követéséig.

A tervek megvalósításához a Softinvestnek még csak öt munkatársa van: az árukészlet feltöltésével foglalkoznak, és 20—30 szoftvert árusítanak.

t.

„Leveszem a polcról, mégis ott marad"

A KGST-országok Számítástechnikai Kormányközi Bizottsága 1975-ben határozott az „ESZR-eszközök szoftver archívumainak és követési szolgálatainak" létrehozásáról. A szocialista országokkal folytatott szoftverkereskedelem többségét a Számítástechnika-alkalmazási Vállalathoz tartozó *OSAK, (Országos Szoftver Archívum és Követő Szolgálat)* bonyolítja le. Az OSAK vezetője *Mihajlov Nikifor.*

— Kezdetben központi pénzalapokból kerültek az archívumba, a programok, amelyeket a másolás és az adathordozó (mágneslemez, mágnesszalag) költségéért bárki megkaphatott. A szocialista országok között a cserekereskedelem volt a jellemző, egy terméket átadtunk egy másik ország OSAK szervezetének, ottani terjesztésre és mi is kaptunk szoftvert itteni terjesztésre. Nem pénzért adtunk-vettünk. 1980-tól egyre inkább a kereskedelmi módszereket alkalmazzuk. Eddig két szovjet és két lengyel programtermékket vettünk és egyet a Szovjetunió-nak, hármat pedig Lengyelországnak adtunk el. Nem nagy számok ezek, még csak a kezdetet jelenik, az éves forgalom összege 200-300 ezer transzferábilis rubel, de ez évről évre nő.

Az „országos" szó a nevünkben azt jelenti, hogy az állományunkban lévő 120–130 terméket az egész országban terjesztjük. Nem vagyunk azonban országos programnyilvántartó vagy -gyűjtő központ, ilyen hazánkban egyébként másutt sincs.

Termékeinket minősítő védjeggyel látjuk el, dokumentációt készítünk magyar nyelven, vállaljuk a követést és az előzetes kipróbálás is lehetséges a Számalk gépein. Programjaink háromnegyede alapszoftver és szoftverfejlesztési segédeszköz, kisebb része a termelésirányítási és más felhasználói szoftver.

A többszörösen értékesített programtermékek mintegy 15 százaléka talál rajtunk keresztül gazdára. Árainkat úgy alakítjuk ki, hogy a vásárlási összeget elosztjuk a várható eladások számával és hozzáadjuk a forgalmazási költséget. Nyereségünk akkor van, ha 100 eladást kalkulálunk és 150 jön be.

Az utóbbi másfél-két év pénzügyi rendelkezései egyébként nem könnyítették meg az életünket. A szoftvert fogyasztóközként kell készletezni, ez olyan fur-csaságot eredményez, hogy például egy programot eladtunk 20-szor vagy 45-ször, ám a készleteink egy fillérrel sem csökkentek. A szoftvert tehát a pénzügyi szabályozók alapján leveszem a „polcról" és mégis ott marad.

—ács

VEZETŐKÉPZÉS

Oktatási reform a Szovjetunióban

Egy időben túlsúlyban volt a továbbképző központok számának emelkedése, az extenziv növekedés a Szovjetunióban. Évente mintegy 2 millió ipari, építőipari, közlekedési és a népgazdaság egyéb ágazatához tartozó vezető szakember szerzi meg a szükséges ismereteket a gazdálkodás, vezetés és vezetés-szervezés területén. A népgazdaság fejlődésének jelenlegi szakasza viszont megkívánja, hogy a súlypont egyre inkább az oktatás *minőségére*, színvonalának növelésére, valamint a gyakorlati oktatásra tevődjön át.

Közelebb a gyakorlathoz

Az utóbbi négy évben a *Népgazdasági Akadémián* változásokat hajtottak végre a vezető káderek képzési módszerében, szervezetében és tartalmában. A tanszékek számát 4-ről 11-re növelték, összehangolták tevékenységüket. Az oktatási programokat egységes módszertan, általános elvek, egyforma szerkezet és irányzat jellemzi. A hallgatók részére a heti tanterv 60 órát irányoz elő, ami tartalmazza az előadásokat, a gyakorlati oktatást, valamint az önálló munkákat. Az akadémián a kétéves tanfolyam alatt az oktatás 4200 órát tesz ki, az akadémia keretében működő Népgazdaság-irányítási Intézetben a kétéves tanfolyamok 758 órát, a speciális egyhónapos tanfolyamok pedig 250 órát vesznek igénybe. (Ez utóbbit a miniszterek és helyetteseik részére tartják.)

A hallgatók részére *előadás-ciklusokat* szerveznek pl. a marxizmus—leninizmus időszerű problémáiról, az SZKP gazdaságpolitikájáról, az irányítás tudományos alapjáról, a gazdasági mechanizmus és tervezés tökéletesítéséről, a legújabb gazdaság-matematikai módszerekről stb. A szemináriumok alatt a hallgatók gyakorlati foglalkozásokon vesznek részt, meglátogatják az élenjáró vállalatokat, a tudományos központokat. Megismerkednek a számítástechnikával és az automatizált irányítási rendszer tervezésével, felhasználásának eddigi tapasztalataival. Az egyes tanszékeken a diplomamunkák profiljával és az adott ágazat témakörével összefüggő szakosított tanfolyamokat és szemináriumokat szerveznek. A hallgatók vizsgát tesznek a megszerzett ismeretekből, diplomamunkát írnak és azokat megvédik az állami diplomabizottság előtt.

Az *oktatás* a tananyag elméleti ismertetésén és gyakorlati bemutatásán alapul, azzal a céllal, hogy a hallgatóknál kifejlesszék az önálló döntési képességet. Nagy figyelmet fordítanak arra, hogy megismerjék a gazdasági törvényhozás, a szociológia és pszichológia elveit, a szocialista versenymozgalommal, valamint a munkakollektívák nevelésével kapcsolatos problémákat.

Fontos szerepet töltenek be az *aktivizáló oktatási módszerek*. A vezetői játékok, a gazdasági helyzetek elemzése stb. az oktatás igen jelentős részét teszik ki. Az aktivizáló és szimuláló oktatási módszerek kidolgozására és bevezetésére az előadók és tudományos kutatók részére szemináriumokat tartanak. A tanszékeken az adott tudományterülettel kapcsolatos helyzeteket elemzik.

A népgazdaságirányítási tanszéken például „Az ágazati együttműködés megszervezése ágazatközi problémák megoldásához"; a „Vezetők kiválasztása"; a funkcionális irányítási rendszerek tanszékén pedig a „Szituatív problémák"; a „Termelési feladatok megoldása"; „A Scsokini kísérlet" témában szerveztek foglalkozásokat.

Az oktatásban, valamint a tudományos-kutatásokban fontos helyet foglalnak el a műszaki oktatási eszközök, elektronikus számítógépek és a számítástechnika. Az akadémia saját számítóközponttal, audio-vizuális berendezésekkel, oktatási televíziós rendszerekkel rendelkezik.

Egységes rendszer

Az oktatás színvonalának ellenőrzésére *visszacsatolási rendszert* alakítottak ki az akadémia, valamint a hallgatókat küldő tárcák között. Ez lehetővé tette, hogy figyelemmel kísérjék, milyen módon valósítják meg a gyakorlatban a végzett hallgatók javaslatait.

Az elmúlt időszakban az *akadémiát 300 hallgató* végezte el. Ezek közül tízet összszövetségi miniszterhelyettesnek, 25-öt szövetségi miniszternek, 200-at pedig össz-szövetségi ipari termelési egyesülés igazgatójának, illetve igazgatóhelyettesének neveztek ki. A többi hallgató pártszervezetekhez, és közigazgatási szervekhez került vezetői állásba a végzés után. Az akadémián belül működő intézet hallgatóinak összetétele és száma változott. A háromhónapos tanfolyamon részt vevők száma 150—170 főre, az egyhónapos tanfolyamokon részt vevők száma 50 főre nőtt. Így az év folyamán az intézetben több, mint 400 hallgatót oktatnak.

A vezetők rendszerint 1—6 évenként *továbbképzésben* vagy átképzésben részesülnek. Az időszakos továbbképzés megkívánja, hogy kidolgozzák az oktatási ciklusok interdiszciplináris feladatait, következetesen biztosítsák a hallgatók ismereteinek elmélyítését és felújítását. Az elméleti oktatáson kívül nagy szerepük van a különböző foglalkozásoknak a továbbképzésben, ahol figyelembe próbálják venni a hallgatók szakmai képzettségét.

Az akadémia az 1981—1985. évre szóló komplex tudományos-kutatási program keretében a népgazdaság jelenlegi fejlődési szakaszának alapvető problémáival kapcsolatos kutatásokat végeznek a minisztériumokkal, egyesülésekkel megkötött szerződések alapján. A gazdasági tervezés, fejlesztés, irányítás időszerű problémáit az akadémia tanszéki és laboratóriumi tevékenységének keretében oldják meg és azok közvetlenül kerülnek a népgazdaság gyakorlatába.

Ugyancsak kihasználják a *külföldi kutatások* eredményeit és gyakorlati tapasztalatait. Az akadémia monográfiasorozatokat ad ki, amelyek a gazdaság és az irányítás időszerű problémáival foglalkoznak. Érdemes megemlíteni, hogy mind a kutatási tevékenységben, mind a kiadványok előállításában és szerkesztésében a hallgatók aktív részt vállalnak.

A vezetőképzés és továbbképzés rendszer-struktúrájának fejlesztése az *oktatási központok szakosítását*, az országos területén való optimális telepítését teszi szükségessé. Távlatilag meg kívánják valósítani az *egységes vezetőképzési rendszert*, ami komplex módon biztosítaná a gazdasági vezetők oktatásának differenciáltságát, a hallgatók részére az oktatás legésszerűbb formáját, időtartamát, valamint cikluskusságát.

A továbbképzés rendszere aktívabb szerepet tölthet be majd a *vezetők kiválasztásában*, figyelembe véve az oktatás folyamán elért eredményeiket. A vezetői ismeretek alapul szolgálhatnak az ösztönzéshez, a teljesítmény értékeléséhez és az előmenetelhez.

G. L.

A hernsteini gyakorlat

Helga Sattler, aki a Hernstein-Insitut, a legismertebb osztrák vezetőképző intézet élén áll, a személyes kommunikációs készség fejlesztéséről adta elő — így mi sem egyszerűbb, mint tőle gyors, pontos információkhoz jutni...

Az intézetet a Bécsi Gazdasági Kamara tartja fenn, lényegében önköltséges alapon: a témától függően napi 2500—5000 schilling a tandíj, továbbá 750 schilling a szállás és ellátás. A borsos összegeket (azok mértékét meghatározzák a meghívott előadók), a vállalatok vagy más intézmények fizetik, akik vezető embereiket továbbképzésre küldik.

A résztvevőkre színvonalas és rendkívül beható, kemény munka vár: a néhány naptól 4 hétig terjedő tanfolyamok átlagos létszáma 15 fő, három csoportra osztva — az *egyéni képességek* fejlesztésére így büségesen van mód reggeltől estig (többek között videoberendezések segítségével is). A jelentkezőket beiskolázás előtt vizsgálják: képzettségük, pozíciójuk alapján megfelelnek-e az adott szeminárium követelményeinek.

A Gazdasági Kamara, az ipar, a kereskedelem és a szolgáltatóipar jelentős politikai befolyással is bíró érdekképviselete Hernstein révén alkalmasint a *legfontosabb* ausztriai vezetőképző intézménnyel rendelkezik: bőséges anyagi forrásokra, tekintélyes hazai és külföldi előadógárdára támaszkodhatnak.

A kérdésre, vajon azok főleg egyetemi oktatókból kerülnek-e ki, Sattler asszony határozott nemmel válaszol: tapasztalataink szerint elsősorban *gyakorlati szakemberek*, vállalati, banki tanácsadók alkalmasak-e erre a munkára. Széles körből válogatnak (van, aki csak egyszer vendégük, de vannak, akik 10-15 éve dolgoznak itt rendszeresen).

Hernstein mellett a *Gyáriparosok Szövetsége* is tart fenn rendszeres vezetőképzős intézetet (csak ipari profillal). Az ország harmadik jelentős intézménye a Grázi Vezetőképző Akadémia, amely a tartományi kormány és a kamarák forrásaiból immár országos kisugárzással működik.

Hány ember érint az intézmények tevékenysége? — erre nehéz pontos adatal szolgálni. Hernsteinben évente átlag *kétezren* tanulnak, további ezer fő kihelyezett tanfolyamaikon vesz részt. A grázi intézetnek évente mintegy tízezer hallgatója van — de a szemináriumok átlag csak kétnaposak. Az említett három intézmény általában a felső- és középmenedzseri posztokon álló vezetőket képezi, de ezrével tanulnak vezetők a gazdaságfejlesztő intézet tanfolyamain is — ezt az Országos Gazdasági Kamara támogatja. A munkások és alkalmazottak kamaráinak (ugyancsak az alkotmányban rögzített érdekképviseleti szervek) szervezésében a felügyelő bizottságokban részt vevő szakszervezeti képviselőket tanítják azokra az ismeretekre, amelyekre szükségük van, hogy szakmailag is egyenrangú partnerei lehessenek a menedzsereknek.

Hernstein idei programját 150 oldalas tipográfiájú könyvecske tartalmazza. A rendkívül széles ajánlatban a vezetők személyiségét, magatartását formáló tanfolyamok állnak az *első helyen*: önmegismerés, elemzős és döntéshozó képességek; az emlékezet fejlesztése, tárgyalási taktika, motiváció-manipuláció, utódkiválasztás, angol nyelv felső fokon stb. A többi fejezetből: vállalati információs rendszerek, csoportdinamika, a nő mint menedzser (a hernsteini szemináriumokon már 12-14 százalék a nők aránya). A „társadalmi környezet" fejezetből választható háromnapos szeminárium „Marxizmus menedzserek részére" címmel. Természetesen nem hiányoznak a legújabb vállalatszervezési, public relations módszerek, a számítógép-ismeretek — stb. külön szemináriumokkal a nagyvállalatok, illetve a kis- és közepes cégek részére.

A kérdésre, *hogyan alkalmazkodik* Hernstein a gyorsan változó gazdasági és technikai környezethez, Sattler asszony nem minden büszkeség nélkül arról beszél: úgy érzik, hogy az alapítás, 1966 óta általában előre látták, jelezték a jövő problémáit. Így azt, hogy a felügyelő bizottságok formális működése milyen veszéllyel jár. A „várallan" ausztriai csődöknek sora után az intézet rendszeresen képezi a testületek taglait is. Az amerikai Daniel Bell „Small is beautiful" elméletről akkor adott elő Hernsteinben, amikor tanítása még távolról sem volt divat. A nyugat-európai vezetőképző intézetek minapi, angliai tanácskozása egyébként azzal a tanulsággal járt, hogy az új technológiák kihatásaitól még sehol nem alakult ki világos kép.

Hernsteinben mindenesetre idén már napirenden szerepel, milyen új menedzseri tulajdonságokat igényelhet a műszaki haladás: képességet heterogén összetételű kollektívák vezetésére, a mindinkább bonyolult technikára támaszkodó munkahelyek szervezésére, működtetésére.

Heltai András
(Bécs)

TŐKÉS ORSZÁGOK

Visszafogott beruházások

A beruházási javakat gyártó ágazatokban az idén a fejlett tőkés országokban aligha lehet jelentős megélénkülésről beszélni. Az *Egyesült Államokban* például az állóeszköz-beruházások ugyan 9,7 százalékkal emelkedtek 1983-ban és tavaly éppenséggel 18 százalékos volt a bővülés, az idei évre viszont már csak 5-6 százalékos növekedést jósolnak, jövőre meg stagnálás valószínű. Hasonló képet mutatnak más fejlett tőkés országok statisztikái is, azzal a különbséggel, hogy ott a csúcsrátát a növekedés nem 18 százalékon regisztrálta, hanem 3 százalékon az *NSZK* vagy nyolcon, mint *Japán* esetében.

Előtérben a racionalizálás

Mindez oda vezetett, hogy a legtöbb ágazat és vállalat egyszerűen nem volt képes 1983—84-ben *pénzügyi helyzetét* a megelőző recesszió után teljesen rendbetenni. A nyolcvanas évek közepén mutatkozott és az idén is ható fellendülésnek jellemző vonása, hogy nem általános, jószerivel csak *egyes ágazatokra* terjedt ki. Úgy tűnik, a fejlett tőkés országok nem tudták még megoldani egyes agrárpolitikai gondjaikat. Kapacitást bővítő beruházásokat például alighanem indoka acéltömegáruknál vagy olajszármazék vegyipari termékeknél. A mennyiségi növeles helyett előtérbe kerülnek a *termelést racionalizáló*, a termelési ráfordításokat csökkentő beruházások. Nem véletlen, hogy a *robotok* értékesítése tavaly becslések szerint mintegy 25 százalékkal nőtt.

Sok esetben a szállítandó berendezés versenyképességének már nem elsődleges kritériuma, hogy mekkora termelésre képes — hisz' lehet, hogy a teljes kapacitást a piac belátható időn belül nem is igényli — hanem az, hogy az energiatakarékos, anyagtakarékos és környezetkímélő legyen. Vagyis: az üzemeltető ahhoz segítse hozzá, hogy stagnáló nagyságú piacon tudjon a versenytársaktól részesedést elhódítani.

Jó néhány ágazatban speciális problémák gátolják a fellendülést. Több szektort érint például az, hogy az *olajtermelő fejlődő országok* közül többen kénytelenek voltak visszafogni fejlesztési terveiket. Az USA-beli *Bechtel* például — komplett létesítmények megvalósításával foglalkozik — 1984-ben 10 milliárd dollár értékben jutott új megrendelésekhez, ez egyharmaddal kisebb a megelőző évben regisztrálthoz képest. A nukleáris erőműveket gyártók környezetvédelmi engedélyezési gondok miatt kénytelenek megszenvedni azt, hogy a Three Mile Island-erőmű üzemzavara óta új áramtermelő egységek építését az Egyesült Államokban nem kezdték meg.

A hetvenes években az *acéliparra* az volt jellemző, hogy a fejlett tőkés országokban található kapacitások egyre nagyobb kihasználatlanságával voltak kénytelenek szembenézni, miközben a fejlődő világban még nőtt is a termelés. Mostanra ez is megváltozott, a fejlett tőkés országok protekcionista lépéseinek hatását tükrözve. 1979-ben még öt jelentős fejlődő állam (Brazília, Dél-Korea, Chile, Mexikó és Venezuela) még 4,8 milliárd dollárt költött új acélművekre, ez az összeg a nyolcvanas évek közepére 2 milliárd dollár alá esett. A mezőgazdasági-gép-gyártásban is alighanem folytatódik az immár nyolc éve tartó visszaesés.

Szerszámgép és autóipar

Úgy tűnik, 1985-ben *nem kezdenek* a világon sok, úgynevezett „nagy projektet". Több okból. A *kamatszint* — bár csökkent — még mindig túlságosan magas sok ágazatban elérhető jövedelmezőséghez képest, aki tehát teheti, halogatja az indítást. A fellendülés erőssége ráadásul csak ritkán teszi szükségessé az új termelőegység létesítését. A fejlődő országok beruházási kedvét pedig a hitelkorlátozások szorítják le — devizaszűkében nyilvánvalóan a legtöbben a folyó termelő felhasználásnak adnak prioritást a fejlesztésekkel szemben.

Az Egyesült Államok gépgyártóinak speciális gondja a *dollár* jelenlegi túlértékeltsége. Az árfolyamfejlemények egy-egy különösen exportorientált vállalat helyzetére drámai hatása volt. A *Caterpillar* például 1981-ben még 3,5 milliárd dollár értékben tudott exportálni, 1983-ra már 1,5 milliárdra estek vissza külföldi eladásai. Ez azonban csak a felértékelődés egyik oldala.

Van olyan ágazat, hol az általános helyzet nem rózsás, azonban egyes *specialitásoknak* mégis kedvező piaca van. Az Egyesült Államok *szerszámgépiparára* jellemző például, hogy még a megrendelések 1982 vége óta emelkednek, értékben még mindig körülbelül csak a felét teszik ki az 1979-ben regisztrált 5,6 milliárd dolláros rekordszintnek. Nagy-Britanniában hasonló a helyzet, itt az elmaradás a rekord 1979-es értéktől 30 százalékos. Azok a szerszámgépgyártók azonban, akik főként autóipari megrendelésekre dolgoznak, 1985-ben kedvező helyzetben érezhetik magukat.

Az *autógyártóknak* összességében ugyanis 1984 sikeres év volt, sokan új modellprogramokat, átszerszámozást jelentettek be. A General Motors például az idei szerszámgépekre egymilliárd dollárt kíván költeni. Az ágazatban 1985 várhatóan a koncentráció éve lesz, a fejlett tőkés országokban olyan struktúra kezd kialakulni, melyben országonként *3-4 termelő* marad csak végtermékgyártóként „életben". Ilyen körülmények között a legtöbb esélye a fennmaradásra azoknak van, akiket szoros kapcsolatok fűznek az elektronikai iparághoz. Illetve: a nagy elektronikai cégek érdekelődése is felebredhet a szerszámgépgyártó vállalatok iránt...

Mikroelektronika

A beruházási javak területén a fúzió más szektorokban is felerősödött, mint a túlélés módszere. Az építőipari gépek két erős gyártója, az amerikai *Clark* és a svéd *Volvo* között például befejezés előtt állnak a tárgyalások arról, hogy egyesítik erőiket. Sok mezőgazdasági-gép-gyártó juthat arra a következtetésre, hogy egy erősebb versenytárgyalással való egyesülés vagy a szektorból való visszavonulás között választhat csak. Az International Harvester mindenesetre az utóbbi mellett döntött tavaly novemberben.

A *közlekedési eszközök* piaca 1984—85-ben meglepően kedvező képet mutat a gyártók számára. Nemcsak a személyautók, a teherjárművek szektorában is erőteljes fellendülés mutatkozik és a javuló mérlegű légitársaságok több éves szünet után ismét nagyobb mennyiségben rendelnek repülőgépet. Az információtovábbítás terén érdekes fejlemények mentek végbe a nyolcvanas évek közepén.

A *mikroelektronika* kezdi elmosni azt a határvonalat, ami hagyományosan a távközlés és a számítógépszektor között húzódott. A távközlést, a telefonhálózatot a fejlett tőkés országok gazdaságirányítása sokáig úgy tekintette, mint egy „természetes monopóliumot", és ennek megfelelően szabályozta. Az amerikai ATT feldarabolása és a telefonhálózat „versenyszférákent" való kezelése mutatta meg, hogy legalábbis a távolsági beszélgetésekben igenis lehetséges a konkurrencia belépése és az MCI, illetve a GTE tényelegesen is sikeresen hódít el klienseket a korábban monopolhelyzetben levő ATT-tól. A mikroelektronika felhasználásával készülő információs rendszerek alaposan átalakítják a banki és egyéb pénzügyi szolgáltatásokat is.

Az elektronikában azonban a bővülő piac előnyei *nem egyenlően* oszlanak meg — számítógépeken és félvezetőkben a nyugat-európai termelők részesedése (saját nemzeti piacukat is beleértve) folyamatosan csökken, a távközlésben viszont már megjelent a protekcionizmus. 1985-ben valószínűleg a mikroelektronikában Nyugat-Európa újabb erőfeszítést tesz, hogy a regionális integráció segítségével javítsa versenyképességét.

É. — sz.

FRANCIAORSZÁG

Furcsa boom

A francia gazdaságnak 1984 nem volt kedvező éve, mert a GDP volumene csak egy százalékkal nőtt, jelentősen elmaradva a vezető tőkés országok növekedési ütemétől. Ugyanakkor a fogyasztói árak például 7,5 százalékkal emelkedtek az OECD, 4,5 százalékos átlagával szemben. A kereskedelmi mérleg várható hiánya is meghaladta a 2,5 milliárd dollárt. Igaz, ezek a számok javulást mutatnak az 1981—1983 közötti időszak teljesítményéhez képest. Mégis kétségtelen, hogy a válságból való kilábalás a jelentősebb fejlett tőkés országok közül Franciaországban a leglassúbb, s egyúttal ott a leginkább bizonytalanok a tartós fellendülés kilátásai.

Progresszív kisvállalatok

1984-ben meglepő fejlemény volt, hogy megszűnt a hosszabb ideje tartó beruházási pangás. A beruházások az 1983. évi mélypontot tavaly 10 százalékkal haladták meg a kis- és középvállalatoknál és 8 százalékkal a nagyvállalatoknál. A szolgáltató szektorban ugyancsak a *kisebb vállalatok* mutatnak nagyobb beruházási dinamizmust, szintén 10 százalékkal, az itteni nagyvállalatok beruházási volumene pedig 9 százalékkal nőtt.

Mindez annyit jelent, hogy a francia gazdaságban a beruházások körülbelül az *1981. évinek* megfelelően alakultak. Ez volt az elnökválasztási év, amelyben az újonnan hatalomra került baloldali kormányzat megváltoztatta a gazdaságpolitika irányát, és foglalkoztatási, jóléti célkitűzései érdekében a konjunktúra mesterséges megélénkítése mellett tette le a garast. A fellendülés meg is valósult, de elsősorban *nem* a műszaki fejlődést hordozó iparágak beruházásai révén, hanem a magánfogyasztás növelésével. Minthogy a francia iparfejlődés már korábban sem teljesen a versenyképesség megjavításával összhangban álló irányban haladt, a magánfogyasztás fellendülése mindenekelőtt a Franciaországba iparcikkekkel exportáló országoknak kedvezett.

Az 1984-es — teljesen váratlan — beruházási fellendülés vajon annyit jelent-e, hogy máris gyorsan javulni kezd a francia gazdaság egészsége az 1983 áprilisában megkezdett sokkterápia hatására? A három évvel ezelőtti beruházási volumen elérése annak a jele-e, hogy a súlyos válságévek után a gazdaság tiszta lappal lép egy új fejlődési szakaszba?

Termelékenység — nem munkahely

Francia közgazdászok szerint hosszabb távon igen kedvezőtlen, hogy a nagyvállalatok beruházási tevékenysége továbbra is *tanyhább a ékelteinél*. A francia gazdaság legnagyobb vállalatai normális konjunktúra és kedvező hitelpiaci körülmények mellett évente több mint 10 milliárd frankos beruházásra is készek volnának. A dinamikus kisebb cégek közül viszont sok csak néhány százezer frankos beruházásra vállalkozik akkor is, ha jók a kilátásai.

Ahhoz, tehát, hogy a beruházási javak piacán pótolni lehessen akár az egyetlen nagyvállalat válsága miatt kieső keresletet is, több ezer kisebb vállalat tartósan jó teljesítményére volna szükség. Ez pedig hosszabb távon még a sikeriparágakban is elképzelhetetlen, amint azt az USA példája is mutatja. Az Egyesült Államok számítástechnikai és elektronikai iparában naponta 25-30 vállalat alakul, de ezek több mint fele nem éri meg a három évet.

A francia gazdaságkutató intézet (Insee) rendszeres, reprezentatív beruházási körkérdésére a vállalati vezetők 73 százaléka a *termelékenységet* kívánja növelni az új beruházásokkal, kapacitásbővítésre viszont sokkal kisebb hányad gondol. A szolgáltató szektorban 70 százalék a termelékenységüket az új beruházásokkal növelni kívánó cégek aránya, tehát a kapacitásbővítő szándék itt is jóval kisebb szerepet játszik.

Ha a beruházások fő célja a termelékenység növelése, nem pedig a kapacitásbővítés, erősen valószínű, hogy a beruházási fellendülés *nem javítja* számottevően a munkahelykínálatot. A körkérdésre ezzel kapcsolatosan is érkeztek válaszok. Kiderült, hogy a francia iparban az új beruházásokra vállalkozó cégek 31 százalékánál munkahelyek megszűnésére számítanak, csupán 12 százalékuknál teremtenek a beruházások új munkahelyet, 57 százalék esetében pedig a beruházásoknak várhatóan nem lesz hatásuk a foglalkoztatottságra. A szolgáltatások esetében ellenkező a helyzet, ott a megkérdezett cégek 31 százalékánál a beruházás új munkahelyeket hoz létre, és csupán 7 százalékánál vezet majd elbocsátásokhoz.

Kifulladás

A körkérdés kiterjedt a megkérdezett vállalati vezetők *1985-re* tervezett beruházásaira is. A kép egyértelmű: a beruházások még inkább a termelékenység, nem pedig a kapacitások bővítését szolgálják majd, s foglalkoztatási hatásuk az iparban valószínűleg még kedvezőtlenebb lesz (40 százalék esetében csökken a foglalkoztatottság) és a szolgáltató szektorban is 3 százalékpontos eltolódás várható a munkahely-megtakarító beruházások javára.

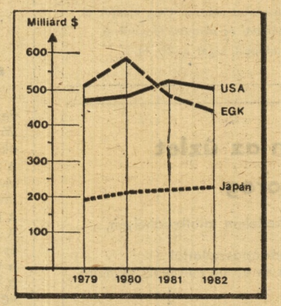
A tervezett beruházások negatív foglalkoztatási hatását azonban mérsékli majd, hogy a beruházási fellendülés már 1985-ben valószínűleg kifullad, megáll. Egyrészt azért, mert a vállalatvezetők nem bíznak abban, hogy a kedvező *világgazdasági*, s a korábbinál kevésbé kedvezőtlen francia konjunktúra 1985-ben is töretlenül folytatódik. Másrészt a vállalatok nagy részének a pénzügyi helyzete még korántsem olyan, amely elbírna egy két éven át tartó beruházási expanziót, pontosabban, amely meg tudná előlegezni azt. Ez főleg a nagyobb vállalatokra vonatkozik, a kis- és középvállalati körben ugyanis a beruházási volumen 2 százalékkal tovább nő, a nagyvállalatoknál viszont 3 százalékkal csökkenni fog.

A rövid életűnek látszó beruházási fellendülés *két tanulságot* is kínál. Mindenekelőtt azt, hogy a tőkés világban jelenleg is tartó konjunktúrális fellendülés nem hasonlít az előzőkre és nem is hagyományos értelemben vett konjunktúra. Tehát egyrészt nem javítja meg az üzleti feltételeket mindenki számára — sőt csak a vállalatok nem túl széles köre profitálhat belőle komolyan. Másrészt az sem egyértelmű többé, hogy a *több beruházás több munkahelyet* is jelent. A két fő termelési tényező, a tőke és a munkaerő árarányai tartósan megváltoztak, és jelenleg olyanok, hogy az új munkaerő felvételével szemben a beruházásoknak kedveznek. Sőt sok vállalatvezető szemében a munkahely-megtakarító beruházásokat teszik különösen szükségessé.

Mindebből pedig az következik, hogy a termelési tényezők adott árarányainak fenntartásával az állami foglalkoztatáspolitika csak arányalanul nagy költségek mellett vállalkozhat jelentős számú munkahelyet teremtő programokra. E költségek fedezete viszont — a költségvetési forrásokból — jelenleg nem áll egyelten fejlett tőkésország kormányának a rendelkezésére sem.

Török Ádám

Beruházások, folyó áron



Forrás: OECD

KÖRKÉP

NEMZETKÖZI OLAJPIAC

AZ ÁRCSÖKKENTÉS HATÁSA

Szakértői körök általános véleménye szerint ma még nehéz megítélni, hosszabb távon milyen hatása lesz a nemzetközi olajpiac árszintjére az Opec múlt heti genfi értekezlete többségi határozatának, amely — Algéria, Irán és Líbia ellenszavazata és Gabon tartózkodása mellett — gyakorlatilag hordónként *0,25—1,16 dolláros* árcsökkentést jelent. Ez az 1983. évi hordónként 5 dolláros árleszállítást követően a második a szervezet fennállásának történetében. A hivatalosan „árkiigazításnak" nevezett intékedést az érdekelt tágállamoknak az a törekvése váltotta ki (lásd Figyelő 1984/3. sz.), hogy az egyes olajfaják közötti árarányok a leggyengébb minőségű nehézolaj javára módosuljanak. Ez be is következett: a korábbi hordónként 4 dolláris terjedő árollót 2,40 dollárra csökkentették, úgy, hogy a nehézolaj ára változatlan maradt.

A szakértők egy részének véleménye szerint a mostani árcsökkentés egy-két hónapig valószínűleg stabilizáló hatást vált ki a nemzetközi olajpiacon, mások viszont úgy látják, hogy az Opec-en belüli egység egyre kifejezettebben megmutatkozó hiánya az olajárak *további lemorzsolódásához* fog vezetni. Egyöntetűnek tekinthető felfogás szerint az újabb árcsökkentés lényegében csak az Egyesült Államok számára előnyös. Ugyanakkor valószínűsíthető, hogy a genfi határozat — legalábbis egyelőre — megkönnyíti az északi-tengeri olajat kitermelő Nagy-Britannia és Norvégia számára az Opec-olajnál alacsonyabb árszint fenntartását, bár arra is számítani lehet, hogy a kartellen kívüli termelők — a lanyha kereslet következtében — további árcsökkentéseket hajtanak végre.

FEJLŐDŐ ORSZÁGOK

CSÖKKENŐ NYERSANYAGÁRAK

A Nemzetközi Valutaalap most közzétett jelentésében megállapította, hogy az elmúlt évben számos fejlődő országban folytatódott a cserearányok romlása a nyersanyagárak többségének csökkenése miatt. Amíg a nyersanyagok dollárban számított átlagos ára 1983-ban még 7,8 százalékkal nőtt az előző évhez viszonyítva, 1984-ben már csak 2,4 százalékkal, s a tavalyi nyersanyag árindex 18 százalékkal maradt alatta az 1980. évi rekordszintnek. Ez — az IMF megállapítása szerint — elsősorban a dollár erősödésének a következménye.

A vizsgálatba bevont 30 nyersanyag tavalyi átlagos árszintjét tekintve csak a marhahús, a gyapjú és a nikkel ára volt magasabb, mint az év elején. Az év végére a cukor ára a legalacsonyabb szintre esett vissza 1970 márciusa óta, de csökkent a második félévben a kakaó, a tea és a kávé ára is. A fémek árindexe tavaly 7,3 százalékkal csökkent az előző évi 4,4 százalékos emelkedést követően, a réz ára pedig 1978 óta a legalacsonyabbra esett.

NAGY-BRITANNIA

ROMLÓ KERESKEDELMI MÉRLEG

Á brit kereskedelmi mérleg többlete, amely 1983-ben még 4,89, 1983-ban pedig 2,29 milliárd fontot tett ki, tavaly *200 millió fontra csökkent* a most közzétett hivatalos adatok szerint. Amíg ugyanis az olajból származó bevétel tovább nőtt (7,27 milliárd fontra az 1983. évi 6,88 milliárdról), az egyéb cikkek külkereskedelmében 11,4 milliárd fontra az 1983-ban. Londoni pénzügyi körök szerint ez a magyarázata annak, hogy a kormány egészen a legutóbbi időkig semmit sem tett a font fokozatos gyengülése ellen, s annyit kétségkívül sikerült elérni, hogy a tavalyi utolsó negyedévben az Egyesült Államokba és Kanadába irányuló ipari export 23 százalékkal nőtt az előző negyedévhez viszonyítva.

Miután azonban a múlt hét elején a font árfolyama történetének eddigi mélypontjára (1,111) zuhant a dollárhoz viszonyítva, elkerülhetetlenné vált a kamatlábak 14 százalékra történt felemelése. Ezzel ugyan sikerült megakadályozni a nemzeti valuta válságának további elmélyülését, szakértők szerint azonban ez hosszabb távon nem jelent megoldást, s a mostani — a Financial Times szerint reálértéken számítva 150 éve legmagasabb — kamatláb fenntartása veszélyezteti a brit gazdaság talpraállását.

A SZERSZÁMGÉPIPARI MŰVEK
vezérigazgatósága pályázatot hirdet
a SZIM székesfehérvári köszörűgépgyára

gyárigazgatói

munkakörének betöltésére

A kinevezés meghatározott időtartamra, öt évre szól, alkalmasság esetén megújítható.

A bérbesorolás az 5/1980. (XI. 12.) rendelet 4. sz. melléklete szerint.

(A lakásgond megoldásában a vállalat segítséget ad).

A SZIM székesfehérvári köszörűgépgyára B-kategóriába sorolt, és mintegy 1100 embert foglalkoztat.
Termelési profilja: a vasúti és közúti fékek, valamint automata esztergák, egyetemes köszörűgépek, CNC-vezérlésű köszörűgépek gyártása.

A munkakör betöltésének feltétele:
- egyetemi vagy főiskolai végzettség (műszaki, közgazdasági),
- a gépipar területén szerzett tízéves szakmai gyakorlat,
- legalább ötéves, gépiparban szerzett vezetői gyakorlat,
- erkölcsi feddhetetlenség.

A pályázatban szerepeljen a pályázó:
- munkahelyének neve, beosztásának, munkaköri besorolásának és jövedelmének megnevezése,
- eddigi munkahelyeinek és munkaköreinek, valamint végzett tevékenységének felsorolása,
- idegennyelv-tudásának megnevezése,
- részletes önéletrajza,
- iskolai végzettségét, szakképzettségét, politikai és egyéb végzettségét, illetve az alkalmazási feltétel meglétét igazoló okiratainak hiteles másolata.

A pályázattal kapcsolatban részletes felvilágosítást ad a SZIM vezérigazgatóságán Lahoczky György, a személyzeti és oktatási főosztály vezetője, a 575-637-es telefonon.

A pályázatokat a vezérigazgató által kijelölt bizottság bírálja el.

A pályázatokat március 15-ig küldjék el a személyzeti és oktatási főosztályra, cím: Budapest, Liget u. 22. 1475.

Minden az üzlet körül forog

a világkereskedelem találkozóhelyén, Lipcsében.
819 éves vásártapasztalattal rendelkezünk és ez ma mindenki számára kifizetődő.

Lipcse a következőket kínálja önnek, egyetlen helyen és mindössze hét nap alatt:
- információkat minden meghatározó iparág új termékeiről és legmodernebb technológiáiról,
- szerződéseket az NDK-iparral a közös gazdasági, tudományos és technikai együttműködés további fejlesztése érdekében,
- kapcsolatokat a szocialista országok külkereskedelmi vállalataival,
- tárgyalási lehetőségeket nyugat-európai és tengerentúli üzleti partnerekkel.

Lipcsei Vásár

A világkereskedelemért és a technikai haladásért!

LIPCSEI RÉSZVÉTELÉVEL MEGALAPOZZA NYERESÉGÉT

Március 10-től 16-ig és szeptember 1-től 7-ig

Állandó vásári belépőket és az egyéni vagy társasutazással kapcsolatos felvilágosítást az IBUSZ ad.

SKÁLA-COOP

Pályázati felhívás menedzserképzésben történő részvételre

A Skála-Coop Országos Szövetkezeti Beszerző és Értékesítő Közös Vállalat Budapest XI., Schönherz Zoltán u. 6—10. szám alatti központjában, kis- és nagykereskedelmi, külkereskedelmi és ipari területekre és áruházaiba munkatársakat keres, és evégett az alábbi pályázatot hirdeti meg.

Felsőfokú oktatási intézményben (MKKE, KVF, PSZF, KKF) végzett, 26 éven aluli fiatalok jelentkezését várja, akik szívesen vennének részt kétévi menedzserképzésben.
A fiatalokat a képzéssel szervezeti egységek vezetésére kívánjuk alkalmassá tenni, hogy menedzserként tudjanak tevékenykedni, viselkedni és vezetni.
A képzés befejezése után a résztvevőket vezető beosztásba helyezzük.
A jelentkezőket pályázat útján választjuk ki – személyes beszélgetés és pszichológiai vizsgálat alapján –, tehát azok kerülhetnek be a tanfolyamra, akik egyrészt a pályázati, másrészt a felvételi követelményeknek alkalmassági és szakmai szempontból egyaránt megfelelnek.
Előnyben részesülnek az idegen nyelvet is ismerő jelentkezők, ez azonban nem elsődleges szempont, mert az idegennyelv-tudás a tanfolyam idején is megszerezhető.
A képzés végére legalább középfokú nyelvvizsgát kell tenni.
A résztvevőkkel 10 évre szerződést kötünk, ebből 2 év a képzés ideje.
A képzés idején havi 5900 Ft gyakornoki illetményt + a tanulmányi minősítéstől függően 50% mozgóbért fizetünk.
Ha a szerződés a hallgató hibájából hiúsul meg, a tanulmányi költséget vissza kell térítenie.
Lakáshoz juttatás lehetősége a harmadik évben.
Vidékieknek a képzés idején elhelyezés a SZOVOSZ Továbbképzési és Oktatási Központjában.
A pályázat benyújtásának határideje: március 1.

A pályázatokat részletes önéletrajzzal – csak személyesen – az alábbi címen lehet beadni:

Skála-Coop Személyzeti Igazgatóság,
Budapest XI.,
Schönherz Zoltán u. 6–10.

A pályázattal kapcsolatos kérdésekre ugyanitt kaphatnak részletes felvilágosítást.

A vállalathoz történő belépés és a képzés kezdetének időpontja: szeptember 1.

Szellemi vezérlet nélkül

Interjú dr. Csath Magdolnával, az OVK oktatási igazgatójával

— Egyetért-e ön azokkal, akik szerint a hazai vezetőképzési valamiféle szakmai gág jellemzi?

● Pontosabban kikre, vagy mire gondol?

— Arra, amit például Takács Erika, az ERFI igazgatónője mondott (a vele készült interjú egyébként része a vezetőképzéssel foglalkozó összeállításunknak), hogy tudniillik a vezetőképzőkben az eddigi vezetési módszereket elutasító, a régebbi vezetőgárdát lebecsülő szellem uralkodik.

● Más vállalati véleményt nem hallottak?

— Dehogynem. Például a Hungária Műanyagfeldolgozó Vállalat igazgatónője egyértelműen dicséri a hazai vezetőképzési gyakorlatot.

● Ismerem. A Hungária egy sikeres vállalat... De ez csak egy közbevetett megjegyzés, s nem válasz az eredeti kérdésre. Szóval: magam még nem hallottam olyan vádat, hogy a vezetőképzőkben egy emberként becsülnék le a régebb óta dolgozó vezetőgárdát. Hogy a korábbi vezetési módszereket elutasítják? Lehetséges, de csak annyiban, amennyiben szükségszerű, s amennyiben a gazdálkodási módszerek megújításának egyik fontos feltétele a vállalatvezetési, az irányítási módszerek megújítása is. És éppen ez a vezetőképzés feladata, nem pedig az, hogy a már idejétmúlt módszerek használhatóságát illetően „erősítse" meg a vállalati vezetőket.

— Az OVK-nak jelenleg hol a helye a meglehetősen sokszínű vezetőképzési intézményrendszerben?

● Az OVK az a bázisintézmény, amely bizonyos, a vezetéstudományi és összefoglalója; amely a társintézetekben dolgozó oktatókat tanítja (1968 és 1984 között összesen 385 ilyen tanfolyamot szervezünk, s ezeket 819 hallgató végezte el). Továbbá: az OVK feladata a gazdaságirányítással foglalkozó intézmények és szervezetek vezetőinek továbbképzése, valamint fontos szerepe van a személyzeti vezetők képzésében is. Mindemellett intézetünk a vezetés- és a szervezéstudományi kutatások koordinátora is. Központi információs szolgálatot működtetünk a haladó nemzetközi eredmények megismertetése érdekében. A vállalatok és az intézmények megrendelésére helyzetelemzéseket és gyakorlati tanácsadást is végzünk. És persze sokféle tanfolyammal kapcsolódunk be a hazai vezetőképzésbe.

— Tehát az OVK, mint bázisintézet, a hazai vezetőképzés szakmai irányítójaként, illetve összehangolójaként működik?

● Az OVK és a társintézetek között nincs semmiféle alá- és fölérendeltségi viszony. A társintézetek kérésére információkat adunk, tájékoztatunk és segítünk...

— És ez elég? Vagy hadd kérdezzem úgy, hogy ez így jó? Vezéregyéniség, vagy szellemi vezérlet nélkül nem túlságosan széttöredezett a hazai vezetőképzési intézményhálózat? Nem sok a párhuzamosság és nem fenyeget a szellemi erőforrások szétforgácsolásának veszélye?

● A hazai vezetőképzés ős-, illetve hőskoráig visszavezethető vitatéma ez, és csakis a személyes véleményemet mondom. Előfordulhat, hogy XY vezérigazgató, vagy gyáregységvezető kötelezően végighallgat egy kurzust valamelyik ágazati vezetőképző iskolában és aztán nálunk is megjelenik, mondjuk, valamelyik céltanfolyam hallgatójaként. Előfordulhat, hogy mindkét helyen részben azonos témákkal kell foglalkoznia. Sőt: előfordulhat, hogy a nemrég diplomázott, ámde szépreményű fiatalembert az OVK Fiatal Vezetők Iskolája elnevezésű tanfolyamán olyan ismeretekkel is traktálják, amelyek egy-egy főiskola vagy egyetem tanrendjében is szerepelhetnének. Bár ez az utóbbi talán a legkevésbé jellemző, de erről majd később... Szóval akkor van baj, amikor a különböző gazdasági, társadalmi, illetve politikai szervezetek ugyanazokat az embereket, gyakran ugyanazokkal az oktatókkal, azonos vezetési ismeretekkel akarják felvértezni. Mégsem tartanám szerencsésnek, ha a ma működő vezetőképzőket szizorúan „profiloznák". Nem. Az érdeklődőnek, pontosabban az érdeklődő munkáltatónak legyen módja választani a számára legigényesebb intézetek, illetve tanfolyamok és oktatási formák között. Tehát ne csak azért kerüljön valaki ehhez vagy ahhoz a vezetőképző intézethez, mert a „beiskolázási" terv ezt előírja.

— Manapság meunyire jellemző a kötelező, illetve a saját elhatározásból választott vezetőképzés?

● Az OVK esetében ez vegyes. Még él a továbbképzési kötelezettség, de egyre jellemzőbb a képzési kényszer miatti — ám a beiskolázási programoktól független — tanulás. A gazdaságirányítási, illetve a vállalati felső vezetők részére rendezett tanfolyamainkra — s részben a személyzeti tanfolyamokra is — változatlanul az egyes minisztériumok küldik hozzánk a hallgatókat. Ezzel kapcsolatban viszont hangsúlyoznom kell, hogy az oktatásra való kijelölés a vezetőválasztás módszerével szoros kapcsolatban van. A jövőben, az új vállalatirányítási formák megjelenésével és elterjedésével egyre inkább arra kell felkészülnünk, hogy a vállalati vezetőket nem a minisztérium választja ki és helyezi a vezetői beosztásba. Vagyis fel kell készülni arra, hogy a továbbképzési motivációk között nem annyira a központi előírások és rendelkezések, hanem inkább az egyéni elhatározás, a vezetői munka megújításával kapcsolatos személyes meggyőződés dominál. Az OVK-tanfolyamokat már most is eszerint szervezzük... Az intézet oktatási rendszerében fontos helyet elfoglaló céltanfolyamokra gondolok, amelyek már piaci vállalkozásként szerveződnek és működnek. Há olyan a kínálatunk, hogy az sok érdeklődőt vonz, akkor sikerünk lehet, ellenkező esetben pedig azonnali visszajelzésből tudjuk, hogy más és vonzóbb tanfolyamokat kell szerveznünk.

Vissza kell itt térnem a már említett Fiatal Vezetők Iskolájára. Jó lenne, ha bárki érdeklődő jelentkezhetne, függetlenül attól, hogy a munkaadója ajánlja-e vagy sem, vállalja-e a tandíjat vagy sem. S bár mi nagyon olcsók vagyunk, anynyira azért mégsem, hogy akárki zsebből fizethesse ki e tanfolyam 30-35 ezer forintos díját. Ráadásul: az OVK-bizonyítvány — amely csak kemény vizsgák és szakdolgozat megvédése árán szerezhető meg — semmiféle garanciát, de még csak „jogosítványt" sem jelent mondjuk egy vezérigazgató-helyettesi beosztás elnyerésére. Már csak ezért is felelőtlenség lenne — mondjuk keményebb, célratörőbb piaci munkával — szélesebbre tárni a kapukat. A meglehetősen szűkös, szegény anyagi és technikai feltételekről nem is beszélve.

— Aki a Fiatal Vezetők Iskoláját végzi, tudja, hogy miért kerül ide?

● Gyakori tapasztalat, hogy az illetőnek fogalma sincs erről, jóllehet a vezetőképzés elvileg szerves része lenne a káderdmunkának. Gyakorta csak valamiféle halvány sejtések alapján gyanítja, hogy munkaadójának, valamikor, esetleg valamilyen elképzelései lennének vele, de hogy mikor és mi, azt nem közlik az illetővel. Ez a bizonytalanság persze, hogy befolyásolja nemcsak a tanulást, de a vezetőképző tanfolyamokról alkotott személyes véleményt is. Viszont újabban azt is tapasztaljuk — például a mezőgazdaságból érkezett hallgatók esetében —, hogy pontosan tudják, milyen vezetői beosztás betöltésének feltételeként kell elvégezniük ezt az iskolát.

Egyébként az imént jelzett gond összefügg a tervezési munka, jelesül a káderpolitikai, az oktatási, s általában a vállalati munkaerő-tervezés gyengeivel. Van káderfejlesztési terv, van oktatási, illetve beiskolázási terv, van munkaerő-gazdálkodási terv is —, de hogy mindez külön-külön és együttesen miként illeszkedik — s egyáltalán illeszkedik-e — a vállalat gazdálkodási stratégiájába, nos, ez esetenként kérdéses.

— Adhat-e a mai magyar vezetőképzés olyan praktikus ismereteket, amelyek elsajátításával az önök intézetébe valamilyen módon beiratkozott hallgatók élő cáfolatai lehetnének az esetleges, a nem létező vállalatgazdálkodási stratégiához nem illeszthető, gyakorta csak a mechanikus beiskolázási tervek szerint történő továbbképzési gyakorlatnak?

● Hadd soroljak néhány témát a céltanfolyamok közül: Miért és mi módon kell és lehet számolni a gazdasági szakembernek bizonyos nemzetközi, külgazdasági tendenciákkal? Vagy: vegyesvállalatok alapítási szándéka esetén milyen — és miképpen megszerezhető — információk kellenek a másik ország gazdasági helyzetéről, kulturális és életmódbeli jellegzetességeiről. Vagy: a leányvállalatok alapításával kapcsolatos tudnivalók.

— Kik oktatják mondjuk az első két témát?

● Külképviseleteken dolgozók, külügyi szakemberek, és hosszabb külszolgálatról hazatért vállalati szakemberek. Megjegyzem: az ilyen tanfolyamok anynyira sikeresek, hogy a tandíjat gyakran még saját zsebből is kifizetik az érdeklődők.

— Meg nem állhatom a kérdést: olyan intézményként, amelynek az irányító hatósága messze áll a gazdálkodás napi gyakorlatától, s még távolabb a gazdálkodási — következésképpen az irányítási — gyakorlatot is befolyásoló események, folyamatok és prognózisok elemzésétől, nos ilyen intézményként hogyan végezhetik önök valamennyire is eredményesen a mai, illetve a leendő gazdasági vezetők képzését?

● Szoros kapcsolatot tartunk az Ipari Minisztériummal, a Kereskedelmi Kamarával, s több külföldi társintézménnyel. Vagyis, ha nem is automatikusan, de csak-csak hozzájutunk azokhoz az információhoz, amelyek nélkül az oktatómunka elképzelhetetlen lenne.

— Ma is gyakori kifogás, hogy sok az elméleti előadás és foglalkozás, viszont kevés a vezetési gyakorlat „műhelyfogásaira" tanító oktatás. Ez nem befolyásolja a vezetőképzés iránti érdeklődést?

● Remélem, hogy ma már nem, vagy egyre kevésbé befolyásolhatja. De persze tudni kell, hogy a posztgraduális vezetőképzésnek is foglalkoznia kell bizonyos alapfogalmakkal, bizonyos elméleti összefüggésekkel, különösen, ha ilyesmire nem kerítenek sort a graduális képzésben. Vagyis: bizonyos alapvető vezetési módszerek, de akár irányítási technikák sem változnak azzerint, hogy a magyar gazdaságirányítási gyakorlatban éppen milyen prioritási sorrendek vannak. Továbbá: az éppen aktuális —, de a korábbi események összefüggésrendszerében feltétlenül beágyazandó — gazdaságirányítási elmélet tudnivalói állandósult és nívós önképzéssel nyomon követhetőek ugyan, de aki nem vette ehhez a fáradságot?... Mi okból számíthatnánk arra, hogy a vezetőképző iskolába csakis a legtehetségesebb, a legérdeklődőbb, a legfelkészültebb és a naprakészen tájékozott vezetők, illetve vezetőjelöltek kerülnek? Így aztán kell egy bizonyos — a lehetőség szerint persze aktualizált — oktatási törzsanyag, amit aztán követhet a konkrét vállalatgazdálkodási tudnivalók oktatása, illetve a vezetési készség- és képességfejlesztő tréningsorozat. Egyébként az ún. „makro-tudnivalók" oktatása a tematikában manapság alig 30 százalék. A többi kifejezetten vállalatgazdasági téma. Amit tehát Ön kifogásol, az ma már nem, vagy egyre kevésbé jellemző. Maguk a hallgatók igénylik a minél gyakorlatiasabb oktatást, s ha ezt az igényüket nem elégítenénk ki, nem számíthatnánk az érdeklődésükre.

— De vajon számíthatunk-e arra, hogy manapság és nálunk, amikor és ahol a piaci viszonyok csak korlátozottan érvényesülnek, s az államigazgatás korántsem mellőzhető módszerekkel avatkozik be a gazdasági folyamatokba; szóval, hogy itt és most igazából gyakeret ereszthetnek-e — többek között az önök munkájának eredményként is — a korszerű, ha úgy tetszik, a tudományosan megalapozott vezetési módszerek? Kérdezem ezt azért is, mert alighanem nem véletlen, hogy a menedzsment, mint önálló diszciplína, a múlt század végén jelent meg és indult rohamos fejlődésnek. Vagyis a piac nemzetközivé válásának, illetve a szigorúan piaci viszonyok között működő nagy termelési és értékesítési szervezetek kialakulásának időszakában.

— Nagyon messzire vezetne, ha a kérdésben megfogalmazott állítást alaposan végigbeszélnénk. Ezért most csak annyit, hogy a korszerű módszerekkel dolgozó menedzsment szolgálatába állított vezetőképzésnek persze a mindenkori igényekhez kell igazodnia. Az igényeket pedig a mindenkori gazdasági környezet váltja ki a vezetőkből. Következésképpen: ha manapság — és már jó ideje — a gazdaságpolitikai elgondolások megvalósítását például a vállalati önálóság növelésében, no meg a piaci viszonyok erősítésében látjuk, s ha ehhez megfelelő gazdaságirányítási eszközrendszer is társul, akkor csak az történhet, hogy a vállalatvezetők igenis maguk fogják keresni — a saját biztonságuk érdekében is — az új, a korszerűbb vezetési módszerek és irányítási technikák elsajátításának lehetőségeit. Mert ilyen körülmények között egyre nagyobb az igény a menedzserképzésre, illetve a hazai vezetőképzésnek, amely — és ez meggyőződésem — máris ilyen irányba halad.

—tes

Vasárnapi tanfolyamokat?

Ipari és mezőgazdasági vállalatok vezetői tették szóvá nemrégiben, hogy a szokásos revizori vizsgálatok egyik és legújabb szempontja: munkaidőben, vagy a munkaidő után — például a hétvégi munkaszüneti napokon — rendezik-e a vezetőképző tanfolyamokat és foglalkozásokat? E revizori vizsgálódások kiindulópontja a Gazdasági Bizottság elé — tavaly augusztusban — terjesztett jelentés, amely a társadalmi munkaidőalap-veszteségek okait elemezte.

(Szó szerinti idézet a Gazdasági Bizottság által megtárgyalt „Előterjesztésből": „A jelenlegi gyakorlat szerint a dolgozók állampolgári, hatósági, hivatali ügyeinek nagy részét és a társadalmi munka egy részét munkaidőben végzik. Például: tanácsoknál, hivataloknál ügyintézés, vállalatok dolgozóira való otthoni várakozás, MHSZ-versenyek, tartalékos katonai kiképzés, vezetőképzés, párt, szakszervezet, KISZ-tanfolyamok, társadalmi és tömegszervezeti rendezvények, ankétok.")

A Gazdasági Bizottság döntött és kifogásolta — joggal —, hogy az úgynevezett szakmai tanácskozásokat csakis munkaidőben és az indokoltnál nagyobb vendégsereg mértékével bonyolítják le az ez ügyben érdekelt vállalatok és intézmények. Márpedig ez megengedhetetlen, éppen a társadalmi munkaidőalap védelme érdekében.

Rögzest megszületett az illetékes felhatóság útmutatása, irányelve, ennek érdekében visszálódnak a revizorok. És hova is sorolják a vezetőképző tanfolyamokat? A „szakmai rendezvények" közé.

Szombat-vasárnaponként rendezendő vezetőképző tanfolyamokra persze nem kerülhet sor; késő esti, éjszakai tanfolyamokra sem. Esetleg csak arra, hogy a mechanikusan értelmezett — s az eredeti szándékkal részben ellentétes — ellenőrzési szempontok mereven kritikátlan érvényesítésével és az emiatt esetleg kijáró figyelmeztetések miatt a vállalatok még inkább meggondolják, hogy érdeklődjenek-e a vezetőképzés iránt?

Hol, mit?

Volt idő, amikor a vezetőképzés bázisintézménye mellett 30 ágazati, illetve vállalati irányítással működő iskolában folyt a hazai vezetőgárda oktatása, továbbképzése. Ez a kör manapság — nyilván az egyes minisztériumok megszüntetése, illetve összevonása miatt is — 18-ra csökkent.

Az oktatási tematika rendkívül széles és sokszínű a vállalati felső vezetők képzésétől a karbantartás irányítóinak speciális oktatásáig, a személyzeti vezetők alapozóképzésétől például a szálítással-árufuvarozással foglalkozó szakemberek számára szervezett tanfolyamokig terjed. Esetenként érdekes módon kapcsolódik egymáshoz az egyes intézetek oktatómunkája: a Belkereskedelmi Továbbképző Intézet például külkereskedelmi szakembereik részére is szervez tanfolyamokat, és fordítva, a külkereskedelmi technikával a belkereskedelemben dolgozók is megismerkedhetnek.

Vegyes a kép az intézetek gazdálkodását illetően is. Vannak szabályos vállalati nyereségérdekeltség szerint működő iskolák, s vannak olyanok is, amelyek csak erőteljes költségvetési támogatással létezhetnek. Vannak önfinanszírozó intézetek (például a KKM Oktatási és Továbbképző Központja, vagy az Ipari Minisztérium Továbbképző Központja), s vannak olyanok is, amelyek működésük eredményeként irányíthatóságuk bevételeit gyarapítják.

Egyébként a hazai vezetőképző intézményhálózat jelenleg a következőképpen fest:

Országos Vezetőképző Központ,
az Ipari Minisztérium Továbbképző Központja,
az Építésügyi és Városfejlesztési Minisztérium Továbbképző Intézete,
a Posta Vezérigazgatóság személyzeti és oktatási szakosztálya,
a Volán Oktatási és Továbbképzési Leányvállalata,
a MÉM Mérnök- és Vezetőképző Intézete,
a Belkereskedelmi Továbbképző Intézet,
a Külkereskedelmi Minisztérium Oktatási és Továbbképzési Központja,
az OKISZ Oktatási Központja,
a SZOVOSZ Oktatási és Továbbképzési Központja,
a TOT Továbbképzési és Üdültetési Központja,
az Egészségügyi Minisztérium Orvostovábbképző Intézete,
a Művelődésügyi Minisztérium Vezetőtovábbképző Intézete,
a Pénzügyminisztérium Pénzügyi Intézete,
a Vízgazdálkodási Intézet Vízügyi Továbbképző Intézete,
a Budapesti Műszaki Egyetem Továbbképző Intézete,
a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem Közgazdasági Továbbképző Intézete,
a Borsodi Vezető- és Szervező Továbbképző Iskola,
a Csepel Fémművek Oktatási Vállalata.

A menedzsergyilkos

„Teljesen kizárt" — ez volt egy vállalati vezető válasza a pszichiáter ajánlására, hogy célszerű minden hatodik hétben rövid szabadságot, illetve pihenőt beiktatni a munkába. Nem volt valami bölcs válasz. Legalábbis ez tűnt ki azokból az orvosszakértőkből az előadásaiból, akik — mint erről a *Financial Times* beszámol —, azó szerint gyilkosnak nevezték a vállalati vezetők többségén európai kollégáik stresszt a Brit Menedzsment Intézet e témában rendezett legutóbbi szemináriumán.



„Jöreggelt doktor, a feleségem szerint stresszem van... Úristen, már ennyi az idő? — küldje három példányban a diagnózist — használhatom a telefonját? — a titkárnőm majd elintézi az orvosi részét... rohannom kell — valamelyik nap együtt ebédelhetnénk..."

(Financial Times)

Az ott ülő menedzserek megszeppenve hallhatták, hogy nagyrészt a stressz a bűnös a pszichoneurózisok és a pszichoszomatikus betegségek előidézésében, amelyek az összes betegségek 13 százalékát teszik ki, s ezek valamelyik formájában minden negyedik ember szenved. Az így elveszett munkanapok számát évi *40 millióra* teszik Nagy-Britanniában, az okozott veszteséget pedig 3 milliárd fontra.

A stressz természetesen csak mai elnevezése egy olyan biológiai reakciónak, amely egyidős az emberiséggel: a szervezet automatikus válasza akkor, ha — környezetmények, feladat, határidő, munkakörülmények stb. formájában „nyomás alá" helyeződik. Ilyenkor emelkedik meg a már közmondásos adrenalinszint, amely azután ismét a normálisra áll vissza, ha megszűntek az előidéző okok, s az érdekelt — vizsgálódásunkban a menedzser — „kikapcsol", azaz pihenő-, relaxációs szakaszba jut. A baj akkor kezdődik, ha ez a szakasz *sohasem* következik be, azaz a stressz krónikussá válik.

Ekkor kezdi igazán rombolni az egészséget. Beáll a magas vérnyomás, megnő az infarktusveszély, elkezdődhet az alkoholizálás. Aki nem tud úrrá lenni a stresszen, annál felléphetnek olyan pszichoszomatikus betegségek, mint az asztma, a migrén, s kialakulhat a depresszió. Egy pszichiáter olyan esetekről is beszámolt, amikor a stressz okozta neurózis valamilyen félelemben — például repüléstől, emberekkel való találkozástól — nyilvánul meg. Egy másik professzor szerint a legrosszabb, amikor az egyén *elveszettnek* érzi magát, s már nem hisz abban, hogy változtatni tud a dolgokon — legfőképpen persze saját maga értelmetlen hajszolásán.

dögi kört robbanthat ki: önmagának egyre féktelenebb túldolgoztatása nagyobb stresszt halmoz fel.

Jótanácsokban, köztük okos tanácsokban, nincs hiány. Íme, néhány azok közül, amelyeket a menedzsereknek abból a szempontból ajánlanak, hogy mit ne tegyenek:

AMIT CÉLSZERŰ ELKERÜLNI:

- Túl nagy nyomatékkal beszélni, különösen túlhangsúlyozni a fontos szavakat.
- A gyors mozdulatokat. Egy szakértő szerint a fogunkat se mossuk szélsebesen és ne rohanjunk fel a lépcsőn.
- A türelmetlenséget. Ennek egyik jellemzője, hogy ha valaki arra törekszik, mindig ő fejezze be a más által elkezdett mondatot.
- A párhuzamos cselekvést. Egyszerre csak egy dolgot csináljunk.
- Az arra irányuló kísérletet, hogy bekapcsolódjunk egy beszélgetésbe azért, hogy átvegyük annak irányítását.
- A büntudatot azért, mert pihenünk.
- Kedvünket lelni a szakadék szélén táncolásban a túl szoros határidőkkel, amelyek nem számolnak a váratlannal.
- A másokkal való szükségtelen versengést.

A sor természetesen még folytatható, s ebbe beletartoznak olyan apróságok is, mint napközben több, rövid „kis pihenés" (például séta a háztömb körül), eljutva addig a nagy igazságig, hogy *nem keményebben kell dolgozni, hanem okosabban.* Es hagyni másokat is. A szakértők szerint ugyanis elképesztő, hogy mi magunk mennyi stresszt váltunk ki másokban pusztán azáltal, hogy *„Ráérsz egy pillanatra?"* — jellegű sorozatos „kikapcsolásukkal" megzavarjuk, sőt felborítjuk kollégank időbeosztását. Végezetül álljanak itt egy professzor ajánlásai menedzserek számára:

HOGYAN KÜZDJÜNK A STRESSZ ELLEN?

1. Állapítsd meg stresszforrásaidat. Iktasd ki azokat, amelyek tőled függnek.
2. Több hatáskört delegálj másokra.
3. Kelj fel mindennap 15 perccel korábban, hogy legyen időd szöszmötölni és kifújni magad, mielőtt munkába indulsz.
4. Adagolva végezd a munkád. Tarts közben pihenőt.
5. Figyelj másokra, ne beszélj túl sokat és szűkítsd le a beszélgetés témaköreit.
6. Tanulj meg nemet mondani. A jól húzó ló kapja a legtöbb terhet.

(—nus)

KŐOLAJVEGYÉSZET

Új helyzet a világpiacon

A nyugat-európai kőolajvegyipar még alig kezd kilábalni a háromesztendős válságából, s máris újabb nehéz időkkel kell szembenéznie: *az Arab-öböl mentő államok* beruházásai folyamatosan belépnek, s a termékek helyt követelnek maguknak a világpiacon. Tíz évvel ezelőtt még kevesen hitték a szakmában, hogy az OPEC arab tagjainak többsége világméretekben is számottevő *olajvegyipart* akar és képes kialakítani

Az ötvenes évek elejétől a hatvanas évek végéig a nyugat-európai kőolajvegyipar igen gyorsan fejlődött, gomba módra szaporodtak az új kapacitások. Az elmúlt évtizedben a kőolaj és az olajtermékek árának emelkedése — s a kereslet ennek megfelelő csökkenése — miatt mind alacsonyabb volt az üzemek kapacitáskihasználtsága. A húsz esztendőn át évi 15 százalékos növekedést felmutató ágazat *későn alkalmazkodott* az új helyzethez,- s még a válság mélypontján is folytatódott a beruházáshullám.

A második olajárrobbanás már szinte elviselhetetlen veszteségeket okozott az ágazatnak, s a nagymérvű árzuhanás végül is cselekvésre kényszerítette az érintett cégeket. Az üzemek bezárására, a kapacitások egy részének leszerelése, a vállalatok „áramvonalasítása", valamint a szakosodás jegyében végrehajtott cégcserék (a brit ICI és a BP Chemicals például elcserélte egymással polietilént és PVC-t gyártó kapacitását) nem maradtak eredmény nélkül.

A „fogyókúra" és az átszervezések eredményeként kontinensünk nyugati felén a kőolajvegyipar ismét lélegzethez jutott, bár a *kapacitáskihasználtság* még mindig 15 százalékra tehető. A Brüsszeli Bizottság egyik tanulmánya szerint a közös piaci tagországokban jelenleg az etilénből 10, az alacsony sűrűségű polietilénből 16, a nagy sűrűségű polietilénből 15, a PVC-ből 14 és a polisztirolból 10 százalékkal nagyobbak a termelőkapacitások a keresletnél. A lassú piaci élénkülés azonban némi reményt ébresztett a nyugat-európai vegyipari óriásokban (Elf Aquitaine, Montedison, Enichem, Hoechst, ICI, stb.).

Most azonban veszélybe került a talpraállás lehetősége, mert az Arab-öböl országai a nyugat-európainál *50 százalékkal alacsonyabb* termelési költségű kőolajvegyipari termékeikkel megkezdték a piac elárasztását. 1984-ben még nem dobtak jelentős mennyiségű terméket a piacra, idén azonban már számottevő lesz az export. Érdemes megjegyezni, hogy az öbölmenti államokból származó tavalyi kisebb mennyiségű etilén, etanol, sztirén stb. megjelenése is elég volt ahhoz, hogy *megzavarja* az árak viszonylagos egyensúlyát.

Legelőször *Szaúd-Arábia* „szállt partra" Nyugat-Európában. A sivatagi királyság nagyobb mennyiségű metanolt szállítojtaz EGK országaiba, s a válasz nem késlekedett sokáig: *Brüsszel 13,5 százalékos vámot* vetett ki tavaly szeptemberben erre a termékre. (Figyelmen kívül hagyva a fejlődő országoknak biztosított közösségi vámkedvezményt.) A gyors intézkedés — amely ellen Szaúd-Arábia nemzetközi kereskedelmi fórumokon is tiltakozott — egyértelműen kifejezi a Tizek félelmét az arab országok olajvegyészeti termékeitől.

A szaúd-arábiai Jubailban 1983-tól folyamatosan helyezik üzembe a kőolajfeldolgozó üzemeket. Metanolból már évi 1,3 millió tonnát állítanak elő, s idén 5 polietiléngyártó üzemben indul meg a termelés. Az öt vegyipari kombinát évi egymillió tonna etilénszármazékot és 300 ezer tonna sztirént bocsát majd ki.

A táblázat tanúsága szerint az évtized végéig Szaúd-Arábiában még *további* petrolkémiai kapacitások „lépnek be", amelyek főleg lineáris polietilént, karbamidot és ammóniát állítanak majd elő. Számottevő lesz még Katar és Kuvait karbamid termelése, valamint Irak és Kuvait ammóniagyártása. Látnivaló, hogy az ő kisebb államai is fejlesztik kőolajfeldolgozó iparukat. A fejlesztések még akkor kezdődtek meg, amikor a világpiaci kereslet e termékek iránt jóval nagyobb volt.

A petrolkémiai ipar fejlesztésében az is szerepet játszott, hogy a kőolajtermelő arab országok a „fekete arany" minél kisebb részét akarták és akarják feldolgozatlan formában eladni, mert véleményük szerint így a hasznot a nagy nyugati vegyipari konszernek fölözik le. Hosszabb távon az Arab-öböl országai *jelentős részesedésre* kívánnak szert tenni a kőolajtermékek világpiacán — ezzel is növelni bevételeiket. A kőolaj iránti kereslet csökkenéséből eredő bevételkiesést — véleményünk szerint — megfelelően ellensúlyozza majd a jövőben a „fekete arany" minél magasabb feldolgozottsági fokon történő értékesítése. S az érintett országok számára az sem mellékes, hogy a kőolajkitermelő „monokultúra" mellett ipart teremtenek.

Az új petrolkémiai kapacitások termelésének nagyobb része *kivitelre* kerül, lévén a hazai igények meghatározóan korlátozottak. Az olcsó termékeket a szállítók mindenekelőtt a nyugat-európai és a japán piacra szánják. Kétségtelen, hogy a szaúdi és a többi arab országbeli termékek egy túlzsúfolt, feleslegekkel küszködő világpiacon kelnek versenyre, de nem kis előnyt jelent, hogy ezeknek a kőolajszármazékoknak az ára igen versenyképesek. A tervek szerint a kőolajvegyészeti termékek 25-40 százaléka Nyugat-Európában talál majd vevőre, s ez az arány növekedhet, ha más piacok a protekcionista intézkedések hatására bezárulnak majd átmenetileg az arab exportőrök előtt.

Kétségtelen, hogy az Arab-öböl környékéről kikerülő kőolajvegyipari termékek ma még a világtermelésének csak néhány százalékát jelentik. De a dinamikus fejlődési és fejlesztési ütem kísértetiesen *emlékeztet* a japán autó- és elektronikai ipar megszületésére és terjeszkedésére. Mindez fontos és sürgős feladatot, még szélesebb marketing munkát jelent az európai szocialista országok kőolajvegyészeti ipara számára is, hiszen ezekben az államokban az elmúlt évtizedekben jelentős, exportra is bőségesen termelő petrolkémiai kapacitások épültek ki.

(gonda—szentgáli)

NYUGAT-EURÓPA

Kis konjunktúra — nagy kérdőjelekkel

1985-ben az EGK gazdaságainak legfontosabb feladata az 1984-ben elért *növekedési ütem megőrzése* lesz — miközben a növekedés legfontosabb motorja, a külpiaci kereslet számottevően csökken. Ugyanakkor változatlanul nyomasztó gond a hatalmas, sőt 1985-ben még magasabb szintre emelkedő munkanélküliség, a közületi szektor tartozásainak kapcsolatos terhek, a lemaradás fokozódása a világ élvonalában járó ipari termelőkhöz képest.

Az EGK számára sikerszféra volt 1984-ben a monetáris együttműködés erősítése, saját mesterséges valutájuk (az ecu) nemzetközi szerepének elismertetése. Nyilvánvaló azonban, hogy a monetáris együttműködést és az ecut egyaránt jelenleg még beláthatatlan próbatételnek teheti ki az amerikai gazdasági helyzet alakulása, az USA pénzügyi hatóságainak lépései. Úgy tűnt, hogy 1984 első felében az EGK határozott lépéseket tesz végre az integráció működésének hatékonyabbá tétele, s az újabb kibővülés folyamatának eldöntése érdekében; ám az év végére mintha a politikusok is megijedtek volna az „újrakezdés" lendületétől.

Fellendülés, borotvaélen

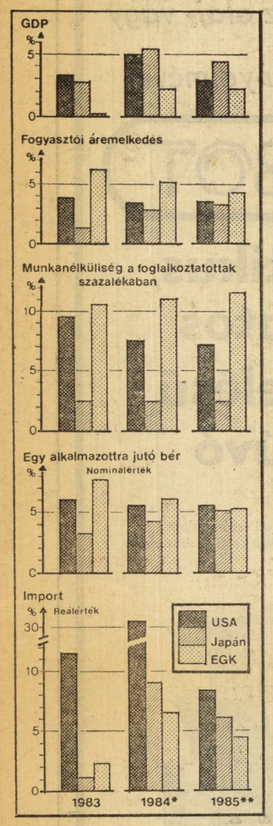
Röviden ebben foglalhatók össze az EGK gazdaságainak siker- és problématételei 1984—85 fordulóján. Az 1984. évi fellendülést ugyanis minden pozitívuma ellenére annyi *pillanatnyi elem* táplálta, tette lehetővé, hogy mindezeket igencsak kockázatos volna 1985-re egyértelműen adottnak venni.

A fellendülést tápláló és stabilitást jelentő elemek között fontosságában mindenekelőtt az *infláció csökkenését* kell kiemelni. 1984-ben az évek óta tartó erőfeszítések e téren már határozott eredményeket hoztak; nemcsak általában az áremelkedések üteme mérséklődött, hanem az EGK tagországaiban az egymáshoz viszonyított inflációs ráták is közeledtek egymáshoz.

Ugyanakkor tény — és a fellendülés bizonytalanságának egy fontos eleme — hogy Nyugat-Európa annyiban nagyon is függött az amerikai pénztől és gazdaságtól, hogy a leértékelődött nyugat-európai valutákkal a gazdaságok pótlólagosan *komparatív előnyökhöz* jutottak, az egyébként is rendkívül dinamikusan bővülő USA-piacon. Az EGK becslései szerint az amerikai piac húzóereje önmagában 0,3 százalékkal járult hozzá az EGK együttes gazdasági növekedéséhez. Az amerikai importkereslet azonban már az év második felében mérséklődött, és az 1984-ben kb. 30 százalékos dinamikája után jövőre alig 8,5 százalékos ütemet jelzik előre — ami az 1983. évi rátát sem éri el.

A kedvező, kibontakozást ígérő jelek közé tartozik az EGK-ban a *magánberuházások* emelkedő szintje is. E tünet hátterében két alapvető változás mutatható ki.

Az USA, Japán és az EGK-országok néhány gazdasági mutatójának alakulása, százalékban az előző évhez képest



* Várható
** Előrejelzés

Javult a *vállalatok pénzügyi helyzete:* az idevonatkozó legfontosabb mutatók nettó javulásáról tanúskodnak, annyira, hogy az már csaknem megközelíti az 1972/73-as boom-évek szintjét. Érzékelhetően mérséklődött a *vállalkozók bérköltségeinek* növekedési üteme is: a termelékenységnövekedés következtében keletkezett többletjövedelemnek már csak kisebb része áramlott közvetlenül a fogyasztói szférába.

Az EGK szakértői kimutatták, hogy mindkét említett területen 1982 és 1984 között jelentős fordulat következett be az elmúlt évtized egészéhez képest. Ugyanakkor igaz, hogy ezeknek az elemeknek még nagyon is bizonyítaniok kell tartósságukat.

Annál is inkább, mert hosszabb távon *meghatározóbbnak* tűnik két további elem alakulása is: a megtérülési ráta konszolidálódása, valamint a munkaerőpiac reagálása a tartósan szigorú gazdaságpolitikára. A megtérülési ráta az 1980/81-es mélypont óta gyakorlatilag stagnál, és a fellendüléssel elvárható ciklikus javulása esetén is csak árnyalatnyilag emelkedik majd.

Kulcstényező a munkaerőpiac?

Az EGK-ban a vállalkozók befektetéseit több mint egy évtizeden keresztül elsősorban a munkaerő helyettesítése, az *élőmunka pótlása* motiválta. 1970 és 1983 között — jelentős mértékben ennek következtében is — az EGK-ban kb. egymillió munkahely szűnt meg. Az EGK-ban ez a jelenség napjainkban két okból a viták keresztüzébe került.

Az okokért a nyugat-európai országok évek óta elsősorban a túl drága élőmunkát és költségeit teszik felelőssé. Egyrészt a tényleges, mindenkori bérköltségek, másrészt az ún. bérmellékköltségek együttes növekedése a hetvenes években valóban meghaladta a termelékenység ütemét.

Az elemzések azonban arra is rámutatnak, hogy a recessziós évtizedben nem annyira a háztartások folyó, bérjellegű bevételeinek változásai indokolták a fogyasztói kereslet ingadozásait: e bevételek lényegében csak a mindenkori információs ütemet követték. Jelenleg, a személyi fogyasztás növelésének lehetőségeit kutatva, nem kevésbé fontos az a felismerés: a hetvenes években a nembérjellegű kifizetések (szociális támogatás, munkanélküli segélyek stb.) tették lehetővé, illetve a mindenkori inflációs várakozások motiválták a kereslet változását. A vállalati szférában mindezek elsősorban a bérmellékköltségek aránytalan növekedésének formájában csapódtak le, hiszen az államok ennek terhére igyekeztek folytatni keresletorientált gazdaságpolitikájukat.

A hagyományos, *keresletorientált szemléletmódot* azonban a munkaerőpiac sem igazolta vissza: sem az infláció változásai, sem a kapacitáskihasználás ingadozásai nem hozták magukkal a munkanélküliség csökkenését. Ellenkezőleg, a munkaerőpiacon a megmerevedés, a bérkiszakításban pedig a korábban létrehozott intézményes rendezések automatizmusai váltak jellemzővé.

Nem meglepő tehát, hogy a munkaerőpiaccal szemben a jelenlegi fellendülés követelményei egyrészt ellentmondásosak, másrészt voltaképpen csak *másodlagos* fontosságú elemekre helyezik a hangsúlyt. Egyrészt ugyanis, a 60/70-es évek fordulójának bérrobbanása és a hetvenes évek folyamatos jövedelemfejlesztése után a bérből és fizetésből élőktől „fegyelmet, alkalmazkodást" várnak el. Másrészt arra volna szükség, hogy a fogyasztók aktívan hozzájáruljanak a társadalmi kereslet bővüléséhez: a személyi fogyasztás az EGK-ban a hazai kereslet 60 százalékát teszi ki, egyszázalékos bővülése a GDP felszálkásos növekedését teheti lehetővé. Ám ehhez az állam és a vállalkozók egyaránt hozzátesznik: a forrást ne a bérjövedelmek reálnövekedése adja (valójában inkább a további csökkentése a cél), hanem az a pszichózis, amely az infláció nyugvópontra juttatása révén kicsalogatja a tartalékokat a folyó fogyasztói szférába.

A munkaerőpiacon a kínálat alapvető, demográfiai okokkal is magyarázható csökkenése csak egyes tagországokban várható, talán 1986-ban: A Közösség egészében pedig legkorábban 1990 után lehet erre számítani: a foglalkoztatás ezért is az EGK egyik középpontjában álló gondja marad. Annak a valószínűsége ugyanis, hogy a munkaerőpiac rugalmasabbá tétele — ha kell, akár törvényi változtatások árán is, teszi hozzá az EGK bizottságának ajánlása — tömegméretekben enyhítene ezen a gondon, gyakorlatilag kizárható.

Vagy mindent — vagy semmit!?

Az EGK-országok tudatában vannak annak, hogy *együttes erőfeszítésekre* van szükségük, de ezt változatlanul csak bizonyos területeken, és csak átmenetileg hajlandók vállalni. Erre utal a tavalyi év gyakorlata is: 1984 első felében egy sor kulcskérdésben végre — sokéves halogatás után — döntéseket hoztak. Az év végére azonban a lendület alábbhagyott, a gyakorlatban is végrehajtott, illetve végrehajtható programok száma kevesebb lett.

Az *intézményi rendszerben* annyi változás mindenképpen lesz, hogy az 1985-től hivatalba lépő új bizottságban az eddigi kettő helyett három teljes főigazgatóság foglalkozik a külkapcsolatokkal, és az eddigi ipari „tárcát" is kettébontották. Az egyes közösségi intézmények, valamint az egyes tagországok közti koordináción ez azonban nyilván nem változtat: márpedig enélkül változatlanul nehézkesen fog előrehaladni az eddig is „érzékeny" feladatok megoldása.

A közösségi problémákra nézve is igaz az, amit az EGK-bizottság az év végén gazdasági jelentésében hangsúlyozott: nem lehet egy vagy két kérdést megjelölni, mint elsőrendű feladatot. Ennek jegyében a tagországok elé *16 pontból* álló ajánláskomplexumot terjesztettek, amelyek bármelyikében az elmaradás általános kockázatot jelenthet. Valahogy így állnak a közösségi feladatok is — ám a valóságban ennyi prioritást érvényesíteni vajmi kevésbé reális feladatnak tűnik.

Farkas J. György

Új innovációs ügynökség Ausztriában

A múlt év végén megkezdte működését az Innovációs Ügynökség, az Innovationsagentur. Az Ügynökség *korlátolt felelősségű társaság*, amelynek 500 ezer schillinges alaptőkéjéből az osztrák állam 51 százalékkal részesedik, 20-20 százalékkal vesz részt a Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft és az Österreichischer Arbeiterkammertag, a fennmaradó 9 százalékon pedig ugyancsak fele-fele arányban a Mezőgazdasági Kamara Elnöksége illetve a Szakszervezeti Szövetség osztozkodik. Az Innovációs Ügynökség alapításában tehát a kölcsönös érdekek felismerése jelentkezik az állam és a különböző ágazatok között.

Az ügynökség tevékenysége kiterjed az egész országra, tartományi és ágazati korlátok nélkül. Az alapítók feladatul szabták, hogy innovációs kérdésekben *közvetítői, tanácsadói és koordinációs szerepet* töltsön be, tevékenységével hozza egymáshoz közeli kapcsolatba az érdekelt vállalatokat, intézményeket. Az általánosabban megfogalmazott célkitűzések között szerepel még, hogy az ügynökség erősítse az innovációs készséget és törekvéseket az egész társadalomban, segítse elő a technológiai információk áramlását az egyetemek, a kutatóhelyek és az ipar között, támogassa a vállalati innovációs folyamatokat, szervezzen kooperációkat külföldi partnerekkel a technológia transzfer területén.

Az alapítással egyidejűleg *felszámolták* a Szabadalmi Munkaközösséget; vagyonát és eszközeit és alkalmazottait az Innovációs Ügynökség vette át. Természetesen azzal a kötelezettséggel, hogy folytatja a munkaközösség korábbi tevékenységét, folyamatban levő ügyeit teljes egészében átveszi.

Ausztriában úgy értékelik, hogy csak *eredményes innovációs tevékenység* adhat hosszú távon is megoldást a gazdaságpolitika legfontosabb célkitűzéseinek, az ún. bűvös ötszögben egymás mellett, de egymással szemben is álló célok (gazdasági növekedés, teljes foglalkoztatottság, a nemzeti valuta stabilitása, külgazdasági egyensúly és az igazságos jövedelemelosztás, általános jólét) megvalósítására. Ennek érdekében az innovációt támogató intézmények és támogatási alapok, hitelakciók széles körét hozták létre, és ma már ezeknek a támogatási eszközöknek valóságos dzsungeléről lehet beszélni.

Az állami, illetve össz-szövetségi szintű intézmények mellett helyi, tartományi innovációs vállalatok is tevékenykednek. Innovációs befektetések elősegítésére szolgáló intézmények működnek a helyi tartományi kormány és a kamarák szervezésében. (Bécsben például megalapították az „Innova" nevű vállalatot, amelynek alapító tagjai Bécs város és a Zentralsparkasse. Igen lényeges *közös vonás:* az innovációs alapot sohasem kizárólag állami pénzeszközökből hoznák létre, hanem tőketársulással, nyereségérdekelt önálló vállalatot alapítanak.

Az innovációs társulások létrehozásának az alapgondolata, hogy az állami költségvetés és a különböző ágazatok érdekeit képviselő kamarák, illetve egy-egy bank pénzeszközeinek egyesítésével közösen segítsék a vállalatokat az innováció hosszú és tartós költséglekötést igénylő műszaki-gazdasági folyamatában, amely együttal össztársadalmi érdekeket is érintő társadalmi-gazdasági folyamat is. A mai időkben viszont, amikor egyre nehezebb az exportteljesítményeket növelni, nem elég csak ötletekkel rendelkezni, azokat minél gyorsabban meg is kell valósítani.

Az Innovációs Ügynökségnek és a hozzá hasonló gazdasági társulásoknak éppen az a legfontosabb feladatuk, hogy rugalmas, minden bürokráciától mentes koordinációs és az ötleteket, illetve azok megvalósulását beindító szervezetükkel segítsék a jó ötletek megvalósítását. Az Innovációs Ügynökség befektetéseivel nemcsak az innovációs tevékenység kockázatából veszi ki részét, hanem a tervek szerint, az oktatási minisztérium támogatásával létrehoz egy felnőttoktatást, továbbképzést végző központot is.

Ausztriában a hatvanas évek közepe óta *folyamatosan nőnek* a kutatási és fejlesztési célú kiadások: 1970-ben 3,5, 1984-ben már 17,8 milliárd schillinget tett ki a K+F kiadásokra fordított állami és vállalati pénzeszközök együttes összege. (Ez kb. fele-fele arányban oszlik meg az állami és a vállalati szféra között.) Az abszolút számoknál talán többet mond, hogy a bruttó hazai termék növekvő hányadát (1970-ben 0,93 százalékát, 1984-ben már 1,45 százalékát) fordítják fejlesztési célokra. Az erős innovációs tevékenység eredményeként ma az európai tőkés országok közötti összehasonlításban Ausztria jó átlagos szintet ér el az ipari fejlettség és a nemzetgazdasági befektetéseket vonzó ereje tekintetében.

Az állam pénzeszközeit igyekszik azokba az ágazatokba *koncentrálni*, amelyek Európában átlagon felüli növekedési ütemet érnek el, ilyennek ítélik meg a vegyipart, a villamossági ipart, valamint a gép- és acélszerkezeti ipart. E három terület kapja az állami kutatási-fejlesztési eszközök 60 százalékát. A következő három évben különösen nagy összegeket kívánnak a mikroelektronika kutatásaiba fektetni.

A szakemberek ezenkívül *konkrét ajánlásokat,* az innovációs lehetőségek példatárát is kidolgozzák, és azokat a vállalkozókkal folyamatosan ismertetik.

S. E.

KÖRKÉP

KANADA

A GAZDASÁG MOTORJA

A legújabb jelentésekből egyértelműen kitűnik, hogy az elmúlt években Kanadában mindinkább az export vált a gazdasági növekedés motorjává. Előzetes adatok szerint az 1984. évi kivitel először haladja meg a 100 milliárd kanadai dollárt, s a kereskedelmi mérleg többlete eléri a rekordnak számító 20 milliárdot, ami több mint *kétszerese* az öt évvel korábbinak.

Ebben jelentős szerepe van egyrészt az importált kőolaj árcsökkenésének, másrészt az amerikai kereslet megélénkülésének a Kanadában gyártott nagy teljesítményű gépkocsik iránt, figyelemmel a kanadai dollár árfolyamának mérsékl ődésére az USA-dollárral szemben. Így vált lehetővé, hogy az energiahordozók külkereskedelmében az öt évvel korábbi 3,5 milliárd dollár aktív egyenleg 1984-ben mintegy 8 milliárdra nőtt, míg az USA-val lebonyolított autókereskedelem öt évvel ezelőtti 3 milliárd dolláros passzívuma tavaly 4 milliárdos aktívumra változott.

Az „exportmotor" legjelentősebb tényezője egyébként az *erdőgazdaság.* Az ebből származó kivitel tavaly mintegy 14 milliárd dollárt tett ki, 1985-ben pedig — a cellulóz és az újságpapír iránti növekvő kereslet alapján — 15 milliárdra számítanak. Második helyen állnak az *energiahordozók* — főleg az Egyesült Államoknak eladott földgáz —, amelyeket 1984-ben mintegy 8 milliárd dollár összegben exportáltak, míg a *gabona* kivitele az 1983. évi 6 milliárd dollárról tavaly mintegy 5 milliárdra csökkent a szárazság miatt. A gépek és berendezések külkereskedelmében nő a passzív egyenleg: az öt évvel korábbi 10 milliárd dollár tavaly mintegy 15 milliárdra.

A kanadai kivitelben változatlanul meghatározó az Egyesült Államok piaca: 1983-ban ide irányult a teljes export kétharmada, tavaly pedig már háromnegyede. A vásárlók közül második helyen áll Japán, ezt követi Anglia, a Szovjetunió és Kína, majd — kisebb nagyságrendben — az NSZK, Hollandia, Belgium, Franciaország és Olaszország.

NSZK

A TEXTILIPAR HELYZETE

Amíg harmincévvel ezelőtt a nyugati országok adták a világ textilexportjának 79, ruházaticikk-exportjának pedig 71 százalékát, részarányuk ma már csak 60, illetve 38 százalék. E termékek gyártási súlypontjának egyes fejlődő országokba történő áthelyeződése különösen súlyosan érintette az NSZK-t. A két iparágban az elmúlt húsz évben 350 ezer munkahely szűnt meg, s a textilipari vállalatok száma 3100-ról 1400-ra csökkent. Ugyanezen idő alatt az említett termékek külkereskedelmének passzív egyenlege 1,4 milliárd márkáról *8 milliárdra* emelkedett. A verseny nyomása alatt a megmaradt vállalatok számottevő eredményeket értek el a termelékenység növelésében: amíg 1970 és 1983 között az iparban átlagosan 47 százalékkal nőtt egy foglalkoztatottra jutó termelési érték, addig a textil- és ruházati iparban *85 százalékkal.* Ezzel sem sikerült azonban elérni a korábbi pozíciók visszaszerzését, mert a fő exportőr fejlődő országok is már a legkorszerűbb gyártástechnológiát alkalmazzák, alacsony áraikkal pedig a nyugatnémet vállalatok csak kevés esélyel tudnak versenyezni.

SZEMÉLYI SZÁMÍTÓGÉPEK

GYORSAN NÖVEKVŐ KERESLET

Egy amerikai számítástechnikai intézet előzetes adatai szerint 1984-ben már mintegy *26 milliárd dollárnak* megfelelő összegű bevételt értek el a világon a gyártó vállalatok személyi számítógépek eladásából, s további gyors ütemű növekedésre lehet számítani. Ez a tanulmány szerint mintegy évi 25 százalék, ami azt jelenti, hogy a személyi számítógépek forgalma 1988-ra elérheti a 80 milliárd dollárt.

Bár a gyorsan növekvő készlet kielégítése számítevően növeli az iparág bevételét, az élesadó verseny előreláthatóan további árcsökkenéseket vált majd ki. Az eddigi adatok szerint évente mintegy 20 százalékkal csökkentek mind a nagyobb, mind pedig a minikomputerek árai. A tanulmány szerint az évtized végére a piac telítettségi foka elérheti a *80 százalékot,* legalábbis az irodai professzionális számítógépekben.

Az ÉGSZI-SZINORG
Szervező-fejlesztő Leányvállalat
pályázatot hirdet

vállalatszervezési főosztályvezetői

állás betöltésére

Az állás március 1-től tölthető be.

A vállalatszervezési főosztály fő profilja:

vállalatszervezés, vállalati információrendszer tervezése, fejlesztése és osztott üzemmódú számítógépes rendszertervezés és fejlesztés.

A munkakör betöltésének feltétele:

– mérnöki oklevél vagy felsőfokú közgazdasági végzettség, felsőfokú számítástechnikai szakképzettség,
– legalább tízéves szervezési és/vagy számítástechnikai vezetői gyakorlat.

Alapbér: 9500 Ft felett és teljesítményarányos mozgóbér, amely elérheti az éves bér 50%-át.

További felvilágosítást ad Muladi Katalin személyzeti vezető, a 665-613-as telefonon.

A pályázatokat január 31-ig küldjék el a leányvállalat címére:
Budapest II., Csalogány u. 9–11.

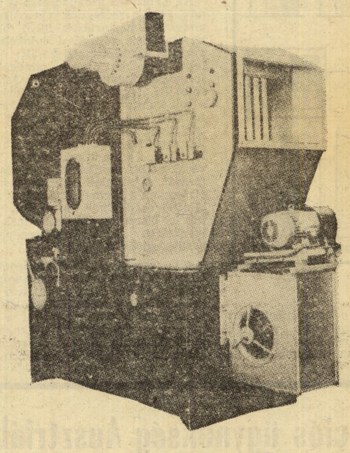
AEROBOT®

Széntüzelés — az olaj- vagy
a gáztüzelés kényelmével

AEROBOT®

automatikus, folyamatos széntüzelésű hőlégfúvó

A konstrukció Agrober szolgálati szabadalom.
A tüzeléstechnika Bíró Ernő és ifj. Bíró Ernő szabadalma.



Alkalmazható
ipari és mezőgazdasági épületek,
nagyobb légterű helyiségek, csarnokok, műhelyek,
téliesített építőipari munkahelyek
légfűtésére és szárítás[illegible].

Gyártja: az
Aranykalász Tsz
Kocs, Kossuth Lajos u. 1. 2898
Telefon: 23. Telex: 27-343.

Tervező: az
AGROBER Komárom megyei kirendeltsége
Tatabánya, Mártírok útja 81. 2801
Telefon: (34) 11-899. Telex: 27-235.

AEROBOT®

Javítás – karbantartás

Hegesztődinamók, hegesztőtranszformátorok, huzaltolók, olajégők javítása, karbantartása.

Egyenirányítók, áramfejlesztők, egyen- és váltóáramú motorok, fúrógépek, szivattyúk javítása.

Sphero-Evig melegvíz-szivattyúk javítása.

Gelka Elektromotor és Hegesztőgép Javító Üzem,
Budapest XVI., Sashalom, Batsányi János utca 29–31.
Telefon: 838-925
Telex: 22-49-22

Mindig szívesen állunk az Önök rendelkezésére

BLEKTROMOS GÉPIPARI Gelka KARBANTARTÓ VÁLLALAT

A BIZALOM MEGVÁSÁROLHATÓ

A szocialista gazdaság egyik gyenge láncszeme a társadalmi tulajdonosi érdekek védelme. Kezdetben azt hittük, hogy erre elegendő a dolgozók öntudata, ezt fejezték ki az egykori és annak idején mozgósító erővel ható jelszavak is, mint például: „Tied az ország, magadnak építed!". Majd, ahogy telt az idő, a társadalmi tulajdon védelmét növekvő mértékben bíztuk a hatóságokra. Az egyre szélesebb körű és nagyobb szakmai apparátussal dolgozó hatósági felügyelet sem hozta meg azonban a várt eredményt. Pénzt és munkát nem kímélve igyekeztünk minél jobban körülbástyázni a társadalmi tulajdon védelmét, a számvitellel kezdve a különböző ellenőrző szervek kiépítéséig. Végül az érdekeltségi rendszer megteremtésétől, mindenekelőtt a vezetőknek az eredmény maximalizálásában való érdekeltségétől vártuk a megoldást. A megnövekedett vállalati és dolgozói érdekeltség azonban nemcsak a jobb munkára ösztönzött, hanem a minél kedvezőbb látszateredmény kimutatására is. Itt tartunk ma.

Az információ hatalom

Ez a probléma nem ismeretlen a fejlett tőkés országokban sem. Ott úgy jelentkezett a század közepén, hogy a vállalat vezető menedzserei egyre függetlenebbekké váltak a kollektív tulajdonosi szervezettől. Ezt az állapotot legélesebben *Galbraith* fejti ki műveiben, azt állítva, hogy a fejlett tőkés társadalmakban a tulajdonos kiszolgáltatott helyzetbe kerül menedzsereivel szemben. Tekintettel arra, hogy a legjobb információkkal a vállalatot vezető menedzserek rendelkeznek, továbbá, hogy a tulajdonosi képviselet számára ők készítik a terveket, végső soron nem tehetnek mást, mint elfogadják az elébük terjesztett javaslatokat. A vállalatok vezető menedzserei azonban — legalábbis végső soron — kénytelenek úgy táncolni, ahogyan azt a tulajdonosi érdekek megkövetelik. Hogyan lehetséges ez?

Mindenekelőtt úgy, hogy kialakult a tulajdonosi érdekek képviseletét szolgáló hálózat. Ma már a tulajdonosok kollektív testülete — az igazgató tanács — nem a vállalati menedzserektől szerzi be legfontosabb információit, hanem az erre szakosodott vállalatoktól.

A tulajdonosok felismerték, hogy a vállalati menedzserektől nem várhatnak tárgyilagos mérleget, mert az ő érdeküket *a nehézségek elpalástolása*. Ha kiderülnek a nehézségek, akkor esnek a részvényárfolyamok, romlanak a hitelfelvételi lehetőségek, és számolni kell a tulajdonosi felelősségrevonással is. Ezért aztán a részvénytársaságok tulajdonosai egyre több országban csak olyan vállalati mérleget hajlandók megtárgyalni és elfogadni, amit egy (egyes országokban legalább két) *országos hírű számviteli iroda* szakértői is aláírtak. Az USA-ban úgyszólván valamennyi részvénytársaság, Angliában a társaságok 22 százaléka (6 évvel ezelőtt még csak 12,7 százalék) alkalmazott külső számviteli irodát, illetve a részvénytársasági menedzsmenttől *független* revizori bizottságot. Ilyen körülmények között a részvénytársaságok menedzserei is arra kényszerülnek, hogy ilyen szakértőket vonjanak be a mérlegkészítésbe, mert ennek hiányában gyengül a tőzsdén a cégek iránti bizalom és újabb hitelek ügyében szóba sem áll velük a bank. A mérleggel szembeni bizalmat tehát nem a vállalat főkönyvelője, hanem egy másik szakértői vállalkozás garantálja. Ez pedig mindent elkövet annak biztosítása érdekében, hogy *megbízható* legyen a mérleg. Ha kiderül, hogy valamelyik ilyen számviteli iroda képviselői nem a valóságnak megfelelő mérleget írtak alá, akkor megsemmisül az iroda hírneve, ennek hiányában pedig nincs gazdasági jövője. Ha híre megy, hogy egy bizonyos iroda aláírt egy olyan vállalati mérleget, amiről később kiderül, hogy nem volt megfelelő, azonnal csökken a megbízók száma, hiszen a mérlegellenjegyzés egyetlen értelme a bizalom megteremtése. Ha egy számviteli cég iránti bizalom megrendül, akkor vége az egzisztenciájának. Éppen ezért igen ritka eset, hogy az ilyen irodákat ellenőrző hatóságnak (az USA-ban a tőzsdehatóságnak) közbe kell avatkoznia. Ha erre sor kerül, akkor az első fokozat az, hogy mindaddig felfüggesztik az iroda jogát arra, hogy új ügyféllel szerződjon, amíg be nem bizonyosodik a vétlensége. A következő fokozatra, az iparengedély megvonására a gyakorlatban már nem is kerül sor, mivel a nem megbízható iroda *előbb jut csődbe*, mint ahogy a hatóság lefolytatná ellene az eljárást.

E szolgáltatások szervezete figyelemreméltó. Egy-egy ilyen iroda a legjobb számviteli szakemberekből alakul, általában *társulás* formájában. Fő tőkéje a szakmai *tekintélye*. A tőzsdén jegyzett részvénytársaságok mérlegeinek ellenjegyzésére csak az a számviteli iroda jogosult, amelyet elismer a tőzsdehatóság. Egy-egy ilyen iroda maximálisan néhány száz megbízóval áll üzleti kapcsolatban. A legjobb hírű irodákért valósággal versenyeznek a nagy részvénytársaságok, hiszen számukra nagyon fontos, hogy mérlegük ellenjegyzését olyan cég végezze, amely a tőzsde maximális bizalmát élvezi. Az USA-ban 1500 nagy, a tőzsdén szereplő részvénytársaság mérlegeinek ellenjegyzését végzők közül legalább egy tartozik a nyolc legnagyobb számviteli iroda közé.

A mérlegmegbízhatóság

Az ilyen irodák vezető tagjai kiemelkedő jövedelemhez jutnak, így azokat általában nem lehet megvesztegetni. Ha korrupciós ügybe keverednek, nemcsak az iroda szűnik meg, de az egyéni karrierjük is. Ez akkor is bekövetkezik, ha önhibájukon kívül követnek el olyan tévedést, amit elkerülhetőnek ítél a szakma.

Végső soron minden érdekelt félnek használ a mérleg megbízhatósága. Ez az alapja, a tőzsdei forgalomnak is, hiszen a mérlegek megjelenése mindig friss tájékoztatást nyújt a részvényforgalomban érintetteknek, megbízható mérlegek nélkül anarchikus lenne a tőzsde. Végül fontos haszonélvező az *adóhivatal is*, mert a jelenleginél százszor nagyobb adóapparátus sem volna képes olyan hatékony mérlegellenőrzést biztosítani, mint a számviteli irodák rendszere.

A példa az analógia erőltetése nélkül elgondolkodtató: hogyan lehetne megszervezni a gazdaságot, hogy a társadalmi tulajdon védelmét minél kevesebb hatósági munkával, az eddiginél hatásosabban védelmezhessük, s a gazdálkodás eredményességéről, a vagyon állapotáról hű képet alkothassunk.

Kopátsy Sándor

Újsághír

Business Week 1984. november 19.

A nyolc nagy számviteli iroda közül kettő egyesülni kíván. Név szerint a Prince Waterhouse és a Deloitte Haskins and Sells. Az egyesülés után ez lesz a második legnagyobb ilyen cég az Arthur and Co. után. E két cég a New York Stock Exchange-n szereplő cégek 44 százalékánál lesz auditor.

A nyolc nagy az első 1.536 nagyvállalat 94 százalékánál auditor, de emellett igyekeznek kisebb vállalatokat is ügyfélként megnyerni. Ha egy magánvállalkozás részvénytársasággá kíván átalakulni, akkor a részvénykibocsátásban érdekelt bankok megkívánják, hogy a mérlegét a nyolc egyikével írassa alá.

Azt is elismerik, hogy a nagyvállalatok számvitelének ellenőrzésére csak e nagy irodák vannak kellően felkészülve.

„Nem gondolkodni, olvasni kell tudni..."

Interjú Borsos Jenővel, a Trakis Ipari Szövetkezet elnökével

— A számviteli szakemberek jó része úgy vélekedik, hogy napjainkra a főkönyvelői, illetve — ahogy ma nevezik — gazdasági igazgatói beosztás elveszítette korábbi tekintélyét, és a vállalati hierarchia 4-5. helyére esett vissza. Ön, mint szövetkezeti elnök, hogyan látja a számviteli szakemberek helyzetét?

Túlzás azt állítani, hogy a főkönyvelői munkakör elveszítette a rangját, hiszen a nagyvállalati főkönyvelő sem a múltban, sem a jelenben nem könyvelt, de még csak nem is irányította közvetlenül a számviteli munkát. A főkönyvelő és a gazdasági igazgató is a számviteli, a pénzügyi osztályvezetőre, vagy főosztályvezetőre támaszkodhatott és támaszkodik, akik a könyvelést közvetlenül irányítják. Tehát jogkörük mindig is szélesebb volt, mint a számviteli munka ellenőrzése. Azonkívül a vállalati igazgató irányításával dolgozó magas rangú vezetők egyenrangú partnerek. Ebből következik, hogy véleményem szerint a gazdasági igazgatók nem is „csúszhattak" le a vállalati rangsor 5. helyére. Tapasztalataim szerint a főkönyvelők és gazdasági igazgatók tekintélye nem csökkent, legfeljebb feladataik változtak az idők folyamán.

— A számvitelben dolgozók közérzete mégis egyre rosszabb, amit mi sem bizonyít jobban, mint hogy a szakma elnöiesedése mellett gondok vannak az utánpótlással is.

Ezért viszont már az oktatási rendszer is hibáztatható, hiszen sem a Közgazdasági Egyetem, sem a Pénzügyi Főiskola nem nevel olyan szakembereket, akik rövid időn belül akár osztályvezetői feladatok ellátására is képesek lennének. Pedig egyetlen gazdasági szakembertől sem lehet idegen a számviteli munka, hacsak nem népgazdasági szintű tervezéssel vagy éppen a külkereskedelem elemzési kérdéseivel foglalkozik. De manapság valamire való közgazdasági elemzés már nem is készíthető megbízható számviteli adatok nélkül.

— Ha már az adatoknál tartunk, többen úgy vélik, hogy a vállalati számviteli munkát felesleges túlterhelték az indokolatlan adatközlési kötelezettségek. Ön szerint megoldás lenne-e, ha a hatóságok a „normatív" adatszolgáltatást meghaladó információkért fizetnének?

Ha az államnak fizetnie kellene a vállalati adatszolgáltatásokért, akkor ezt a pénzt valahonnan el kellene vonnia. Az alapvető gondot nem elsősorban az adatszolgáltatás nyereségében, hanem céljában látom.

A számvitel lehet vállalatcentrikus, azaz vállalati célokat szolgálhat. De célja lehet az is, hogy a különféle hatóságok, állami intézmények ellenőrzési igényeit elégítse ki. A számvitel mind ez ideig elsősorban ezt az utóbbi célt szolgálta. Véleményem szerint olyan számviteli rendszer kiépítésére lenne szükség, amely elsősorban a vállalkozások érdekeit képviseli, a vállalatvezetés céljait és a hatékony működést szolgálja.

De ha ma egy vállalat kiterjedt és pontos, megbízható adminisztrációt vezet, akkor sebezhetővé válik a külső ellenőrzéssel szemben, mivel teljesen feltárja „lelkivilágát". Így aztán nem csoda, ha valóban kialakul a kettős könyvelés, de nem abban az értelemben, ahogy azt az iskolákban tanítják. Ugyanis a vállalatok kénytelenek egy részletes könyvelést vezetni maguknak, és egy másfajtát azoknak, akik „érdeklődnek" a vállalat iránt. A vállalat azonban nem lehet ilyen kettős lelkületű, nem könyvelhet úgy, hogy a külsők szem elől tévesszék azokat az információkat, amelyekről a vállalat vezetői viszont tudni akarnak. A magyar számviteli rendszer alapvető hibája szerintem a központcentrikusság.

— Az idei szabályozók mintha ezen a területen is növelnék a vállalatok önállóságát...

Valóban, úgy tűnik, hogy 1985-ben már de jure is elismerik a vállalati tulajdont, mint realitást. Ez pedig azt jelenti, hogy a vállalat törvényes keretek között, de az eddiginél szabadabban kezelheti vagyonát, ami minden bizonnyal új helyzetet teremt a számvitelben is. De mindaddig, ameddig ennyiféle elvonási, támogatási csatorna működik a gazdaságban, addig én nehezen tartom elképzelhetőnek, hogy a számvitel vállalatcentrikussá váljék. Hiszen nyilvánvaló dolog, hogy ha egyszer a költségek között kell elszámolni az adókat, ha a bér- és nyereségadózás változatlanul bonyolult, és mindezt különböző hatóságok ellenőrzik, akkor a vállalati számvitelnek nyitott könyvnek kell lennie mindenfajta ellenőr előtt. Az viszont már megkérdőjelezhető, hogy ez a fajta nyitottság piaci versenyviszonyok között egyáltalán tartható-e, hiszen az információnak pénzben mérhető értéke van. Ismétlem tehát: nem az a legnagyobb gond, hogy az adatgyűjtés sok embert köt le, s a számviteli apparátus sokba kerül. Sőt, az e területen dolgozókat véleményem szerint jobban is kellene fizetni, mert a szakma amúgy is nélkülözi a jól képzett szakembereket.

— Ön szerint a fizetések emelése elegendő lenne-e ahhoz, hogy a szakma ismét vonzóvá váljon?

— A fizetés nem egyedüli oka annak, hogy a számviteli pályára egyre nehezebben találunk szakembereket. A több száz oldalt kitevő különböző számlakeretekhez ugyanis évente 80-100 oldalas mérlegkitöltési utasításokat jelentetnek meg. Tehát ma egy könyvelőnek a könyvelői képesítésre tulajdonképpen nincs is szüksége, hiszen aki olvasni tud, az már könyvelni is tud. Ez viszont már semmilyen örömöt, alkotói sikerélményt nem jelent a vállalati számviteli dolgozóknak, mert elegendő olvasni megtanulni. Véleményem szerint a mai számviteli rendszer éppen emiatt a túlszabályozás miatt rossz.

— Ugyanakkor a számviteli terület az, amelyik megkövetelné a legmodernebb adatfeldolgozó rendszerek használatát, ami azt jelenti, hogy az itt dolgozóknak kellene leginkább lépést tartaniuk a technikai fejlődéssel.

A kis személyi számítógépek elterjedése biztos, hogy rövid időn belül változásokat eredményez. A számvitelben dolgozó szakemberek szintén boldogan jogadnának egy ilyen rendszert, szívesen megtanulnák annak kezelését, s maga a kiépítés költsége sem jelentene elviselhetetlen anyagi terhet. A korszerű belső információs rendszer kiépítésének ugyanakkor néhány „apró" akadálya is van. A mi szövetkezetünk sem anyagi megfontolásból tartózkodik a számítógépvásárlástól, hanem inkább a hazai hírközlési hálózat elmaradottsága miatt. Például egyik fővárosi üzemünk számára tíz év óta kérvényezünk legalább egyetlen telefonvonalat. Reménytelenül. Ilyen helyzetben a számítógépet nem lehet hatékonyan üzemeltetni, hiszen a rendszer egészének a legszükebb keresztmetszetéhez kell igazodni.

(— mann)

... vagyok..."

— Munkatorlódás esetén önök hogyan küzdenek meg a létszámhiánnyal?

● Bár rugalmas munkaidőben dolgozunk, de ez sem ad igazán lehetőséget arra, hogy a munkacsúcsok hullámzásait kiegyenlítsük. A különböző felügyeleti szerveknek készülő adatgyűjtéskor pedig a vállalat többi osztályáról is kénytelenek vagyunk segítséget kérni. A többletmunka végzéséért, valamint a zárási idő betartásáért prémiumot is fizetünk, csakhogy ez sem olyan összeg, ami hatékony eszköz lenne a munka ösztönzésére.

— A szakemberek véleménye szerint általános jelenség, hogy ma a számviteli dolgozók szakmai színvonala nem kielégítő. Hogyan érződik ez a vállalatnál?

● Mivel a számviteli munka nem a legjobban dotált terület, nem csoda, hogy a szakirányú közép- és felsőfokú iskolákban végzetteknek csupán a töredéke helyezkedik el e szakmában. Ennek következménye a szakmai színvonal csökkenése is, hiszen a vállalatok kénytelenek megalkudni a kínálattal. Ide tartozik még az a jellemző adat is, hogy 1976 óta — amióta a Budalakknál gazdasági igazgatóhelyettes vagyok —, továbbképzésre összesen két dolgozó vállalkozott, ami nemcsak az érdekteleneséggel, de a túlterheltséggel is magyarázható.

— A gazdasági igazgatók kifogásolják, hogy gyakran „titközökként" szerepenek a felügyeleti szervek és a vállalati vezetőség között. Mi erről az ön véleménye?

— Véleményem szerint gazdasági igazgatója válogatja, hogy ütközőpont-e vagy partner-e a vállalatvezetésben. En partnernek tartom magam. A felsőbb szervek azonban évente körülbelül félezer vállalatot ellenőriznek, amelyek túlnyomórészt hibafeltáró jellegűek és megítélésem szerint nem mindig segítik a gazdálkodást. Ha pedig az ellenőrzések során kisebb-nagyobb szabálytalanságon érik a vállalatot, akkor általában a gazdasági igazgatóhelyettest vonják felelősségre, és nemcsak a felügyeleti szerv, hiszen előfordulhat, hogy a vállalat is elmarasztalja őt.

W. H.

India a választások után

Földesuszamlás-szerű választási győzelmével négyötödös többséget szerzett az Indiai Nemzeti Kongresszus Párt az alsóházban. Sikerét minden bizonnyal annak is köszönheti, hogy a pártok közül ő rendelkezett a *legátfogóbb programmal* a választási versseny végefelé még állva maradó ellenzéki Janata párttal, a Janta párttal, a szegény parasztok szavazataira számító Dalit Mazdoor Kisan párttal az indiai kommunista párttal szemben. (Bár meg kell jegyezni, hogy az európai értelemben vett általános, az egész országra érvényes társadalmi-gazdasági-politikai program-tervezete egyetlen pártnak sem volt.) A Kongresszus Párt jelszava: egység, integritás, gazdasági függetlenség, önerőre támaszkodás, a nemzetgazdaság fejlődését hirdetik a stabilitás biztosítása és az életszínvonal emelése, a munkanélküliség, írástudatlanság csökkenése mellett.

A Kongresszus Párt vezetője *Radzsiv Gandhi* kinevezése utáni hetekben letette voksát a *műszaki haladás* mellett. Első gazdasági intézkedései között felére csökkentette pl. a számítógépes-programokra kivetett vámot. A technikai haladás melletti elkötelezettségét többször is hangsúlyozta választási beszédeiben is. Vallja, hogy a legkorszerűbb technika meghonosítása az indiai iparban előbb-utóbb maga után „húzza" a többi nemzetgazdasági ágazatot is. Ezzel a nézetével különösen népszerű a műszaki értelmiség körében, hiszen Indiában van a világon a legnagyobb létszámú műszaki gárda.

A műszaki színvonal általános emelésével egyre több magasan képzett szakember találhatna munkát az országon belül, *s* nem kényszerülnének külföldre. Az ellenzéki pártok — pártpropagandától függően — különböző oldalról támadták a kormányzó miniszterelnök elképzeléseit. A kisebb pártok a korszerű technikával szemben a kézműipar prioritását hangoztatták, azzal, hogy így a munkanélküliek százezreit lehetne munkához juttatni. Különösen kapóra jött az ellenzéknek a bhopali tragédia. *Nem utasították el* ugyan teljes egészében a nagyipart, de követelték, hogy csak olyan termékeket gyártsanak, amiket a kisipar nem állít elő.

A Kongresszus Párt a *mezőgazdasági termelés* évi 4, az *élelmiszeripari kiboc sátás* évi 5 százalékos növekedését hirdette meg a választásokon a következő időszakra. A gazdasági szakemberek számításai szerint ez elegendő — a mostani népszaporulati rátát véve alapul — az általános élelmiszerfogyasztási szint emelése. A mezőgazdasági termelés évi 4 százalékos növelése lényegesen kisebb az elmúlt két év 9—11 százalékos rekord növekedésénél, de megvalósítása komoly erőfeszítéseket követel. Ezzel összefüggésben célul tűzték ki a műtrágya ellátás és felhasználás javítását, az öntözött területek nagyságának növelését, a termesztési eljárások korszerűsítését — különösen az alacsony terméshozamú keleti országrészekben. A nagyszabású terv gyenge pontja, hogy nem tér ki külön az adózásra, vagy a parasztok érdekeltségének javítására a felvásárlási árak emelésére, a kedvezőbb feltételű hitelek nyújtására), amit az ellenzék, különösen a parasztok szavazataira számító párток meglovagoltak.

A Kongresszus Párt választási programjában külön pontként szerepel az *oktatás* kérdése. Általánossá akarják tenni az elvben kötelező elemi iskolai oktatást. Jelentőségét az adja, hogy a 720 millió lakosú India mintegy 55 százaléka írástudatlan. Emberek százezreinek ez az egyetlen út a felemelkedésre. Ugyancsak nagyon népszerű az egyszerű emberek körében az a terv, hogy *műszaki középiskolákat* kívánnak létesíteni a vidéken élő fiatalok képzésére.

Radzsiv Gandhi *külpolitikájában* a jószomszédi kapcsolatok megteremtését szögeti a határos országokkal. Sokan arra számítottak, számítanak, hogy a műszaki fejlesztés prioritása miatt szorosabbá válik India kapcsolata a fejlett tőkés országokkal. Választási beszédeiben Gandhi ezzel szemben kiemelte az el nem kötelezett mozgalomhoz, a fejlődő világ többi államához és a szocialista országokhoz fűződő kapcsolatok fontosságát.

Végi Ágnes
(Új-Delhi)

Külkereskedelem Kubában

Kuba jelenlegi ötéves tervének egyik célja, hogy bővítsék az exportált áruk körét, s egyre több „nem hagyományos" termék kivitelére kerüljön sor. Egyúttal csökkenteni akarják a tőkés behozatalt is, oly módon, hogy az importált termékeket Kiváltják a hazai gyártású, vagy szocialista országokból származó termékekkel.

A kubai *kivitel* alapvető cikke változatlanul a *cukor*, ill. a *cukoripari termékek*. A hatvanas-hetvenes években — a világpiaci árak nagymértékű növekedésével összefüggésben — a cukor aránya továbbá nőtt a kivitelben, s 1975-ben 89,9 százalékkal elérte a maximumot. Azóta csökkenő tendencia figyelhető meg, ami elsősorban a cukor világpiaci árának esésével függ össze — hiszen a kiszállított mennyiség nőtt —, de egyúttal mutatja más termékek növekvő arányát is az eladásokban.

A Nemzetközi Cukor Szervezet adatai szerint a cukortermelésben Kuba (a Közös Piac országai és Brazília mögött) a világon a harmadik helyen áll. Első viszont az exportot tekintve: 1978—1983 között évi átlagban 7 millió tonna cukrot adott el, megelőzve a Közös Piac országait, Brazíliát és Ausztráliát.

A nyerscukor termelésének alakulása (1000 tonnában)

	1979	1980	1981	1982	1983
Termelés	7 800	6 805	7 926	8 040	7 511
Fogyasztás	519	530	552	649	678
Év végi készletek	489	583	885	627	618

A kubai *cukorkivitel* jelentős része — 72,3 százaléka — a szocialista országokba, elsősorban a Szovjetunióba (50,7 százalék) és Kínába (8,9 százalék) irányul. Bulgária, az NDK, Csehszlovákia és Románia gyakorlatilag a teljes cukorimport szükségletét kubai vásárlásból elégíti ki. A tőkés országok között Japán és Kanada a két legjelentősebb vevő.

A 70-es évek végére a kubai export legjelentősebb tételei a cukor után az *ércbányászati termékek*, ezeket a *halászati* termékek követik. Továbbra is jelentős azonban a dohánytermékek, a kubai rum és a likőrök, valamint az utóbbi években a citrusfélék kivitele is.

Az *új termékek* exportjának részesedése 1982-ben már 10 százalék volt, s kb. 150-féle terméket érintett. Ebbe a csoportba tartozik többek között a cement, vas- és színesfémkohászati hulladékok, autóakkumulátorok, hűtőszekrények, burgonya, stb. A jövőben várhatóan emelkedni fog e termékeknek a részaránya, különösen a szocialista országokba irányuló exportban.

A kubai külkereskedelem földrajzi megoszlása (áruforgalom összesen = 100)

	1958	1970	1980	1982
Szocialista országok ezen belül:	1,6	71,8	74,5	86,7
KGST-országok	1,2	64,0	71,7	81,5
Szovjetunió	0,9	51,7	60,0	67,3
Iparilag fejlett tőkés országok	88,8	25,2	16,9	9,6
Fejlődő országok	9,6	3,0	8,6	3,7

Jelentősen megváltozott a kubai import szerkezete is. *Bővült* az ipari berendezések, nyers- és alapanyagok behozatala, ezzel párhuzamosan nagymértékben visszaesett a fogyasztásicikk-import aránya. Ennek a termékcsoportnak a behozatala ugyanis jóval lassúbb ütemben nőtt (évente 2,1 százalékkal) az 1958—1977 közötti időszakban, mint a termelő berendezéseké (9,1 százalék), valamint a nyers- és alapanyagoké (11 százalék). Az említett periódusban — valutamegtakarítási okokból — csak a legszükségesebb fogyasztási cikkeket importálták, 1978—1982 között azonban felgyorsult a fogyasztási cikkek bevitele (8,7 százalékra), ugyanakkor mérséklődött a termelő állóeszközökéé. (7,6 százalékra).

Továbbra is magas a nyers- és alapanyagok importja. Kuba behozatalra szorul, többek között a kőolaj- és kőolajtermékekből, acél- és színesfém hengerelt termékekből, műtrágyákból, vegyszerekből, stb. Az ország importjában a gépek, berendezések és közlekedési eszközök aránya — 31,9 százalék 1982-ben — a legmagasabb. A tüzelőanyagok aránya évről-évre nőtt, s a teljes kubai import értékének 26,2 százalékát érí el.

Lenotti Sándorné

KÖRKÉP

SVÉDORSZÁG

FOKOZOTT BANKFELÜGYELET

Az elmúlt napokban a svéd parlament törvényt fogadott el, amely tovább erősíti a kormány felügyeletét a magánbankok felett. Az 1985. január 1-ével hatályba lépett új törvény szerint az igazgató tanács által annak elnökül választott jelölt csak akkor foglalhatja el beosztását, ha személyét a kormány jóváhagyja. A jóváhagyás, illetve kinevezés feltétele, hogy a jelölt — a kormány megítélése szerint — alkalmas legyen nem csak a bank, hanem a társadalom érdekeinek képviseletére is. Ha a kormány a későbbiekben úgy találja, hogy a kinevezett elnök nem tesz eleget kötelezettségének, úgy *leváltathatja* beosztásából.

A parlamentben kisebbségben lévő konzervatívok hevesen támadták a törvényjavaslatot, amely — szerintük — indokolatlanul fokozza a bankok állami felügyeletét és növeli a kormány beavatkozási lehetőségét a pénzintézetek üzletpolitikájába. Sőt, voltak, akik — igaz, eredménytelenül — azt követelték: helyezzék hatályon kívül azt a korábbi jogszabályt, amelynek alapján a kormány egy általa meghatározott személyt küld minden bank felügyelő-bizottságába. Ugyanakkor az ipari vállalkozók szövetsége is bírálja a szerintük helytelen állami dirigizmus erősödését. Így különösen azt, hogy a vállalatoknak jelentős összegeket kell majd befizetniök a létrehozandó *innovációs alapba*, továbbá a központi bank beruházási alapjába, mely utóbbi befizetések után kamatot nem térítenek.

EGK

AZ AUTÓELADÁSOK SZABÁLYOZÁSA

Az EGK Bizottság legutóbbi határozata szerint a tagországok állampolgárai számára lehetővé kell tenni, hogy a közösséghez tartozó autógyárak termékeit számottevő árkülönbözet nélkül megvásárolhassák. Az új rendelkezést, amelyet több évig tartó vita előzött meg, az tette szükségessé, hogy egyes országok autógyárai saját kocsijaikat más tagországokban indokolatlanul magas áron árusították, *s* ezáltal jelentős többletnyereségre tettek szert.

A határozat alapján a jövőben *bírsággal* sújtható az az autógyár, amelynek valamely tagországban lévő kereskedelmi hálózata, vagy értékesítési ügynökei nem teljesítik a többi tagország fogyasztóinak megrendeléseit. Abban az esetben pedig, ha az aznos típusú gépkocsik árai két országban több, mint 12 százalékkal eltérnek egymástól — kivéve, ha a nagyobb eltérést különleges feltételek indokolják —, vissza lehet vonni az autógyárnak saját hálózatán keresztül történő kizárólagos értékesítési jogát. Néhány autógyárat, mint például a British Leyland-ot már korábban megbírságolták azon a címen, hogy akadályozzák a gépkocsik szabad értékesítését.

ARAB ORSZÁGOK

CSÖKKENŐ GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS

Az Arab Liga és néhány más arab szervezet által közösen készített legutóbbi jelentés szerint a 80-as évek kezdete óta zuhanásszerűen csökkent az arab országok gazdasági növekedésének üteme. Amíg a 70-es évtized második felében a gazdasági növekedés ezekben az államokban elérte az évi átlagos 23,1 százalékot, 1960 óta ez az ütem 1,2 százalékra esett vissza.

A gazdasági növekedés rendkívüli lelassulásának okaiként a jelentés az olajbevételek csökkenésén kívül a nagyarányú állami költekezést, az emelkedő világpiaci árak okozta inflációt, valamint a nem olajtermelő arab ország növekvő eladósodását jelöli meg. E mellett kifogásolja a szerintük helytelen állami dirigizmus erősödését. Így különösen azt, hogy a vállalatoknak jelentős összegeket kell majd befizetniök a létrehozandó *innovációs alapba*, továbbá a központi bank beruházási alapjába, mely utóbbi befizetések után kamatot nem térítenek.

A szubvenció édes mérge

Politikusok és tudósok egészen eltérően definiálják a szubvenciókat — írja a die Zeit. Az eredmény: több milliárd márkás különbözet, természetesen a tudósok alkotta definíció javára. A politikusok ugyanis — tudva, hogy az adófizető állampolgár nehezteléseivel találkozik az adóbevételek pazarlása — igyekeznek minél alacsonyabb összegeket kimutatni, sőt évről évre szerény csökkenést is mutatnak az általuk készített statisztikák.

A Kielben működő Világgazdasági Kutatóintézet munkatársai viszont nemrégiben kimutatták, hogy ezek a megszépített statisztikák — *csalnak*. Így a hivatalos kormányzati beszámolókból hiányzik a Bundesbahnnak juttatott 11 milliárd márka, a kutatások támogatására nyújtott 4,6 milliárd márka, vagy például az a 2,1 milliárd márka, amelyet az áramfogyasztók a „szénpfennig" formájában fizetnek ki — ez utóbbi segítségével mestergesen olcsóbbá teszik a belföldi kőszenet, annak érdekében, hogy az erőművek hazai szenet használjanak fel.

A kutatóintézet számításai szerint az 1981-ben kifizetett 113 milliárd márkás szubvencióhegy mintegy 30 százalékkal meghaladja az NSZK vállalatai által a költségvetésnek befizetett *valamennyi* adótípus összegét; kötszeresét teszi ki az értéknövekedési adóból befolyó összegeknek; s végül, ez a szubvenciósszeg eléri az összes adóbevétel egyharmadát. 1973 és 1983 között 83 százalékos növekedés következtet be az állam által folyósított szubvenciók összegében.

Az NSZK-ban 1981-ben kifizetett szubvenciók

	Milliárd márka	Százalékos megoszlás
Mezőgazdaság	16,7	14,7
Energia és bányászat	7,4	6,5
Feldolgozóipar	16,5	14,5
Építőipar	2,0	1,8
Kereskedelem	2,3	2,0
Közlekedés, Posta	22,6	19,9
Bankok és biztosítók	1,7	1,5
Lakásgazdálkodás	19,5	17,2
Egyéb szolgáltatások	9,5	8,4
Nem nyereségérdekelt intézmények (egyház, Vöröskereszt stb.)	15,3	13,5
Összesen:	113,5	100,0

A kutatók természetesen nem a növekedést bírálják önmagában. Kritikájuk sokkal inkább a károk ellen *tiltakozik*, amelyeket az állam nagyleleműsége okoz a gazdaságnak. Nagyon sok támogatás-típus ugyanis kifejezetten *konzerválja az elavult gazdasági szerkezeteket*, *s* ebben az értelemben az egész gazdaságnak károros. Különösképpen kártékonyak pedig ezek az összegek akkor, ha a nyereséges, a vivő ágazatok szempontjából nézzük őket, hiszen végül is ezeknek a jövőorientált vállalatoknak a terhére támogatnak sok-sok „gyengélkedőt". Így például nemrégiben született döntés arról, hogy a kormányzat 3 milliárd márkát juttat a válsággal küszködő *acéliparnak*; 250 millió márkát pedig a *hajóépítőknek* szánnak. Ha egy halász kiselejtezi régi bárkáját, szubvencióra jogosult; ha új hajót vásárol, ugyancsak támogatásban részesül. Az ilyen jellegű támogatással aligha szolgálják egy-egy ágazat versenyképessé tételét.

Az is megkérdőjelezhető, hogy miért fizetett a kormány 1984-ben 700 millió márkát a parasztgazdaságnak a *gazolajár* kiegyenlítése címén. Milyen gazdaságossági megfontolásra kívánták ezzel ösztönözni a gazdákat? — vetik fel a kutatók. Vagy mi a létjogosultsága annak, hogy Schleswig-Holstein tartomány kormánya támogatást nyújt a nagy Howaldtwerfte Deutsche Werft AG-nak, működzben a kisebb hajógyárak maguk viselik veszteségeiket? A Siemens három és fél millió márkát kap TV-képernyők kifejlesztésére; a Volkswagen négymilliót új motoranyagok kifejlesztésére; a BMW 8 milliót kasszíroz új munkaszervezési formák bevezetése címén.

Ezek a különféle jogcímen adott támogatások sok esetben *ellentmondásba* kerülnek a szubvenciók közgazdasági alapelveivel is — mutatnak rá Kielben.

Néhány az alapelvek közül:

— a támogatás ne okozzon torzulást a piaci versenyfeltételekben;

— a támogatás bizonyos gazdasági magatartás kiváltását tűzze ki célul, vagyis csak indítson el egy folyamatot;

— az előbbiből következően a szubvenciónak mindig meghatározott időtartamra kell szólnia;

— a támogatást mindig degresszíven kell megállapítani;

— *s* végül, a különböző támogatási típusokat össze kell hangolni, nem szabad, hogy ezek ellentmondásba kerüljenek egymással.

A kielí mutatók tanulmánya szerint ezeknek a követelményeknek csak a *legritkább esetben* tesznek eleget a különféle szubvenciók.

Több NSZK-beli közgazdász a *szociális foglalkoztatáspolitikai* indokokkal adott szubvenciókat is megkérdőjelezi. A nagyméretű Arbed Saarstahl AG például évek óta a tartományi és a szövetségi kormány segítségével tartja fönn foglalkoztatottainak számát. Az ilyen mesterségesen fenntartott, jól fizetett munkahelyekkel szemben ott van az a seregnyi munkahely, amely a kisebb, csődbe jutott acélipari cégeknél ment veszendőbe — mutat rá az IFW-tanulmány.

E cégek csődbe jutását pedig nem utolsósorban éppen az Arbed Stahl-hoz hasonló szubvencionált mammutok *tisztességtelen versenye*, az általuk kifizetett munkabérek magasságában is jelentkező előnye okozza. Az Arbed konkurrensei ki is mutatták, hogy míg ők az acél tonnáját 700 márkáért vitték piacra, addig az óriáscég tonnánként 250 márka szubvenciót kapott, s ennyivel alá is kínált az általános piaci áraknak.

A kisebb cégek egyértelműen hátrányban vannak a költségvetési pénzekért folyó versenyfutásban.

Az egy foglalkoztatottra jutó szubvenciók és adókedvezmények 1981-ben (márka)

Vasút	37 840
Bányászat	23 830
Repülőgépgyártás	14 600
Hajógyártás	12 710
Mezőgazdaság	10 570
Halászat	10 200
Egészségügy	8 320
Posta	5 730
Biztosítás	5 280
Olajfeldolgozás	4 440
Energiaellátás	3 340
Vegyipar	2 240

A kielí kutatók számításai szerint 1973 és 1981 között a kifizetett szubvenciók *évente átlagosan 7,8 százalékkal nőttek*; a támogatott ágazatok gazdasági teljesítménye viszont csak 6,4 százalékkal. A gazdaság egészét tekintve 32 átlag alatti ütemben fejlődő ágazat kapta a szubvenciók 80 százalékát; az új érték termelésében azonban ezek az ágazatok csak 50 százalékkal járultak hozzá.

Magyarán: *újraelosztás* megy végbe a dinamikusan fejlődő ágazatok rovására, anélkül, hogy a támogatott tevékenységek versenyképessége javulna. A klasszikus példa a szénbányászat, amely az utóbbi években 7 milliárd márkát kapott — és ugyanolyan gondokkal küzd, mint azelőtt.

Az ellentétes példa a *textilipar* lehetne, amely az utóbbi években erőteljes fogyókúrán ment keresztül. Az állami támogatás forrásai csak igen visszafogottan csörgedeztek mert az állami tisztségviselők megítélése szerint a textilipar esetében „nem jövőorientált" iparágról van szó. Az eredmény: a kevésbé versenyképes cégek tucatjával becsuktak, ám akik megmaradtak, azok most a világ élvonalába tartozó minőségi termékekkel jelennek meg a világpiacon és nyereséggel dolgoznak.

F. K.

Dömping — antidömping

Jelenleg a GATT dömpingfelfogását széles körben elfogadják. E felfogás a csaknem ötven éve kialakult amerikai koncepció kissé módosított változatát jelenti. Legfontosabb elemei a következők: dömpingről van szó akkor is, ha valamelyik szállító a külföldi piacon *olcsóbban* ajánlja árúját, *mint a belföldin*, ha a *külföldi árat alacsonyabban* állapítják meg, *mint a termelési költség*, tehát ráfizetéssel exportálnak; ha bizonyítható, hogy az adott piacon a szállító *olcsóbban ajánlja árúját, mint a harmadik ország piacán.* A dömping tényének eldöntésénél alapkérdés, hogy az valóban kárt okoz-e az importőr ország vállalatainak, *s* az alacsonyabb árral az exportőr tényleges versenyelőnyt élvez-e a piacon.

A dömpingvádat az importáló ország kormánya, vagy hivatalos szervezete emeli a szállító cég ellen. A dömping tényének megállapításával általában a GATT szervezetével konzultál és tanácsait figyelembe veszi, *s* a dömpingeljárást ennek megfelelően bonyolítja le.

A dömpingeljárás főbb lépései: *a védemelés, a vizsgáló hatóság minősítése, az exportőr ellenbizonyítása, elejtés, kiegyezés vagy a szankció.*

A védemelés során az importőr ország kormányának, vagy azt képviselő szervezetnek bizonyítania kell: az exportőr alacsonyabb árát, a versenyelőny okozta a kárt. A dömpingeljárást folytató testület dönt arról is, hogy a védemelés jogos volt-e, vagy sem.

Az exportőr is élhet bizonyítással, amely során igazolja, hogy az ár nem alacsonyabb a versenytársaknál, illetve az export volumene nem olyan nagy, hogy az kárt okozna.

A vizsgáló testület dönt arról, hogy elejti-e a vádat, vagy azt az importőr ország szankcionálhatja. A büntetés lehet: dömpingvilletek kirovása, tiltó vámok alkalmazása, az áru bevételének megtiltása. *Gyakori a kiegyezés*, amely során az exportőr vállalja az ár felemelését, vagy az export önkéntes korlátozását.

A dömping tényének objektív *bizonyítása* szinte lehetetlen. A dömpingvád általában nagy ellenállást vált ki: tiltakozik a vevő, aki így az üzleti sikerét látja veszélyeztetve, de ezt teszi a szállító is, aki úgy véli, hogy az a piaci jó hírnevét kezdi ki, s rontja a hitelét más országban is.

Miért nehéz megállapítani a dömping tényét? Először is szinte lehetetlen a feldolgozóipari termékeknél a termékminőség pontos azonosítása, s ebből következően a versenyző termékkel való tárgyilagos összevetés. Például egy kerékpárnál a hemzetközi árak szóródása 50 dollártól 1000 dollárig is terjedhet, anélkül, hogy az adott termékeknél bizonyítható lenne, hogy az olcsó kerékpárok dömping jelleggel kerültek a piacra.

A termelési költség nem bizonyítható, mert azt általában titkosan kezelik a vállalatok. Az, hogy a különböző piacokra szállított áruk költségviselő képességét a vállalatok hogyan választották meg, az rendkívül széles játéklehetőséget nyújt az eladónak. A GATT a dömpingeljárásnál alkalmazza a *„normálérték"* fogalmát. Ez nem más, mint a vámoktól és adóktól „lemeztelenített" ár. A normálérték megállapításánál tételesen határozzák meg az anyag, a munkaerő és az általános költségeket, valamint a haszonrést is.

Külön vita tárgyát képezheti a *nemzeti árfolyam* színvonala. Valamely ország valutáját leértékeli, akkor a költségkövetelítés / visszaszámolásos módszere torz eredményt hozhat, mert a leértékelt valuta mellett a nemzeti és külpiaci ár realitása között szakadék keletkezik.

Ezért az országok széles körben érvényesítik a *valutadömpinget*, amely átmeneti előnyt jelent az exportőrök számára, javítja versenypozíciójukat. A leértékelésnél nem lehet a GATT dömpingvádját alkalmazni és a Nemzetközi Valutaalap sem korlátozza hatékonyan a leértékelési törekvéseket, sőt a fizetési mérleg egyensúlyát előtérbe helyezve, maga az alap is ajánlja esetenként a valutaleértékelést.

A dömpingvádak gyakran csupán zavarkeltő jellegűek, *s a versenytárs elrástását* szolgálják. Ez annál is inkább *így* van, mert a dömpingvád igazságtalanságának esetén nem terheli semmi következmény az eljárást kezdeményező felet. Más kérdés, hogy az ilyen alaptalan vádaskodók good-will-je a piacon romlik, ha ez ismétlődően bebizonyosodik.

A dömping a fogyasztóknak előnyösebb árat jelent, ha átmeneti időre is. Igaz, amikor a kormányok az ellen fellépnek, általában a monopolhelyzetet élvező hazai vállalatok érdekét védik, *s* nem népjólét lebeg a szemük előtt.

A dömpingre napjainkban elsősorban a fejlődő országok piacot kereső cégei hajlamosak. Erre szorítja őket a devizahiány, valamint az is, hogy termékeik valós értékét még nem ismerí el a piac. Ezért jogos az a felvetés, hogy napjainkban az *alacsonyabb exportár elsősorban a szállító és nem a vevő országoknak okoz kárt.* Ez különösen igaz, a gazdasági válság időszakában, amikor a fejlett országok rákényszerülnek arra, hogy termékeiket a termelési költség alatt adják el.

A dömpingeljárást az elmúlt évtizedben *a leggyakrabban az USA* Nemzetközi Kereskedelmi Bizottsága *kezdeményezte.* Az eljárást azzal indokolta, hogy a dömping kárt okoz az USA gazdaságának.

A dömpingeljárást vissza lehet vonni, ha a „vádlott" felemeli az exportárat, vagy önkéntesen korlátozza az exportot. A nyugat-európai országok és Japán, de több fejlődő ország is, a kompromisszumos megoldást követve egyes termékek *exportját az USA-ba önkéntesen korlátozza.*

A dömpinggel ellentétben a fejlett tőkés országok protekcionista akcióit, a GATT nem tudja szabályozni, különösen nem az USA-ét, amely így egyoldalúan és önkényesen kezeli a szervezet előírásait.

W. I.

USA:

A termelékenységjavulás tényezői

Az őszi hónapok — legalábbis a korábbiakhoz képest — viszonylag kedvezőtlen gazdasági adatai miatt éles vita van az amerikai közgazdászok között az újabb recesszió bekövetkeztének időpontjáról. Abban azonban egyetértenek, hogy az évtized végéig az Egyesült Államokban számottevően emelkedik-nőtt a termelékenység, *s* ezzel párhuzamosan a külpiaci versenyképesség.

Kutatás-fejlesztés

A mezőgazdasági ágazatot kivéve a termelékenység a *második negyedévben* — éves szinten — *4,7 százalékkal* emelkedett. Ez az eredmény azért is figyelemre méltó, mert a termelékenység javulása már több mint egy esztendeje tart. Érdemes megjegyezni, hogy a feldolgozóipari termelékenység a tavalyi esztendő harmadik negyedévében — ugyancsak éves szinten — 12,1 százalékra nőtt.

A második világháború követő két évtizedben az Egyesült Államokban a termelékenység éves átlagos növekedése 3,2 százalék volt. 1973 és 1981 között azonban mindössze 0,8 százalék, *s* a legújabb előrejelzések szerint 1990-ig évi átlagban 2,5 százalékos termelékenység-emelkedésre lehet számítani.

A termelékenység kedvező alakulása az USA-ban több tényezőre vezethető vissza, amelyek közül néhány a tartósan elhúzódó recesszió következménye. A munkanélküliség, illetve annak nem múlt vaszélye oda vezetett, hogy a vállnai *kisebb mértékben nőtt a dolgozók bére*, s jócskán mérséklődött a szakszervezetek berharca. (Az elmúlt években egyes iparágak dolgozói munkahelyük megtartása érdekében sok esetben mondtak le a béremelésről, sőt még 10—15 százalékos bércsökkentési ajánlatot is elfogadtak.) Míg 1981-ben a béremelés mértéke 9,6 százalék volt, tavaly már csak 4,5, idén pedig alig 4 százalékos szintet ért, illetve ér el.

Az amerikai vállalatok részéről egyaránt általános magatartási forma, hogy a bérköltségek csökkentése mellett az elbocsátások és a létszámkoletózások eszközöt is igénybe veszik a termelési költségek leszorítása érdekében. Ez utóbbira azért van szükségük, mert — ellentétben a hetvenes évekkel — jövedelmüket nem tudják áremelések révén gyarapítani. Marad tehát a *termelési költségek leszorítása*, valamint a hatékonyság, a termelékenység javítása.

A termelékenység növekedésének legfontosabb feltétele a korszerű gépek és berendezések, az *innováció*, valamint a modern termelési eljárások „hadrendbe állítása". A műszaki haladás mindenkielőtt a kutatási és fejlesztési tevékenység intenzifikálásával gyorsítható. Ezen a területen az Egyesült Államokban ismét növekedés tapasztalható. A hatvanas években a K+F kiadások éves szinten az amerikai bruttó társadalmi termék mintegy 3 százalékát tették ki, *ez* az arány 1977-re 2 *százalékra* csökkent, jelenleg pedig a GNP 2,6 *százalékával* egyenlő.

Jótékonyan hatott és hat a termelékenység alakulására az *infláció mérséklődése* is. A pénzromlás ütemének csökkenése ugyanis lelassította a profitok elértékletelenedését, vagyis 1982 augusztusa óta nőnek a beruházások az Egyesült Államokban. A süllyedő infláció egyben tompítja a magas kamatlábak beruházáscsökkentő hatását is. A számítások tanúsága szerint az energiaárak mérséklődése is kedvezően hatott a termelékenység helyzetére, hiszen a hetvenes években éppen a száguldó infláció és a folytonosan emelkedő energiaköltségek voltak a termelékenység növekedéscsökkenésének előidézői.

A recesszió ernyője alatt

Azok a tényezők, amelyek az elmúlt évtizedben éppen gátolták a termelékenység jelentősebb emelkedését, évtizedünkben éppen *ellentétes hatást* fejtenek ki. A második világháború utáni népességrobbanás következtében a hatvanas és a hetvenes években nagy számú gyakorlatlan fiatal munkaerő állt munkába; ma ezek az emberek már hatékony termelésre alkalmasak, gyakorlott és jól képzett dolgozók. Ugyancsak a termelékenység növekedését kényszerítette ki a Reagan-kormányzat támogatáscsökkentő költségvetési politikája. Míg a hetvenes évek elsősorban számottevően nőttek a központi szociális, társadalombiztosítási és környezetvédelmi kiadások, Carter és különösen Reagan elnök a közkiadások megnyirbálására helyezte a hangsúlyt a költségvetésben. A közüzemek, a szállítás, a kommunális, valamint a távközlési beruházások állami támogatásának jelentős visszafogása növelte az érdekeltséget a magasabb termelékenység elérésére.

A vállalatok, ha versenyben akartak maradni, kénytelenek voltak önmagukat a recesszió „ernyője" alatt *„áramvonalasítani"*. Gyakorlatilag a legtöbb amerikai vállalatnál sor került a foglalkoztatottak létszámának felülvizsgálatára, a géppark korszerűsítésére, a vállalatvezetési és termelési módszerek átszervezésére, a kutatási, fejlesztési és értékesítési politika, illetve stratégia átértékelésére. Kétségtelen, hogy jó néhány fájdalmas — és tőketigényes — beavatkozást kellett végrehajtani, de a nem lelkesedő cégek csak így tudták megtermelni a túlélés lehetőségét.

Beruházások és kamatpolitika

Fontos szerepet játszik az amerikai cégek és ezen keresztül az egész nemzetgazdaság termelékenységének alakulásában a *készletezési politika*. Ma az USA-beli vállalatok igyekeznek a lehető legkevesebb raktárkészlettel dolgozni, s így jobban kihasználható a forgótőke. Mindezt persze csak akkor nyílik lehetőség, ha a beszállítók pontenyiggal teljesítik vállalt kötelezettségeiket, s a termelésszervezésnek is magas színvonalon kell állnia — elkerülendő az ellátási gondokból fakadó esetleges termelésleállásokat. Az áramvonalasított cégek ma már rendelkeznek olyan pozíciókkal, hogy beszállítóktól egyik napról a másikra megváltoznak, hiszen több vállalat várakozik ugrásra készen . . .

A vállalati stratégiának ma már az Egyesült Államokban elengedhetetlen eleme, hogy a *beruházásokat* hatékonyságnövelő gépekre és berendezésekre összpontosítsák. Még abban az esetben is, ha ez a lépszám kiméletlen csökkentésével jár együtt. Az egyszerű, s néhány évvel ezelőtt még széles körben alkalmazott bércsökkentési törekvéseket az amerikai vállalatoknál ma már nyugodtan sutba lehet dobni, hiszen a legkorszerűbb gépek és a robotok megjelenése, valamint a gyengülő munkaerőpiac önmagában is lejjebb nyomja a béreket.

A termelékenység újbóli és tartósnak ígérkező növekedése hatást gyakorol *hosszabb távon* az Egyesült Államok külkereskedelmi mérlegére is. Az erős, a vezető nyugat-európai valutákkal szemben jelenleg 30—35 százalékkal felülértékelt dollár ugyanis olcsóvá teszi az amerikai kereskedők számára az importot, a külföldi részére pedig megdrágítja az USA-ból származó behozatalt. Az amerikai exportőrök és a termelők mind külföldön, mind pedig odahaza az egyelőre erős dollár mellett csak akkor tudják javítani eladási lehetőségeiket, ha az árakat éppen a termelékenység növelésének segítségével teszik versenyképessé. Végső soron tehát a termelékenység emelkedése mérsékelheti az amerikai valuta túlzott erejéből fakadó aránytalanságokat, illetve az importtöbbletet is.

Az amerikai közgazdászok abban egyetértenek, hogy a termelékenység jelenlegi kedvező növekedésének stabilizálásához *elengedhetetlen a beruházási szint* állandó emelése. A tőkeberuházások folytonos növekedése viszont nem kis mértékben függ az amerikai költségvetési politika alakulásától, valamint a központi bank szerepét betöltő FED *kamatpolitikájától*. Tulajdonképpen ennek a két tényezőnek a jövőbeli alakulása dönti majd el elsősorban, hogy miként valósul meg az évtized végéig előrejelzett évi *2,5 százalékos* termelékenységbővülés.

Az esélyek minden esetre akkor *kedvezőek*, ha sikerül számottevően csökkenteni a költségvetési deficitet az elkövetkező években, s egyúttal folytatódik a hitelkamatok lemorzsolódása is. Más kérdés persze, hogy ezen feltételek teljesítéséhez a termelékenység alakulásának kérdésén kívül az amerikai gazdaságpolitikának számos egyéb tényezőt is figyelembe kell vennie.

(gonda-szentgáli)

Újdonságok — ČKD márkajelzéssel

A ČKD márkajel először a húszas években jelent meg csehszlovák termékeken. A prágai Cseh-Morva Gépgyárat 1921-ben egyesítették a prágai Kolben gyárral, majd 1927-ben a Breitfeld-Daněk Részvénytársasággal, amelynek a prágai gyáron kívül üzemei voltak Slaný és Blansko városban. A Cseh-Morva Kolben-Daněk Konszern kezdte a ČKD márkajelzést használni és biztosította jogi védelmét. A csehszlovák nehézipar államosítása után ezt a márkajelet az állami ČKD Praha Vállalat.

Napjainkban a ČKD gyártmű a legnagyobb csehszlovák ipari szervezetek közé tartozik. Termelési programjára egyrészt a jelentős tagozódás, másrészt gyártmányainak magas műszaki színvonala a jellemző. A ČKD gyár a prágai főiskolákkal és tudományos kutatóintézetekkel való együttműködésre támaszkodik, ugyanakkor külföldi, jobbára szovjet és NDK-beli kutató- és tervezőteamekkel is együttműködik. Termelésének jelentős részét exportálja.

A hagyományos ČKD márkajelzésű termékekhez tartoznak a mozdonyok. A Cseh-Morva Gépgyár állította elő az első gőzmozdonyt, 1900-ban. Az utolsó gőzgép 1959-ben hagyta el a prágai mozdonygyár kapuját, és azóta a gyártó teljes egészében dízelmozdonyok szállítására rendzekedett be.

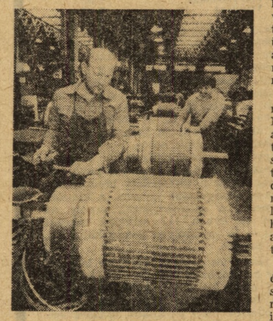
Az évek folyamán a 990 kW teljesítményű ČME—3 dízelelektromos tolatómozdonyok váltak a termelési program súlypontjává. Ezeket a Szovjetunióba exportálják. 1982-ben már a négyezredik ilyen típusú mozdonyt szállították a szovjet vasutasoknak; és 1985-ben a számuk ötezerre nő. Egy mozdonytípus exportjában eddig ez a legnagyobb szám a világon. A mozdonygyár dolgozói azonban nem álltak meg a korszerűsítésben, és kifejlesztették a nagyobb teljesítményű ČME—3 M-mozdonyt.

A motorokat ezekhez és a további mozdonyokhoz a ČKD gyártómű másik részlege szállítja, nevezetesen a prágai Dízelmotorgyár. Az 1980-as tűzvész után a gyárat újjáépítették, és 1982-től ismét meghajtó aggregátok százait szállítja a mozdonyok számára.

A ČKD márkajelzést a dízelmotorok további típusai is viselik. A ČKD Hradec Králové üzem maximálisan 2375 kW teljesítményű nehézdízelmotorok gyártására szakosodott. Ezeket egyebek között hajómotornak vagy kisebb erőművek generátorainak meghajtására szánják. A ČKD Hořovice üzemből kerülnek ki például a BC—340-es áramfejlesztő készülékek. Aggregátjaikat elosztóval és hűtővel közös állványra szerelik; így szállítás után a helyszínen, pillanatok alatt üzembe helyezhetők. Tropikus kivitelben, a berendezés akár 45 Celsius-fokos hőmérsékleten is zavartalanul működik. Az aggregátor generátorának teljesítménye 340 kW.

A ČKD termelési programja a nagykompresszorok néhány típusát is tartalmazza; ezeknek a gyártása jelentős szerepet játszik a csehszlovák exportban. A kompresszorgyár a szovjet vegyiparnak olyan kompresszorokat szállít, amelyek lehetővé teszik az évi 300 000, sőt újabban 600 000 tonna etilén előállítását. Különösen igényes feladatot jelentenek a radiális és axiális sűrítők, amelyek szovjet gázvezetékek kompresszorállomásaihoz készülnek. Bár a ČKD néhány turbinájának mérete lakóháznyi, gyártásuknál viszont akkora pontosságot kell elérni, mint amekkorát például a repülőgépiparban követelnek meg.

A ČKD Tatra Smíchov üzem villamoskocsik gyártására szakosodott. Évenként kereken ezer járművet hagyja el a gyárkapukat. A legtöbbjük exportra kerül, a Szovjetunióba, az NDK-ba, Magyarországra, Romániába, Jugoszláviába. Az üzem újdonságai közé tartozik a KT—4—DT típusú csuklós villamos, amely kiválóan alkalmas a viszonylag szűk utcájú városok közlekedésének megoldására. A kocsik felépítménye két tagból áll, amelyeket az alváznál és a tetőn, csapágyon keresztül, kapcsoltak össze. Ez lehetővé teszi a csukló elfordulását és a kanyarokban a könnyű áthaladást. A kocsit 175 utas számára alakították ki, és két kocsi egy szerelvénybe kapcsolható.



Villanymotorok gyártása a ČKD Hradec Králové üzemben

1963-ban a Jawa prágai motorkerékpárgyárban leállították a termelést, és a gyárat átvette a ČKD, amely ott állította fel félvezető gyárát, és erősáramú félvezető elemek termelésére rendezkedett be. Termelési programjában szerepelnek a nagy teljesítményű diódák és tranzisztorok, amelyek kohók, hengerművek és más ipari üzemek vezérlőrendszerének magját képezik. A berendezések bonyolultságát jelzi, hogy egy hengersor közönséges vezérlőrendszere mintegy hatmillió alkatrész tevékenységét szabályozza és koordinálja.

Az újdonságokhoz sorolhatjuk a kompresszorállomások automatikus vezérlésére szolgáló rendszert. Ezt a terméket annak a tranzitgázvezeték üzemének vezérlésére fejlesztették ki, amelyen Csehszlovákia területén keresztül szovjet földgázt szállítanak nyugat-európai országokba.

A ČKD Elektrotechnika üzem termelési programját elsősorban 0,3—22 MW teljesítményű szinkron- és aszinkron motorok képezik. Még a hetedik ötéves terv során, tehát 1985-ig sor kerül az 50 MW teljesítményű, 120 tonnás elektromotor gyártására. Újdonságot jelentenek a 3B-sorozatú, négypólusú szinkronmotorok is, amelyek nagy forgókompresszorok meghajtására készülnek. E motorok előnye a nagy üzembiztonság és a hosszú élettartam.

Ez, az érdekesebb termékek rövid és inkább csak válogatás nélküli felsorolása is bizonyítja a ČKD dolgozóinak az újdonságra és a korszerűségre irányuló rendszeres törekvését, és a ČKD márkával ellátott termékek állandó műszaki tökéletesítését.

A csehszlovák ipar fogyasztási cikkei

A ruházattól a szórakoztató elektronikáig

Csehszlovákiában a fogyasztás növekedése az életszínvonal jellemzője; ezt támasztják alá a kiskereskedelmi forgalom adatai is. Az 1970—1982-es időszakban 163 milliárdról 268 milliárd koronára nőtt a kiskereskedelmi forgalom, s a csehszlovákiai népgazdasági tervezés azzal számol, hogy ez a pozitív trend az elkövetkező években folytatódik. Ezen belül az ipari termékek értékesítése erőteljesebben növekszik, mint az élelmiszereké. Különösen jelentős fogyasztásnövekedés várható a gépipari gyártmányok esetében.

Az ipari fogyasztási cikkek nagyobb szerepet játszanak a csehszlovák külkereskedelemben is. Exportjuk az 1970-es évi 4,5 milliárd koronáról 1982-re 16 milliárd koronára nőtt. Csehszlovákia évenként 130-150 millió méter pamut-, 20-30 millió méter selyem, 20 millió méter vászon- és kb. 15 millió méter gyapjúszövetet exportál. Külföldre került 25 millió pár bőrcipő és sok millió pár másfajta cipő. A ruházati cikkek és a fehérnemük exportértéke megközelíti a hárommilliárd koronát. Színte a világ minden tájáin találhatók csehszlovák gyártmányú gépipari fogyasztási cikkek.

Ez a külföldön szerzett népszerűség a fogyasztási cikkek előállítóira színvonalas feladatokat ró, mivel a keresletet nemcsak mennyiségileg kell kielégíteni, hanem a minőségi követelményeknek is eleget kell tenni. A piaci helyzet a gyártóktól megkívánja a termelési konstrukcióváltás meggyorsítását, az innovációs ciklus lerövidítését, az új divatirányzatokhoz való rugalmas igazodást és mind a belső, mind a külső piac számára magas műszaki színvonalú cikkek szállítását. A fogyasztási cikkek gyártói fokozott erőfeszítéseket tesznek arra, hogy a felhasználó kívánságainak megfelelően gazdagítsák a kínálatot.

Így például a textiliparban növelik a finom fonalak, a csekély súlyú textiliák gyártását, s a természetes szálak és a műszálak új kombinációit alkalmazzák. A kollekció bővítésénél nagy figyelmet fordítanak a szövetek színeire, mintáira és fizikai-mechanikai tulajdonságaira. Csak példaképpen említjük, hogy a pamutipar kifejlesztette a poliészter és a pamutfonalak keverékéből készült alapanyagot. A perfilan anyagok jól felszívják az izzadságot, gyorsan száradnak, színtartók, puha és kellemes a tapintásuk.

A konfekcióipar is arra törekszik, hogy mind jobban kielégítse a vevők igényeit. Új, sportos modellekkel bővítik a kínálatot. A kötöttáruipar üzemei évenként kereken nyolcvan százalékban újítják fel a gyártmányskálát. A cipőipar utcai és alkalmi cipőkkel, ezen belül olyan modellekkel bővíti a választékát, amelyek változatos fazonúak és kényelmes kivitelükkel joggal keltik fel a fogyasztók érdeklődését.

A gépipari fogyasztási cikkeknél az innovációs folyamat a gyártmányok műszaki színvonalának, működési és használati tulajdonságainak emelésére, és különösen az energiatakarékos üzemeltetésre irányul. A csehszlovák fogyasztási cikkek szállítói a modern formatervezésre is gondolnak.

Statisztikai vizsgálatok igazolják, hogy az iparilag fejlett országokban a lakosság szabad idejének kereken a felét televíziózással, rádiózással és egyéb visszajátszó készülékekkel tölti el. A szórakoztató elektronika termékeinek csehszlovák gyártói ezért jelentős figyelmet fordítanak kínálatuk modernizálására. A nyolcvanas évek elején vezette be az elektronikai ipar — licencgyártásban — az in-line színes televíziót. Ennek révén a színes televíziós készülékek gyártója, a Tesla Orava üzem a készülékek új sorozatát hozhatta piacra. 1984-ben a gyár 145 000 Tesla Color 110 ST típusú televíziót szállított. Ezeket kizárólag csak a Csehszlovákiában és más KGST-országokban gyártott alkatrészekből szerelik össze. A készüléket nagyfokú megbízhatóság jellemzi.

Ezenkívül 1984 őszén a Tesla Strašnice (prágai) üzemében megkezdték a



Új képcsövek bevizsgálása a Tesla Orava üzemben

32 cm-es képernyővel ellátott, tranzisztoros televíziók gyártását is. Az elektronikai ipar gyártmányprogramjában gondoltak a videokészülékekre, a rádiókészülékek további tökéletesítésére, a kazettás magnókra, a lemezjátszókra és más szórakoztató elektronikai gyártmányokra is.

A háztartási berendezések gyártói is sokrétű műszaki újdonságokkal jelentkeznek. A poprádi Tatramat üzem dolgozói az utóbbi években az automata mosógépek tökéletesítésével az egy kilogramm ruha mosására jutó áramfogyasztást 15%-kal csökkentették. Olyan gépek szállítását kezdték meg, amelyeknél a vásárló a normál- és a takaréküprogram között választhat.

A hűtőszekrények gyártásánál az innovációs törekvések különösen az elektronikus vezérlő- és jelzőelemek érvényesítésére irányulnak. A gyártásba nagyobb típusú hűtőszekrényeket is bevezetnek úgy, hogy 1985-ben 175-től 350 literes hűtőszekrényekkel, valamint 50-től 180 literes, önálló mélyhűtővel is rendelkezésre állnak.

Az elektromos tűzhelyek tervezői arra törekszenek, hogy az automatikát és az új vezérléstechnikát szélesebb körben használják. Automatikus főzőlapokat és kapcsolókat vezetnek be, és további elemeket készítenek el, mint például a meleg levegős sütőcsöveket, indukciós főzőlapokat, elektronikus programozókat és mikrohullámú fűtőelemeket. Az Elektro Praha Hlinsko üzem a porszívó kínálatát egy kis fogyasztású típussal bővítette.

A fogyasztási cikkek csehszlovák gyártói tehát minden feltételt megteremtenek ahhoz, hogy a világ műszaki fejlődésével lépést tartsanak, és vásárlóik igényeit minden szempontból kielégítsék.

Nemzetközi összehasonlítás

A licencforgalom nemzetközi összehasonlítása fontos információt nyújthat az adott ország innovációs politikájának aktivitásáról. Erre vonatkozóan a szakirodalomban a következő mutatókat használják:

a) a K+F ráfordítások hány százalékát fordítják a licencek vásárlására;

b) az áruimport hány százalékát képviseli a licencvásárlások értéke;

d) a licencexport és a licencimport közötti arány hogyan alakul.

A licencimport fajlagos mutatói (1978—1981. évi átlagadatok alapján)*

Ország	a K+F	A licencimport az összes import százalékában	a GDP
Hollandia	17,4	0,88	0,38
Norvégia	11,0	0,55	0,15
Belgium	17,2	0,43	0,20
Ausztria	13,5	0,57	0,18
Finnország	13,4	0,53	0,14
Görögország	22,0	0,20	0,04
Magyarország	4,0	0,36	0,10

* OMFB 18—8102 Et-tanulmány.

A választott, hazánkhoz hasonló nagyságú európai országokban a licencimport jelentősége általában nagyobb, mint nálunk. Különösen a K+F-ből való részesedést tekintve nagy a lemaradásunk. Ez egyben arra enged következtetni, hogy a hazai fejlesztés erőltetése még akkor is jellemző volt műszaki fejlesztési módszereinkre, amikor a licencimport hazánkban a virágkorát élte.

A licencexport a licencimport százalékában (Az 1970-es évek átlaga alapján)*

Norvégia	77
Hollandia	65
Belgium	53
Franciaország	51
NSZK	51
Japán	40
Magyarország	28

* OMFB idézett tanulmány

A felsorolt fejlett tőkés országokban a licencexport az egyik legfontosabb mutatója annak behozatalát magas százalékban fedezte, de látható, hogy a licenceforgalom mérlege ezekben az országokban sem aktív. A nemzetközi licenceforgalomban az uralkodó szerep az USA-é, amely szinte csak exportál. A kisebb méretű európai országokban például Ausztriában a licencexport csak az import kis hányadára, 22 százalékára nyújtott fedezetet.

A magyar licencexport 1980-ban a világ forgalmából 0,18 százalékban részesedett, míg a nemzetközi kereskedelemből való részesedésünk 0,45 százalék volt. Ez az arány 1984-ben valószínűleg még kedvezőtlenebb volt a licencimport szempontjából, mint 1980-ban, amikor a licencvásárlások még felfelé ívelő szakaszban voltak.

Az adatok alapján levonható az a következtetés, hogy a külföldi műszaki ismeretek ipari alkalmazása még meglehetősen szűk körű.

(W. I.)

SZIMpatikus licenc

A Szerszámgépipari Művek 1981-ben licencszerződést kötött az olasz *Farufaldi* céggel. E licencvásárlás eddigi tapasztalatairól beszélgetett *Lendvai György* műszaki fejlesztési főosztályvezetővel munkatársunk.

— Miért vásároltak licencet?

● Vállalatunk NC és CMC vezérlésű esztergákat gyárt és exportál. Korábban a Farufaldi cégtől vásároltuk az automatikus vezérlésű revolverfejeket, a korszerű esztergapadjainkat, a vásárlók ezeket a fejeket kérték. Az export növelése célszerűvé tette, hogy az importot saját gyártással helyettesítsük. Ezért vásároltuk meg a licencet.

— Mikor gyártották le az első darabot?

● 1982 májusában kaptuk meg az olasz cégtől a termék dokumentációját, és 1983 végére gyártottuk le az első sorozatot, az ún. nullszériát.

— Megfelelő-e a SZIM által gyártott revolverfejek minősége?

● Igen. A licencet átadó cég és a vevők egyaránt azonos minőségűnek tekintik gyártmányunkat az olasz vállalat által előállítottal.

— Mi az olcsóbb: importálni vagy licencet vásárolni?

● E konkrét esetben egyértelműen a licenc az olcsóbb megoldás.

— Megvoltak-e a vállalatnál a licenc adaptálásának feltételei?

● Csak részben, mert például devizális okok miatt még mindig nem sikerült egy, a licenctermék gyártásához szükséges köszörűgépet megvásárolni. Így még mindig magas e termékekben foglalt importtartalom.

— Mennyire korszerű az olasz cég termékе?

● Az általunk megvásárolt licenc az európai átlagos korszerűségi színvonalnak felel meg. Ezzel a termékeinket versenyképesen tudjuk értékesíteni külföldön.

— A SZIM továbbfejleszti-e ezt a szerszámot?

● Igen, saját erőből kisebb fejlesztéseket kívánunk végrehajtani. A fejlesztési koncepciónkban azonban más, mozgószerszámokat, befogó szerszámtartókat kívánunk inkább kialakítani.

(Wiesel)

ÚJ KÖNYV

Külföldről ellesve

A magyar olvasókat elkényeztették a kiadók a licencekről szóló könyvekkel. Ha jól számolom, akkor az elmúlt nyolc évben *Kardos Péter és Szatmári Tamás* nemrégiben megjelent könyve a hatodik ebben a témában. A könyv irodalomjegyzékében igyekeztem ellenőrizni, vajon külföldön is ennyire böséges-e a témakörben a könyvtermés, de az egyetlen angol, a jogi szabályozást ismertető művön kívül bizony egyetlen egy sem volt található. (A viszonylag gazdag külföldi irodalomjegyzék láttán vélhetőleg a szerzők, ha találtak volna, akkor idéztek volna azokból a művekből. Lám, mintha csak a hazai könyvkiadók szeretnék enyhíteni a témát.)

Mindezzel nem akarom azt állítani, hogy az elkerülhetetlenekét leszámítva sok ismétlés lenne a könyvben, sőt talán a korábbiakkal szemben ennek a műnek éppen az az előnye, hogy az ipar kutatás-fejlesztési politikáján belül egy előnyben részesített ügyterülettel karrierjét is vizsgálni képes. Nevezetesen arról van szó, hogy különböző határozatok, kedvezmények, jutalmak ellenére és *görögnyós a licencek átvételének, adaptálásának hosszú útja.* Nem eleget, nem megfelelőt, nem jót veszünk át a külföldi kutatási eredményekből.

Érdemes megemlíteni néhány tényezőt, amely a könyv olvastán derül ki, de lehetséges, hogy a szerzők céljától eltéréen. Az egyik talán meglepő tanulság a fejlett tőkés országok licencpolitikáját vizsgálva derül ki. Első pillantásra a legtöbb fejlett tőkés ország licencmérlege passzív. Az adatok mögé tekintve kiderül azonban, hogy a működő tőkeimporttal együtt, összefonódva érkezik a licenc az országba. Vagyis nem arról van szó, hogy például egy NSZK-beli cég amerikai licencet vásárol. (Ilyen is természetesen nagy számban előfordul.) Hanem inkább arról, hogy az amerikai cég saját tőkéjéből leányvállalatot hoz létre az NSZK-ban, és az ott gyártott termék az anyavállalat licencét, találmányát hasznosítja. Logikus mindez, hiszen piaci előnyre csak saját találmánnyal lehet szert tenni.

Ugyancsak a külföldi példák mutatnak rá arra is, hogy elsősorban azok a cégek képesek a piaci versenyben előnyre szert tenni, amelyek — a saját fejlesztés helyett — a megvásárolt licenceket saját laboratóriumaikban továbbfejlesztik. A könyvben ismertetett és 79 hazai licencvásárlásra kiterjedő felmérés eredménye szerint erre csak 3 magyar vállalatnál került sor. Érdemes idézni a szerzők erre vonatkozó megjegyzését. „Csak ily módon ellensúlyozható a vásárolt külföldi műszaki ismeretek gyors elavulása, ezzel küszöbölhetők ki a követő jellegű fejlesztésekből származó hátrányok, és így hidalhatók át a piackorlátozó kikötések is. *A vállalatok műszaki fejlődésének