ÁTKÉPZÉSI ELGONDOLÁSOK

A legújabb statisztikai adatok szerint már csak hétmillió munkanélkülit tartanak nyilván az Egyesült Államokban, *kétmillióval kevesebbet*, mint három esztendővel korábban. A munkanélküliségi ráta, amely tavaly júniusban még meghaladta a tíz százalékot, most alig éri el a nyolc százalékot és minden jel arra mutat, hogy az év végére akár hét százalék alá is süllyedhet.

A jelenlegi kezvező változásokat a szakemberek döntően a *gazdasági fellendülésnek* tulajdonították. Éppen ezért már sokan felteszik a kérdést: hogyan alakul majd a munkanélküliség, ha mérsékeltebb lesz a növekedési ütem? Ugyanakkor a már ismert problémák mellett újabb gondokkal is számolni kell. Az előrejelzések szerint a feldolgozóipar az ezredfordulón várhatóan csak 8-9 millió munkahelyet kínál majd. Vagyis a jelenlegi mintegy 18 millió munkahelyből mintegy *tízmillió megszűnik a következő* másfél évtizedben.

Előre tekintve

Az új iparágak az eddigi tapasztalatok szerint nem képesek megfelelő számú és a jelenlegi képzési színvonalnak megfelelő munkahelyek biztosítására. A munkanélküliség tehát várhatóan már a *nyolcvanas évek második felében* ismét súlyos problémát jelenthet a tengerentúlon.

Ezért már most sokan keresik azokat a megoldásokat, amelyekkel enyhíteni lehetne a foglalkoztatási gondokon a következő időszakban. Ezzel összefüggésben javasolják a többi között az *átképzési rendszer* széles körű bevezetését. (Például az USA-ban amikor az autóiparban a legmagasabb volt a munkanélküliség, állandóan volt kereslet képzett gépszerelők iránt.)

A Reagan-kormány, hogy segítse az átképzési programok megvalósítását, elfogadta az ún. képzési társulási törvényt. Ennek alapján az Egyesült Államokban szakmákra orientált tanácsokat hoznak létre, amelyeknek feladata a helyi foglalkoztatottsági helyzet elemzése és a szükséges képzési program kidolgozása és végrehajtásának ellenőrzése. A kormány szerepe ennek megfelelően döntően a pénzügyi alapok szétosztására és a törvény alkalmazására korlátozódik.

A képzéssel, átképzéssel kapcsolatos programok megvalósítását azonban az eddigi tapasztalatok szerint nagymértékben megnehezítheti, hogy nem állnak rendelkezésre *megfelelő adatok* egy-egy iparág fejlesztési elképzeléséről, távlati munkaerőszükségletről. Ezért felmerült annak a gondolata: valamennyi munkaközvetítő iroda részletes felmérést készítene a területén lévő cégek szakemberigényéről, a várható szabad állások számáról, az új technológiák bevezetéséről stb. Ezeket az információkat országos számítógéphálózatban gyűjtenék, tárolnák.

Nagy kérdés: a dolgozók hogyan fogadják az átképzési terveket. A magatartásokat nagymértékben befolyásolja az elhelyezkedési lehetőség mellett a *keresetek* várható alakulása. Az eddigi tapasztalatok szerint a szellemi dolgozók keresete az átképzés után változatlan maradt — sőt egyes esetekben emelkedett is — míg a munkásoké többnyire csökkent.

Sokan azon a véleményen vannak, hogy a harminc év körüli munkanélküli műszaki szakemberek hajlandóak lesznek elvégezni a számítógép programozói tanfolyamokat, hogy utána állást találjanak a számítástechnika területén. Ugyanakkor nem biztos, hogy az 50—60 évesek vállalják az új szakmák elsajátításával járó nehézségeket, többlettanulást. Vannak olyan nézetek is, amelyek szerint az idősebbek kevésbé félnek a változásoktól mint a kezdők, mert jobban bíznak képességeikben.

Rugalmas munkaidő

A munkanélküliség mérséklésében számításba jöhet az ugynevezett *részidős foglalkoztatás*. Elsősorban a magas szakképzettséggel rendelkezők — ezen belül is mérnökök — vállalnának ilyen munkarendet a felmérések szerint. Ahhoz azonban, hogy a részmunkaidőben való foglalkoztatás jobban elterjedjen, mindenekelőtt a társadalmi köztudat formálásra volna szükség a tengerentúlon. Nagyon sokan az itt dolgozókat csak másodrendű munkaerőnek tekintik, ritkán bíznak rájuk nagyobb, felelősségteljesebb munkákat, általában kimaradnak az előléptetésekből és nem kapják meg ugyanazokat a társadalombiztosítási előnyöket, mint a teljes munkaidőben foglalkoztatottak.

Azokban a munkakörökben, ahol nem lehet csökkenteni a napi vagy a heti munkaidőt, sem pedig két részre bontani a feladatkört, ott a *munkakörök megosztása* jelenthet megoldást. Ennek az a sajátossága: egyetlen munkakörbe több szakképzettséget egyesítenek és az együttműködésre építve rugalmas munkarend kialakítására nyílik lehetőség. A partnerek hétről hétre módosíthatják munkaidő-beosztásukat a munkamennyiség változásának, elfoglaltságuknak megfelelően. Ennek a munkarendnek a munkaadó szempontjából még az is az előnye, hogy a partnerek szükség esetén — pl. betegség stb. — helyettesíthetik egymást.

Felmerült annak a gondolata is, hogy a munkavállalók és a munkaadók megállapodnak a *munkaidő* és ezzel együtt a *munkabérek* tervszerű csökkentésében. (Az Egyesült Államokban a harmincas évektől a hetvenes évek végéig a munkaidő változatlan maradt.) Ez a munkarend hat hónapig lenne érvényes és utána döntenek arról, a rövidített munkarend meghosszabbításáról vagy pedig arról, hogy visszatérnek a teljes munkaidőhöz. Az eddigi tapasztalatok szerint lehetséges például napi 4-5-6 órás vagy heti 1-2-3 napos foglalkoztatás.

Az új foglalkoztatási rendszerekkel kapcsolatos elképzeléseket a munkavállalók általában kedvezően fogadták. Széles körű bevezetésük azonban természetesen nagymértékben függ a *munkaadók* hozzáállásától. Többségük egyelőre óvatos érdeklődést tanúsít. Ennek okai: az eddigieknél nagyobb felelősséget kell vállalniok, több alkalmazottal állnak kapcsolatban anélkül, hogy a termelés növekedne stb.

Ami a különböző javaslatok bevezetését illeti: a szakemberek hangsúlyozzák, hogy nem létezik — *nem létezhet egyetemes modell*. Így a feltételeket is csak nagy általánosságban lehet megfogalmazni. Ezek a következőek:

- Bármelyik megoldás bevezetésének önkéntesnek kell lennie. Nem várható jó eredmény abban az esetben, ha olyanokra kényszerítik a munkaidő rövidítését vagy a rugalmas munkaidőt, akik szívesebben dolgoznak teljes munkaidőben, vagy rá vannak utalva a nagyobb keresetre.
- Előre tisztázni kell a dolgozók illetve a vállalatvezetők elvárásait, a mindkét felet megillető jogokat és kötelezettségeket.
- Azokat a dolgozókat, akik a munkakörök megosztását választják ugyanolyan elbánásban kell részesíteni, mint a teljes munkaidőben foglalkoztatottakat. Így például előre biztosítékokat kell adni arra vonatkozóan, hogy a részmunkaidősöket nem elsőként bocsátják el.
- A résztvevőknek teljes önállóságot kell biztosítani a partnerek megválasztásában, a munka megosztásában stb.

(faragó)

Közgazdászképzés

Az amerikai termékek *nemzetközi versenyképességének csökkenésében* közrejátszottak a közgazdászképzés hiányosságai — állapítja meg a Harvard Business Review. A jelek szerint nem az oktatás színvonalával van baj, hanem a *képzési koncepció* hibás, amely nem teszi lehetővé, hogy a végzett hallgatók az élet követelményeinek megfelelő tudásanyagot és készségeket sajátítsanak el az egyetemen.

Ennek oka a többi között az, hogy a tananyagban túlságosan nagy súllyal szerepelnek a pénzügyi elemzések, a kvantifikálható tényezők miközben elhanyagolják az üzleti élet *minőségi elemeit*. A diákok jól értenek az adatok összegyűjtéséhez és az információ kezeléséhez, elsajátítják a problémamegoldó módszereket, de kevésbé ismerik fel a problémákat, vagy önállóan a célokat, sok esetben nem tudnak feladatokat maguk elé állítani.

Talán a mennyiségi elemzések túlsúlyának következménye az is, hogy az oktatási intézmények inkább egy *bürokratikus*, mint vállalkozói típusú vezetési magatartásra készítenek fel. A tananyag nem hagy kellő teret a kreativitásnak, a sokoldalú megközelítésnek. A tankönyvek általában a nagyvállalati életből hoznak fel példákat, így a végzett hallgatóknak eleve idegen a kis- és középvállalat légköre. Végeredményben az egyetemi oktatás szelleme a kockázatoktól tartó, óvatos menedzsereket eredményez. A most nevelődő vállalati közgazdászok nehezen tudnak valamit elfogadni, ami nem bizonyítható a kvantitatív elemzés eszközeivel.

A jelen gondjai nagymértékben összefüggnek *a hatvanas évek elején elhatározott oktatási reformmal*. Akkor a szerzők arról panaszkodtak, hogy a tananyag túlságosan leíró jellegű, azt ismerteti csupán ami a tegnapi üzleti gyakorlat volt. A szakemberek elsősorban az elemző megközelítést, a matematikai eszközöket hiányolták. A statisztikák szerint az oktatók színvonala sem volt kielégítő, mindössze 40 százalékuk rendelkezett doktori fokozattal. Kevesen foglalkoztak kutatással és még ritkábban fordult elő, hogy a kutatási eredményeket a diákok a tananyagban rövid időn belül megismerhették.

Az észrevételek akkor valóságos *oktatási forradalmat* indítottak el az egyetemeken. Ugrásszerűen megnőtt az oktatók között az alkalmazott matematikusok és statisztikusok száma. Emelkedő óraszámban kezdtek foglalkozni a mennyiségi elemzési tantárgyakkal. polgárjogot nyert a vezetéstudomány és az operációkutatás. Mind több oktató szerzett doktori fokozatot, az egyetemeken intenzív kutatómunka kezdődött, több mint 20 új szakmai folyóirat indult meg.

Az olvasó sommásan azt állapíthatja meg, hogy a gyakorlati vállalatgazdaságtannal foglalkozó fakultásokon alighanem a ló tulsó oldalára eshettek át. Az oktatók képzettségével ugyan már nem volt baj, kiütközött azonban, hogy jórészük *sohasem dolgozott gyakorlati terüten*, hanem a diplomája kézhezvétele óta csak kutatói-oktatói karrierjének élt. Szükségszerű következménye volt mindennek, hogy a tudomány reális eredményeit a gyakorlatban elő nem forduló problémákra kezdték alkalmazni.

A tananyag és esettanulmányai ugyanis — feltehetően a tanítható megoldások meghatározása kedvéért — sokszor éltek *hipotézisekkel* és kapcsoltak ki olyan tényezőket, melyeket a valóságban a döntést hozók nem hanyagolhattak volna el. Egyre több olyan írás látott napvilágot, melyet csak a tudományos világon belül értékeltek, a gyakorlati üzletember ezeknek kevés hasznát vette. Ebben a már említett „leegyszerűsítő" hipotézisek mellett közrejátszott az is, hogy a tanulmányokhoz felhasznált túlságosan szűk körben készített felmérések és az így kapott statisztikák nem voltak alkalmasak általánosítható megállapítások levonására.

Ebben a légkörben bizonyos tantárgyak presztízse szükségképpen csökkent. *Másodosztályúvá váltak* bizonyos kurzusok, kevesebb oktató érezte úgy, hogy érdemes a komplexebb megközelítésű, elméletibb tárgyakkal (például üzletpolitika, az üzleti élet és a társadalom kapcsolata) foglalkoznia. Így a végzett diákok viszonylag kevés átfogó ismerettel rendelkeztek, legtöbbjük szűk részterületek specialistájává vált. Arra voltak felkészítve, hogy a problémákat egymástól elválasszák és egyedi megoldásokat dolgozzanak ki.

A mai gazdasági vezetőkkel kapcsolatos követelmények között az első helyre teszi a Business Harward Review *kreativitást, a rugalmasságot*. Az üzleti életben ugyanis vezetőre és nem funkcionáriusra van szükség. Ennélfogva kívánatos, hogy a diákok megértsék iparáguk helyzetét, a munkaerő változó szerepét, a strukturális változások szükségszerűségét. Aláhúzzák a szerzők, hogy a hallgatóknak el kell sajátítaniuk az emberekkel való bánás, a tárgyalások technikáját.

Az *oktatók* közül is azok tudnak a legjobban megfelelni az új követelményeknek, akik már maguk is voltak valamilyen szinten vállalati vezetők. Ellenkező esetben a tanári kar olyanokból fog állni, akik „legszívesebben csak egymással beszélgetnek". Ha viszont az oktatók már dolgoztak gyakorlati területen, úgy könnyebb a vállalatokkal a folyamatos kapcsolattartás és a tantervek, tananyagok összeállításakor is saját tapasztalataikra építhetnek.

g. — sz.

Oktatási reformot sürgetnek

„Veszélyben a nemzet", e drámai címmel jelent meg az a jelentés, amelyet *T. H. Bell* amerikai művelődésügyi miniszter által 1981-ben létrehozott bizottság tavaly tárt a nyilvánosság elé. A dokumentum, amelyet az USA 18 közéleti személyisége és az oktatási munka szakértője dolgozott ki, sokkszerűen érte az amerikai kormányt, és a közvéleményt is.

Elszánt, jól képzett és erősen motivált versenytársak között élünk — állapította meg a többi között az ötvenoldalas jelentés. A nemzetközi pozíciókért és piacokért versengünk velük, nemcsak laboratóriumaink és a hozzájuk tartozó üzemrészek termékeivel, hanem az elgondolásaikkal is. Egykor az USA vezető helyzete, mert rendelkezett néhány kivételesen jól képzett szakemberrel, a világban megalapozott volt. Ennek azonban már vége.

A veszély nemcsak abból áll, hogy a japánok például hatékonyabban gyártanak személygépkocsikat, mint az amerikaiak, és a kormányuk szubvencionálja a fejlesztést, az exportot. A dél-koreaiak üzemeltetik a világ leghatékonyabb acélgyárait, és az amerikai szerszámgépeket a világpiacról mindinkább kiszorítják a nyugatnémet termékek. Hanem ezek az átalakulások is azt jelzik, hogy a szakképzett tehetségek *újrafelosztása* megy végbe. A maradék területeken a versenyképesség megőrzése elkerülhetetlenné teszi az *oktatási rendszer reformját*. Az „információ korában" a tanulás a sikerhez nélkülözhetetlen befektetés.

A diákok teljesítményéről készített nemzetközi összehasonlítások azt mutatták, hogy 19 elméleti teszt közül az amerikaiak egy esetben sem értek el első vagy második helyezést, és más iparosodott nemzetekkel összevetve hét esetben az utolsók lettek. Mintegy 23 millió amerikai felnőtt gyakorlatilag analfabéta a mindennapi olvasást, írást és felfogó képességet vizsgáló legegyszerűbb tesztek szerint. A Főiskolai Tanács iskolai rátermettséget vizsgáló tesztjei erős hanyatlást mutatnak 1963—1980 között. A szóbeli átlageredmények több mint 50 ponttal, a matematikai átlageredmények közel 40 ponttal csökkentek a két időszak között.

Üzleti és katonai vezetők arról panaszkodnak, hogy dollármilliókat kell költeniük drága *korrepetáló oktatási és képzési programokra*. A Haditengerészeti Minisztérum például azt jelentette, hogy a jelenlegi újoncainak egynegyede nem képes a kilencedik osztályosoknak megfelelő szinten olvasni, ami ahhoz szükséges, hogy megértsék a nyomtatott biztonsági utasításokat. Korrepetálás hiányában, még el se tudnák kezdeni, még kevésbé befejezni azt a bonyolult képzést, amely a modern harcászat nagy részéhez elengedhetetlen.

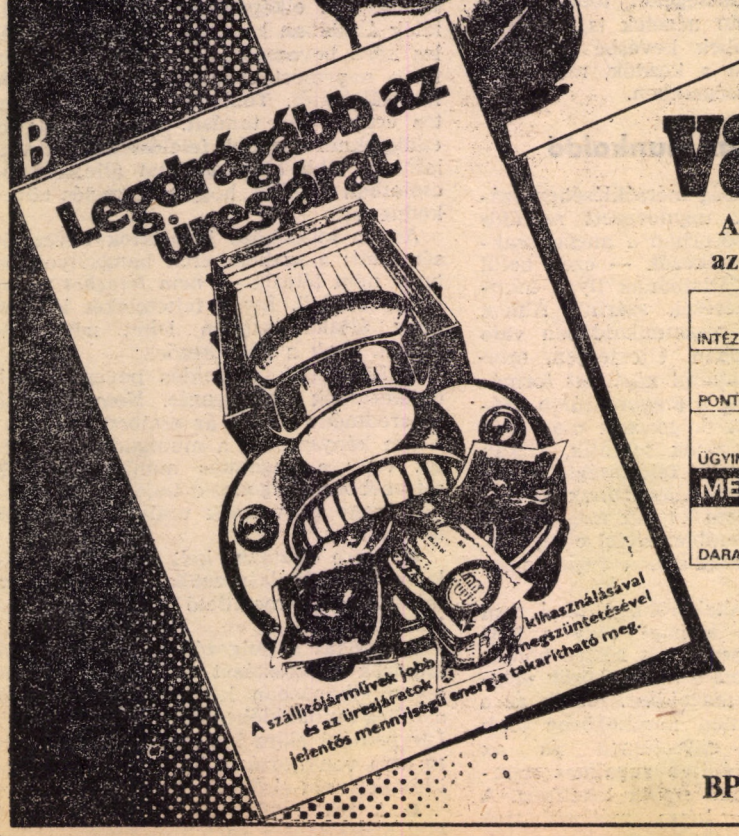
Az oktatási rendszer megújítását sürgeti, hogy a különböző iskolatípusokból évente másfél millió új munkaerő kerül ki. A mai dolgozók 2000-ben a munkaerőnek még mindig körülbelül *75 százalékát* teszik majd ki. Ezeknek a dolgozóknak további oktatásra és átképzésre van szükség. Valamennyi oktatási formában növelni kell a követelményeket a diákokkal szemben. Ugyanakkor a tanárok adminisztratív terheit és az azokkal összefüggő, az iskolai nap zavaró tényezőit csökkenteni kell, hogy a felszabaduló időt is tanításra, illetve tanulásra lehessen fordítani. Egyúttal javasolták a tanári fizetések rendezését, de a fizetésemelést a szakmai versenyképesség, az igényre való érzékenység és a teljesítmény alapján differenciálva hajtanák végre. A fizetést, az előléptetést, a címek használatát és a meghosszabbítást egy hatásosabb értékelési rendszerhez kötnék, amelyben össze lehet hasonlítani a tanárokat, a kiemelkedőket megjutalmazva, az átlagosakat bátorítva, és a gyengéket javításra serkentve, vagy elbocsátva.

A jelentés a tőkés nyugati világ leggazdagabb és technológiailag legfejlettebb országát kívánja mozgósítani az oktatás társadalmi és gazdasági reformjára, abból kiindulva, hogy az USA vezető szerepét a tőkés világban csak akkor tudja megőrizni, ha a felnövekvő nemzedék tudásszintjét erőteljesen növeli.

W. I.

A

B



Ezek a plakátok a mezőgazdasági és ipari intézmények falain kívánják szolgálni a közületi energiatakarékosság ügyét.

Tessék választani!

Az alábbi kupon ellenében díjmentesen az Önök által megadott címre érkeznek.

INTÉZMÉNYÜK NEVE:

PONTOS CÍME:

ÜGYINTÉZŐJÜK NEVE:

MELY PLAKÁTOKRA TARTANÁK IGÉNYT?

DARAB A DARAB B DARAB C DARAB D

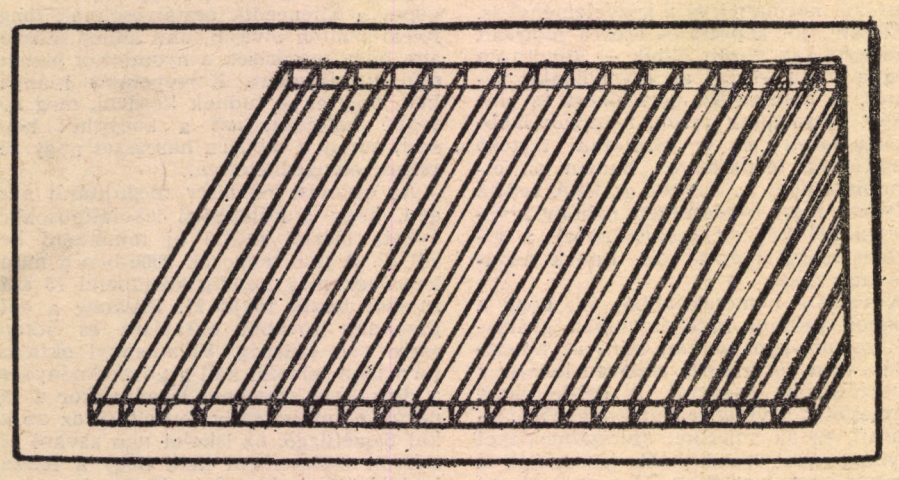
A kupont
a MAHIR ENERGIA-PLAKÁT
BP. 9. Pf.:76/a.1450 címre kérjük küldeni.

C

D

Dobozgyártáshoz,
álmennyezethez és dekorációs célokra
is alkalmas a polietilén

cartonplast lemez



1600×2000×4,5 mm-es és
1600×2000×3,5 mm-es méretben,
fedett fehér, citromsárga, narancssárga, világos zöld,
világos kék és korallpiros színben,
raktárról, azonnal beszerezhető.

Agroker
Kecskemét, Halasi út 29. 6000
Telefon:/76/ 20-485.
Telex: 26-230.
Ügyintéző: Farkasné.

Kérjen részletes tájékoztatót!

PARTNEREK VAGYUNK

ezekre is:

porlasztva szárító berendezések tervezésére, gyártására és szerelésére

(a berendezésen vegyes vérpor, gyógyszerpor, plazmapor, növényi extraktumok porai, tojás- és levesporok, festékporok stb. készíthetők),

szörpadagoló automaták gyártására és szerelésére

(szódavíz-, szörp- és üdítőital-automaták, tej- és gyümölcslé-adagoló automaták),

oldószer-visszanyerő berendezések gyártására és szerelésére

(a visszanyert oldószer minősége változatlan, ismételt felhasználásra közvetlenül alkalmas).

GÁBOR ÁRON GÉPGYÁR
Budapest VIII., Asztalos Sándor u. 9–12. 1087
Telefon: 144-423.

LATIN-AMERIKA

KÜLSŐ SEGÍTSÉGRE VÁRVA

A gazdasági elemzők figyelmének középpontjában ma a latin-amerikai kontinens áll. A földrész három országának jelenlegi adósságállománya — Brazília, Argentína és Mexikó — kiteszi éves exportja 300 százalékát. Bár a gazdaságtörténet ismert hasonló eseteket — ilyen rátát mutatott fel a múlt század nyolcvanas éveiben az Egyesült Államok is, és azonos nagyságrendű az adósság viszonya a kivitelhez néhány délkelet-ázsiai ország esetében — a latin-amerikai országok Délkelet-Ázsiánál *kevésbé exportorientáltak.* Míg a kivitel súlya a bruttó nemzeti termékben Dél-Koreánál 44 százalék, addig ugyanez a mutató Brazília és Mexikó esetében 18, illetve 17 százalék.

Latin-Amerika rendkívüli életképességét bizonyítja viszont, hogy a legnagyobb adósságterhet viselő hat ország — Argentína, Brazília, Chile, Mexikó, Peru és Venezuela, összesen mintegy 300 milliárd dolláros állománnyal — folyó fizetési mérlegük deficitjét az 1981-es 33 milliárd dollárral szemben tavaly 4 milliárd dollárra tudták leszorítani. Igaz, a javulást csak kis részben idézte elő az export bővülése, az jórészt a *behozatal drasztikus és adminisztratív visszafogásából* származott.

Argentína és Chile például a megelőző évhez képest már 1982-ben mérsékelte importja volumenét 42, illetve 45 százalékkal, 1983-ban azonban még ehhez a szinthez mérve is további 15-20 százalékos megtakarítást eszközöltek. Hasonló képet mutatnak a statisztikák más eladósodott latin-amerikai országban is. Venezuela tavalyi behozatala kevesebb, mint fele volt az 1982-es szintnek, míg a brazil külkereskedelemben 1983-ban 8,5 százalékos exportbővülés áll szemben a 20 százalékos importcsökkenéssel.

Nyilvánvaló, hogy e térség behozatalának ilyen mértékű és hirtelen visszaesése nemcsak az érintett országok gazdasági stabilitásának okozott kárt, hanem az egész világkereskedelmet is hátrányosan érintette. Valószínűleg ez a magyarázata annak, hogy — legalábbis eddig — a „hatok" nem csupán átütemezni tudták adósságállományukat, hanem — bár különböző mértékben — *új forrásokhoz* is jutottak. Tévedés volna ugyanis azt hinni, hogy Latin-Amerika a jelenlegi pénzügyi helyzetében nem importálna vagy nem foglalkozna fejlesztési tervek megvalósításával. A közelmúltban tették például közzé azt az elképzelést, hogy Brazíliában 300 millió dolláros beruházási költséggel vízi erőművet is létesítenek.

Az import drasztikus mérséklése a hat ország *gazdasági növekedése ütemét* érezhetően kedvezőtlenül befolyásolta. Közülük egyedül Argentína tudta bruttó nemzeti termékét reálértékben növelni — pontosan egy százalékkal. Chile esetében a csökkenés félszázalékos volt, Venezuelánál már meghaladta a 2 százalékot, míg Brazília és Mexikó esetében a visszaesés 4,0—4,5 százalékot tett ki. A perui GNP-zuhanás (11,5 százalékos) alighanem a latin-amerikai kontinensen sem mindennapos. Ezek voltak a tavalyi adatok, miközben — például — Mexikóban 1978—81 között éves átlagban 8,4 százalékkal növekedett.

Végeredményben a *külső egyensúly javulása* a hat latin-amerikai országban azzal járt, hogy a belső feszültség nőtt, a társadalmi problémák kiéleződtek. Hozzájárult ehhez, hogy az infláció üteme ebben a térségben továbbra is világrekordszinten van. A költségvetési kiadások reálértékben való csökkentése a gyakorlatban azzal járt, hogy az egyes csoportok „vetélkedtek" annak érdekében, hogy saját részüket az állami juttatásokból a korábbi szinten fenntartsák. Másik oldalról az import radikális mérséklése felerősítette belföldön az áruhiányt és a pénztulajdonosok versenyét a termékekért.

Mindezek együttes következménye, hogy az áremelkedés üteme az argentin statisztika szerint 430 százalékos, a brazil fogyasztói árindexemelkedés 210 százalék, Perué 125 százalékos, míg Mexikó sikeresen visszaszorította saját inflációját a 80 százalékos szintre.

És ezek még azt hitték, nagyobb biztonságban lesznek, ha összetömörülnek . . .
(International Finance Review)

Miközben tavaly a hat ország kereskedelmi mérlege 33 milliárd dolláros többlettel zárult, a kamatfizetések ezt 4 milliárd dolláros folyó fizetési mérleghiányra változtatták. (Ezért is gyűltek össze a latin-amerikai adós országok 1983 végén, hogy kérjék a legnagyobb hitelezőket — elsősorban az amerikai bankokat a tartozásaik visszafizetésének méltányosabb kezelésére.) Idén a mérleg egyenlege várhatóan 27 milliárd dolláros többlet lesz. 1984-ben a hat jelentős latin-amerikai ország importja több éves csökkenés után először ismét nő, mégpedig jelentős mértékben, 25 százalékkal. Ez is az egyik oka annak, hogy az idén az előrejelzések szerint a gazdasági növekedés ütemének némi gyorsulása várható, fellendülésről azonban változatlanul nem lehet majd beszélni.

A jelek szerint a főbb latin-amerikai országok a növekedési ütem szempontjából csoportokra oszthatók majd. Argentína, Chile, Mexikó, Venezuela és Kolumbia esetében élénkülés várható, míg Brazília, Equador és Bolívia változatlanul a recesszióval küzd. Latin-Amerika gazdasági helyzetének javulásához alapvetően *négy* külső tényezőre lenne szükség: erőteljes fellendülésre a fejlett tőkés országokban, alacsonyabb kamatlábakra, tőkebeáramlásra és visszaszoruló protekcionizmusra.

g. — sz.

A KGST-együttműködés új formái*

A KGST-ben az integrációs folyamat fejlődésének alapja volt és egyelőre marad a Szovjetunió által szállított energiahordozók és nyersanyagok cseréje az európai szocialista országok késztermékei ellenében. Ez azonban korlátozza, hogy az integrációs folyamatba teljesebben bevonják a szocialista államok és elsősorban a Szovjetunió hatalmas ipari, tudományos és műszaki potenciálját.

A szocialista gazdasági integráció időszakában körülbelül 20 ezer tudományos eredmény született sokoldalú együttműködésben. A legfontosabb tudományos-műszaki fejlesztési irányok területén 63 koordinációs központ, egy sor közös intézet, laboratórium alakult. Több mint száz sokoldalú egyezményt kötöttek különböző problémák közös megoldására, és ugyanannyit a tíz-tizenöt éves hosszú távú együttműködési célprogramok keretében. Kialakult a nemzetközi tudományos és műszaki információs rendszer, egyezmény született az egységes KGST-szabványokról, bővült az együttműködés a tudományos káderek képzésében, illetve a tudományos műszergyártásban.

Ugyanakkor azonban nem sikerült fordulatot elérni az együttműködés *hatékonyságának* a javításában. A több mint 4000 alapkutatási és alkalmazott kutatási problémában együttműködő mintegy háromezer nemzeti kutatószervezet lényegében a hagyományos koordinációs formákat alkalmazza. A nagyobb eredményeket ígérő formák — *a szerződéses kooperációs és a közös kutatás* — egyelőre igen szerény helyet foglalnak el: még kevéssé elterjedtek a közös laboratóriumok, tudományos-termelési egyesülések. A tudományos és műszaki együttműködésben a kooperáció aránya egyelőre nem haladja meg a *10 százalékot.* A hatékonyságot kedvezőtlenül befolyásolja, hogy a kutatási-fejlesztési együttműködés szervezetileg-gazdaságilag elszakadt a termelési, beruházási és a kereskedelmi együttműködéstől, lassú az eredmények bevezetése, fejletlenek az önelszámolási és a szerződéses kapcsolatok.

A műszaki-tudományos eredmények a nemzeti vagyon fontos alkotóelemei, melyeket körültekintően kell hasznosítani, mind nemzeti, mind integrációs keretek között. Ezért intenzív módon tovább kellene fejleszteni a kereskedelmi és velük összefüggő kooperációs ügyeletek tervezési, szervezeti és önelszámolási formáit. Az összehangolt politikának a műszaki-tudományos csere valamennyi irányára ki kell terjednie.

Ma a kooperációs kapcsolatok terén a figyelem középpontjába a minisztériumok és a vállalatok kerülnek. E területen jogaik az utóbbi időben gyakorlatilag valamennyi KGST-országban jelentősen bővültek, bár nem mindig egyforma mértékben. A közvetlen kapcsolatok képezik az összehangolt politika keretében folytatott műszaki-tudományos és termelési kooperáció fejlesztésének fő irányát.

A KGST-tagországok gazdasági együttműködésének fontos eleme a *termelési szakosodás és kooperáció.* A hetvenes években mintegy 120 sokoldalú és több mint 1000 kétoldalú termelési szakosodási és kooperációs megállapodást kötöttek. A KGST-tagországok között ezek alapján lebonyolított kölcsönös áruszállítások értéke az 1970. évi 330 millió rubelről 1980-ra 25 milliárd rubelre emelkedett.

Az elért eredmények ellenére a gyártásszakosítás méretei még nem kielégítőek. Ugyanakkor ma még főleg az úgynevezett *végtermékkel* kapcsolatos szakosodás fejlődik, melynek lehetőségei és gazdasági előnyei viszonylag korlátozottak. A lényegében korlátlan lehetőségekkel rendelkező és leghatékonyabb — az *alkatrészek és részegységek* gyártására irányuló és technológiai — szakosodás részaránya a szállításokon belül mindössze 15 százalék.

A szakosodás nagyrészt a már *korábban beindított* termelés bázisán fejlődött, amelynek műszaki-gazdasági paraméterei nemegyszer elmaradnak a világszínvonaltól. Ugyanakkor a korszerű technikával kapcsolatos növekvő igényeket a KGST-tagországok egyre nagyobb mértékben tőkés import útján elégítették ki, és így *növekedett a tőkés import aránya* teljes gép- és berendezésimporton belül. Az aláírt megállapodások ma még kevés figyelmet fordítanak a szakosodás keretében gyártott termékek műszaki színvonalának tökéletesítésére, az ehhez szükséges műszaki-tudományos együttműködés fejlesztésére. Ez viszont az elért műszaki színvonal konzerválásához vezethet.

A gyártásszakosítás, különösen pedig a termelési kooperáció tervezési, szervezeti és gazdasági oldalai még jelentős mértékben elmaradnak a követelmények mögött. A vállalatok közötti hatékony és állandó termelési-műszaki együttműködés kialakulását akadályozza a *horizontális kapcsolatok* fejletlensége, valamint az, hogy ma még elsőbbséget élveznek a *rövid távú megoldások.* Kedvezőtlen hatással van a kapcsolatok fejlődésére továbbá, hogy eddig még nem sikerült kidolgozni a részegységek és az alkatrészek árképzési rendszerét. Azok a nagykereskedelmi árak, amelyeken az exportált és az importált termékeket elszámolják, eltérnek a világpiaci árakon alapuló szerződéses áraktól, amelyek alapján a KGST-tagországok közötti elszámolások történnek.

A termelési kooperáció előnyei nyilvánvalóak. Nem kétséges, hogy ennek a megszervezése több erőfeszítést igényel. Megköveteli, hogy a felek célprogramos módszerek és közös tervezés alapján hangolják össze együttműködésüket, ami viszont szükségessé teszi a közvetlenebb kapcsolatok megvalósulásáért való kölcsönös felelősség növelését.

— mj —

*A Kommunyiszt 1983/18. számában megjelent cikk alapján.

KÖRKÉP

SZOVJETUNIÓ

ÚJ GÁZVEZETÉKEK

Befejezéséhez közeledik annak az új, 3020 kilométer hosszú gázvezetéknek az építése, amely a szibériai *Urengojból* kiindulva a Szovjetunió európai részében végződik. Építési üteme felülmúlja a Szibériát Nyugat-Európával összekötő gázvezetékét is: már csak egy 200 kilométeres szakasz csöveinek összehegesztése szükséges az „Urengoj 1-es központ" elnevezésű vezeték teljes hosszában való lefektetéséhez.

Ez utóbbi befejezése után — a már elkészült négy vezetéket is számításba véve — már öt működik majd abból a hat gázvezetékből, amelyeket a jelenlegi ötéves tervidőszakban előirányoztak. Ezek teljes hossza mintegy *20 ezer kilométer,* beruházásukra pedig *25 milliárd rubelt fordítanak.* Valamennyi üzembe helyezése után e vezetékeken a nyugat-szibériai gázmezőkről — nem számítva a hatalmas jamburgi gázlelőhelyet — 24 óra alatt csaknem *egybillió köbméter* földgáz juthat majd el a belföldi és más európai felhasználókhoz.

NEMZETKÖZI LÉGI KÖZLEKEDÉS

ÚJ AIRBUS

Az Airbus Industries, amely Franciaország, Nagy-Britannia és Spanyolország közös vállalkozása, az elmúlt napokban döntést hozott egy új, A—320 típusjelzésű utasszállító repülőgép kifejlesztéséről. Az új, kétmotoros, 150 férőhellyel rendelkező, a jelenleg gyártott A—300 és A—320 típusoknál gazdaságosabb gép kifejlesztését és 1988-ra tervezett forgalomba hozatalát annak figyelembevételével határozták el, hogy 1988-tól a légitársaságoknak — számítások szerint — várhatóan 3500 új, közép- és rövid hatótávolságú repülőgépre lesz szükségük elavult gépparkjuk fokozatos lecseréléséhez.

A nyugatnémet kormány — amely eddig már több mint 3 milliárd márkát fordított az Airbus-program finanszírozására — az elmúlt napokban 1,5 milliárd márka összegű kamatmentes hitelt hagyott jóvá az új típus kifejlesztésében való hozzájárulásra. E célra a British Aerospace 600 millió dollárnak megfelelő támogatást kért a brit kormánytól. A vállalkozás vezetői azonban bejelentették, hogy az A—320 kifejlesztését e támogatás elmaradása esetén is megkezdik, esetleg nyugatnémet és francia tőke pótlólagos bevonásával.

JUGOSZLÁVIA

JAVULÓ PÉNZÜGYI HELYZET

Az év első hónapjában Jugoszlávia kereskedelmi mérlege — az export 37 százalékos növekedése és az import 17 százalékos csökkenése következtében a tavalyi januárhoz viszonyítva — *133 millió dollár* többlettel zárult. Különösen erőteljesen, 54 százalékkal nőtt a konvertibilis valutájú piacokra irányuló kivitel, miközben az olajimport háromszor kisebb volt az egy évvel korábbinál. Ugyanakkor az ipari termelés *4,2 százalékkal* haladta meg az 1983. januári szintet, s az átlagnál gyorsabb ütemben emelkedett a hajóipar és a közlekedési eszközök termelése, valamint a színesfém-feldolgozás.

A kezdeti eredmények alapján a jugoszláv gazdasági szakértők abban bíznak, hogy az idén sikerül további előrehaladást elérni az ország külgazdasági és pénzügyi helyzetének javulásában. Amíg ugyanis a kereskedelmi mérleg deficitje 1982-ben még több mint 3,5 milliárd dollárt tett ki, 1983-ban már csak 1,8 milliárdot, sőt az év vége felé már sikerült valamelyes többletet elérni.

A külkereskedelmi mérleg javulása azért is nagy jelentőségű, mert Jugoszlávia idei adósságszolgálatának összege mintegy *5 milliárd dollár.* Mint arra illetékes helyen rámutattak, rendben történik a külföldi hitelek törlesztése, s a Nemzetközi Valutaalappal folyó tárgyalások során szóba se kerülnek olyan feltételek, amelyek az ország függetlenségét érintenék. Ugyanakkor — a Jugoszláv Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank adatai szerint — Jugoszláviának 2,5 milliárd dollár összegű, legkésőbb 1990-ben esedékes *követelése* áll fenn mintegy 60 országgal szemben. Adósai 1990-ig évente átlagosan mintegy 350 millió dollárt fizetnek vissza, de az idén és jövőre ennél nagyobb összeget.

BIZONYÍTÁSI KÉNYSZERBEN

Minden tiszteletem azoké a kutatóké, akik a tudományos élet egyes képviselőinek esetleges rosszallását is vállalva, a *valós* élet, *valós* tényeinek *valós* szereplők által megélt értelmezésével bíbelődnek, hosszú beszélgetésekből és a mindennapok dokumentumaiból igyekeznek összerakni a vizsgált esetet. Empirikus kutatások ezek, a végterméket *esettanulmányoknak* nevezzük. Örvendetes, hogy a közgazdász kutatók egy csoportja éppen ezt a kutatási módszert, megközelítést választotta, és eredményeit többé-kevésbé rendszeresen publikálja is. Legutóbb *Tárnok Éva* „Vállalat állandó bizonyítási kényszerben" című könyve jelent meg, az Időszerű közgazdasági kérdések könyvsorozatban, a Közgazdasági és Jogi Kiadónál.

Az eset: a magyar turbinagyártás története a 40-es évek végétől 1980-ig. A színhely nemcsak a Láng Gépgyár, a turbinák hazai előállítója, hanem a gazdaságirányítás megannyi közhivatala, némi túlzással, e hivatalok dolgozószobái és folyosói. A téma némi *talánnyal:* ha igen, akkor miért nem, ha nem, akkor miért igen. A talány feloldása: ha kell az országnak a turbinagyártás, akkor a gazdaságirányítás sok-sok intézménye többnyire miért akadályozta azt. Ha pedig nem szükséges, akkor miért nem születtek erre vonatkozó, egyértelmű döntések, sőt miért kapott a turbinagyártás időnként felső szintű bátorítást. Az eset furcsasága — feltehetően a szerző számára is, de az olvasó részére mindenképpen — az, hogy adva van egy termék, amelyen 1968 táján először igyekezett a gazdaságirányítás kipróbálni az importversenyt, miközben a turbina — különböző, itt most nem részletezendő okok miatt — a legpiacibb országokban is bizonyos iparpolitikai védelmet élvezett. Tévedés ne essék: a szerző egyértelműen *az okos importverseny mellett áll* — legalábbis a szövegösszefüggésekből ez derül ki —, csak éppen azt a turbinánál nem tartotta kívánatosnak. Nos, az erre utaló érvelésével, elvileg egyetérthetünk, a könyv néhány további részletével azonban már gondunk akad.

Fenyegetett lét

A könyv a címét onnan nyerte, hogy a Láng Gépgyár az elmúlt 30 évben azon kevés gyárak közé tartozott, amelynek létét, legalábbis a turbinagyártás szükségességét — még a direkt irányítási rendszerben is — állandóan bizonyítani kellett. Ezzel szemben más vállalatok vagy beletörődtek a negatív felsőbb szintű döntésekbe, vagy pedig bőséges forrásokat kínáló központi fejlesztési programokhoz csatlakoztak, ezzel a létük, fennmaradásuk sohasem vált kérdésessé. A Láng magatartása tehát lehet dicséretes is. A szerzőnek is megtetszhetett ez a vezetői makacsság, ezért — saját olvasatom szerint — ő is állandó bizonyítási kényszerbe került, elsősorban azért, hogy megmutassa: miért kell, miért szükséges Magyarországon a turbinagyártás.

A hazai traktorgyártás esete jutott eszembe, amelynek fenntartását annak idején ugyanezekkel az érvekkel igyekeztek megvédeni. (Gyártási hagyomány, saját fejlesztési eredmények, a mezőgazdaság termelési biztonsága, egyáltalán a hazai mezőgazdaság kitűnő referencianyújtó képessége, az akkori rubelszorzók torzításai stb.) Több mint tíz évvel a VÖCSI megszűnése után láthatjuk, hogy először is a magyar mezőgazdaság igényeivel a gyár nehezen tudott volna megbirkózni, a magyar mezőgazdaság pedig nem roppant össze a hazai traktorgyártás megszűnése következtében. Feltehetően ez a hevenyészett összehasonlítás sántít, de talán ellenpéldának nem rossz.

Maradjunk azonban a turbináknál, és a szerző által nyújtott információknál. Ugyanis a könyv — és a szerző — tisztessége abban is fellelhető, hogy azok az érvek, információk is fellelhetők a műben, amelyek egy másik olvasatot, a szerző szándékával ellentétes következtetést is kínálnak. A bizonyítási, helytállási kényszert akár elnevezhetjük a gyártmányszerkezet megváltoztatásától való félelemnek is. A magyar iparra ugyanis ez jellemző. Vagy a könyv 62—64. oldalán leírtak a Ganz Villamossági Művekről kicsit azt sugallják, hogy a GVM vezetése ügyeskedett, de legalábbis jól taktikázott, és így kevesebb gondja keletkezett, no meg sorsát a gyárból az államigazgatásba került szakemberei segítették. Míg a Lángra ugyanez nem igaz. De ez úgy is felfogható, hogy a Láng a vállalati alkalmazkodás vizsgáján megbukott. Ezúttal nem a piaci viszonyokhoz való alkalmazkodásra gondolok.

A dömping értelmezése

Mindez nem változtat azon a tényen, hogy a szerző „bizonyítási kényszerében" némely ténytől eltekint, némely adatot egyoldalúan kezel. Talány számomra, hogy *egyedi termék esetén* — mint amilyen a turbina — miért elfogadhatatlan a dömpingár. Nem érdemes itt a dömping fogalmáról, vagy mint a szerző nevezi „irreálisan" alacsony árról vitát nyitni. Egy tény, hogy a *megrendelő* szemében az alacsony ár — ha az nem műszakilag alacsony minőséget képvisel, amely kizárja az ügylet létrejöttét — igen kívánatos. Nos, véleményem szerint a turbina esetében ki kell használni azt, ha valamelyik szállító hajlandó valamilyen megfontolásból, meglepően alacsony áron szállítani. Hogy a dömping célja a hazai konkurrens tönkretétele? Hangsúlyozottan egyedi termékek esetén, mint a turbina, vélhető, hogy bizonyos időszakonként — túlkínálat esetén — mindig található a piacon olyan szállító, amelyik hajlandó „irreálisan" alacsony áron eladni. Ez a helyzet pedig a vevőnek kedvező. (A 102. oldalon említett NSZK-beli hasonlat a hajógyártás vonatkozásában például ma már nem állja meg a helyét, mert bebizonyosodott, hogy a dömpingár ellensúlyozása szubvenciókkal, még kiátástalanabb helyzetbe hozta a nyugatnémet hajógyártást, s ma már csupán foglalkoztatáspolitikai okok következtében kerül az ügy a tartományi és szövetségi kormányok „asztalára".)

És ha már a nemzetközi összehasonlításnál tartunk, felemlíthető, hogy a szerző sok országot felsorol, ahol a turbinagyártás létezik, sőt, olykor még állami támogatást is kap. (Angliát illetően ma már esetleg a múlt idő használata lenne pontosabb.) De azt nem tudjuk meg a könyvből, hogy Ausztriában, Hollandiában, Finnországban vagy Dániában hogyan léteznek az erőművek turbinagyártás nélkül. Ám ha a gazdálkodási különbségeket is figyelembe vesszük, akkor még mindig ott találjuk Bulgária példáját. És ne azt vegyük mintának, hogy az autarkiára való törekvés jegyében a háború utáni állapothoz képest több szocialista ország is kiépítette saját turbinagyártását. Inkább az ebből adódó szituációt kell kihasználni, és akkor, ami még maradt az egykor híres magyar turbinagyártásból, azt más, kevésbé érzékeny árucsoportban kell(ene) hasznosítani. Számomra ez a tanulsága Tárnok Éva érdekes, sok munkával és műgonddal megírt könyvének.

Breitner Miklós

VISSZALAPOZÁS

Kritikus év 1983 a Láng Gépgyár életében is. Az előzményekhez itt is tudni kell, hogy a Láng turbinagyártását a svájci BBC konszern licencére alapozta, s emellett a KGST-szakosodási megállapodás szerint a Lángnak is joga van gyártani az 500 megawattos turbinákat. (Persze, más szocialista országoknak is.) Eddig sem külföldön, sem itthon *nem tudtak eladni egyetlen ilyen turbinát sem.* Nincs rá kereslet, ezt tudomásul kell venni. A Paksi Atomerőmű első blokkjában is 220 megawattos szovjet turbinák működnek. A Láng ennek tenderjére késve, lassan reagált. S bár a nagyvállalat kétségbeesett erőfeszítéseket tett, hogy legalább az atomerőmű következő blokkjainál vegyék figyelembe ajánlatát, ez sikertelen maradt. Elsősorban azért, mert az általa javasolt konstrukció tőkés importtartalma elfogadhatatlanul magas volt.

Közben kisebb tőkés üzletek után, tavaly exportbevétele a turbinákból egymillió dollárra csökkent, *kapacitása kihasználatlan.* A piacról való kiszorulásban az is közrejátszott, hogy a testvérvállalat, a Ganz Villamossági Művek újabb exportügyleteihez nem tudott kapcsolódni: a GVM — saját szemszögéből értékelve, teljesen logikusan — inkább a tőkés partnerekkel közös vállalkozásokba kezdett. Ennek oka az is, hogy a külföldi turbinagyártók a Lángénál olcsóbb ajánlattal csatlakoztak az üzletekhez, nem is beszélve a határidőkről... De nem lényegtelen: az utóbbi egy-két évben már nyerésre álltak két nagyobb tenderen, s végül azért estek ki, mert a megrendelő elfogadhatatlannak találta a hazai referenciaüzem hiányát! Ennek ellenére gazdaságilag úgy-ahogy talpon maradtak, ami — mint mondani szokták — „az életre kevés, a halálra sok".

(Figyelő, 1983. 6. sz.)

VEGYITERMÉK-KERESKEDELEM

Változatlanul nagy a kínálat

A Chemolimpex tavaly eredményes évet zárt: 60 milliárd forintos forgalmat bonyolított le. A rubelelszámolású *export* forintértéke 32,1 százalékkal múlta felül az 1982. évit, ebben a relációban az *import* 12,4 százalékkal *nőtt.* A konvertibilis kivitel forintértékben 16,9 százalékkal, az import 14 százalékkal emelkedett. Erre az évre a rubelelszámolású export 9,5 százalékos, s a behozatal 13 százalékos növekedésével számolnak. Konvertibilis exportjuknál mintegy 6 százalékos növekedést, importjuknál pedig nagyjából a tavalyi behozatal szinten tartását tervezik.

A Chemolimpex *idei programja* két körülményre épül. Egyrészt háromévi pangás után végre az *élénkülés jelei mutatkoznak a vegyiparban.* Mindemellett 1984-ben is a vevők uralják a piacot, a kínálat változatlanul nagy, s az eladók pozíciója nehéz. A másik ok: ígéretes eredményeket hoztak azok a kezdeményezések, amelyeket a hatékonyabb piaci munka érdekében tettek idehaza és külföldön.

Érdemes közelebbről is vizsgálni, hogy a Chemolimpex termékínálata tükrében milyenek az értékesítés kilátásai az idén. A vállalat főbb kiviteli cikkei *a nitrogén műtrágyák, az aromás termékek, a PVC-por, a polipropilén és a növényvédő szerek.* A nitrogén műtrágyák tavaly a konvertibilis export 26,7 százalékát alkották, eladásuk 6,1 százalékkal nőtt. Az idén szeretnék kihasználni a tapasztalható — bár ma még igen enyhe — keresletélénkülést (aminek tartóssága nagymértékben az Egyesült Államok felhasználásától függ), s főleg a komplex műtrágyáknál már kisebb áremelkedést is remélnek. A nitrogén műtrágyáknál hatóanyagban számolva 12,8 százalékos, a komplex műtrágyákból 23,6 százalékos kivitelnövekedést terveznek. Nem ennyire kedvező az összkép az aromás termékeknél. Ezekből tetemes a túlkínálat, s kisebb *árlemorzsolódás* is tapasztalható. Ezzel együtt forgalombővüléssel kalkulálnak. Polipropilénből jelentős a többletkínálat, ráadásul néhány új kapacitás is belép a Távol-Keleten és Európában. Ennek ellenére szeretnék a kivitelt mintegy két és félszeresére növelni, amit a rendelkezésre álló árualapok oldaláról a Tiszai Vegyi Kombinát évi 40 000 tonnás kapacitású új polipropilén üzeme tesz lehetővé. A növényvédő szereknél több mint 9 százalékos kivitel-gyarapodást remélnek. S végül új és jelentős exportfeladatot jelent a Dunai Kőolajipari Vállalat katalitikus krakkoló egységének 1984. II. negyedétől induló termelése.

A Chemolimpexet szoros kapcsolatok fűzik a termelőkhöz. *Hét közös irodát* tartanak fenn a nagy ipari és TEK-vállalatokkal. Ezek: az olefiniroda a Tiszai Vegyi Kombináttal, a PVC-iroda a Borsodi Vegyi Kombináttal és a Hungária Műanyagipari Vállalattal, a fotóiroda a FORTE-val, a műbőriroda a Graboplasttal, a műtrágyairoda a Péti Nitrogén Művekkel, az aniliniroda az Anilin Festék- és Vegyianyagforgalmi Vállalattal, s végül a legfrissebb megállapodás: társasági szerződés a VEGYTEK-kel. A közös irodák élén igazgató tanács áll, amely rendszeresen vizsgálja a piac, a hazai és külföldi igények alakulását és *üzletpolitikai döntéseket* is hoz. Ez az együttműködés versenyképes, a piaci igényeknek megfelelő termékek felkutatását, mielőbb termelését, importmegtakarítási megoldások kidolgozását szolgálja. Ebbe a munkába a Chemolimpex nemcsak kereskedőtapasztalatával, de *pénzzel is* beszáll: fejlesztési alapjából tavaly 12,3 millió forint fejlesztési kölcsönt adott hazai partnereinek, s jelenleg további 38 millió forint a szerződéskötés állapotában van.

Az egyik legérdekesebb vállalkozása a Chemolimpexnek az úgynevezett *kisvolumenű termékek* felkutatása. Kisebb vállalatokkal, szövetkezetekkel, kisiparosokkal építettek-építenek ki kapcsolatot, s az eredmények máris figyelemre méltóak. Tavaly mintegy egymillió dollár értékű exportot bonyolítottak le ezekből, s két és fél milliló dollár értékű importmegtakarítást értek el. A kapcsolatokat két csatornán keresztül alakítják ki: egyrészt a KKM *megyei kiküldötteivel* konzultálnak rendszeresen — már 13 megyében tevékenykedik ilyen kiküldött; másrészt a szövetkezeteket, kisiparosokat keresik fel. Így például különféle korróziógátló vegyszerekből 6,5 millió forint, textilipari binderből 50 millió forint értékű mennyiséget adtak el külföldön, a Polimer Műanyag Szövetkezet termékeivel pedig 38,4 millió forint értékű importot váltottak ki. Ezt a tevékenységet a Chemolimpexnél egy team koordinálja.

A Chemolimpex az eredményesebb munka érdekében belső szervezeti reformot is végrehajt. Megkezdődött *az árufőosztályok önelszámolási rendszerének* a kiépítése. A cél az, hogy azok valóban gazdálkodó egységekké váljanak, lássák a bevételeket és a kiadásokat. 1983 a *belső szervezeti reform* kimunkálásában csak a kezdeti, a kísérleti év volt, a tapasztalatok értékelését követik a további lépések.

Kocsi Margit

LIPCSEI TAVASZI VÁSÁR

Száz országból 9000 kiállító

„A szabad világkereskedelemért és a műszaki haladásért" mottó jegyében kerül megrendezésre március 11—17. között a *lipcsei tavaszi vásár,* amelyen mintegy 100 ország 9 ezer kiállítója vesz részt — mondotta keddi sajtótájékoztatóján *Walter Mackowski,* az NDK kereskedelmi tanácsosa. A vásár egyik célja a tudományos és műszaki eredmények cseréjének előmozdítása. A kiállítók kínálatában jelentős az aránya a *találmányoknak és licenceknek, a know-hownak, a consulting és a tervezés,* valamint a *munkaerő kiképzésére* vonatkozó ajánlatoknak.

Magyarország hagyományos kiállító a lipcsei tavaszi vásáron. Az NDK 8-9%-kal részesedik Magyarország külkereskedelmi forgalmából, s ezzel kereskedelmi partnerei között *a harmadik* helyen áll. Magyarország is egyre jelentősebb szerepet játszik az NDK külkereskedelmében, 6-7%-os részesedéssel a *negyedik* helyet foglalja el. Az idei vásáron 45 magyar kiállító 3600 m^2-en mutatja be beruházási és fogyasztási termékeit.

A lipcsei vásár történetében először a 7-es vásári csarnokban központi *ajánlatstandot* nyitnak, ahol felvilágosításokat adnak és kapcsolatokat közvetítenek. Tematikája: „Az Ön problémája — a mi megoldásunk; ismeretek, technológiák és teljesítmények az NDK-ból".

Az NDK célja az, hogy a Magyarországgal 1983. december 16-án aláírott éves jegyzőkönyv alapján *a vásár befejezéséig szerződésben lekösse* az 1984. évi teljes exportot és importot. (Eddig az 1984. évi export és import 80 százalékára kötöttek magánjogi szerződést.) Ezen felül a gépgyártásban és az elektrotechnika-elektronika ágazatban már 1985-re is szerződéseket kívánnak kötni a partnervállalatok.

Az NDK nehézgép- és berendezésgyártó vállalatai számos *újdonságot* állítanak ki. Egyebek között idomacélvágó és gyorskötélsodró gépeket, mobil aprítóműveket és osztályozóberendezéseket. A szerszámgépipari kombinátok első alkalommal mutatnak be *megmunkálóközpontokat* és *gyártóegységeket* különböző munkadarabok megmunkálására. Március 15-én és 16-án rendezik meg a „Hatékony építés" című szimpoziont, amely az új és a továbbfejlesztett építőipari gépekkel, új építőanyagokkal, és a korszerű építési technológiákkal foglalkozik. A szimpozionon a magyar vállalatok három szakelőadással vesznek részt.

(z.)

84. febr. 23.

...sztesek az ipari ...eskedelmében

felzárkózott az NSZK és az USA mögé. A *francia* exportpozíciók a hetvenes években már tükrözik a gazdaság hosszútávú strukturális merevségének, vedettségének következményeit. Ugyanakkor a repülőgépiparban, a hadiipari és a vegyianyagexport terén elért eredmények még ellensúlyozták, a hagyományos könnyűipari termékek, valamint irodagépek, elektromos gépek területén a piaci pozíciók lemorzsolódását.

A kis országok helyzete

A vezető OECD-országoktól eltérően általában kedvezőtlenül alakultak a hagyományosan iparosodott *kisebb nyugat-európai országok* — Svédország, Dánia, Norvégia, Hollandia, Belgium, Svájc — pozíciói az ipari termékek kereskedelmében. Míg 1973-ban ezekre az országokra jutott az OECD ipari kivitelének több mint 20 százaléka, 1980-ban már csak alig 17 százaléka. Ugyanakkor a történelmi megkésséssel iparosodó nyugat-európai kis országok — Ausztria, Finnország, Spanyolország, Görögország, Portugália és Írország — aránya 4,7 százalékról 5,6 százalékra nőtt.

A nyugat-európai kis országok *gépipari kivitelének* túlnyomó részét szolgáltató öt ország, Svédország, Belgium, Hollandia, Svájc, Dánia súlya 1973 óta egyértelműen csökken az OECD-országok gépipari kivitelében. E tendencia igen élesen jelentkezett több iparág — köztük például az irodagépek, a számítógépek, a távközlési berendezések és az orvosi műszerek — termékexportjában. Ezt a térvesztést csak kevéssé ellensúlyozzák a megkésve iparosodó országok, mint például Spanyolország, Írország, Finnország gépexportjának látványosabb eredményei.

Figyelemre méltó viszont, hogy a kutatás-fejlesztés- és szakképzettség-igényes ágazatok közül elsősorban a *gyógyszeriparban* javult a kis országok piaci helyzete. A fejlett tőkés országok gyógyszerkivitelének csaknem kétötödét adják az európai kis országok. S a jelek szerint e szektorban volt a leggyorsabb ütemű, legsikeresebb a nemzetközi piaci pozícióik kiépítése.

A világgazdasági fejlődés új szakasza egyértelműen hátrányosan érintette a kis országok növekedését. Termelési és kiviteli struktúrájukban megindult ugyan a világgazdasági változásokat követő illeszkedés, ennek üteme azonban lassúbb, iránya kevésbé sikeres, mint a nagy országokban. Egyértelmű piaci sikereiket elsősorban a gyógyszeripar mellett a feldolgozott magas minőségű élelmiszerek, valamint a speciális könnyűipari és finomvegyipari termékek piacán érik el.

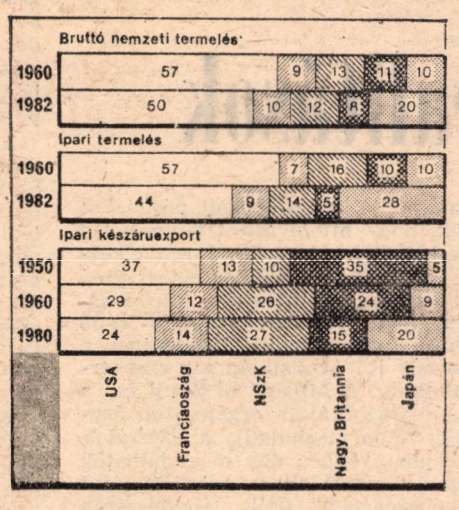
A kis országok kiviteli árai is alacsonyabbak nagyobb versenytársaiknál. Így például a nagy országok ipari exportátlagárai a textiliáknál 1973-ban átlag 16 százalékkal, 1979-ben már 35 százalékkal múlták felül a kis országokét, a konfekciónál 26, illetve 24 százalékkal, a kohászati termékeknél 32 százalékkal és 13 százalékkal, a lábbeliknél pedig 24 százalékkal, illetve 6 százalékkal. A kis országok csoportjában csak Svájc és Ausztria múlja fel minden árukategóriában a nagy országok eladási árszínvonalát, a ruházati termékeknél Dánia és Finnország, a kohászati termékeknél Írország és Svédország egységárai magasabbak, mint a nagy országokban.

Változások az importpiacon

Bár az egyes ipari országok *versenyképessége* az exportpozíciók alakulásában tükröződik, időbeli eltolódásokkal, s az adott struktúrák és gazdaságpolitikák függvényében, az ipari teljesítőképesség következményei importoldalon is jelentkeznek. Az OECD-importban is megállt a hetvenes évek végén az *amerikai térvesztési folyamat*. Az USA változatlanul őrzi vezető iparcikkimportőri pozícióit, sőt 1973—80 között aránya 13,7-ről 15,3 százalékra nőtt a termelési rendeltetésű gépek, 19,8-ról 23,6 százalékra az elektromos gépek, 5,5-ről 8,9 százalékra a gyógyszeripari termékek piacán. A nyolcvanas években az USA jelenti a nagy felvevőpiacot az élenjáró termékek, elsősorban gépipari termékek számára.

Az NSZK felvevőpiaci jelentősége is számottevően nőtt a hetvenes években, s mindenekelőtt a könnyűipari termékek piacán. Így 1973—80 között 21-

Az egyes országok részesedése az OECD öt vezető országa bruttó nemzeti termelésében, ipari termelésében és ipari készáruexportjában.



ről 23 százalékra nőtt a faipari termékek, 17,7-ről 20 százalékra a textiliák, 24,2-ről 24,4 százalékra a ruházati termékek esetében.

A nagyarányú importverseny elsorvasztotta ugyan a kevésbé hatékonyan termelő belföldi tevékenységeket, de egyszersmind kikényszerítette a fennmaradó termelők versenyképességének javulását. E hatás a rövidebb átfutási idejű könnyűipari racionalizálási programok eredményességében egyértelműen tükröződött. A gépiparban a versenyeztetés következményei a vállalkozók által kedvezőtlennek ítélt üzleti-politikai klíma, a hosszabb átfutási idő következtében az export teljesítőképességében nem jelentkeztek.

Japán hagyományos protekcionista gazdaságpolitikája, gazdasági környezete miatt az ország iparcikk-felvevőképessége nemzetközi összehasonlításban jóval kisebb, alig nagyobb mint Svájcé. Ehhez 1973—80-ig a nagyarányú kőolajimport kényszere is hozzájárult

Az OECD-országok összimportjában, s termékcsoportok szerinti behozatalában is erőteljesen differenciálódtak az egyes országok pozíciói. A nyolcvanas évek külső partnerválasztási szempontjából nem közömbös, hogy az ipari növekedésre húzóhatást kifejtő ágazatok termékexportja, az USA és Japán esetében bővül a leggyorsabb ütemben. A nyugat-európai nagy országok közül kedvező pozícióváltás csak Anglia esetében tapasztalható. Az NSZK, Franciaország és a legtöbb kis ország esetében a dinamikus ágazatok exportpiacán tapasztalható pozíciólemorzsolódás a nyolcvanas évek első felében mind a technikabeszerzési, mind a felvevőpiaci szerep erősítését megnehezíti. **Kádár Béla**

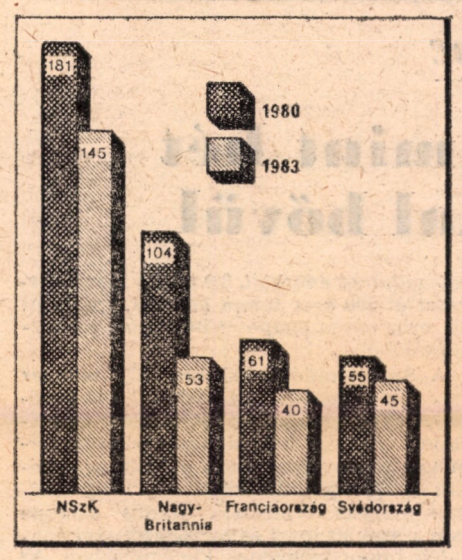
Haszonjárművek — kevés haszonnal

Nyugat-Európa jelentősebb teherautógyártó vállalatai között *értékesítési- és árháború* bontakozik ki. A haszonjárműpiac már harmadik éve hanyatlik, s az előrejelzések szerint számottevő javulásra csak az évtized végén lehet számítani.

A hetvenes évek második felében minden korábbit meghaladó ütemben nőtt az egyszerű teherautók, a kamionok, a tartálykocsik, a házgyári elemeket szállító, valamint a speciális rendeltetésű — cementet, folyékony vegyi anyagokat, stb. szállító — gépkocsik iránti kereslet, s ennek megfelelően dinamikusan emelkedett a gyártás és az értékesítés. A hét legjelentősebb nyugat-európai teherautógyártó országban — NSZK, Franciaország, Nagy-Britannia, Olaszország, Spanyolország, Svédország és Hollandia — 1980-ban összesen 482 ezer jármű készült el. Az éves termelésnek a felét adták el külföldre, elsősorban a fejlődő államokba. 1980-ban az első számú teherautógyártó ország az NSZK volt: 181 ezer haszonjárművet készítettek. Franciaországban 61, Nagy-Britanniában 104, Svédországban pedig 55 ezer egység volt az éves termelés.

A kereslet, s ezzel párhuzamosan az *iparág hanyatlása* 1981-ben kezdődött meg. A viszaesésnek több oka van. A *magas* kamatlábak miatt a teherautó-tulajdonosok elhalasztották a szokásos lecserélést, a kereskedelem visszaesése pedig nem tette szükségessé a szállítási kapacitások bővítését. Erősen fékezte a teherautók kivitelét a fejlődő országok „megroggyant" gazdasági helyzete is: a nem olajtermelő fejlődők növekvő adósságállománya az import — különösen a gépek, berendezések és szállítóeszközök — visszafogását tette szükségessé. Az adott körülmények között telítettnek tekinthető piacon további gondot okozott, hogy a hazai dekonjunktúra miatt az USA autógyárai is külföldön kerestek értékesítési lehetőségeket.

Néhány nyugat-európai ország haszonjármű-termelése (1000 db)



Mindezek a tényezők oda vezettek, hogy 1983-ban a hét nyugat-európai ország 1980-hoz képest 26 százalékkal csökkentette teherautó-, illetve haszonjárműgyártását. A visszaesés eltérő módon és mértékben érintette a gyártó cégeket. A legdrasztikusabb termeléscsökkenés Nagy-Britanniában volt, ahol a termelés 1980-hoz képest tavaly 49 százalékkal csökkent. Az NSZK-ban 20, Franciaországban 35, Svédországban 18, Hollandiában pedig 31 százalékos volt a visszaesés. Tavaly tehát a hét országban 380 ezer teherautót gyártottak, míg az idén várhatóan 384 ezer darabot állítanak elő.

Az előrejelzések sem ígérnek sok jót a gyártóknak. Ha minden az elképzelések szerint történik, 1990-ben *467 ezer* egységet gyártanak majd, ami csak 3 százalékkal marad el az 1980. évi kibocsátástól. Vagyis egy évtizedre van szükség ahhoz, hogy a termelési szint ismét megközelítse az 1980-ast.

Érdemes röviden áttekinteni az egyes országok rövidebb távú kilátásait. Összességében a termelés lassú növekedése mellett a *kivitel további csökkenésére* lehet számítani. 1985-ben a termelésnek várhatóan 31 százaléka kerülhet exportra. A *nyugatnémet* autógyárak afrikai és közel-keleti kivitelének egyharmados csökkenését egyelőre nem sikerül „ledolgozni". A nyugatnémet cégek — elsősorban a Mercedes piaci pozícióikat úgy erősítik, hogy sorra létesítenek a helyi munkaerőt foglalkoztató összeszerelő üzemeket fejlődő országokban.

Várniuk kell még a kilábalásra a *brit* autógyártóknak is. A termelés 1986-ban még mindig csak az 1980. évi kibocsátásnak a 75 százalékát éri majd el. A *francia* gyártókat nem érintette az OPEC-kereslet visszaesése, hiszen ők korábban sem értékesítettek jelentősebb mennyiséget ezekbe az országokba. A helyzetet viszont az súlyosbítja, hogy az elkövetkező két esztendőben a francia piac teherautók iránti kereslete a leggyengébb lesz Európában. Különösen a Renault-ra várnak nehéz évek, hiszen a kíméletlen verseny miatt piaci részesedése Franciaországban rövid idő alatt 45-ről 36 százalékra csökkent.

Viszonylag szerencsések az olasz gyártók — közülük legnagyobb a Fiat — mert kivitelük első számú célországa, Algéria szinten tartja megrendeléseit. Annak ellenére, hogy a többi nyugat-európai teherautógyártó is igyekszik „rázúdulni" az algériai piacra, Olaszország idén is szinten tudja tartani az 1980. évi 42 ezer darabos termelését.

Svédországban a legjelentősebb termelő, a Volvo ugyancsak nehézségekkel küszködik: sok éven keresztül a tehergépjármű-gyártás eredményeiből fedezték a személygépkocsi-gyártás veszteségeit, most viszont fordult a kocka. Érzékeny veszteséget szenvedett a Volvo exportja az USA, Brazília és Peru piacán. A mennyiségi visszaesés ellenére a Volvo-teherautók megtartották piaci részesedésüket, mert a versenytársak eladásai is csökkentek.

A visszaesett kereslet és kihasználatlan kapacitások miatt különösen a két legnehezebb helyzetben levő gyártó ország — Nagy-Britannia és Franciaország — cégei vívnak egymással kíméletlen *árháborút* a külpiacokon. Nem kétséges, hogy az összeszűkült piacon azok számíthatnak elsősorban megrendelésre, akik a pontos szállítás, a kifogástalan minőség és a megfelelő ár mellett *egyéb szolgáltatásokat* is tudnak nyújtani.

Ma már ugyanis minden szállítótól elvárják a vevők a szervizmunka tökéletes megszervezését, a mindenre kiterjedő vevőszolgálatot, s nem utolsósorban az állandó műszaki fejlesztést. A nyomott piac a nyugat-európai gyártók számára a többi között azt a tanulságot hozta: termékeik gyártását úgy kell megszervezniük, hogy a piaci igényeknek megfelelően azonnal képesek legyenek kisebb-nagyobb *műszaki változtatásokra*. S még ezzel együtt is egy évtized szükséges a talpra álláshoz... **G. — Sz.**

Thyssen-gondok

1984-ben a Thyssen konszern sem fog osztalékot fizetni részvényeseinek. Az acélipar általános válsága közepette a hír önmagában nem keltene meglepetést. A helyzet pikantériáját az adja, hogy — a többi nyugatnémet acélgyártóval szemben — a Thyssennél nem egyszerűen csak az acélgyártásban, hanem a *feldolgozó vertikumban* is keletkeztek veszteségek. Közelebbről az 1978-ban megvásárolt USA-beli Budd Company veszteségéről van szó.

Ezt a céget annak idején éppen ezért vette meg a Thyssen, hogy a feldolgozóipari részleg segítse át majd az egész konszernt az acélipari válságon. A számítás nem vált be: az amerikai leányvállalat már 1982-ben is 350 millió márkás veszteséget hozott s ugyanez várható az 1983-as üzleti könyvek lezárása után. Ehhez járul az acélágazat vesztesége: mintegy 400 millió márkás nagyságrendben.

Mindez érdekes stratégiai kérdéseket vet fel a vállalatvezetés számára. A Thyssen korábbi vezetője *Sohl* évtizedeken át ellenezte a konszern tevékenységének kiszélesítését.

Úgy tartotta, hogy a Thyssent nem kell bővíteni feldolgozóipari egységekkel, hanem a szűkebben vett acélgyártási tevékenység nagyságrendjét kell optimalizálni.

Optimalizáláson akkoriban a *méretek növelését* értették, s valóban: az ötvenes-hatvanas években a Thyssen sok céget kebelezett be, de profilját tekintve mindvégig tisztán acélipari konszern maradt. Az egykori főnök szeme előtt feltehetően a háború előtti „Stahlverein" nagyságrendje lebegett, amely már a húszas évek közepén a német nyersacélkapacitások számát adta. Az 1953-ban alapított Thyssen AG a Denisburg-Hamborn August-Thyssen kohójával kezdte tevékenységét. Ez a mai napig Nyugat-Európa legszerencsésebben telepített kohójának számít: a szén „ott van az ajtóban", az ércet pedig Rotterdamból szállítják a cég saját kikötőjébe. Erről a bázisról indulva vásárolta föl a Thyssen a jelentősebb német acélműveket. 1974-ben már az NSZK-ba gyártott nyersacél 32 százaléka Thyssen-től került ki.

Ekkor került sor Sohl nyugdíjba vonulására. Az új vezető *Dieter Spethmann* lett, aki kezdettől fogva más üzletpolitikát, filozófiát képviselt: a konszern méreteit eleve túlzottnak tartotta. Veszélyesnek tekintette azt is, hogy a vállalatbirodalom egyetlen lábon állt s profilja tisztán az acélgyártás volt. Ezért hamarosan hozzákezdett a diverzifikáláshoz és a cég méreteinek a csökkentéséhez. A nyersacéltermelést havi 900 ezer tonnára kell mérsékelni — adta ki az utasítást már a hetvenes évek közepén. A kapacitások csökkentésével a 47 ezer foglalkoztatott számát is fokozatosan mérsékelni kezdték: a kilépők és a nyugdíjasok helyére már évek óta nem vesznek fel újakat.

Ezzel a „fogyókúrával" érte el a Thyssen, hogy az acélipari válságban is viszonylag a legjobb helyzetben van a nyugatnémet acélgyártók között.

A mostani gondot tehát — és ez egyedülálló az acélgyártók körében — nem maga az alaptevékenység, hanem a feldolgozóipari részlegek okozzák, s az anyavállalat hozzá is látott az amerikai leányvállalat racionalizálásához is. Biztató eredményekre azonban nyilvánvalóan csak akkor számíthatnak, ha az USA-ban ismét fellendül az acélipar s vele együtt a beszállítóknak szóló megrendelések is útnak indulnak.

F. K.

KERESKEDŐHÁZ

Vágyak és realitások

MINDEN LEHETŐSÉGET meg kell ragadni, hogy a gazdaságilag fejlett országok termelési, vezetési, szervezési, kereskedelmi módszereiből valamit is elleshessünk. A külföldi tapasztalatok alkalmazása azonban nem könnyű, különösen, ha azok a társadalmi-gazdasági környezettel is kapcsolatosak. Ilyen esetben általában két hibalehetőséggel számolhatunk: nem mérlegeljük eléggé a környezeti tényezők szerepét, vagy nem vizsgáljuk kellő gonddal az adaptáció tárgyát képező szervezési, vezetési módszert, netán intézményi struktúrát.

Mindez arról jut eszembe, hogy az elmúlt években nem egy látszatmegoldás született (például 1968 után a vállalati értékesítési osztályok máról holnapra marketing szervezetekké alakultak) s félő, most is kísértenek a látszatmegoldások. Itt van például a sajtóban is felkapott *japán kereskedőházak* hazai viszonyokra való átültetésének a lehetősége. Szeretném előrebocsátani: vannak, akik — ha ezt javasolják, ha erről beszélnek vagy írnak — pontosan tudják, miről van szó. Ismerik e sajátos intézmény hazai alkalmazásának lehetőségeit és korlátait. Sokan azonban, úgy tűnik, csak felületesen ismerik a kereskedőházakat és úgy vélik, csupán elhatározás kérdése, mikortól válhat ez vagy az az „impex" kereskedőházzá.

Mik is hát ezek a kereskedőházak, mai nevükön *a kereskedelmi társaságok* (KT). Ezek olyan gazdasági intézmények, amelyekkel csak Japánban találkozhatunk. A KT *japán képződmény*, amelynek gyökerei ennek az országnak gazdasági és kultúratörténeti múltjába nyúlnak vissza.

A japán külkereskedelem az iparosítás előrehaladásával élénkült meg, de igazán expanzívvá az 1901—1914-es években vált. Erre az időszakra esnek Japán hódító háborúi, ez az a korszak, amikor Japán imperialista hatalommá válik.

Ekkor merül fel igazában az igény, hogy az ország kitörjön eddigi elszigeteltségéből kereskedelmi vonatkozásokban is. Erre azonban a termelővállalatok alkalmatlanok voltak a kereskedelmi technikában való járatlanságuk, a nyelvi nehézségek, a szállítási kapacitások hiánya következtében. Ezt a hiányt voltak hivatottak pótolni a kifejezetten külkereskedelemre specializált általános KT-ok.

A századforduló táján alapított kereskedőházak tevékenységére még az volt a jellemző, hogy a belföldön lebonyolított forgalmuk és a külföldi tranzakciók egyensúlyban voltak. A nagy nyugati külkereskedelmi vállalatokkal szemben a japán KT-ok export-import ügyleteiket a *hazai* forgalomra alapozták.

A KT-ok másik jellemző vonása kivételesen *széles profiljuk*. Japánban a belső piac az ipar fejlettségéhez, kapacitásához képest viszonylag szűk, és az ország későn lépett a gyarmatosítók sorában is ahhoz, hogy egy-egy termék nemzetközi forgalmazásának monopóliumát élvezhette volna.

Az egyetlen járható út tehát olyan „általános" KT-ok alapítása volt, amelyek a hazai piacon jól megalapozott pozíciókat élveznek, nagy hitelnyújtási képességgel és kereskedelmi gyakorlattal rendelkeznek, és amelyek egyidejűleg nagyszámú termék forgalmazását végzik, kihasználva a nagyfokú diverzifikáltságban rejlő kiegyenlítő, egyensúlyozó lehetőségeket. Egyik-másik KT árulistáján sok ezer termék található. A Mitsubishi Shoji és a Mitsui társaságok által forgalmazott árulista cikkszáma meghaladja a tízezret is. E cikklistában éppen úgy megtalálhatók a rakéták, a repülőgépek, a hajók, mint a fényképezőgépek, órák, élelmiszerek stb.

A KERESKEDELMI TÁRSASÁGOK (illetve egyes részlegeik) *funkciói* a következőek:

— a kereskedelmi részleg feladata az export és import lebonyolítása, a devizaügyletekkel kapcsolatos teendők ellátása, valamint a gazdasági együttműködés megszervezése;

— a hazai elosztási részleg nagykereskedelmi szervezetként vagy ügynökségként funkcionál, és az ipari csoportosulások kialakítását szorgalmazza;

— a pénzügyi részleg a kereskedelmi bankok segédszervezeteként (mintegy kihelyezett részlegként) funkcionál, és saját alapjaiból pénzügyi támogatást nyújt az iparnak.

Az egyéb tevékenységek közül érdemes kiemelni a műszaki tanácsadást, a külföldi és a hazai piacokról való tájékoztatást, a szállítási feltételekre vonatkozó rendszeres eligazítást stb.

Ebből a sokoldalú tevékenységből azokat szeretném kiemelni, amelyek különösen napjainkban nagy jelentőségűek. E funkciók Japán mai gazdasági fejlettségi színvonalával, struktúrájával és exportorientáltságával függnek össze.

A KT-ok nagy szerepet játszanak a fejlődő országokba való gazdasági behatolás megvalósításában. Ez elsősorban azt jelenti, hogy e szervezetek finanszírozzák és műszakilag támogatják a fejlődő országok nyersanyagkincseinek kitermelését és Japánba való kivitelét. Finanszírozzák olyan iparvállalatok létesítését, amelyek az olcsó helyi munkaerő bevonásával alkatrészeket, részegységeket állítanak elő japán cégek számára. Ezek rendszerint olyan közös vállalkozások, amelyek a japán anyavállalat ellenőrzése alatt állnak.

A KT-ok tevékenységi körének másik része a hazai piaccal kapcsolatos. E szervezetek az összes nagykereskedelmi forgalom viszonylag számottevő részét bonyolítják le.

A KT-ok harmadik fő funkciója a *finanszírozás*. A kereskedelmi bankok, saját kockázataik mérséklése érdekében az iparvállalatokat nem közvetlenül, hanem gyakran a KT-okon keresztül finanszírozzák. Ezen utóbbiak szerepét az is fokozza, hogy az iparvállalatoknak bankkölcsön esetében rendszerint olyan fedezetről kell gondoskodniuk, amelyek meghaladják a hitel összegét; ezzel szemben a KT által nyújtott hitelhez lényegesen szerényebb fedezet mellett is hozzá lehet jutni, illetve a fedezetet maga az értékesítendő (vagy beszerzendő) áru alkotja. A KT-ok által nyújtott hiteleknek — a bankhitelektől eltérően — tehát árufedezetük van. Ennek következtében a KT-ok a maguk pénzügyi eszközeivel közvetlenül is hozzájárulnak a belföldi piac növeléséhez.

Végül szólni kell arról is, hogy a KT-oknak jelentős szerepük van a szállítások lebonyolításában. Mindenekelőtt a nagy japán kereskedelmi flottatársaságok azok, amelyek vagy teljesen vagy részben a KT-ok „zászlói" alatt hajóznak, de befolyásuk kiterjed a szárazföldi és a légi közlekedésre is.

A JAPÁN KT-OK SZÁMA MINTEGY 5—6000-RE TEHETŐ és nagyságrendileg 9000 fiókintézmény működik a világ minden táján. Megjegyzem: a 6000 KT-ból 10—12 vezető cég bonyolítja le az összes forgalom 70—80 százalékát. A KT-ok fiókintézményeit a legkorszerűbb információs technikával szerelték fel, és így a lehető legrövidebb időn belül képesek az információkat eljuttatni a bázisokhoz vagy a központba. E szervezetek „idegközpontjait" a legkorszerűbb informatikával látták el.

A japán KT-ok legfőbb jellemző vonása, hogy ezekben a szervezetekben egyesül a tőke és az irányítási funkció. Ezért *a kereskedelmi tőke* talán minden más tőkésországnál nagyobb szerepet játszik az irányítás mechanizmusában és a struktúrapolitika megvalósításában. A KT-ok általában perszonálunióban vannak valamelyik nagyobb kereskedelmi bankkal, vagy részvény- (kötvény-) részesedés révén kötődnek össze az együttműködés szálai. Ebben az együttesben a bankok játsszák a vezető szerepet hitelpolitikájuk révén.

A KT-ok általában **kis** haszonréssel dolgoznak. Becslések szerint a haszonrés az értékesítési bevétel 2-5 százaléka lehet, ami azonban nem ad valóságos betekintést jövedelmezőségük valóságos nagyságába. A társaságok különösen nagy arányban vesznek igénybe hitelt; tőkeállományuk 95 százalékát is elérheti az adósságállomány aránya. Ennek következtében a forgalomra vetített kicsi haszonrész a saját tőkére vetítve igen hatékony megtérülést eredményezhet.

Kis volumenű tételek esetében általában nagyobb haszonréssel számolnak; kihelyezett hiteleik után kamatot számolnak fel; egyéb bevételeik is vannak számviteli, szállítmányozási stb. szolgáltatásokból; és végül a tulajdonukban levő részvények után osztalékot élveznek.

A KT-OK TÖBBNYIRE AZ IPAR KÉPVISELETÉBEN fellépő és rendeléseket elfogadó jogi személyek, amelyek megfelelő pénzügyi eszközökkel rendelkeznek ahhoz, hogy megteremtsék a piaci követelményeknek megfelelő termelési, elosztási és szállítási feltételeket.

A viszonylag gyors ütemű gazdasági fejlődés eredményeként a 60-as, 70-es években nőtt a fogyasztás szerepe. Ez a KT-ok számára is új lehetőségeket teremtett, de egyben ki is élezte a közöttük dúló konkurrenciát. A fogyasztói piacnak más a jellege, bizonyos vonatkozásokban más a természete. Ez nagyarányú szervezeti átalakításokat és pénzügyi átcsoportosításokat követelt a KT-októl, Nem régi keletű jelenség betörésük a *kiskereskedelembe*, mindenekelőtt a legkorszerűbb kereskedelmi forma, a szupermarketek révén. A nagytömegű áruk forgalomba hozatala éppen megfelel a KT-ok pénzügyi, elosztási rendszerének és kapacitásának.

Végezetül: a kereskedelmi társaságok is átalakulóban vannak. Tevékenységük diverzifikáltsága csökken és a fejlődés a *specializáció* irányába mutat. Bizonyos *tévesztés* is tapasztalható. mert a mai japán nagyipar önálló piaci akciókra képes, s nélkülözni tudja a KT-ok szolgáltatásait. Néhány KT 1983-ban már fizetési zavarokkal küszködött.

Íme ennyit — vázlatosan — a japán KT-okról. Megjegyzem, az Egyesült Államokban a hetvenes évek végén módosították a monopóliumellenes törvényt annak érdekében, hogy (japán mintára) amerikai kereskedőházak alakulása elől elhárítsák a jogi akadályokat. Tény, hogy ezt a japán kreatúrát mind ez ideig nem sikerült átültetni amerikai talajba, noha a jogi korlátok felszámolásán túl különféle adókedvezményeket is kilátásba helyeztek.

Ismétlem: magától értetődően plántáljuk át hazai talajba mindazokat a külföldi módszereket, melyek valóban hatékonyan alkalmazhatók; de ne tékozoljuk energiánkat olyan struktúrák, intézmények vagy módszerek meghonosítására, amelyeknek nincsenek meg a feltételei, vagy amelyek idegenek a magyar valóságtól. Ilyen kísérletek kudarcainak, sőt káros következményeinek közelmúlt történelmünkben is már nem egyszer tanúi lehettünk.

Dr. Varga György

MAGYAR—SZOVJET ÁRUCSERE

Idén több mint hét százalékkal bővül

A magyar—szovjet árucsere-forgalom elmúlt évi eredményeiről és idei várható fejlődéséről adott tájékoztatást *V.I. Ocseretyin*, a Szovjetunió magyarországi kereskedelmi képviseletének vezetője. Az elmúlt évben tovább fejlődtek a két ország kereskedelmi, gazdasági kapcsolatai. Az árucsere-forgalom értéke *meghaladta a 8 milliárd rubelt*, több mint 8 százalékkal múlta felül az előző évit.

A Szovjetunió 1983-ban is a magyar piac *alapvető fűtő- és nyersanyagszállítója volt*. A magyar importszükségletet a szovjet szállítások kőolajból több mint 90, földgázból és ipari faanyagból 95, vasércből és fűrészáruból 90, káliműtrágyából 64, kőszénből 40 százalékos értékben elégítették ki. Az elmúlt évben Magyarország 6,5 millió tonna *kőolajat*, 3,5 milliárd köbméter *földgázt*, 1,1 millió négyzetméter *fűrésszárut*, 8 milliárd kilowattóra *villamos energiát*, 3,9 millió tonna *vasércet* és 500 ezer tonna *kokszot*, valamint 48 ezer tonna *gyapotot* importált a Szovjetunióból.

A Szovjetunió továbbra is a *magyar ipar és mezőgazdaság legjelentősebb vevője*. A teljes magyar gép- és berendezésexport mintegy felét, a mezőgazdasági termékek exportjának több mint 30 százalékát a Szovjetunió vásárolja meg. Számos magyar terméknek fontos szerepe van a szovjet ipari és mezőgazdasági ágazatok importigényének kielégítésében. Az *autóbuszok* a Szovjetunió importszükségletének 90 százalékát, *gyümölcskonzervek* több mint 50 százalékát, a *friss gyümölcsök* 40 százalékát, a magyar *gyógyszer* és *márkás bor*-szállítások pedig körülbelül negyedét fedezik. A magyar ipar a Szovjetunió egyik legnagyobb bőr-, cipő-, szövet- és konfekciószállítója. A magyar export az elmúlt évben mintegy 1,2 milliárd rubel értékben kapcsolódott a Szovjetunió *élelmezési programjához* s az ezzel kapcsolatos magyar szállítások jelentős része az ország konvertibilis devizabevételét gyarapította.

A budapesti szovjet kereskedelmi kirendeltség vezetője elmondotta, hogy az elmúlt év májusában megnyílt a Szovjetunió *budapesti bemutatóterme*, amelynek kiállításai az új exportcikkek megismertetését és bevezetését segítik. A bemutatóteremben eddig 15 szakkiállítás és 7 szimpóziumot rendeztek, az idei évben 14 kiállításra kerül sor, egyebek között számítógépeket, papírgyártó gépeket és tartós fogyasztási cikkeket mutatnak be.

A magyar—szovjet gazdasági együttműködés elmélyítését, az árucsere bővítését segíti elő, hogy Magyarország a többi szocialista országgal együtt részt vesz a Szovjetunió területén létesülő számos objektum építésében. Ez a *beruházási részvétel* a földgáz, a vasérc, a vasötvözet, a cellulóz és a villamosenergia-import bővítésére nyújt alapot. A magyar-szovjet gazdasági, tudományos-műszaki együttműködési kormányközi bizottság kezdeményezésére több szovjet könnyűipari és gépipari vállalat magyar közreműködéssel történő rekonstrukciójára jöttek létre megállapodások, s jelenleg ilyen célú megállapodás előkészítése van folyamatban a likinszki autóbuszgyár rekonstrukciójára.

Az idei évre szóló árucsereforgalmi és fizetési megállapodást a két ország képviselői már a múlt év decemberében aláírták. A jegyzőkönyv az árucsere több mint 7 százalékos növekedését irányozza elő, s értéke *meghaladja a 8,6 milliárd rubelt*.

(g.)

Költségvetési intézet felvesz
a kettős könyvvitelt
alkalmazni tudó,
SZTK-ügyintézésben is jártas
képesített könyvelőt
Jelentkezni lehet
a következő címen:
Budapest IX., Szamuely u. 38.
V. 505.

Folyamatosan árusítunk használt
játékautomatákat, flippereket,
tv-készülékeket, zenedobozokat stb.

Érdeklődésüket levélben
a következő címen várjuk:
Herbert Schoebel,
Schlosshoferstr. 38.
A–1210 Bécs.

Vennénk vagy
hosszabb időre
bérelnénk
jó állapotban levő portábilis,
esetleg stabil telepítésű
lég-kompresszort
(üzemi nyomás: 18–20-bar,
a beszívott levegő mennyisége:
5–18 m³/perc).
Országos
Földtani Kutató és
Fúró Vállalat
beruházás- vagy
termelési főosztály,
Várpalota, Pf.: 77. 8101.
Telefon: 50-540.
Telex: 32-307 ofkfv.

84. máj. 8.

OECD-ORSZÁGOK

Versenyben a versenyképességért

A genfi székhelyű European Management Forum ötödik alkalommal tette közzé az OECD-hez tartozó, *22 vezető tőkés állam* úgynevezett kombinált versenyképességi listáját. Ez a rangsorolás azért is fontos, mert egyértelművé teszi, hogy a nyersanyagokban szegény országok is előkelő helyezést érhetnek el a listán, hiszen látszólagos hátrányukat sok egyéb tényezővel — például termelékenység, innovációs készség stb. — kompenzálhatják.

Változó középmezőny

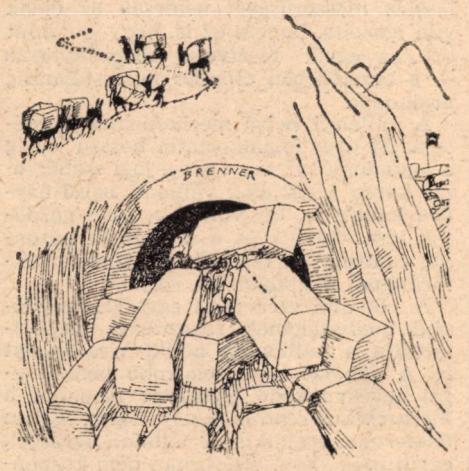
A *versenyképességi lista* meglehetősen bonyolult számítások alapján készül. Egyrészről figyelembe vesznek statisztikai adatokat, másrészről viszont a megkérdezéses, feltáró módszert alkalmazzák. Az intézet szakemberei mintegy ezer szakértőt, vállalati vezetőt kérdeztek meg a különböző fejlett tőkés államokban, az egyes országok gazdasági és pénzügyi dinamizmusáról, üzleti megbízhatóságáról, marketingtevékenységéről stb. Összesen 284 kritérium alapján formálnak a megkérdezettek véleményt, s a válaszokat is csoportba sorolják. A lista készítői a végeredményt *százalékban* adják meg. Ha egy ország mind a tíz vizsgált csoport (ismérv) alapján az élen állna, 100 pontot kapna.

Az alábbi táblázat a vizsgálatba bevont 22 ország versenyképességét adja meg százalékban, zárójelben az előző évi helyezés.

1. Japán (1)	70,31	12. Ausztrália (7)	52,12
2. Svájc (2)	70,10	13. Belgium (14)	51,94
3. USA (3)	64,38	14. N.-Britannia (13)	51,55
4. NSZK (4)	62,63	15. Franciaorsz. (15)	49,70
5. Svédorsz. (9)	58,77	16. Írország (16)	47,13
6. Finnorsz. (8)	58,57	17. Olaszország (18)	44,94
7. Ausztria (10)	57,78	18. Új-Zéland (20)	44,86
8. Norvégia (12)	57,65	19. Spanyolorsz. (17)	41,31
9. Dánia (11)	57,19	20. Törökorsz. (19)	38,07
10. Hollandia (5)	56,68	21. Görögorsz. (21)	34,33
11. Kanada (6)	54,65	22. Portugália (22)	33,54

Szembetűnő, hogy tavaly az első négyes élcsoportban nem volt változás 1982-höz képest. A világon továbbra is a nyersanyagszegény *Japán* és *Svájc* a két leginkább versenyképes ország. A részeredmények tanúsága szerint a szigetországnak a tíz fő ismérv közül *négyben* sikerült elsőségre szert tennie: a gazdaság egészének dinamizmusa, a nemzetközi munkamegosztásban elfoglalt hely, az ipari hatékonyság, valamint az innovációs magatartás. Svájc ugyancsak *négy* elsőséget szerzett: a piac dinamizmusa, az állam szerepe, a társadalmi stabilitás, valamint a pénzügyi dinamizmus területén. Érdekes tény, hogy az *USA*-nak mindössze az emberi erőforrásokkal való gazdálkodás területén sikerült vezető helyet elfoglalnia.

A HALADÁS TÁVLATAI...



(Die Zeit)

A lista alapján kiemelkedően javult a *skandináv államok* versenyképessége az elmúlt esztendőben. Feltűnő, hogy három ország — Hollandia, Kanada és Ausztrália — egy év alatt öt hellyel csúszott lejjebb a versenyképességi rangsorban. Továbbra is gyengélkedik a brit, a francia és az olasz gazdaság. A három nyugat-európai ipari hatalmat versenyképesség szempontjából nem sok helyezés választja el az utolsó három helyezett dél-európai államtól.

Amerikai kilátások

Az idei esztendőről készülő versenyképességi listára még csaknem egy évet kell várni, néhány irányzat kibontakozása azonban már napjainkban megfigyelhető. Ezek közül a leginkább szembetűnő, hogy az elmúlt 4-5 hónapban *számottevően javult az Egyesült Államok versenyképessége*, s ezzel párhuzamosan megítélése is. A javulás egyrészről szorosan összefügg a gazdaság fellendülésének dinamikájával. Másrészről viszont most érnek be azok a vállalati intézkedések, amelyeket az amerikai cégek korábban hoztak meg tevékenységük „áramvonalasítására", nemzetközi versenypozícióik javítására.

A *béremelések* újabban igen mérsékeltek az Egyesült Államokban, nagy ütemben nő viszont az egy munkásra jutó egységnyi termelés. Az amerikai ipar versenyképességének növelésében nem kis szerepet játszik a bérspirál lassulása, valamint a feldolgozóipari termelékenység szokatlan emelkedése: ez utóbbi 1983-ban meghaladta a 10 százalékot.

A *dollár* tartós túlértékeltsége viszont tavaly jócskán megrontotta az amerikai cégek nemzetközi versenyképességét, de 1984-ben ezen a téren már lassú változás tapasztalható. Az amerikai valuta árfolyamcsökkenése, valamint a többi tényező kedvező alakulása oda vezethet — a Brooking Institute véleménye szerint —, hogy a feldolgozóipar nemzetközi versenyképessége ismét visszaáll a hatvanas évek színvonalára.

A termelékenység és a versenyképesség növekedésének idén is nagyok a lehetőségei az Egyesült Államokban; a szakszervezetek együttműködési készsége jó, tavaly újabb, alacsony hatékonyságú vagy gazdaságtalan üzemeket zártak be, tovább csökken az infláció, nő a beruházási kedv és emelkednek a beruházások, adókönnyítésekkel segítik a kutatásra és fejlesztésre fordítandó kiadások bővítését.

Nyugatnémet gondok

Ezzel *ellentétesen* alakul idén a nyugatnémet gazdaság versenypozíciója. Öt *NSZK*-beli gazdaságkutató intézet egybehangzó véleménye szerint, az ország gazdasági fontos részterületeken marad el a nemzetközi élvonaltól. A versenyképesség gyengülése *három tényezőre* vezethető vissza.

Az utóbbi időben a korábbinál gyorsabb ütemben változik a *termelési tényezők* (bérek, kamatok, energiaárak) közötti árarányok. A tőkével kapcsolatos költségekhez képest túl magasra emelkedek a munkaerőköltségek. Míg azonban a nyugatnémet gazdaság a hasonlóan gyors ütemben növekvő energiaárakra rugalmasan tudott reagálni, a munkaerőpiacon erre nem volt képes. Szerkezeti átalakításra kényszerít az *új technológiák* előretörése, valamint az új versenytársak betörése a piacra az újonnan iparosodó nemzetek személyében. Vállalati szinten mindhárom tényező a jövedelmi helyzet romlásához és a beruházások visszaeséséhez vezetett.

További gondot okoz, hogy a termelés az utóbbi években még 2 százalékkal sem nőtt évente, s ez kevés a strukturális munkanélküliség leépítéséhez. Ugyancsak nem segíti elő a tavalyi 4. helyezés megtartását a versenyképességi listán, hogy az *elavult ágazatok* még mindig túl sok állami támogatást kapnak, az új területek viszont még mindig túl keveset. A versenyképesség megtartása — netán növelése — fokozott erőfeszítést követel az NSZK-ban a szakszervezetektől, a vállalatoktól és az államtól a strukturális válság felszámolására.

A gazdaságkutató intézetek csak akkor tartják lehetségesnek a versenyképesség megtartását, ha idén újra nő a szerkezetátalakításra való készség és képesség a gazdaságban. A legnagyobb veszélyt ugyanis a defenzív, elhárítási stratégiák előnyben részesítése jelentheti 1984-ben.

G.—Sz.

Libanoni kérdőjelek

Libanon esetében az utolsó békeévnek 1974 számít. Bár 1974—82 között a nemzeti jövedelem mintegy 20 százalékkal csökkent, az ország gazdasága mégsem jutott csődbe. Az állandó feszültség ellenére a libanoni font a térség *egyik legerősebb* pénze maradt és az állam hivatalos tartalékai 1982 tavaszán még mindig 1,6 milliárd dollárt tettek ki. Az ország tehát életképesebbnek bizonyult, mint ahogy sokan várták — többek között talán azért, mert *kereskedelmi közvetítő és pénzügyi központ* szerepét a hadműveletek alatt is részben gyakorolhatta.

Ilyen előzmények után nem meglepő, hogy *Amin Gemayel* elnökségének kezdetén igen valószínűnek tűnt a fellendülés kezdete és a külföldi vállalkozók is építkezési-beruházási boom-ra számítottak. Azt az összeget, melyet a magánszektor és az állam be fog ruházni, *15-20 milliárd* dollárra becsülték és a források között az arab tőke éppúgy szerepelt, mint nemzetközi pénzügyi szervezetek vagy a helyi pénzpiac. Az optimizmus azonban rövid életű volt, az ország politikai stabilitásának megteremtése nem következett be. Ma a libanoni gazdaság helyzete *rosszabb*, mint a polgárháborús szakasz kezdete óta bármikor.

A gazdasági krízis alapvető oka természetesen az állandósult fegyveres harc különféle csoportosulások között. A bejrúti repülőtértől délre fekvő ipari körzet normális körülmények között az ország feldolgozott ipari termékkivitelének 40 százalékát adná (bútor, cipők, bőrdíszmű, textil és textilruházat). Jelenleg az ellenségeskedések miatt a termelés szinte leállt.

Az egymással szemben álló fegyveres erők tevékenysége következtében az egységes libanoni piac is megszűnt. Dél-Libanont egyre inkább Izrael látja el, a Bekaa-völgybe is kevés áru jut Libanon egyéb részeiből. Tripolival — ez az ország második legnagyobb városa — a kereskedelmet a palesztin belviszály következtében lefolyt harci cselekmények mérsékelték.

Mindezek után joggal merül fel a kérdés, *miből él* ma Libanon? Segélyből semmiképpen sem. Az Egyesült Államoktól az ország sem jelentős katonai, sem pedig egyéb jogcímen nem kap segélyt. Ugyancsak nem támogatják az országot ilyen módon ma már más arab államok sem. Ez utóbbi forrás elmaradásának elsősorban politikai okai vannak. Kérdés azonban, hogyha ezek rendeződnek, a jelenlegi olajárak és az igénylők viszonylag nagy száma miatt valójában mennyit is kapna végül Libanon.

Az országban ma teljes körű és megbízható statisztikát készíteni természetesen lehetetlenség. A pénzmozgások és jövedelmi források őszinte deklarálásának sem kedvez a légkör. Ami ilyen körülmények között megállapítható: az ország először is jelenleg azt a *tőkét éli fel*, amit a korábbi évtizedek során megtakarított. Mivel mostanság a magánberuházások nemigen fordulnak a bankokhoz, a Libanonban székelő 91 pénzintézet számára egyre nagyobb jelentőségű a *kormánynak nyújtott hitel*. A kormány számára viszont — hisz például adókból és vámokból származó bevételei jelentősen visszaestek — a bankfinanszírozás jelentett létkérdést. 1978-ban az államadósság még csak 2,4 milliárd libanoni fontot tett ki, ez 1983 végére 23 milliárdra ugrott. A kormány — jórészt tehát kölcsönből — kb. 37 000 fős hadsereget, államapparátust stb. tart fenn, vagyis vásárlóerőt indukál.

A másik tényező talán még fontosabb. Az ország egymilliós munkaképes lakosából mintegy 300 000 fő él külföldön, *rendszeres hazautalásaik* ma a nemzeti jövedelem mintegy 40 százalékát jelentik. 1981-ben ilyen jogcímen 2 milliárd dollár került Libanonba és az idén is várhatóan 1,2 milliárd érkezik ebből a forrásból az országba. Érdemes hangsúlyozni, hogy az összegek csaknem kizárólag fogyasztást szolgálnak, beruházási tőkét nem tartalmaznak.

Ma a külföldön élő libanoniak az ország stabil valutaforrását jelentik, távlatilag azonban a *kivándorlás* egyértelműen káros az országnak. A jobban képzett, vállalkozóbb rész emigrációja — tőkéjükkel együtt — az ország lassú sorvadásához vezethet. Érdekes módon gazdasági szempontból a palesztin probléma is másképp néz ki. Korábban 350 000, részben magasan képzett palesztin menekült élt az országban, kiknek közössége a kapott segélyek jelentős részét természetesen Libanonban költötte el. Távozásukkal ez a forrás is elapadt.

g. — sz.

SZOVJETUNIÓ

Feladatok

A szovjet gazdaságban a 12. ötéve tervidőszak alapvető minőségi változáso kat hoz: végérvényesen az intenzív fejlő dés lesz a meghatározó a népgazdasá valamennyi ágazatában — jelentették l a szovjet párt- és állami vezetők az e múlt hetekben a Legfelső Tanácsi vá lasztások kapcsán tartott beszédeikbe A szónokok emlékeztettek arra, hogy rend, a fegyelem, a tervszerűség tovább erősítése mellett elengedhetetlen a ga daságirányítási rendszer továbbfejleszt se, s ezért nagy jelentőségűek az idé január elsejétől megindult sok irányú *k sérletek*. Az itt szerzett tapasztalatok használják majd fel a következő ötév tervidőszakban bevezetendő gazdasá mechanizmus kialakításakor.

A haladás útjelzői

A beszédekben a legutóbbi választás óta eltelt időszak mérlegét megvon megállapították, hogy a szovjet gazd ság az ismert nehézségek, gondok ellen re fejlődött. *A nemzeti jövedelem* pé dául 1979—83. között összesen 18,6 sz zalékkal nőtt. A növekmény 86 százal ka a munkatermelékenység javulásáb származott. Az *ipari termelés* ennél nagyobb mértékben — 20 százalékkal bővült. A feldolgozóipari ágazatok közi elismeréssel a gépipar és a vegyipar egy területeiről szóltak. Kiemelték a népgazdaság *fűtőanyagmérlegének* egyensúlyát, amelyben nem kis mértékben közrejátszott, hogy mintegy 40 ezer kilométernyi új földgáz- és kőolajvezetéket fektette le — köztük megépült az Urengoj—Ung vár szakasz —, újabb szénbányákat nyi tottak, s működik az első 1500 MW-o atomerőmű is.

A *mezőgazdaságban* az előző öt esztendei eredményeket alapul véve 4 százalékkal bővült a termelés. Ez mindenekelőtt több gabonát, gyapotot, lent, burgonyát jelentett az országnak. A nagyobb teljesítmények kapcsán a mezőgazdasági kérdésekkel foglalkozók emlékeztettek a műtrágya-felhasználás 33 százalékos, és az energiaellátás 30 százalékos javulására az utóbbi fél évtizedben.

Ami a *beruházásokat* illeti: öt év alatt több mint ezer új, korszerű technikával felszerelt üzemben kezdődött meg a termelés — annak ellenére, hogy a tervezők, a kivitelezők munkáját változatlanul sok bírálat érte. Ez alatt az idő alatt felújították a népgazdasági állóalapok egyharmadát is. Mégis többen elégedetlenek voltak a rekonstrukciókkal. Mihail *Gorbacsov*, az SZKP KB titkára pl. úgy fogalmazott, hogy mielőbb olyan gazdasági szabályozás kidolgozására van szükség, amely egyértelműen bizonyítja a rekonstrukciók előnyeit, s érdekeltté teszi a résztvevőket az ilyen jellegű munkálatok gyors megvalósításában.

A *munkások* és az *alkalmazottak havi fizetése* 1979. óta 14 százalékkal, reálbérük 13 százalékkal emelkedett. Egyúttal nőtt a borítékon kívüli juttatások összege is, — ez ma már eléri havi átlagban a 92 rubelt. Öt év alatt összesen 60 millió négyzetméternyi új lakóterület épült meg, amely lehetővé tette 50 millió ember lakáskörülményeinek a javítását.

Ezeknek az eredményeknek az elérésében, — amint arra *Konsztantin Csernyenko*, az SZKP KB főtitkára emlékeztetett — nagymértékben közrejátszottak az elmúlt másfél évben hozott intézkedések, amelyek széles körű egyeztetéssel találkoztak. A számítások szerint a szervezettség és a rend javításával mintegy 12 milliárd rubelnyi nyersanyagot, energiát stb. sikerült megtakarítani. A kiaknázható tartalékok nagyságára utal, hogy a szónokok reális célnak tartották: az idén a népgazdasági tervben *előirányzottakon felül* a termelékenység egyszázalékos növelését és az önköltség félszázalékos csökkentését.

Tennivalók a gépiparban

Valamennyi vezető a következő időszak központi feladataként jelölte meg a *munkatermelékenység* gyors ütemű javítását. Ezzel összefüggésben sokoldalúan elemezték a műszaki-tudományos eredmények kidolgozásával, bevezetésével kapcsolatos tennivalókat. Amint *Grigorij Romanov*, az SZKP KB titkára megfogalmazta: a cél az, hogy alapvető változásokat érjenek el az alapkutatásoktól a kutatási eredmények felhasználásáig. (Ezt segíti elő az SZKP KB és a miniszтertanács közös határozata.)

E gondolathoz kapcsolódva Mihail *Gorbacsov* megállapította: a népgazdaság az eddigieknél *több* új műszaki-technológiai megoldást igényel, miközben je-

Szabályozók – más nézőpontból

Interjú dr. Polonkai Jánossal, a Ganz Villamossági Művek gazdasági igazgatójával

Kevesen vitatják, hogy a vállalatok számára nagyobb mozgásteret, ésszerűbb gazdálkodói magatartást tesz lehetővé a mai gazdaságirányítási rendszer, mint közvetlen tervutasításos elődje. Nem vitatja ezt a GANZ Villamossági Művek gazdasági igazgatója sem — aki immár húsz éve tölti be posztját, így mindkét irányítási rendszerben szerzett tapasztalatokat. Úgy véli, érdemesebb vállalni a döntések nagyobb kockázatát, semmint elveszíteni az önálló gondolkodás jogát, szépségét. De hogyan lehet megalapozott döntéseket hozni a gyorsan változó gazdasági viszonyok között? Szükségszerű-e, hogy a gazdasági szabályozás már-már áttekinthetetlen, s kérdés, hogy arra ösztönöznek-e a szabályok, amire megalkotóik kidolgozták őket?

● Kétségtelen, hogy egyes szabályozóelemek az utóbbi években igen gyorsan változtak.

Ez a gyorsaság nem kifogásolható, hiszen az ország helyzete sem tette lehetővé a hosszabb fontolgatást, de ennek nem szabadna oda vezetni, hogy a vállalatok véleményének figyelembevételére ne legyen idő. A megszorításokról is lehetne konzultálni a vállalatokkal, mert nem mindegy, hogy a kívánt adóbevételi többlethez milyen módon — egyszerűen, vagy bonyolultan, közérthető, vagy értelmezésre szoruló szabályok révén — jut hozzá a költségvetés. A kereskedelmi kamara különböző *bizottságait* ilyen célra is jól fel lehet használni, ha van rá elég idő.

— Gyakran vitatkoznak ezekről a problémákról a Magyar Kereskedelmi Kamarában?

● Igen, de ezeknek az a szépséghibájuk, hogy a tervezetek többnyire olyan későn jutnak el a kamarához, hogy sokszor már csak egy-két hét áll rendelkezésre a különféle típusú vállalatok véleményének összegyűjtésére, elemzésére és továbbítására. Az is baj, hogy gyakorlatilag *kész tervekről kell véleményt mondaniuk* a vállalatoknak, arra viszont már többnyire a döntéshozóknak sincs idejük, hogy egy-egy részintézkedés megváltoztatásának igénye miatt a rendszer összes kapcsolódó elemét módosítsák. Egyszóval az ilyen egyeztetésnek a szándékoktól függetlenül nem lehet jó a hatásfoka. Előbb — még az intézkedések kigondolásakor — kellene a vállalatokkal konzultálni és arra kérni tőlük tippeket, javaslatokat, hogy milyen módszerekkel lehetne a célt minél kisebb adminisztrációval elérni. Ez végső soron a szabályozás hatékonyságát is növelné.

Egyértelműen megfigyelhető ugyanis, hogy az utóbbi évek szabályozásának két fő célja — az adóbevételek növelése és a szabályozók ösztönző, differenciáló hatásának megtartása mellett a „mellékes" célok olykor elsikkadnak. Gondolok itt például az importilletékre. Nyilvánvaló, hogy a vállalatokat arra kívánják ezzel ösztönözni, hogy takarékoskodjanak az importtal, s hogy az export versenyképességet ezzel ne rontsák, megadták a lehetőséget a letét *visszaigénylésére*. De az ezzel járó bürokráciával már kevésbé számoltak. Az utóbbi években hozott intézkedések sajnos nagymértékben növelték a vállalati adminisztrációt.

— Ha önt idejében bevonták volna egyes módosító intézkedésekbe, milyen egyszerűsítő javaslatai lettek volna?

● Lehet, hogy naiv vagyok, de ha ugyanolyan hatásfokú megoldás található azon az áron, hogy a pontosság valamivel kisebb, ám a vállalati adminisztráció lényegesen csökkenthető, akkor ezt kell választani. Például az importilletéknek esetében egyszerűbb lenne, ha visszatérítésére (export esetén) nem kerülne sor, ugyanis rendkívül adminisztrációigényes az egyes gyártmányokig visszatekinteni az importtételeket. Ehelyett pedig — az importilletékből adódó teher ellensúlyozására az eddig visszatérített összegekkel megemelhetnék például a normatív jellegű különbözeti termelési forgalmiadót, vagy a termeléskorszerűsítési támogatást.

— Mennyivel kellene megemelni, s ezt ki számolja ki?

● Nagyobb termékcsoportokra, vagy vállalatcsoportokra kellene megállapítani ennek a mértékét. Kétségtelen, hogy ez a hatóságoknak jelentene némi többletmunkát, de csak egyszer kellene kiszámolniuk, tehát a mostani gyakorlathoz képest összességében csökkenne az adminisztrációs munka.

— Mennyire tudja előre kiszámolni, hogy mikor és milyen irányba fognak változni a szabályozók?

● Bizonyos dolgokra számítani lehet, de sajnos egy-két év távlatában nem tudom előre, hogy a várható tendenciák következményeként melyik szabályozóelemet és milyen mértékben fogják megváltoztatni. Igyekszem *prognosztizálni a hatóságok magatartását*, mint ahogy — gondolom — az irányítók is igyekeznek felmérni a várható vállalati reagálást. Számomra a legnagyobb csalódás az volt, amikor 1982-ben — évközben és már arra az évre is vonatkozóan — elvonták a bértartalékot. Azt sem gondoltam volna, hogy a kötelező tartalékalap nagy részét befagyasztják, s ezt a részt még az állammal szemben fennálló tartozások visszafizetésére sem lehet felhasználni. Ez a két *váratlan intézkedés* — azt hiszem igen sok vállalati vezetőben — bizalmi válságot okozott. Hiszen mire szolgál a tartalékalap, ha éppen a legnehezebb időkben nem lehet igénybe venni?

Tévedtem a beruházási piac alakulásának megítélésében is. Arra számítottam ugyan, hogy ez a visszafogás két-három évig eltarthat, de öt-hat évre nem gondoltam. Beigazolódott viszont előzetes várakozásom a forint leértékelésével kapcsolatban, ami összhangban van az export növelésére és az import csökkentésére irányuló erőfeszítésekkel. Erre 1979—80 körül kezdtem számítani, akkor amikor eladósodottságunk köztudottá vált. A banki árfolyam-intézkedés várakozásomhoz képest némi késéssel következett be.

— Nem mindenki készült fel ilyen irányú változásra. Az ön prognózisa befolyásolta-e a vállalati döntéseket?

● Ilyen nagyméretű forintleértékelésre én sem gondoltam. Árfolyamváltozással kalkuláltunk ugyan, de ma már sajnálom, hogy korábbi exportajánlatainkban nem prognosztizáltunk ilyen mértékű dollarerősödést, mert talán több üzletet köthettünk volna.

Arra is felkészültem — igaz már korábban vártam ezt az intézkedést —, hogy a bérjellegű költségek növekedni fognak. Bár én azt hittem, hogy ugyanakkor egyes anyagjellegű költségek, például a kohászati cikkek ára, abszolút mértékben is csökkenni fognak, enélkül ugyanis végső soron drágul a termelés, és ez inflációs hatású.

Végeredményben úgy látom — a kamarai bizottságok munkáját is ismerve —, hogy kis lépésekkel, de jó irányban változnak a szabályozók és a fő kérdés mindinkább a költségek és a hozamok egybevetése lesz. Szerencsésen enyhül a szabályozásban a bérszínvonal figyelembevételének túlságosan kiemelt szerepe, bár még messze vagyunk attól az ideális állapottól, hogy a vállalatok a bért is elsősorban költségként kezeljék, mint a többi költségfélét.

— Mire ösztönzik a vállalatot a szabályozók? Mennyire érdemes exportálni?

● Az exporttal kapcsolatos kockázat a belföldihez nem is hasonlítható. Ráadásul, ha dinamikusan nő a konvertibilis elszámolású export, vagy nagy az aránya, a vállalatnál rendkívül *megnő az adminisztrációs munka*. Mindezt nem eléggé honorálják a szabályzók. Még a konvertibilis elszámolású exportot növelő vállalatokkal szemben is időnként megnyilvánul egy olyan magatartás, hogy ha a fentiekre hivatkozva bizonyos többletterheik egy részének átvállalását kérik, ódzkodnak tőlük, mert hátha indokolatlanul igyekeznek pénzt szerezni a költségvetésből.

— Miért, nem így van?

● Én azt mondom, hogy rossz vért szül, ha a hatóságok nem tudják reálisan megítélni, mi a valóságos többletteher, ami a többletexportot vállaló cégekre hárul.

— Végeredményben érthetőek, áttekinthetők-e a szabályozók?

● Érthetők ugyan, de nem mindig elfogadható a logikájuk. Például arra, hogy a selejt után nem kell adózni, a kötbér után pedig kell, erre nincs elfogadható közgazdasági magyarázat. Ennek legfeljebb az lehet a magyarázata, hogy büntetni akarják a nem határidőre teljesítő vállalatot. Ha a vállalat a selejttel csökkentheti az adóalapját, miért nem csökkentheti azt a kötbérrel is? Szerintem el lehetne hinni a vállalatoknak, hogy az efféle „büntetés" nélkül is törekednének a kötbér csökkentésére és ezzel eredményük növelésére.

— Ön könnyen megérti a rendeleteket, jogszabályokat?

● Ha arra gondol, hogy a hivatalos lapokat elég-e egyszer elolvasni, azt kell, hogy mondjam, nem elég. Ez persze sokszor a téma bonyolultságából fakad. Egy-egy rendelkezés mondatát nem árt értelmeztetni az illetékes hatóság szakemberével. A higgadtság sokat segít, hiszen a jogszabályok nem adhatnak választ az életben előforduló valamennyi helyzetre. Előfordult már, hogy a rendeletalkotókkal folytatott megbeszélés során az írott rendelkezésekkel szemben a józan észnek megfelelő más megoldást találtunk, tulajdonképpen a szabályozók szellemében, de nem azok betűje szerint.

Csak azt ismételhetem, amit már beszélgetésünk elején is mondtam, *konzultálni kellene a vállalatokkal* egy-egy szabályzattervezet előtt, egyrészt a bürokrácia csökkentése érdekében, másrészt azért, hogy a szöveg az érintettek számára teljesen egyértelmű legyen. Úgy tűnik, ma nem elsőrendű szempont a közérthetőség. Az is segítene, ha a Magyar Kereskedelmi Kamara szakértőivel időnként konzultánának a hatóságok. Eszembe jut néha, hogy régebben szokás volt az ilyesmi. Például úgy tudom, hogy a monarchia hadseregében nem adtak ki egy szabályzatot anélkül, hogy előtte altisztekkel el ne olvastatták volna, s ha az őrmesterek nem értelmezték azonosan a szabálytervezeteket, akkor abban a formában nem is adták ki.

Szabó Gábor

JOGI KONFERENCIA

A vállalatok belső mechanizmusa

A vállalati *belső mechanizmus* jogi kérdéseiről rendeztek kétnapos *konferenciát* február végén az MTA Állami és Jogtudományi Intézetében. A témaválasztás időszerűségét nemcsak az élénk vita igazolta, hanem az is, hogy — amint azt az egyik résztvevő megállapította — e témakörben csöndes tanácstalanság uralkodik.

A vállalati belső mechanizmus kérdése azért nem foglalkoztatta hosszú ideig a jogtudományt, mert azt a jogi szabályozás körén *kívül álló*, vállalati belső ügynek tekintette. Így volt ez a tőkés gazdaság időszakában, és a szocialista gazdaság centralizált, felülről igazgatott struktúrájának a kialakítása során is.

A vállalati szervezeti egységek gazdasági önállóságának fokozódása megváltoztatja a vállalaton belüli viszonyokat is. A vállalat egyes nagyobb önállósággal tevékenykedő egységeit nemcsak a *hierarchikus* rend kapcsolja össze, hanem *önszervező* erejük is. A vállalati egységek együttműködését elsősorban nem központi utasításokkal, hanem a koordinálás, az együttműködés megfelelő formáinak a kialakításával lehet szervezni. Olyan formákra van szükség, amelyekben már kellőképpen kifejezésre jut az egyes vállalati egységek, gyárak, gazdálkodásiműszaki önállósága, elkülönültsége. Az egyik előadó szerint ennek a követelménynek a vállalaton belül is a *szerződési forma* felel meg a legjobban. A szerződés tehát a vállalaton belüli horizontális kapcsolatok szervezésének fontos eszközévé válik.

Például a vállalat és az általa alapított *leányvállalat* közötti viszonyban az irányítási jellegű funkciók, a tevékenységi kör, a felek közötti elszámolási, ellenőrzési, felügyeleti kapcsolat *gazdaságirányító funkciójú szerződésekben* realizálódik. A vállalaton belüli egyéb kapcsolatban is előtérbe kerülhet az utasítási jog helyett a vállalati központ és a relatív önállósággal rendelkező egységek közötti kapcsolat kölcsönös kötelezettségeket megállapító *szerződésekkel* történő szervezése.

A vállalati egységek önállóságának növekedése azt is szükségessé teszi, hogy ne csak a vállalaton belüli horizontális és vertikális kapcsolatok, hanem az ún. külső kapcsolatok *alanyaivá* is válhassanak.

Ezért szakítani kell azzal a nézettel, amely csak a jogi személyeket fogadja el a forgalom, a jogi kapcsolatok önálló alanyaként. Szükséges, hogy a vállalatok relatív önállósággal és ennek megfelelő jogképességgel rendelkező önálló szervezeti egységei a saját nevükben és *saját jogukon* létesíthessenek árukapcsolatot s hasonlóképpen a jogi személyiséggel nem rendelkező polgári jogi társaságok, gazdasági munkaközösségek, vállalati munkaközösségek, szakcsoportok is.

A vállalat azonban nemcsak konkrét feladatra strukturált rendszer, hanem az ott dolgozók *kollektívája* is. A vállalatok vezetési struktúrájának kialakítása szempontjából is jelentős, hogy felismerjük ezeket a belső érdekeket és a *méltányolt érdekek* számára érvényesülési lehetőséget biztosítsunk. Az egyik előadó szerint nem fogadható el, hogy a vállalati érdeket a vezetés, lényegében az igazgató képviseli a dolgozó kollektívával szemben. Ebben a szemléletben ugyanis a munkaerő tulajdonosai, a vállalati kollektíva tagjai kívülrekednek a tulajdonjogon. Megítélése szerint a vezetési rendszer és a belső mechanizmus szempontjából a szakvezetés, a dolgozói kollektíva, az egyes munkahelyi közösségek és vállalati egységek, valamint az egész vállalat érdekét kell figyelembe venni. Ezeknek az érdekeknek a kifejezésére, s ezzel a vállalat vezetésére így általában csak *kollektív testületi szerv* alkalmas. Ezért a vállalat szervezeti, vezetési rendszerének *önigazgatási* irányú fejlesztése szükséges.

A vállalat szervezeti-vezetési rendszerének másik lehetséges alternatívája az *egyszemélyes vezetésre* alapozott szervezeti-intézményi rendszer. Ez lehet hatósági jellegű, vagy menedzseri-vállalkozói vezetés. A hatósági pozícióban levő egyszemélyi vezető nem illeszthető be a vállalati önállóságra építő vezetési mechanizmusokba. A menedzseri vezetést pedig az jellemzi, hogy a dolgozó nem tulajdonos, hanem egyszerű munkavállaló.

A vita résztvevői egyetértettek abban, hogy az egyszemélyi vezetés *jogi fikció*. Az egyszemélyi vezető helyett ugyanis lényegében a döntést előkészítő *apparátus* dönt. Ugyanakkor vitatták, hogy a menedzseri és a testületi vezetés egymást kizáró lehetőségek. A menedzseri vezetés sokféle tartalmat takarhat, így a testületi döntések megvalósításának az eszköze is lehet. Helyesnek ítélték a vezetésben való dolgozói részvételt és a vállalkozói típusú vezetés elemeinek együttes alkalmazását, a vállalati formák, vezetési-irányítási rendszerek sokféleségét.

A vállalati szervezeti rendszer alakulására a *vállalaton belüli kisvállalkozások*, a vállalati gazdasági munkaközösségek és a szerződéses üzemeltetési forma is jelentős hatással van. A kollektív önszerveződés beépül a vállalati gazdálkodásba, ami abba az irányba mutat, hogy a vállalat egy központi — a nagyüzemi termelés előnyeit jelentő — *magot* és hozzátapadó kis „*szatelita*" szervezeteket jelent. Az ilyen irányú fejlődéshez azonban az is szükséges, hogy a vállalati gazdasági munkaközösségek mai kiegészítő, hézagpótló jellegű vállalkozásból a vállalati szervezeten belüli *főfoglalkozású vállalkozássá* alakulhassanak.

A vitában a vállalati gazdasági munkaközösségek két típusát különböztették meg. Az egyik, amelyik csak befelé, a saját vállalata számára vállalkozhat. Az általános megítélés szerint ez nem valódi vállalkozás, hanem csak a vállalati kapacitást kitöltő vagy bővítő forma, más elnevezéssel „túlóra vállalkozás". A vállalati gazdasági mnkaközösség másik típusa, amelyik a vállalattól lehetőséget kap a külső, a vállalaton kívüli vállalkozásra is. Valódi vállalkozásnak csak ez tekinthető.

A kereskedelemben és a vendéglátásban kialakult *szerződéses üzemeltetési rendszer számos* olyan elemmel rendelkezik, amely a vitában kívánatosnak tartott vállalati belső mechanizmus kialakulásának a lehetőségét hordozza. A vállalati szervezeten belül teremti meg a főfoglalkozásként folytatható vállalkozás lehetőségét, mellérendeltségi viszonyt teremt a vállalati központ és annak egységei között, s biztosítja a vállalati egységek önálló részvételét az áruforgalomban.

Az új üzemeltetési forma lehetőséget nyújt a vállalat *egész szervezetrendszerének* a korszerűsítésére. Ösztönzően hatott a jövedelemérdekeltségű üzemeltetés kialakítására, mely a hagyományosat jelentősen meghaladó érdekeltséget a munkaviszony keretei között teremtette meg.

Jelentősen módosul a *vállalati központok* szerepe. A központi funkciók jelentős része — például árubeszerzés, karbantartás — ugyancsak vállalkozási jelleggel szervezhető. Egyéb központi feladatok, akár a könyvelés vagy a bérszámfejtés gazdasági munkaközösségekkel kötött szerződés, vagy, ha ennek feltételei megteremtődnek, főfoglalkozású vállalati gazdasági munkaközösségekkel kötött megállapodás útján is megoldható. A viszonylag kis létszámú vállalati törzskar a vállalati stratégia kialakításával, a fejlesztési eszközök minél jövedelmezőbb befektetésével foglalkozhat. A vállalati központok szempontjából tehát a feladat jelenleg nem az, hogy az új üzemeltetési formákat integrálják a vállalat jelenlegi szervezetébe, hanem hogy a vállalat szervezetét alakítsák át a *megváltozott funkcióknak* megfelelően.

Dr. Schagrin Tamás

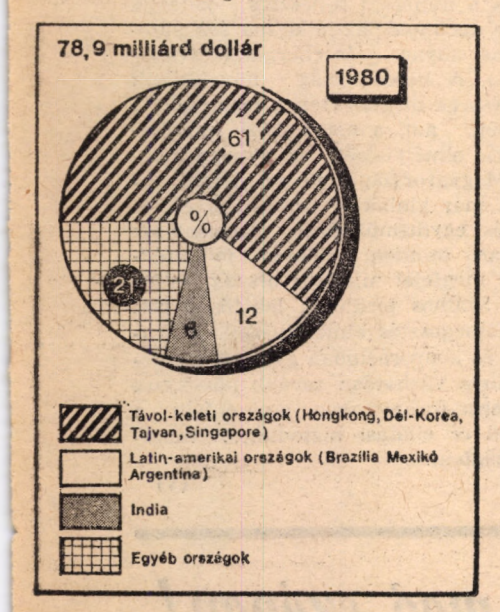
84. márc. 22.

rcikkexport

ra. A fejlesztéspolitikai szakaszváltás *Brazíliában* volt a legerőteljesebb; az ország a fejlődő országok csoportján belül az *ötödik* legnagyobb exportőr. Az argentin gazdaságpolitika tartós következetlenségei, valamint a mexikói kőolajkivitel növekedése következtében a két nagy latin-amerikai ország iparitermék-kivitele szerényebb mértékben bővült.

India ipari termelésének mai volumene lényegében azonos a kelet-ázsiai iparosodott fejlődő országokéval, ipari kivitele azonban alig több mint egyötöde a taivaninak. A hatvanas évek elején még India volt a legjelentősebb ipari exportőr a fejlődő országok csoportjában, azóta jelentősége fokozatosan csökkent.

A fejlődő országok iparitermék-exportjának megoszlása



A *negyedik csoportot* az ipari exportot hetvenes években megindító, s azóta gyors ütemben bővítő kisebb országok, mint Malájföld, Thaiföld, Fülöp-szigetek, Elefántcsontpart, Marokkó, Kolumbia, Chile, Uruguay és Tunisz jelentik. Az exportorientáció új hullámához tartozó országok egyike sem jelentősebb szállító, világpiaci megjelenésük azonban a nemzetközi ipari munkamegosztás szélesedéséről, a fejlődő országok növekvő mértékű világgazdasági orientációjáról és a nemzetközi ipari kapacitások földrajzi értelemben vett tágulásáról tanúskodik.

Szerkezetváltozás

Ami a *kivitel szerkezetét* illeti: az exportorientált iparosodás eredményeként átalakult a fejlődők ipari exportjának szerkezete is. Az ipari export húzóágává a gépipari, főleg villamos ipari termékek váltak. A GATT 1980—81. évi világkereskedelmi elemzése szerint 1973—80. között a fejlődő országok ipari exportjának évi átlagban 22 százalékos növekedésén belül évente 28 százalékkal bővült a gépipari, 26 százalékkal a kohászati, s 24 százalékkal a vegyipari termékek kivitele. A hetvenes évek végére az ipari exporton belül 24 százalékra nőtt a gépek, 9 százalékra a vegyi s közel 20 százalékra a ruházati termékek részaránya.

A fejlődők ipari exportjuk növekedése ellenére, továbbra is jóval *több ipari terméket vásárolnak*, mint értékesítenek. Az OECD-országokból származó ipari importjuk 1979-ben *három és félszer* nagyobb volt, mint oda irányuló kivitelük. Ez az arány a jövőben előreláthatóan csökken — az *UNIDO* becslése szerint az ezredfordulóig másfélszeresére. A fejlődő országok ipari felvevőpiaca jóval gyorsabb ütemben bővül mint az OECD-országoké.

A fejlett tőkés országok fejlődő országokba irányuló ipari kivitele szektorálisan az importjukra emlékeztető koncentrációt mutatja. Az OECD-országok kivitelének zöme *szakképzettség- és technológiaintenzív* beruházási javakból áll.

Kádár Béla

Új formák a külföldi tőkebefektetésekben

Új vonás a fejlett tőkés és a fejlődő országok közötti kapcsolatban a külföldi tőkebefektetések *eddig kevésbé elterjedt formáinak előtérbe kerülése.* Amint az OECD fejlesztéstámogatási bizottságának jelentése leszögezi, a beruházások külföldi tulajdona és az ún. „csomagolt technológia" növekvő mértékben adta át helyét az olyan formáknak, mint a vegyes vállalatok, alvállalkozási szerződések, szolgáltatási szerződések, kulcsrakész beruházások, visszavásárlási és együttes finanszírozási megállapodások.

Ezeknek a formáknak általános jellemzője, hogy külföldi tulajdon nélkül, vagy pedig jelentősen csökkentett, formális külföldi tulajdon mellett alkalmazhatók. Míg a korábbi formák általában integrált egységet alkottak, addig az újabbak különálló gazdasági tranzakciókra is bonthatók és esetenként különböző külföldi vállalatok részvételével valósulnak meg. Elméletileg az említett formák lehetőséget nyújtanak a fejlődő országoknak befolyásuk növelésére, illetve, hogy a beruházásokat jobban a saját igényeikhez tudják igazítani.

Az új formák elsősorban a *fogadó országok kezdeményezéseire* alakultak ki. A külföldi tőke tevékenysége miatt ugyanis a fejlődő országok nyersanyagkitermelő szektorai lényegében tőkeexportőrökké váltak, mivel a fejlett országokba repatriált profitok sokszorosan meghaladták a közvetlen befektetések kapcsán beáramló összegeket. Csaknem minden fejlődő országban a koncessziók feltételeinek újratárgyalására került sor. A megerősödött formális ellenőrzés mellett azonban a fogadó országok továbbra is rászorultak a külföldi vállalatok közreműködésére az olyan alapvető funkcionális területeken, mint a finanszírozás, a technológia, a vezetés és a marketing.

Az ún. *szolgáltatási szerződések* éppen az ilyen típusú feladatok elvégzését teszik lehetővé, anélkül, hogy a külföldi beruházó tényleges vagy jelentős tulajdont szerezne a beruházás során. A szolgáltatások fejében a külföldi vállalatok legtöbbször a termelés szerződésben meghatározott százalékát kapják. (Ez egyes esetekben 15-25 éven át elérheti a beruházás révén megvalósuló össztermelés 40-60 százalékát.)

A formális tulajdon és a gazdasági ellenőrzés szétválasztásának tendenciája a hetvenes évektől kezdve a *feldolgozóiparban* is megjelent. Így pl. a ruházati iparban és az elektronikai iparban ennek megnyilvánulását elsősorban a nemzetközi alvállalkozási szerződések jelentették. E forma jellemző vonása a külföldi vállalatok számára az, hogy jóval kevesebb tőkeráfordításra van szükségük, miközben továbbra is gyakorolhatják a termelési kapacitások és a munkaerő feletti gazdasági ellenőrzést. (Ez utóbbihoz a termelési előírások, a termelés menetének tényleges irányítása és a termékek marketingje nyújtják az eszközt.) E forma terjedőben van egyébként az autóiparban és a kapcsolódó ágazatokban is, amint azt egyebek között a Volkswagen gépkocsik Spanyolországban és Indiában megindított gyártása is mutatja.

Megváltoztak *a komplett üzemek* fejlődő országokba történő exportjának feltételei is, az új piacok és telepítési lehetőségek. A korábbi kereskedelmi jellegű tranzakciók helyett egyre inkább külföldi beruházási formákká alakulnak azáltal, hogy a külföldi vállalatoknak kell biztosítaniuk a beruházás teljes pénzügyi fedezetét, a munkaerő betanítását, szervezniük a termék exportját stb.

Az új formák terjedésével egyre inkább szükség van a fejlődő országokban a beruházások, finanszírozási források átrendezésére, illetve átcsoportosítására. A fejlődő országok ugyanis rendszerint nem képesek azon pótlólagos tőke előteremtésére, amelyre a külföldi tulajdon viszonylagos háttérbe szorulása miatt szükség van. Ezért külső forrásokat vesznek igénybe, s ez meglehetősen ellentmondásos tendenciákat eredményez a nemzetközi tőkepiacokon.

Az új tőkebefektetési formák eddigi tapasztalatai azt mutatják, hogy a várható pozitív hatások a gyakorlatban eddig még nem valósultak meg. A kitermelő ágazatokban a szerződéses formák révén *tovább nőtt* a külső forrásoktól való függés.. Ez magyarázza azt, hogy éppen a nyersanyagban gazdag fejlődő országok vannak leginkább eladósodva. Nem jelentenek biztosítékot az állandó foglalkoztatásra és a technológiatranszferre nézve a nemzetközi alvállalkozási szerződések sem, mivel a fejlődő országok továbbra is erősen függnek az ipari országok piacaitól, s ráadásul erősödik a verseny a fejlődő országcsoporton belül is.

H. P.

ozói átrendeződés Japánban

ságot, s előtérbe kerül a több funkciót egyesítő, ám kis szériás gyártmányok előállítása. Ez növeli a költségeket. Ugyanakkor a megrendelők évi 3-5 százalékos költségcsökkentési követelménnyel lépnek fel alvállalkozóikkal szemben A megrendelők a szállítások átfutási idejének csökkentését és a programozott szállítási határidők betartását követelik.

Az alvállalkozók közötti verseny a 80-as években új részegységek, alkatrészek kifejlesztésében éleződött ki. Ennek oka az új anyagféleségek megjelenése és az elektronikának a kis és közepes méretű vállalatokban történő bevonulása.

A megrendelő gépkocsikonszernek azokat az alvállalkozókat támogatják, amelyek képesek eleget tenni a minőségi, a költség- és a szállítási követelményeknek, illetve, amelyekben megvan a képesség új gyártmányok kifejlesztésére.

A „háttéripar" átszervezését az alábbiak jellemzik:

1. A 60-as évek második felétől stabilizálódott megrendelő-alvállalkozói viszony mélyreható átalakuláson megy keresztül. Ezek egyik jellemzője, hogy azok az alkatrész- és részegységgyártók, amelyek nem képesek az új minőségi és szállítási követelményeknek eleget tenni, *elvesztették piacukat*, még akkor is, ha az ún. kooperatív vállalatok, azaz valamely nagy autóipari konszern érdekeltségi körébe tartozott.

2. Az autógyártó cégek *jelentős beruházásokat* hajtanak végre a vezető részegységgyártó alvállalkozóknál. A minőségi és szállítási követelmények maradéktalan érvényesítése érdekében az autókonszernek kooperációs irodákat létesítettek, s ezek végzik a nagyszámú alvállalkozó összehangolását.

3. Az *elsőrendű* alvállalkozók kiválasztása és ezek fejlesztése (ti. az autókonszernek által) azzal a következménnyel jár, hogy az alkalmazkodásra kevésbé képes, főleg kisebb alkatrészgyártók kiszorulnak a kedvezményezett kooperatív vállalatok köréből. Például a Mitsubishi Autógyár, miután racionalizálta termelési rendszerét, a kooperatív vállalatok számát 120-ról 85-re csökkentette, a többiből ún. *másodlagos* alvállalkozó vált.

A Mitsubishi egy-másfél éven belül — további racionalizálást és szelekciót követően — 70-re kívánja csökkenteni az elsőrendű státuszt élvező alvállalkozók számát. A Szuzuki Autógyár 200-ról mintegy 100-ra csökkenti kooperatív alvállalkozóinak számát és a Togo Kogyonak hasonló tervei vannak.

Az alvállalkozói rendszer átépítésének lényege tehát a *szelekció:* a legkiválóbb, a legalkazmakodóképesebb szervezetek „kiemelése". Ezekkel szemben azonban *kemény követelményeket* támasztanak a megrendelők, így mindenekelőtt kezdeményező fejlesztési és üzleti stratégia kidolgozását és megvalósítását.

Ez az átrendeződési folyamat természetesen a kisebb alvállalkozókat is érinti. Ebbe a csoportba a 30, vagy annál több munkavállalóval rendelkező üzemek tartoznak. Mindenekelőtt úgy, hogy a termelés intenzív automatizálásával csökkentik a bérköltségeket, illetve a munkaigényességet. Ma már nem megy ritkaságszámba, hogy két munkás 50 szerszámgépet is működtet. Továbbá: az automatizált géprendszerek lehetővé teszik a rugalmas gyártásprogramozást és a kissorozatú gyártás gazdaságos megvalósítását. A gyártási rendszer szíve a robottechnika.

Az alvállalkozók harmadik vonalába tartoznak a 30-nál kevesebb munkavállalót foglalkoztató üzemek. Ezek viszonylag nagy nehézségekkel küzdenek műszaki megújulásuk megvalósításában. Ezért nemigen képesek eleget tenni a fokozódó minőségi és szállítási követelményeknek, s költségszínvonalban sem állják a versenyt. Ezek a kis szervezetek a bizonytalanná vált vevőpiachoz is nehezebben alkalmazkodnak. A múltban a nagy összeszerelő üzemek ritkábban változtatták a típust, a sorozatnagyságot, s az átállás időszakában árban kárpótolták a kis beszállítókat. Most a megrendelők gyakran változtatnak típust, gyakoribb az átállás és a költségminimalizálás nem engedi meg a kicsik veszteségének kompenzálását. Így a japán vállalati méretpiramis *legalján* elhelyezkedő legkisebb üzemek jövője — legalábbis azoké, amelyek a hagyományos iparágakhoz (például a gépkocsigyártáshoz) kötődnek — nem látszik biztatónak.

— ga —

Elektronikus hírpiac

Az üzleti világ gazdasági információkkal való ellátása *nem újkeletű üzletág.* Másfél évtizeddel ezelőtt azonban még gyorsaság szempontjából elégséges volt a gazdasági szaklapok (Financial Times, Handelsblatt, Wall Street Journal stb.) másnapos hírközlése, vagy a tőzsdei ügynökök telefonjelentése, illetve a hírügynökségek folyamatos híradása a világgazdaság és a tőzsdék alakulásáról. Napjainkban azonban az üzletemberek türelmetlenebbek, hiszen néhány órás késés az árfolyamok alakulásának kézhezvételében sok millió dolláros károkat is okozhat. S mindez fordítva is igaz: a friss információk azonnali megszerzése, exportprofitot jelenthet. A megváltozott világgazdasági és piaci körülmények a nyugati cégek többségét arra késztette, hogy — költséget nem kímélve — megteremtse a percrekész *informálódás* feltételeit. A vállalatoknak ebben az igyekezetükben partnerei azok a hírügynökségek, amelyek korábban is foglalkoztak gazdasági hírek, árfolyamok továbbításával. Ezek a hírszolgálati irodák időben felismerték, hogy hatalmas üzleti lehetőség rejlik számukra is a piaci élet felgyorsulásában.

A korábbiakhoz képest lényegesen gyorsabb, sokoldalúbb információs rendszernek persze *ára* van, mégpedig nem is kevés. Aki viszont nem veszi igénybe ezt az információs lehetőséget, vagy az adatbankot, joggal tarthat attól, hogy lemarad versenytársai mögött. Ezt a pszichikai „nyomást" használja ki a világ két legismertebb gazdasági hírszolgálattal is foglalkozó hírügynöksége, illetve kiadóvállalata, az angol Reuter és az amerikai Dow Jones (DJ). Mindketten megteremtették a ma tömegesen alkalmazható legkorszerűbb gazdasági hírszolgálati rendszert, előfizetőiktől azonban komoly összegeket kérnek. S a hírvevők meg is fizetik a hírvivőket.

A Reuter 1973-ban vezette be az úgynevezett monitor service-t. Az előfizetőknél felszerelt videóterminálokon gombnyomásra jelennek meg a világ legfontosabb tőzsdéinek pillanatnyi hírei. Szükség esetén érintkezésbe lehet lépni a Reuter központi számítógépével, amely sokmillió gazdasági információt tárol. Jelenleg 78 országban összesen 35 ezer előfizető veszi igénybe ezt a szolgáltatást. Jól jellemzi a gazdasági információ továbbításában rejlő üzleti lehetőséget, hogy a hírügynökség bevételeinek ma már 89 százaléka (300 millió dollár) a monitor service-ből származik.

Egy amerikai felmérés tanúsága szerint az Egyesült Államokban az IBM után a családi vállalkozásban lévő Dow Jones a *második* leginkább elismert cég. Ők egyszerre több vasat tartanak a tűzben. Rendelkeznek pl. monitor-szolgálattal, 24 órán keresztül működő telexinformációval (az AP hírügynökséggel társulva), de fontos kiadói tevékenységet is ellátnak. Megjelenteti a Wall Street Journal-t, amelynek — a növekvő információigény kielégítésére — már van ázsiai és európai kiadása is. Fontos szerepet tölt be az üzleti életben a DJ nyersanyagár-indexe, amely a Financial Times, a Reuter és a Moody's index mellett 1931 óta követi nyomon az árak alakulását mind az ipari, mind a mezőgazdasági anyagok és termékek, termények piacán. Ugyancsak fontos jelzőszám az amerikai gazdaság alakulásának a 30 legfontosabb ipari részvény átlagárát jelző DJ-index.

Várható, hogy az elkövetkező években a gazdasági hírtovábbítás mind technikailag, mind tartalmilag tovább fejlődik. Az információ-biznisz tehát a hírtovábbítók részére még komoly forgalom- és nyereségbővülést tartalmaz, de nem kevés az „iparág" beruházásigénye sem.

(g.—sz.)

MAGYAR–NDK EGYÜTTMŰKÖDÉS

Alapvetően az iparban

A hetvenes években Magyarország és az NDK kereskedelmi kapcsolatainak intenzív fejlődési szakaszában jelentek meg az együttműködésben a *korszerű formák:* a kooperációs és szakosodási megállapodások. A két ország vállalatai között érvényében levő kereken 70 szakosítási és kooperációs szerződés többsége már a 70-es évek első felében létre jött. Az ilyen szerződések alapján lebonyolódó áruforgalom magas arányát főként néhány termék és termékcsoport (autóbuszok, tehergépkocsik, mezőgépek, cellulóz- és papír-választékcsere) nagyvolumenű szállítása eredményezi.

Az 1983. évi mintegy 1,6 milliárd rubel értékű árucsere-forgalomban *a szakosított és a kooperációban gyártott termékek aránya a magyar ipari kivitelben 40, az NDK szállításaiban 30 százalék körüli volt.* Egy 1982-es számítás szerint termékcsoportokra bontva az arányok a következők voltak: a magyar gépipari exportban 50, a vegyipari exportban 56, s a könnyűiparban 32 százalék, ugyanez az NDK szállításaiban: 40, 8, illetve 17 százalék.

Járművek és mezőgépek

A legátfogóbb együttműködés *a közúti járműgyártásban* alakult, s itt vannak a munkamegosztásnak a legrégibb hagyományai is. Az NDK leállította a 8,5 méternél hosszabb autóbuszok gyártását, és teljes szükségletét Magyarországról fedezi. Az Ikarus és az IFA tehergépkocsigyár által közösen fejlesztett *munkásjárati autóbuszhoz* az NDK részegységeket szállít (motort, mellső- és hátsótengelyt, erőátviteli egységeket). Az NDK szakosodott az 5-6 tonnás dízelüzemű *haszonjárművek* gyártására és ezekből kielégíti a magyar igényeket, amelyek nagysága 1983-ban 4600 darab volt. A haszonjárművek *részegységeinek gyártásában* is jelentős munkamegosztás alakult ki: az NDK kardántengelyeket, kormányrudazatokat, vezetőüléseket, Magyarország pedig önindítókat szállít. Ami a kilátásokat illeti: ez a termékcsoport marad a munkamegosztás legnagyobb volument képviselő területe. Az NDK megváltozott közlekedéspolitikája miatt várhatóan csak kisebb számban vásárol autóbuszokat az eddigi évi 1190 darab helyett és a kieső volument csak részben lehet trolibuszokkal pótolni. Az együttműködés viszont jelentősen bővíthető az autóbusz- és haszonjármű-részegységek szakosított gyártásában.

A gépipari munkamegosztás másik fontos területe a *mezőgazdasági gépek* gyártása. Az erről szóló kormányegyezményt, amely valójában már egy korábban érvényben volt, s lejárt együttműködési megállapodás továbbfejlesztett formában való meghosszabbítása, a múlt évben írták alá. *Az NDK* sokoldalúan szakosodott a *takarmány- és gabonabetakarító gépek* gyártására. Ezekből a világszínvonalat elérő kombájnokból (E 512 és E 516) az NDK fedezi a magyar szükségleteket. Kétoldalú szakosodás alapján viszont *Magyarország* a Kertitox *növényvédőgépeket* gyártja és szállítja az NDK-nak. A mezőgépgyártási kooperáció a Mezőgéptröszt vállalatai és az NDK-beli Fortschritt kombinát között alakult ki. A kooperáció döntően bérmunka jellegű, az NDK által adott dokumentációk alapján, nagyrészben beszállított anyagból és bérbeadott gépeken gyártják a Mezőgéptröszt üzemei a részegységeket és alkatrészeket. A két ország vállalatai között tervszerű műszaki-tudományos együttműködés folyik a közösen gyártott gépek továbbfejlesztésére.

Az *élelmiszeripari gépgyártásban* is kialakult a munkamegosztás a két ország vállalatai között. *Magyarország a vágóhídi berendezések, az NDK pedig az édesipari, tejipari és italtöltőgépek* gyártására és szállítására szakosodott. Ez a munkamegosztás a résztvevők szerint tovább bővíthető. Magyarország a sertésvágó vonalak, az NDK pedig a csokoládégyártás géprendszereinek előállítására és szállítására szakosodhat. Mindkét országban jelentős tőkés importot lehetne megtakarítani az élelmiszeripari és a gyógyszeripari *kiszerelő és csomagológépek* gyártásának feljesztésével, majd szakosításával.

NC- és robottechnika

A *szerszámgépipar* egyike azoknak a szakterületeknek, ahol elsőként jött létre munkamegosztás. Az 1971-ben megkötött szerződésben 2 gépcsoport *16 típusát Magyarországra*, 9 gépcsoport *34 típusát pedig az NDK-ra szakosították.* Ma már sokoldalú szakosítási szerződés alapján folynak a kölcsönös szállítások, oldalanként mintegy 50-60 típusból. A műszaki-tudományos együttműködés elsősorban az *NC-vezérlésű* szerszámgépek fejlesztésére, valamint a *robottechnika* kialakítására és alkalmazására koncentrálódik. Ez utóbbira az NDK-ban az egész ipart átfogó programot dolgoztak ki.

Az *elektronika* területein is az eddiginél magasabb szintre kell emelni az együttműködést, hiszen ez az iparág is a jövőbeli ipari fejlődés egyi' meghatározó tényezője. Ezen a téren a munkamegosztás eddig elmarad a gépiparban elért szinttől. *Kevés kétoldalú szakosítási szerződés van érvényben.* A számítástechnika fejlesztésében és gyártásában az együttműködés az 1973-ban aláírt kormányegyezmény alapján folyik. A sokoldalú gyártásszakosítás értelmében az NDK R—40 típusú számítógépeket szállít, s Magyarországtól gépek mellett perifériális berendezéseket is vásárol. A *mikroelektronikai* együttműködésről 1983-ban minisztériumok közötti egyezmény született. Az ebben előirányzott programok tartalmazzák a mikroelektronikai alkatrészek, valamint azok gyártástechnológiáinak közös kutatását, fejlesztését, szakosított előállítását, beleértve a mikroelektronikai alkatrészek gyártásához szükséges *alapanyagokat és nagytisztaságú vegyszereket.* Az elektronikai együttműködés feladatai közé tartozik, hogy a sokoldalú szakosítási szerződések mellett jobban ki kell használni a kétoldalú munkamegosztásból adódó előnyöket.

Igen jelentős területe lehet a jövőben a kooperációs együttműködésnek az *orvostechnikai berendezések* termelése. Ez ugyanis viszonylag fejlett mindkét országban. Néhány területen már kialakult az együttműködés, de a lehetőségeket még messze nem használtuk ki. Előrelépést a párhuzamos gyártás és fejlesztés megszüntetése jelenthetne, majd egymás termékpalettájának kölcsönös kiegészítésével jó esély nyílna a *harmadik piaci közös fellépésre* komplett egészségügyi berendezések létesítésével.

Folytatódó kooperációk

A vegyiparban hosszú ideje folyik eredményes együttműködés a két ország gyógyszeripari vállalatai között. A Borsodi Vegyikombinát a PVC-gyártó kapacitás jobb kihasználására öt évre szóló kooperációs szerződést kötött a Buna Werkével; ennek alapján az NDK-gyár évenként 20 ezer tonna viniklorid-monomert szállít 12 ezer tonna szuszpenziós PVC ellenében. Hosszasan lehetne még részletezni azokat a termékcsoportokat, amelyekben a két ország vállalatai hosszabb távra szóló kooperáció vagy szakosodás alapján érdekeltek: többek között az elektrotechnikában, a könnyűiparban, a kohászatban, az anyagmozgató berendezések gyártásában, a tartós fogyasztási cikkeknél stb.

Az NDK gazdaságpolitikáját a jövőben is a minőségi fejlesztés jellemzi (modern technológiák alkalmazása, automatizálás, anyag- és energiatakarékosság stb.). A hatékonyság növelésének szükségessége megköveteli a termékskála szűkítését, ami a nemzetközi munkamegosztás elmélyítését vonja maga után, ebben Magyarországot jó partnernek tekinti. A már kialakult szakosítási és kooperációs együttműködési kapcsolatok várhatóan minden területen *folytatódnak.* Ez megfelel mindkét ország érdekeinek. Számos területen lehetőség van a munkamegosztás elmélyítésére. A szakosított és kooperációban gyártott termékek aránya várhatóan tovább növekszik az árucsere-forgalomban, ami erősíti a termelési és ellátási biztonságot mindkét országban.

(V)

Hirdetésem, mondd meg szépen!

Csábító, s talán éppen ezért olyan gyakori, különböző reklámokon elverni a port. A könnyebb ellenállásnak engednék, ha most műbírálatba kezdenék az elmúlt év reklámfilm termése, a Budapesti Tavaszi Fesztivál alkalmából kiírt kirakatverseny, no meg egy véletlenül kezembe került prospektus kapcsán. Elállok ettől a feladattól. Célom csupán — és feltételezhetően ez sem érdektelen —, annak felderítése, hogy a gazdasági élet *változása* miként hatott, *hat* a különböző reklámeszközökkel közvetített „üzenetekre".

Mit is várnék napjainkban a hirdetésektől? A kereskedelem, a *szolgáltató szféra* bizonyítsa be —, a bizonyára szükséges öndicséret mellett —, hogy miért éppen az adott bolt vagy áruházi láncolat tagját keressem fel, milyen extra, szokatlan, új meglepetésben lehet részem. Súgja meg, mit nyerhetek, mit takaríthatok meg, ha ott és nem egyebütt vásárolok, rendelek, dolgoztatok. *A termelőktől* tudjam meg, miért kell az új terméket megvásárolnom, milyen az áru megkülönböztető, a korábbitól eltérő tulajdonsága és végül: mi az ára!

Furcsa ellentmondásnak vagyunk tanúi, szemlélői napjainkban. Egyfelől *takarékoskodni* kell a hirdetőknek, tehát jól meg kell választaniuk a reklámhordozó eszközt, annak mennyiségét stb. Másfelől a fogyasztók is igyekeznek a korábbinál okosabban beosztani jövedelmüket, tehát még jobban odafigyelnek: mit, hol, de olcsóbbat, vagy jobbat, szebbet. Az okos vásárló — éppen a céltudatos reklám segítségével — növeli jövedelmének vásárlóértékét. Nem ötletszerűen, hanem előre megtervezve vásárolja meg még a kisebb értékű árut is.

Most tehát, ha ilyen szempontból vizsgálom az említett „termést", bizony nem látni lényeges változást. (Ez bizonyára nemcsak az alkotók, hanem a *megrendelők hibája* is.) A reklámfilmek fesztiváljára benevezett kb. 100 — feltehetően a legjobb — film közül, ha emlékezetem nem csal, akár egy kézen is megszámolható azon hirdetések száma, amelyek közlik a nézővel az ajánlott termék árát. Márpedig a termékek többségének Budapesten, Szombathelyen vagy Battonyán is azonos az ára. A tulajdonságokról természetesen már többet megtudunk, de nem eleget, nem a leglényegesebbet. Tucatjával sorolhatnám azokat a termékeket, szolgáltatásokat, amelyekről csak azt tudom meg —, mert mondják —, hogy jó és legfeljebb látom, hogy szép. Hozzá kell tenni: általában *kevés az új termék*, tehát kevés az erről tudósító hirdetés is, ezzel szemben viszonylag sok az úgynevezett *„fenntartó" jellegű reklám*, vagyis a már korábban is forgalmazott, de nem kellő mennyiségben eladott áruknak adnak a reklám segítségével piaci lökést.

Az érthetőség érdekében — mert jellemző a hazai versenyhelyzetre és az önálló vállalati érdekekben való gondolkodásra — azért kikívánkozik egy példa. Az egyik könyvkereskedő vállalat sorozatban mutat be új könyveket. (Sokan biztosan dicsérik, hiszen fontos az olvasás népszerűsítése.) Csakhogy az adott könyvet a cég versenytársainál is megvehetem, ha a hirdetés eléri célját és kíváncsiságot ébreszt. Magyarán ebben az esetben a versenytársak ingyen — hirdetés nélkül — jutnak hozzá forgalmuk növeléséhez. Másfelől az adott kereskedelmi vállalatnak alig-alig akad érve, munníciója a csak nála levő szolgáltatások népszerűsítésére. Nos, nem tragédia ez, csakhát a kereskedelemben mégis azért folyik a harc, hogy a vevőket a maguk számára nyerjék meg.

Mint ahogy az sem vet túl jó fényt a hazai kiskereskedelemre, hogy fesztiválra kell várni — vagyis évente egy pár napra — amíg a budapesti Belvárosban is a kirakat valóban megállítja a vásárlót. Ennek sok oka lehet, de talán nem véletlen, hogy a kirakat-verseny első napján máris a *szokottnál is nagyobb volt a forgalom a boltokban.* Más kérdés, hogy most azután minden kirakatrendező a legjobb formáját akarta mutatni, amely különben az év többi, háromszázhatvan napján nem megy. Bár... ki tudja? Vajon olyan nagy lenne a szellemes, figyelemfelkeltő kirakat berendezésének költsége, hogy a most látott megoldásokat, vagy ahhoz hasonlókat ne lehetne minden évszakban, minden hónapban elkészíteni? (Két apró megjegyzés arról, hogy séta közben, versenyszemlélés közben mit láthatunk még. A Váci utcai egyik S-modell bolt kirakatának üvege sötét, fényszűrős. Nevezzük ezt talán ellenkirakatnak!? A másik bolt, egy illatszerüzlet, ugyancsak a Váci utcában, miközben a versenykirakatát ajánlja, elfeledkezett a cégérről, a bolt nevének, fajtájának feltüntetéséről a homlokzaton. „Ajánlom magam" — Budapest-módra?)

S végül, a Budapesti Bútoripari Vállalat prospektusa. Kiváló papíron, kellemes formátumban, majdnem 100 oldalon megjelent kiadvány *a hirdetési szakma szégyene.* Mint kiderült — a bemutatott fényképek felölelik a vállalat teljes választékát: írd és mondd 23 terméket! Árak természetesen nincsenek, a közölt műszaki jellemzők inkább a szakembernek, semmint a vásárlónak szólnak. A szerkesztési elv azonban mindezeken a hibákon is túltesz. A bútorok köré, mellé, fölé kitalált „életképek" — mint „kedvcsinálók" — sem a vállalat, sem a szerkesztő dicséretére nem válnak. Az „alpári" humor inkább bosszúságot okoz, semmint vásárlásra ösztönöz. A takarékosság jegyében a BUBIV ezt a prospektust megtakaríthatta volna. Bírálatunkkal egyetemben ...

(breitner)

Magyar fogyasztási cikkek a brnói vásáron

A magyar—csehszlovák árucsereforgalomban jelentős helyet foglalnak el a fogyasztási cikkek. Az eddigi forgalom azonban sem mennyiség, sem választék szempontjából nem merítette ki a rendelkezésre álló lehetőségeket. Egymás kínálatának alaposabb megismeréséhez nyújt lehetőségeket az április 11—17. között megrendezésre kerülő *Brnói Nemzetközi Fogyasztási Cikk Vásár.* A vezérigazgatóság szakosítási elvárásainak megfelelően a résztvevő magyar vállalatok összesen mintegy 470 m^2-en állítanak ki. A „B" pavilonban például az Ártex kosárárut, fonott kerti bútorokat, népművészeti cikkeket, bőrdíszműárukat, valamint sportcikkeket, a Chemolimpex műbőröket vonultat fel. A Konsumex játéknak, kozmetikumoknak, a Tannimpex pedig bőrdíszmű cikkeknek ad helyet. Az építészeti remekműnek is beillő „Z" pavilonban a Hungarocoop információs irodával képviselteti magát.

A Brnói Nemzetközi Fogyasztási Cikk Vásárral egyidőben, a „C" pavilonban első ízben rendezik meg a *Magyar—Csehszlovák Közös Gépipari Fogyasztási Cikk Kiállítást.* A két illetékes minisztérium, a magyar Ipari Minisztérium és a csehszlovák Általános Gépipari Minisztérium korábban megállapodott abban, hogy egymás fogyasztásicikk-kínálatának még alaposabb megismerése, valamint az árucsere és a választékbővítés elősegítése érdekében rendszeresen, váltakozó helyen, árubemutatókat rendeznek. Az őszi Budapesti Nemzetközi Vásáron 1980-ban mutatkoztak be a csehszlovák vállalatok. Viszonzásként, tavasszal a magyar résztvevők sorakoztatják fel exportcikkeiket. Az idei bemutatón mintegy 300 nm-es területen 14 ipari üzem és hat ipari szövetkezet állít ki. A többi között elektromos és gáztűzhelyeket, fürdőszobai szerelvényeket, bútor- és épületzárakat, háztartási elektromos berendezéseket, elektromotorokat, fényforrásokat tekinthetnek majd meg az érdeklődők.

Sürgős hirdetési megrendelését telexen is feladhatja!
22-5555

FIGYELŐ

GAZDASÁGPOLITIKAI HETILAP

XXVIII. évfolyam, 11. szám Ára: 4 forint 1984. március 15.

A TARTALOMBÓL:

Tőkeáramlás és bankrendszer

A műhelymunka fázisában tartott előadás a korszerű tőkeáramlással és a kétszintű bankrendszerrel kapcsolatos javaslatokat ismerteti. (3. oldal)

Eltérő hatékonysággal

A számok tanúsága szerint a feldolgozóiparban a szövetkezetek hatékonyabbak az állami vállalatoknál. Az utóbbiak gépesítettsége, gépeinek teljesítőképessége ugyanis gyakran meghaladja a termelési feladatok által igényeltet, s ez rontja az eszközhatékonyságot. (7. oldal)

Verseny — de hogyan?

A gazdasági verseny megteremtésének feltétele a gazdasági kényszer és az érdekeltség erősítése. Ez nem külső körülményektől függ. A verseny erősítésének módszereire és eszközeire tesz javaslatot a szerző. (11. oldal)

Nehéz kapaszkodás

Éppen a Közös Piacban most elnöklő franciáknak kellene módosítani álláspontjukat a vitás kérdésekben, hogy elkerüljék a március 19–20-ra tervezett csúcsértekezlet kudarcát. Egyelőre kevés jel mutat Párizs hajlékonyabb tárgyalási pozíciójára, pedig a Mitterrand-kormánynak égetően szüksége lenne látványos sikerekre. (13. oldal)

Az önállóság feltételei

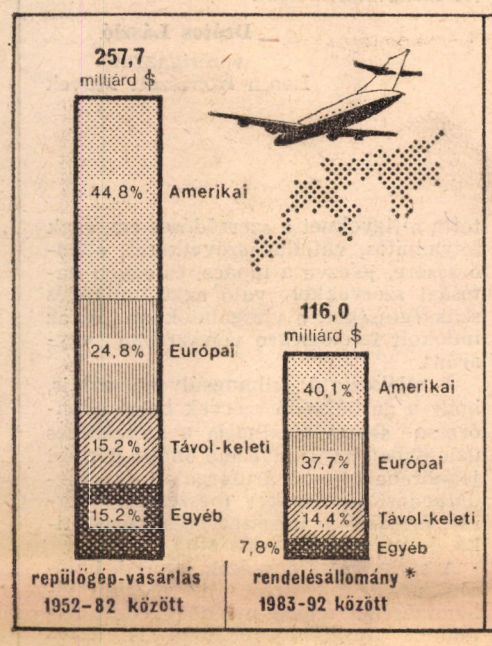
Az átszervezések eredményeként az élelmiszeripar 60 vállalata, 4 kutatóintézete, valamint 18 TEK-vállalata lett önálló. A tényleges vállalati önállósághoz azonban nem elég a „függetlenség kikiáltása". (15. oldal)

Mérlegen a gyepgazdálkodás

Minden józan érv amellett szól, hogy a szántóföldekről kiszoruljanak a tömegtakarmányok. Ezek szerepét a gyepnek kellene átvenni, feltéve ha megfelelő szintre lehet emelni a gyep, illetve a széna átlaghozamait. (15. oldal)

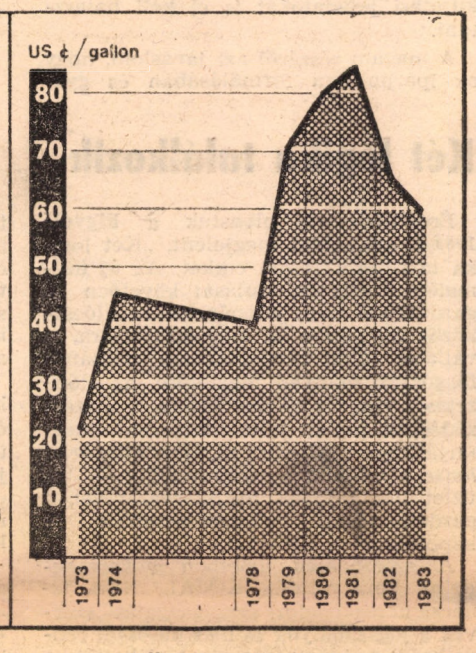
ÉGI HÁBORÚ

A tőkés légitársaságok repülőgép-vásárlásai és rendelésállománya (1983—92)*



* 1983-as dollárárfolyamon számolva

Az üzemanyagköltség alakulása**



** Összehasonlító árakon

Százhuszonötödik tagként a MALEV idén január elsejével csatlakozott a Légitársaságok Nemzetközi Szövetségéhez, az IATA-hoz. A magyar légivállalat — amely megfigyelőként korábban is részt vett a szervezet munkájában — azt is reméli a tagságtól, hogy az IATA egész világra kiterjedő ügynöki hálózatának révén nő majd forgalma, s maga is részese lesz ama határozatok formálásának, döntések meghozatalának, amelyek a „légi iparág" fellendítését segítik.

A legtöbb légitársaságot jelentékeny *veszteségek* érték az elmúlt fél évtizedben. Az IATA kimutatása szerint a taglégitársaságok mérleg szerinti hiánya 1980-ban összesen 600 millió, 1982-ben már 2,1, tavaly pedig 1,2 milliárd dollárt tett ki. Az öt éve tartó mélyrepülésnek" persze nem egyedüli oka a kerozin árának az emelkedése. (Az üzemeltetési költségekben a hajtóanyag 1973-ban még 10 százalékkal részesedett, tavaly viszont már 30 százalék volt.)

Veszteségforrások

Veszteségtényezők a számottevően megnőtt bérköltségek, repülőtér-használati díjak, a mind szigorúbb környezetvédelmi előírásoknak eleget tevő beruházások. Ráadásul a recesszió következtében a nyolcvanas évek elején megtört az utasok számának korábbi dinamikus növekedése. (1982-ben 3, tavaly 2 százalékkal emelkedett a forgalom, szemben a hetvenes évek kétszámjegyű növekedésével). Mindez oda vezetett, hogy 1977-ben még 25,9, tavaly pedig már *44 dollárcentbe* került a légitársaságoknak egy kilométer megtétele.

A nagy deficit oka azonban nem utolsósorban a 10—15 éve szolgálatban levő repülőgépek kényszerű *lecserélése* — és esetenként a bővítés. A nagy összegű beruházásokra kényszerült légivállalatok a szükséges anyagi eszközöket *bankhitelből* teremtették elő, mégpedig olyan időszakban, amikor a kamatszint 20 százalék körül alakult.

Becslések szerint az IATA-tagok *összesített adósságai* meghaladják a 20 milliárd dollárt, s tartozásaik és saját vagyonuk aránya jelenleg már elérte a 9:1-et! Az évről-évre ismétlődő deficitek okai végül is a magas kamatterhek. A légitársaságok 1983-ban 1,7 milliárd dollár kamatot fizettek, s előreláthatóan idén 1,85, jövőre pedig 1,9 milliárd lesz a kamatfizetési kötelezettség. Ilyen körülmé-

(Folytatás a 12. oldalon)

GÉPIPAR

A megújulás feltételei

A gépiparban szükség van a nagymértékű technológiai és gazdasági megújulásra. Enélkül ez az iparág egyre hátrább szorul a világpiaci versenyben. Az ezredfordulóig *a mikroprocesszorok, a számítógépes tervezés és gyártás, a robot- és szenzortechnika, a távközlés, az energiatárolási technológiák, a hulladékhasznosítási eljárások, a szálerősítésű kombinált anyagok, a géntechnológiák, és a biotechnológiák* lesznek meghatározói a világ technikai és gazdasági fejlődésének. E technológiák összetettek és magas szellemiérték-tartalmúak.

A különlegesen magas minőség, a szellemi termékek növekvő hányada, az élen járó termékek és technológiák nemcsak a cserearány javításának, hanem az egész gazdaság versenyképességének is feltételei.

Nyilvánvaló, hogy *súlypontokat* kell képezni: legyenek kiemelt nemzeti ágazataink, és egyes ágazatokon belül is a magyar arculatot meghatározó jellegzetes termékek, amelyek konstrukciójának és technológiájának fejlesztésére koncentrálunk.

Technológiai szakadék

Az egyedi és kissorozatú gyártásnak (amelyre hazánk adottságai lehetőséget kínálnak) már kialakultak a rugalmas, korszerű, automatizált ipari módszerei. A *„méretes szabóság"* tehát nem kisipari módszereket jelent. A megújulás alapvető feltétele egy *minőségi forradalom.* A minőség javítása sokrétű feladat. Olyan társadalmi méretű mozgalomra van szükség, amelynek lényege a szigorú technológiai fegyelem, olyan társadalmi közhangulat, érdekeltségi, bérezési rendszer, amely nem tűri a fegyelmezetlenséget, a selejtet. Az első osztályú minőséget viszont erkölcsileg és anyagilag magasan honorálja.

Kétségbeejtően mély — és sajnos egyre mélyülő — a gépiparban a *technológiai szakadék* közöttünk és a fejlett ipari országok között. Iparunk kimaradt abból a fejlődési folyamatból, amelynek eredményeként létrejött a korszerű (és már nem a virtuóz szakmunkásra alapozott) finommechanika, és az ultraprecíziós vagy más néven *szubmikronos gyártás,* a nanotechnológia. A nanométerekben mért pontossági tűrések, a tiszta anyagok és egzakt hőkezeltség, a különleges bevonatok, a precíziós szerelés a legfontosabb jellemzői e technológiáknak, amelyek nélkül nincs jó csapágy, vezeték, precíziós szerszámgép, műszer, szenzor, lézer, számítógépi periféria, de mikroprocesszor sem. Ma még mérni sem tudunk olyan pontosságot, amelyet a technológiában el kellene érni. Ezért a korszerű finommechanika és az ultraprecíziós gyártás fejlesztése egyik legsürgetőbb feladatunk. Gépiparunkban a gyártmányminőség és a gazdaságos tömegszerű gyártás követelményei között tűrhetetlen ellentmondás keletkezett. Nagyvállalati vertikumban kisipari mórszerekkel, kis sorozatban gyártunk irreálisan drágán — olcsó tömegcikkeket.

Iparunk egyik fő baja, hogy *bevittük* (bent hagytuk) *a kisipart a nagyvállalatokba:* hagyományos, kézi vezérlésű gépeken — igen nagy rezsivel — termelnek, ugyanolyan — vagy az érdekeltségi problémák miatt alacsonyabb — termelékenységgel, mint a kisiparos pinceműhelyében. A túlórákkal, vgmk-kal még meg is hosszabbítjuk és tovább drágítjuk ezt az irreálisan alacsony termelékenységű munkát. A *kisipart el kell vinni a nagyiparból.* Vigyék haza az egyszerű gépeket (pl. bérleti alapon) és bedolgozóként, vagy szabadidőben termeljenek ezeken. (Ez egyébként jobban megfelel a mezőgazdaságban bevált háztáji modelljének, mint a vgmk.)

A gépgyártás újabb forradalma most bontakozik ki: lényege *a felügyelet nélküli gyors gyártás,* ami a kissorozatgyártásban is megteremtette az automatizálás olcsó lehetőségeit, hiszen a gépek a második, harmadik műszakban (esetleg munkaszüneti napokon is) működnek kiszolgáló személyzet nélkül.

Erre a forradalomra hazánk még nem készült fel, noha állandóan azzal büszkélkedünk, hogy kutatásra-fejlesztésre költjük nemzeti jövedelmünk 3 százalékát, többet, mint egyes fejlett tőkés országok. Többszörösen is *önmagunkat csapjuk be,* ugyanis, egyrészt a tőkés országok nagyvállalatainak 10-15 százalékos kutatási-fejlesztési költségeit nem számítják be a hivatalos adatokba, másrészt a kimutatott MŰFA-források legalább felét beruházásokra fordítjuk.

Ellentmondásokkal, feszültségekkel terhes a hazai műszaki kutatás-fejlesztés. Az ipar — sokszor jogosan — tehetetlenséggel vádolja a hazai kutatókat, akik — szintén sokszor jogosan — elmaradottsággal, értetlenséggel vádolják az ipart. De még a műszaki fejlesztés értelmezésében is zavarok vannak, mert azt sokan a beruházással azonosítják, mások viszont a beruházások szerepét általában tagadják.

Az egész műszaki társadalmat átfogó konszenzust, a műszaki fejlesztési politika, a kutatás-fejlesztés, a licencvásárlás és -hasznosítás, a beruházás szerepének egységes értelmezését kell kialakítani, s ezen belül kell meghatározni a hazai kutatás-fejlesztési kapacitások szerepét. Különösen fontos ez ma, amikor politikai (vagy más) okokból *egyre nehezebb,* ha nem lehetetlen, *a csúcstechnológiákhoz és -termékekhez külföldön hozzájutni.*

Meg kell keresni annak a módját, hogy az innovációs lánc szakadásait megszüntessük, hogy a vállalatoknál, ipari és akadémiai intézetekben, felsőoktatási intézményekben dolgozó kutatók-fejlesztők harmonikusan együttműködjenek, hiszen egyetlen helyen sem érik el a kutatói kapacitások a kritikus méreteket.

A hazai gépipari gyártmányfejlesztés stratégiai *késésben* van. A napi piaci keresletre reagál egy-egy termék módosításával ahelyett, hogy — meghatározott innovációs időt is kalkulálva — a jövő piacának várható igényeihez igazodna több potenciális termék fejlesztésével.

Rekonstrukcióra várva

A gépiparban a fejlesztési erőforrásokat lényegében arra fordítják, hogy az erkölcsileg és fizikailag elhasználódott berendezéseket fizikailag új, de erkölcsileg elavult berendezésekre cseréljék. Ily módon *a beruházást* nem *a technológia* korszerűsítésére, hanem *konzerválására* használjuk. Lassan szabállyá válik, hogy korszerű, új technológiát hordozó, automata stb. berendezést csak a MŰFA-ból (s főként központiból) vásárolnak. Az egyre kevesebb pénzt sem jól használtuk fel, így *a gépipar kétségbeejtően elavult.* Jellemző adatok: a szűkebben értelmezett

(Folytatás a 9. oldalon)

A csapágygyártás gondjai

Az Ipari Minisztérium február 28. összevont igazgatói értekezletén elhangzott miniszteri előadásokhoz (Figyelő 9. sz.) kapcsolódva a Magyar Gördülőcsapágy Művek néhány gazdálkodási gondjáról szólok.

A munkánkat 1983. évben is igen nehezítette a nem megfelelő anyagellátás. Nem kaptunk a hazai kohászati vállalatoktól olyan minőségű anyagot, amiből versenyképes gazdaságossággal tudnánk a ma már minden piacon megkívánt, esztétikailag és műszakilag is a legjobb minőségű csapágyakat gyártani.

A korszerű technológiával, az úgynevezett lágyköszörülési ráhagyással kovácsolt csapágygyűrűket csak úgy tudjuk hazai alapanyagból gyártani, ha a hengerelt alapanyagot előzetesen lehántoljuk. A hántoláshoz a kapacitást — 8—10 000 tonna mennyiségnél — sem az LKM, mint gyártómű, sem mi nem tudjuk biztosítani. Másrészt a lehántolt anyag anyagpazarlás és számottevő költségnövelő, illetve munkaerőt igénylő eljárás. Egyelőre kilátás sincs a gazdaságosabb megoldásra. A kohászati vállalatok sokat fáradoznak a megoldáson, de sajnos eredmény nélkül. Vállalati gazdálkodásunk eredményét csökkenti, hogy az alapanyagárak az elmúlt két évben közel 35 százalékkal emelkedtek.

Az MGM azok közé a vállalatok közé tartozik, melyek egy termékcsaláddal — úgy gondolom, hogy a technika mai szintjén széles körben igényelt —, gépelemmel kell, hogy ellássa a népgazdaságot, mégpedig folyamatosan és gazdaságosan.

E mellett a feladat mellett kellett létrehozni a termelő kapacitásokat úgy, hogy a ma még elkerülhetetlen, éves szinten közel 12 millió dollár értékű tőkés importot, lehetőleg ugyanilyen értékű tőkés exporttal ellentételezzük. Ezt a célt már 1983-ban sikerült megközelítenünk. A termékcsalád fejlesztése és korszerűsítése terén eközben el tudtunk szakadni a hagyományos termékösszetételtől és több speciális csapágytípust fejlesztettünk ki, főleg az USA piacára.

A hazai felhasználók többsége a tőkés export magas minőségét igényli — jogosan —, tehát keresnünk kell a műszaki színvonal további emelésének lehetőségeit és biztosítani a korszerű gyártástechnológia alkalmazását.

Vállalatunk nagy összegű állami, 3 millárd Ft kölcsönből és saját 600 millió Ft alapból 1974—1978 között megvalósította a magyar csapágyipar rekonstrukcióját.

A hitelvisszafizetési kötelezettség hosszú időre korlátozta a fejlesztési lehetőségeinket. De szigorú vállalati gazdálkodás mellett még lehetőség volt évi 2 százalékos bruttó eszközállományra vetített szinttartó fejlesztésre. Ma azonban az időközben visszamenőlegesen is megemelt kamatláb és fejlesztési alap megadóztatása miatt 100—150 millió forint többletteher keletkezett, ami a vállalatot kétségbeejtő pénzügyi helyzetbe hozza.

Ezért csak a legfelsőbb szinten is összehangolt munka esetén tudjuk kamatoztatni hosszabb távon a már beépített műszaki színvonalat. A drága áron vásárolt technikát nem szabad hagyni leromlani. A jelenlegi pénzügyi konkstrukció erre nem ösztönöz, a nagy összegű hitellel létrehozott gyártási kapacitások növekvő kihasználását nem tudja biztosítani. A háttéripari terméket termelő vállalatnál ahol nagy az eszközállomány, nem tudjuk nyereségünkből a fejlesztés költségeit is fedezni. A vállalati költségek növekedése mellett — a legjobb esetben is — csak a hiteltörlesztési kötelezettségünknek tudunk eleget tenni. Bár az elmúlt időben ezt is több vállalat átütemeztette. Ez sem egészséges megoldás. Szerintem, csak a korrekt hitelpolitikai megoldások vezethetnek célhoz.

Az MGM úgy akar dolgozni, hogy a népgazdaság igényeit is ki tudja elégíteni időben és jó minőségben a csapágyipari termékekkel. Ehhez viszont a háttéripar fokozott fejlesztése elengedhetetlenül szükséges. Minden háttéripari termék gyártását nem lehet ktsz, vagy tsz melléküzemág, vagy vállalati gazdasági munkaközösség tevékenységével megoldani. Ehhez felszerelt, termelőeszközökkel jól ellátott és jó szakmai összetételű vállalatok szükségesek, mind a szerszámgyártás, mind a speciális gépelemek gyártását csak így lehet gazdaságosan, megfelelő minőségben biztosítani.

Fiák László
vezérigazgató
Magyar Gördülőcsapágy Művek

A vaskohászat mozgósítja tartalékait

Az ipari miniszter előadásában (Figyelő 1984. 9. sz.) az ipar intenzív fejlesztésének gyorsítására szólította fel az iparvállalatok vezetőit.

Az ipari tevékenység minősítésére és tennivalóinak kijelölésére, *reális mércére* van szükség. A vállalati nyereség és az erre épülő minősítések, (az ezzel járó korlátozás vagy lehetőség) nem mindenütt fejezik ki megbízható módon sem a nemzeti jövedelem termeléséhez való hozzájárulást, sem az adott vállalat kollektívájának erőfeszítését. Ez viszont nagy veszélyeket hord magában! Ennek következtében talán a legreménytelenebb helyzetben ma az alapvertikumokkal rendelkező vaskohászati vállalatok vannak. Adott és nem változtatható a gyenge minőségű és meghatározott áron szállított alapanyag (a vasérc, a koksz), mind magasabb áron szerezzük be a szükséges tőkés gyártóeszközt (tűzálló anyag, grafitelektróda, ötvözőfémek.). Ugyanakkor szinte kontingentált piaci kötelezettségünk van hazai ellátásban és exportban egyaránt. Magas az eszközállomány és — korábban nem tervezett — rárakodó gazdasági terhe is van a vaskohászatnak. A termékek ára hatóságilag szabályozott. A vállalatok gazdasági mozgástere tehát alig több, mint a tervutasításos rendszerben.

Természetesen igyekszünk a mai követelményekhez igazítani munkánkat. 1983-ban némileg javult a hazai ellátás, s mintegy 100 millió dollárt ér el az aktív szaldó, a minőség javult (a jogos reklamáció a tőkés exportban 0,007, a hazai piacon 0,22 százalék volt.) Ezzel együtt mindhárman (DV—OKÜ—LKM) az „alacsony hatékonyságú vállalat" címet, minősítést „vívtuk" ki.

Az LKM harmadik éve veszteséges. Ennek minden gazdasági, morális szakmai és emberi következményét viselve dolgozunk. Veszteségcsökkentési tervünk végrehajtásával 1983-ban 10,7 százalékkal növeltük a munka termelékenységét, (a dolgozók bérszínvonalának emelése még 3 százalékot sem ért el), 9,6 százalékkal több vas- és acélárut értékesítettünk, 220 millió Ft értékű energiát és 160 millió Ft értékű tőkés importanyagot takarítottunk meg (többszörösét az előző évekének). Lényegesen több tőkés exportot bonyolítottunk le, mint a korábbi években. Azzal számoltunk, hogy mindezek nyomán csökkenő vesztesége lesz a Lenin Kohászati Műveknek. Ezzel szemben, a veszteség a tervezett kétszerese lett.

Jogos kérdések vetődnek fel ezek után: megfelelően működnek-e a szabályozók, jók-e a minősítő mutatók a vaskohászatban? Mit akarunk ezzel a szakmával? Kell-e az országnak, szüksége van-e a gazdaságnak, az iparnak erre az alágazatra?

A miniszteri előadás biztató választ adott e dilemmánkra, a válsághelyzetben lévő vállalatok kezelésére. Természetes, hogy egy ilyen helyzetben, ahogy most mi a vállalatnál állunk, megvan a saját magunk által, magunknak feltett kérdésünk is.

De önmagunkban is megfogalmazódott a kérdés, szabad-e ezt így csinálni tovább? Egyesek azt a választ adták erre munkatársaim közül, hogy nem! Három év alatt tízezren kiléptek a vállalattól, összességében közel kétezer fővel csökkent a létszám. Hosszú ideje nincs megfelelő utánpótlás, gyorsuló ütemben romlik a gyár dolgozóinak szakmai összetétele, lazul a fegyelem.

Mégis bizalommal és megszállottsággal kezdtünk most az új esztendő feladataihoz. 1984-ben több mint 600 millió Ft-tal akarjuk belső intézkedésekkel (ár, termékösszetétel-javítás, volumennövelés, költségcsökkentés) eredményünket javítani. Ugy érezzük, hogy az elviselhetőség legalsó határára állítjuk be költségeinket.

A belső irányítási rendszerünk korszerűsítésével március 1-től további 35 fővel csökkentjük a vezetők létszámát, 10 százalékkal az alkalmazotti állományt, operatívabbá tesszük a termelésirányítást és a kereskedelmi szervezet munkáját. Jobban ki akarjuk elégíteni mindenekelőtt az exportáló hazai gépipar igényeit, bár ez ma nálunk legtöbb esetben a veszteségek további növekedésével jár, hacsak nem tudunk megállapodni a többletigény költségek átvállalásában.

Újabb jelentős szigorításokat határoztunk el a fegyelem további romlásának megakadályozására. Miután 2,2 százalék biztosított bérszínvonal-javítással *pozitívan* alig lehet ösztönözni, a *negatív* ösztönzés alkalmazását erősítjük. Ez pedig hosszú távon önmagában nem veszélytelen dolog.

Veszteségeink miatt, ma már nemcsak fejleszteni nem tudunk, nemcsak mérő- és vizsgálati berendezéseink pótlását nem tudjuk elvégezni, mert nincs erre pénzeszközünk, de a legszükségesebb felújításokat, karbantartási munkákat, kutatási feladatokat is el kell halasztani.

A magam részéről azt javaslom, hogy az iparpolitika formálásában és gyakorlati megvalósításában igényeljen és töltsön be meghatározóbb szerepet az Ipari Minisztérium, s támaszkodjon jobban vállalati és a gazdaság gyakorlati tapasztalataira. A vaskohászati vállalatok és az érintett külkereskedelmi vállalatok kapcsolatát vonják szorosabbra, szorgalmazva a kohászati vállalatok egymás közötti kooperációjának bővítését.

Ismételten felvetem a kohászat és a TEK-vállalatok, a termelő és a nagykereskedelmi funkció szorosabb egymásra épülésének szükségességét, valamint a kohászati üzemek és az acéltermékeket felhasználó vállalatok közötti műszaki, tudományos és közös érdekeken nyugvó egyéb kereskedelmi kapcsolatoknak, közös vállalkozások kialakításának időszerűségét. Ebben az LKM már eddig is tett kezdeményezést, de az elért szerény eredményeknél nagyobbak a lehetőségek.

Javaslataimnak megvalósítása amellett, hogy az érintett vaskohászati vállalatok rendkívül nehéz helyzetén könnyíthet, mindenek előtt meglapozhatja a kiemelt ipari célok biztonságos elérését, a gazdaság további konszolidálódását, a nélkülözhetetlen acélipari háttér hazai biztosítását.

Drótos László
vezérigazgató
Lenin Kohászati Művek

Két logika találkozik

Érdeklődéssel olvastuk a Figyelő *1984/1.* számában megjelent, „Két logika találkozik" című cikket. Az új üzemelési forma beindulását követően a gazdálkodó szerv ellenőrzése az állóeszközök meglétére és karbantartására, a vállalat által rendelkezésre bocsátott forgóeszközhányad meglétére, az előfizetéses étkezés elszámolására, s a szerződésben foglalt kötelezettségek megtartására terjedhetett ki. *Nem ellenőrizhette* a vállalat az üzemvitellel — az üzlet munkájának megszervezésével, a gazdálkodással, árubeszerzéssel stb. — kapcsolatos kérdéseket.

A szerződéses üzletben a Kereskedelmi Felügyelőség, KÖJÁL, NEB, tanácsi kereskedelmi szakigazgatási szervek a jogszabályok és más hatósági rendelkezések betartását ellenőrizhették.

Miután a vállalat csak korlátozott ellenőrzést végezhetett, ezért a Kereskedelmi Felügyelőség *fokozottabban* foglalkozott az ilyen típusú ellenőrzéssel, mivel azt több körülmény, néhány esetben a megnövekedett számú szabálytalanság, vásárlói panaszok, bejelentések indokolttá tették. Szükségessé tette az ellenőrzést az is, hogy az alsó szintű — különösen a községi, nagyközségi tanácsok — ezen egységek ellenőrzésével összefüggő feladatoknak — döntően a kellő szakmai felkészültség, gyakorlat hiánya miatt — nem tudtak maradéktalanul eleget tenni.

A Belkereskedelmi Minisztérium 1983 folyamán tájékoztatót jelentetett meg a Kereskedelmi Értesítőben, mely az egységes gyakorlat érdekében — ráirányította a figyelmet a szerződéses egységek folyamatos, vállalati-szövetkezeti ellenőrzésére, jelezve a tanácsi és egyéb hatósági szervekkel való együttműködés szükségességét, a vizsgálatokban és az indokolt felelősségre vonásokban egyaránt.

A tájékoztató kihangsúlyozta azt is, hogy a gazdálkodó szervek belső ellenőrzése sem vizsgálhatja a szerződéses üzletekben az üzletvezető önálló döntési jogkörébe tartozó áruforgalmi és gazdálkodási kérdéseket (beszerzési forrás, értékesítés megszervezése, árpolitika, költséggazdálkodás stb.)

A szerződéses egységek tanácsi, hatósági, ár- és fogyasztói érdekvédelmi ellenőrzéséből adódó megnövekedett feladatok figyelembevételével is lettek megerősítve országosan — így megyénkben is — a Kereskedelmi Felügyelőségek, ill. jöttek létre a magántevékenységet végzők — (magánkereskedők, szerződéses egységek) — árellenőrzésére alakult területi árellenőrzési társulások (megyénkben 18).

Úgy ítéljük meg, hogy a vállalati, tanácsi, hatósági ár- és fogyasztói érdekvédelmi ellenőrzés jelenlegi kialakított rendszere tervszerű, koordinatív együttműködés mellett megfelelően biztosítja a szerződéses egységek ellenőrzését, s nem befolyásolják negatívan a szerződéses boltvezetők kezdeményező készségét.

Dr. Hagymási József
osztályvezető
Szabolcs-Szatmár megyei Tanács V. B.

Szinten tartás

Furcsa dolog ez az olcsó cikkekkel. Az egyik oldalon a belkereskedelmi tárca kötelezi a kereskedelmi vállalatokat, hogy olcsó cikkeket tartsanak. Még egy listán is előírják, melyek ezek. Köztük van például a lanolinos babaszappan. Erre valóban van kereslet, elsősorban a kisgyermekes családok részéről. Sok szappant fogyasztanak és nincsen arra pénzük, hogy az 5,80-as babaszappan helyett 15 forintos ilyen-olyan illatú márkás szappanokat, vagy ennél is sokkal drágábban importtermékeket vásároljanak. Ám hiába van kötelező előírás, ha a boltok polcairól gyakran mégis hiányzik az olcsó jó minőségű babaszappan. A boltok tartanak, rendelik is, csak a termelő nem szállít.

A múltkorjában hallottam a termelő — gyakorlatilag monopolhelyzetben lévő — gyár illetékesének mentegetődző rádiónyilatkozatát, mely szerint „a babaszappanoknál terveik a szinten tartást irányozzák elő". Ami magyarul annyit jelent, hogy ugyanannyi babaszappan gyártását irányozták elő, mint az előző évben.

Ám a „szinten tartás" ellentmond a keresleti igényeknek. Merthogy a reálbéreknél sincs szinten tartás. És mivel sok más olyan áru van, amit a reálbérből drágábban kell megvenni, mint eddig, a pénzét beosztó háziasszony megnézi, hol csökkenthetné kiadásait. Ha ezt a gyártók lehetővé tennék számára. Mert miközben a kereslet nő, a gyár szintentart. Gyermekkoromból emlékszem, jó néhány szappangyár működött Magyarországon. Csak kapásból sorolhatnám az Elidát, Caolát, Meistert, Lizt. Ezek versenyeztek egymással. Olcsó cikkekben is. Ám miért gyártson olcsó cikket egy monopoltermelő, ha ennek hiányában el tudja adni a drágát is. Amin több a haszon.

Valahogy fel kellene oldani a belkereskedelmi tárca kötelező előírásait, a kielégítetlen kereslet és a polcokról hiányzó olcsó cikkek ellentmondását. És a megoldást nem feltétlenül az áremelés oldaláról kellene megközelíteni.

Bóc Imre
Budapest

A szerkesztőség fenntartja a jogot, hogy a beküldött leveleket rövidítve közölje.