

**A Kossuth  
Nyomda  
PÁLYÁZATOT HIRDET**

a következő  
műszaki munkások  
betöltésére:

**szedőtechnológusi,  
ofsetnyomó technológusi,  
könyvkötő technológusi,  
elektromérnöki,  
műszaki fejlesztési főelőadó**

Feltétel:

szakirányú egyetemi  
vagy főiskolai végzettség  
és legalább két éves  
nyomdai ipari üzemi gyakorlat.

Kérjük, hogy a pályázatokat részletes szakmai önéletrajzzal  
a vállalat munkügyi osztályára nyújtsák be,  
címe: Budapest V., Alkotmány u. 3.

**MEGVÉTELRE KÍNÁLJUK:**

két Prága V3S, üzemképes iszapszippantó  
egy üzemképes Zuk kistehergépkocsi  
egy üzemképes Polip markolófej  
(csillagkandó)  
öt üzemképes frisslevegős mentőkészülék  
egy üzemképes ADWEL összeadógép  
egy üzemképes Hidrofor

Alkatrészeket kínáljuk az alábbi,  
üzemképtelen gépeket:

egy TR-15-ös szállítószalag  
egy TR 6-os szállítószalag  
egy tereprendező (Zetorhoz)  
egy fűnyírógép (Zengő)

**Győr-Sopron megyei Talajergőgazdálkodási Vállalat**

Sopron, Kossuth Lajos u. 45.  
Felvilágosítást ad: Kertész István műszaki ov.  
Telefon: 14-140. Telex: 24-9155.

**Tipizálás miatt eladjuk a következő gépeket:**

egy BUMAR L-2-es típusú homlokrakodó, gyártási éve: 1977  
egy NV 15 D típusú statikus úthenger, gyártási éve: 1974  
egy P 403-as típusú eskavátor, gyártási éve: 1976  
egy D 598-as hidraulikus talajgyalu, gyártási éve: 1974  
egy D 606-os típusú bulldozer, gyártási éve: 1978

**Városi-Járásai Szolgáltató költségvetési Üzem**

Keszthely, Lehel u. 2. 8360  
Telefon: 12-295  
Ugyintéző: Molnár Sándor.

Agrotröszt értesíti kedves vevőit és szállítóit, hogy

**a Mezőgazdasági  
Gépkatrész  
Kereskedelmi  
Vállalat  
(MEGÉV, Budapest XV.,  
Cservenka Miklós út 103-105. 1601)  
a pótalkatrészek,  
gördülőcsapágyak  
és műszaki áruk  
éves leltározását  
szeptember 1-től 15-ig  
tartja**

A leltározás idején az árukiadás és az áruátvétel szünetel

**AGROTRÖSZT  
MEZŐGAZDASÁGI ELLÁTÓ TRÖSZT**

Egészségügyi minisztériumi műszeripari szolgáltató közpévvállalat  
budapesti központtal

**pályázatot hirdet  
épületgépész  
üzemmérnöki állásra**

Pályázhatnak üzemmérnöki végzettségű,  
8-10 éves gyakorlattal rendelkező,  
feddhetetlen előéletű személyek.  
Előnyben részesülnek, akik tervezői, kivitelezői,  
esetleg műszaki ellenőri gyakorlattal rendelkeznek.  
A pályázathoz részletes önéletrajzot és tevékenységi leírást kérünk,  
a fizetési igény megjelölésével.

A pályázatokat „Sürgős 2993” jellegre,  
a Felszabadulás téri hirdetőbe kérjük.

**Szögvasból készített,**

nagy teherbírási, kifogástalan állapotban lévő  
- gépalkatrészek tárolására is alkalmas -

**200 raktári állvány  
eladó**

Méretei: 3 m magas  
1,5 m széles  
0,5 m mély

Megtekinthető és érdeklődni lehet: a

**fóti Béke Mgtsz**

autóbantó üzemében, szombat kivételével 8 és 15 óra között.

**Átadunk**

Budapest közvetlen közelében, közút és vasút mentén lévő,  
raktárnak kiválóan alkalmas  
**TOBB EZER NEGYZETMÉTERES TERÜLETET**  
Ellentétlenül elsősorban a létesítendő raktár  
részbeni átengedését kérjük.

Az átadandó területért a kártalanítás egyéb módja is szóba jöhet.

Érdeklődni lehet vállalatunk jogi és igazgatási osztályán,  
a 321-134-es telefonszámon.

**A Csepel Művek  
Szolgáltató Vállalata  
megvételre felkínálja**

használaton kívüli anyagait,  
**hulladéktároló konténerek  
műkö elemeit:**  
254 db 1 j műkö elem, 270/62,8 cm, ára 486 Ft  
260 db 2 j műkö elem, 270/62,8 cm, ára 442 Ft  
23 db 2x j műkö elem, 270/62,8 cm, ára 442 Ft  
131 db 3 j műkö elem, 270/62,8 cm, ára 434 Ft

Az elemek megtekinthetők a Budapest XXI., Erdősor úti lakótelepen,  
az építésvezetésén (XXI., Rákosi Endre u. 175.),  
ügyintéző: Kubinyi József építésvezető. Telefonszáma: 341-756.

**NEMZETKÖZI KOOPERÁCIÓK**

**Küzdelmes akadályfutás**

Az 1980-ban megváltozott gazdasági szabályozók a vállalatok tőkés cégekkel kialakított termelési együttműködésére is hatóttak. Ennek mértékét vizsgálta egy felmérés a nem rubelészámolású kooperációs exportforgalom alapján legjelentősebb húsz gazdálkodóegységénél, melynek legfontosabb megállapításai elgondolkodtatóak.

A külpiazi és belföldi árak összekapcsolása jelentette a legényesebb változást a szabályozásban. (A vizsgálati körből 1980 folyamán 15 gazdálkodóegység úgynevezett „vezető” és 3 úgynevezett „követő” vállalatnak minősült. Két gépipari vállalat árkerpés szerinti besorolása év közben megváltozott.) A „vezető” vállalatok több mint felénél az ár-színvonalkorlát **akadályozta** a nem rubel relációjú export és a belföldi értékesítés járadalmi előnyökének közelítését, míg négy vállalatnál a tőkés export kedvezőtlen járadalmi előnye a vállalat belföldi árainak csökkenésében jelentkezik.

A kereskedelmi árfolyam változása, illetve a normatív támogatások mérséklődése a magyar vállalatokat a korábbi évekhez képest erőteljesebben ösztönözték a külpiazi árak növelésére. Ez azonban a tartós kooperációs kapcsolatban lévő vállalatok egy részénél jelentős akadályokba ütközött, elsősorban a fejlett tőkés országok piacain tapasztalható **dekonjunkcióra**, de a nemzetközi együttműködésben résztvevő partnerek gyakran **egyenlőtlen helyzetbe** tartották is. A legtöbb esetben az áremelés legfeljebb a külföldi valuta inflációs rátájának mértékéig valóvalt meg, ami azonban a forint 1980. évi felértékelését általában nem kompenzálta.

Tanulságos, hogy az a magyar vállalat, amely a létrehozott kooperációban a külföldi partner goodwilljával és üzleti hátrányával kívánja szert tenni tőkés kivitelre — lévén kezdő exportőr —, kedvezőtlen helyzetbe került, áremelési lehetősége korlátozott, az adott termékek körében meghatározó szerepe csekély volt. Ehhez a helyzethez gyakran párosult, hogy a szállítások nem mindig feleltek meg a szerződési feltételeknek, ami miatt nem lehetett jelentős áremelést elérni.

**Áremelési játékok**

Az áremelési lehetőségeket illetően külön gondot okoz, ha az exportot és az importot nem ugyanaz a vállalat bonyolítja le, így érdekeik az áremelést illetően ellentétesek. Ilyen ügyleteknél a magyar termelővállalatok kooperációs partnereiknél exportárakat csak olyan mértékben tudták emelni, amilyen mértékű áremelést az importáló a másik külkereskedelmi vállalat elfogadott. Az importárak minél alacsonyabb szinten tartása pedig népgazdasági érdek.

A vizsgált esetek viszonylag csekély hányadában értek csak el a kooperációban résztvevő vállalatok az 1980. évi valutaértékelést meghaladó áremelést. Ennek egy része is csak **látszatáremelés** volt. Ez fordult elő egyes zást konstrukciók, null-száldós ügyleteknél.

Ezeknél az együttműködésükön kölcsönös megállapodás alapján lényeges mértékben (esetenként több mint 30 százalékkal) megemelték mind az export-, mind az importárakat. Bár e változás a kooperációs ügylet járadalmi mértékét nem módosította (hiszen az importköltségek is növekedtek), ugyanakkor azonban — mivel a kooperációs kivitel a nem rubelészámolású export tetemes részét képezte — ez az áremelés a belföldi piacon elért járadalmi előnyök javulásában lényeges szerepet játszott. Anélkül, hogy ténylegesen növelték volna a hatékonyságot, e vállalatok javítani tudták járadalmi előnyüket, mert jól alkalmazkodtak az ármechanizmus játékszabályaihoz.

Minősége egy-két, kooperációban résztvevő vállalat termékeinél érték el a jelentős áremelés, mégpedig elsősorban oly módon, hogy a kooperációs partnerhez történő szállítások mellett új értékesítési lehetőségeket is feltártak.

A kooperáció célja — a nem rubelészámolású export bővítése, illetve a nettó devizahozam javítása — a hetvenes évek végére váltakozó sikerrel valósultak meg. Az 1980-as forgalom a vizsgált kör háromnegyedében elmaradt a kooperációs szerződésben az adott évre vállalt előirányzattól, és a kooperációs termékek tőkés kivitele 1979-hez képest az ügyletek kétharmadában **csökkent** (sokszor jelentős mértékben), egyes kooperációknál pedig **erősen mértékben** bővült.

A fejlett tőkés országokban mind erőteljesebbé váló gazdasági recesszió, az éleledő verseny miatt a magyar vállalatok külföldi kooperációs partnereinek is több mint a fele értékesítési problémákkal küszködik, ennek következtében saját gyárkban is csökkenett munkaidővel, a kapacitások kedvezőtlen kihasználásával termelnek. A külföldi kooperációs partnerek nagy többségükben kis- és középvállalatok, amelyek ugyan a legtöbb esetben az alkalmazott technológia színvonalában számunkra megfelelő partnerek, azonban tőkeerőjüknek és innovációs háttérüknek fogva érzékenyebben reagálnak a világgiazi változásokra, értékesítési lehetőségeiket illetően pedig számos esetben maguk is függnek a multinacionális vállalatoktól.

**Rövid távú szempontok**

A kivitel említett alakulásában jelentős gondok forrásává vált az is, hogy a magyar vállalatok — a tőkés export bővítéséhez felvett hitelek feltételei és a közvetett exportot hátrébe szorító szabályozás miatt — a nemzetközi együttműködésükben is túl sok irányba igyekeztek fejlesztésnek. A nem rubelészámolású értékesítés mellett gyakran kedvezőtlen sorozatnagyságot eredményező kooperációs kapcsolatok létrehozásával, sokirányú és ebből adódóan legtöbbször a megkezdett termelési fázisokat nem érintő tevékenységek vállalásával érték el. A gyártási profil és a kooperációs partner kiválasztása gyakran nem a hosszú távú fejlesztéspolitikát szolgálta, így a nemzetközi együttműködés csak rövid távú exportképességet és romló gazdaságssal járó teherrel eredményezett.

A bruttó devizabevétel növelését célzó korábbi szabályozás helyett az 1980-as változások a hatékonyság követelményeit jobban érvényesítő feltételrendszert fogalmaztak meg. Ez a megfigyelt vállalatok tevékenységére úgy hatott, hogy azokat a kooperációkat, amelyek nem voltak megelégedően járadalmi, az adott gazdálkodó egységek vagy felszámolták, vagy a kivitel mérséklésére törekedtek. A kooperációs exportforgalom ilyen jellegű változása egyrészt a népgazdaság számára gazdaságtalan kivitel visszaszorításához vezetett, másrészt azonban találhatunk olyan ügyleteket is, amelyek csak a vállalat szempontjából minősültek, kedvezőtlennek, de népgazdasági szempontból fenntartásuk kívánatos lett volna.

A kooperációs forgalom külső okokból bekövetkezett csökkenése több esetben ösztönözte a magyar vállalatokat a kooperációs szerződésben kívüli értékesítésre. Ez több ízben sikerült is. Néhányszor azonban az új piacok kereséséhez vállalatok értékesítési hálózata gyengének bizonyult.

**A közös fejlesztés hiánya**

Az export növelését és a kedvezőbb értékesítési lehetőségek feltárását egyes esetekben a külkereskedelmi vállalatokkal kötött új típusú, kölcsönös érdekeltségen alapuló társasági együttműködéssel próbálták elősegíteni. Más ügyletek sikereit ugyanakkor akadályozták a **nem kellően érdekl** külkereskedelmi vállalatok.

Sokat segíthetett volna a kooperációs termékek **műszaki színvonalának** hazai továbbfejlesztése. A vizsgált vállalatok többségének kedvezőtlen pénzügyi helyzete, hosszabb távon leköltői fejlesztési alapja azonban nem tette lehetővé a műszaki színvonal piaci igényeknek megfelelő további fejlesztését. A pénzügyi gondok mellett esetenként akadályozta a rugalmas alkalmazkodást, hogy a vállalatok műszaki szakembereinek a nyári üszönzése nem volt megfelelő, vagy a belföldi szállítók kapacitásainak fejlesztésére nem állt rendelkezésre szabad pénzügyi eszköz. A vizsgált kör mindössze harmadánál korszerűsítették óberőb.

Vállalatalnak kapcsolatlat legtöbbször a külföldi partner műszaki ismeretének átadásán alapulnak, és viszonylag kevés száma a **közös kutatás-fejlesztési együttműködés**. Az ilyen, nemcsak „passzív” átvett szerepet jelentő ügyletekből azonban egyrészt nem jött létre versenyképes gyártás, másrészt alapvető eladási gondokkal terhes termelési kapacitást teremtettek.

Általában teljesültek viszont a kooperációknak az **import helyettesítésével** kapcsolatos céljai, az esetenként sor került az eredetileg tervezettnél lényegesen nagyobb volumenű belföldi értékesítésre, meghozta legtöbbször azoknál a kooperá-

cióknál, amelyeknél a tőkés piac eladósok az előirányzottnál kedvezőtlenebbül alakultak. A korábbi gyártmányoknál korszerűbb termékeket a hazai felhasználók szívesen fogadtak.

A tőkés kooperációs tevékenység járadalmi mértékben befolyásolja a magyar vállalatok közötti termelési kapcsolatot. Erre az 1980. évi szabályozási módosítás lényegében nem hatott. A hazai **háttérpiac** szűk keresztmetszetű továbbra is létezik. Azon beszállító vállalatok, amelyek az árkerpés szempontjából vezető vállalat besorolást kaptak, több esetben belföldi árak mérséklésére kényszerültek. Ez ösztönözöleg hatott a végtermégyártó vállalatoknál a belföldi beszerzésre, de ugyanakkor ennek gyakorlati megvalósulása az ismert mennyiségi, minőségi okok és laza szállítási feyelem miatt csak szűk területre korlátozódott. Azon vállalatok pedig, amelyek az árkerpés szempontjából **követő** vállalként funkcionáltak, több esetben áremelést hajtottak végre a szállítási feltételek javítása nélkül. Gyakran előfordult, hogy a követő vállalatok külföldön elért áremelésüket belföldön is érvényesítették, ezzel szemben az exportban elszervezett árcsökkenéseiket gyakorlatilag titkon figyelmen kívül hagyták.

A vállalati esettanulmányok felhívták a figyelmet arra is, hogy a külföldi valutának a forinthoz képest bekövetkezett leértékelődése a kooperációs importot ösztönzi, és hozzájárul a külföldi bér-munka további bővüléséhez.

**Csökkenő járadalmi előny**

Az előzőekben említett tényezők hatására az 1979-es nyereségszinthez viszonyítva a tárgyévben a vállalatok kétharmadánál csökkent a kooperációs tevékenység járadalmi előnye.

A tőkés kooperációs kivitel szempontjából legjelentősebb húsz magyar vállalat mintegy több mint fele az együttműködésnek nyolcvanas évek elejére vonatkozó kiállításait kedvezőtlennek tartja, többségük a kooperációs export csökkenésével számol. Tekintettel arra, hogy a piaci helyzet és a szabályozás a magyar vállalatokat a tőkés exportlehetőségek kihasznál-

lására ösztönzi, a gazdálkodó egységek keresik az ennek eléréséhez vezető utat. Az akadályokat a kooperációs szerződés piac-korlátozásainak feloldásával, a kooperációs tevékenység és a hazai háttérpiac fejlesztésével igyekeznek áthidalni. Új termékeket a kooperációba történő bevonásánál mindjában erősödik az a tendencia, hogy az exportfejlesztő hitelekre vonatkozó szerződéseket a magyar vállalatok a tőkés partner gyártmánycsaládjából átvállalt egyéb termékek, változástíphetően a továbbiakban is csak rövid távon exportképes tevékenységek vállalásával igyekeznek teljesíteni.

A vállalatok mintegy fele nem tervez újabb szerződést, míg a többiek főleg a központilag megkívánt export teljesítése érdekében igyekeznek nemzetközi együttműködéseket létesíteni, illetve néhány vállalat importhelyettesítő ügyletet akar megvalósítani.

Az elmúlt másfél évben — az új szabályozás hatására is — a tőkés kooperációk teljesítése a vállalati gazdálkodás gyengeségeit, a hatékonysági problémákat élesebben megvilágította.

Az exportvolumen és a hatékonyság közötti ellentmondás mérséklésére időközben állami intézkedések történtek (13/1981. sz. OAÁH rendelkezés és a 4/1980. OAÁH sz. iránylevél), amelyek a kivitel bővítése érdekében bizonyos engedményeket fogalmaztak meg. A kooperációs export növelését azonban a magyar vállalatok — az esettanulmányok tapasztalatai alapján — nagobbrészt a bér-munka együttműködés, a kompenzációs ügyletek és az eredeti szerződésről független termékek bevonásával próbálják elérni. Az ilyen jellegű kooperációk elterjedésével szemben növelelni elkezdte a kutatás-fejlesztési együttműködések, tartós munkamegosztásra és kölcsönös előnyös értékesítési kapcsolatok alapozott nagyobb jelentőségű kooperációk számát.

Az innovációs és külkereskedelmi folyamatokat összekapcsoló nagyobb léptékű kooperációs fejlesztések kialakítása átgondoltabb vállalatfejlesztési és kereskedelem-politikát, nagyobb kockázatvállaló készséget és képességet, magas színvonalú előkészítő munkát, erőteljesebb technológiai figyelmet és a vállalkozói kapcsolatokat javítását igényli.

A nemzetközi kooperáció csak oly módon válhatnak az exportképesség hosszabb távú növelésének eszközévé, az élenjáró műszaki színvonalhoz való felzárkózás jelentős tényezőjévé.

Szatmári Tamás

**Fotómarketing**

Magyarországon a fotócekkel forgalmazása és az ehhez kapcsolódó szolgáltatások (például előhívás) kezdetben szorosan egymásra épültek. Az államosításokat követően a két tevékenység szervezetenként is különvált.

Az 1949-ben alapított Fotófért Vállalat főfeladatát a fotózással kapcsolatos termékek forgalmazását kapta. Az elmúlt harminc év alatt kezeken 2,5 millió fényképezőgépet és mintegy 80 millió filmtekercset hozott forgalomba. A vállalat által éven időszakban előhívott filmek száma csak 25 millió volt, ami jelzi, hogy az Fotófért elsősorban a forgalmazásra koncentrált. A kidolgozás a fővárosban és a vidéki nagyvárosokban létrehozott, részben műtemi fotózással is foglalkozó szervezetek feladatává vált. A fővárosban a Főzet és a Fényezőv foglalkozik ezzel a tevékenységgel.

A kereskedelem és szolgáltatás szétválása összehangolatlan fejlesztésekhez vezetett, az előhívó-kapacitás többszöröse az igényeknek, a kidolgozó-kapacitás viszont elmarad a szükségletektől. Különösen a színes filmek kidolgozására kell sokat várni, ami természetesen csökkenti a filmek iránti keresletet, s ezzel sérti a kereskedelem érdekeit. A széttagoltagságot növelte, hogy a forgalmazó vállalatok a Belkereskedelmi, a szolgáltatások viszont a Könyv- és Művészeti Minisztérium irányítása alá tartoztak.

A lakosság birtokában lévő fényképezőgép-állomány, a további értékesítési elképzelések, valamint az új, megújuló üzemeltetéséhez szükséges fényérzékeny anyagok forgalmazása, továbbá az előhívás és a másolás szolgáltatásai között kell tekinteni. Hiába van a családok birtokában elegendő mennyiségű és

színvonalú fényképezőgép, ha a felhasználási esélyekben megfelelő mennyiségű és mennyiségű **film** nem áll rendelkezésre, vagy a **szolgáltatások** hosszú áttűtési ideje az ismételt vásárlást lehoaszja. A kereskedelem és a szolgáltató szervezetek javuló együttműködése révén a színes filmek kidolgozásának a tavalyi főszekcióban még 1 hónapos áttűtési ideje az idei nyárra a felére csökkent.

A fotócekk sokféle más termékkel versenyeznek a családok szabadon elköltethető járadalmi előnyök érdekében. Jelenleg az alkalmanként fotózó amatőrök tábora a legészesebb réteg. Ennek tagjai azonban évente csak két tekercs filmet fényképeznek el. Ennél a téregnél különösen fontos, hogy a rögzítés és a hozzá kapcsolódó sikerélmény — vagyis az előhívás — időben közelebb kerüljön egymáshoz.

A rendszeresen fotózó amatőrökkel folyamatosan tájékozatlani kell a fotócekk fényérzékeny anyagok és a kidolgozástechnika fejlődéséről. A művészi és hivatásos fotózők körében az aktív befolyásolás helyett a szükségleteik kielégítésére kell helyezni a hangsúlyt. Emellett lehetőséget kell teremteni arra, hogy a technikai eszközökön keresztül is lépést tartsanak a világszínvonalal. A nem fotócekk, de potenciálisan fényképező réteg megnyerése is fontos feladat.

Király Istvánné dr. Hernádi Ágnes



**A KOSSUTH NYOMDA**

a Jászberényi úti új üzemébe

**PÁLYÁZATOT HIRDET**

**VEZETŐI MUNKAKÖRÖK BETÖLTÉSÉRE:**

*ofszetüzem-vezetői,  
könyvkötőüzem-vezetői,  
energetikai üzemeltetési csoportvezetői.*

**FELTÉTEL:**  
szakirányú egyetemi vagy főiskolai végzettség és legalább hároméves vezetői gyakorlat.

Kérjük, hogy a pályázatot részletes szakmai önéletrajzzal a vállalat személyzeti és oktatási osztályára nyújtsák be, címe: Budapest V., Alkotmány u. 3.

**Kereskedelmi vállalat pályázatot hirdet munkaügyi osztályvezetői munkakör betöltésére.**

Feltételek: felsőfokú iskolai végzettség, több éves munkaügyi gyakorlat.

„Vezetői tapasztalat, 2791” jelíge, a Felszabadulás téri hirdetőbe.

**A Helyközi Távbeszélő Igazgatóság most alakuló**

**Átviteltechnikai Tervező Irodájába munkatársakat keres**

az alábbi munkakörökbe:  
átviteltechnikai tervező, műszaki rajzoló, gépirő, általános eladó (szerződéskötő).

Részletes felvilágosítás:  
Budapest VIII., Horváth Mihály tér 17-19., új ép. III. em. 302.

Telefon: 342-900/345-6s mellék vagy 330-761.

**A Kossuth Nyomda PÁLYÁZATOT HIRDET**

a következő műszaki munkakörök betöltésére:

*szedőtechnológusi,  
ofszetnyomó technológusi,  
könyvkötő technológusi,  
elektromérnöki,  
műszaki fejlesztési főelőadó*

**Feltétel:**  
szakirányú egyetemi vagy főiskolai végzettség és legalább két éves nyomdaipari üzemi gyakorlat.

Kérjük, hogy a pályázatot részletes szakmai önéletrajzzal a vállalat munkaügyi osztályára nyújtsák be, címe: Budapest V., Alkotmány u. 3.

**Nagyvállalatok!**

**B-kategóriás termelőszövetkezet**

megfelelő épülettel, raktárhelyiségekkel

1982 januárjától hosszabb távra

**melléküzemági tevékenységet létesítene**

50 szakképzetlen nódolgozóval.

Egyszerű munka előnyben.

Érdeklődés esetén részletes tájékoztatást kérünk.

Az ajánlatokat „Termelőszövetkezet, Figyelő” jelíge, a kiadóra kérjük.

Budapest X. kerületében, ipari övezetben

**50000 m<sup>2</sup> területű ingatlan kezelői jogát, átadjuk**

a rajta levő üzemi épületekkel együtt

**átadjuk**

Érdeklődni lehet:

EPÜLETKERÁMIAPARI VALLALAT

Budapest X., Jászberényi út 43-47.

Tél.: 577-433.

Ugyintéző: dr. Rátonyi.

„A” kategóriájú belvárosi vállalat

**nagy számviteli-pénzügyi**

**gyakorlattal**

**rendelkező**

**munkavállalót**

**keres**

Az alkalmazás feltétele: egyetemi vagy főiskolai végzettség és számviteli vagy szervezői szakvizsga.

„Kisvállalati főkönyvelők előnyben 3132” jelíge, a Felszabadulás téri hirdetőbe.

Legalább öt éves, édesipari lisztesárut termelő üzemben szerzett vezetési gyakorlattal, felsőfokú iskolai végzettséggel rendelkező

**szakembert keresünk**

megyeszékhelyen működő

**édesipari lisztesáru-üzemünk vezetésére**

Szolgálati lakást adunk.

A jelentkezéseket kézzel írott önéletrajzzal,

„Megyeszékhely 3024” jelíge,

a budapesti Felszabadulás téri hirdetőbe kérjük.

**Az ipar rendelésállománya a második felévre**

Az idei népgazdasági terv az ipari termelés mintegy 3-3,5 százalékos növelését irányozta elő. A terv szerint az ipari termékek nem rubel elszámolási kivitelének erőteljes fokozása mellett számottevően növelni kellene a rubel elszámolási exportot is, miközben a belső felhasználás csak mérsékelten emelkedhet.

Az ipar 1981. évi rendelésállománya alakulása csak részben tükrözi a tervben megfogalmazott célokat. A különböző időpontokban (január 20-án, április 3-án és július 3-án) megfigyelt rendelésállomány volumene megközelítőleg azonos mértékben változott, 1-2%-kal meghaladta az 1980. évi azonos időpontjaiban rögzített színvonalat. A korábbi adatfelvételek szerint elsősorban a rubel elszámolási költségállomány maradt el a tervezettől, de a nem rubel elszámolási export szerződéséinél is csak az áprilisi megfigyelés időpontjában volt észlelhető jelentősebb növekedés a II. felévre vonatkozólag.

Az első felévi termelés és értékesítés az ipar egészében és az ágazatok többségében a januári és az áprilisi rendelésállomány által előrejelzett irányban és ahhoz közeli mértékben változott. A szocialista ipar bruttó termelése 2 százalékkal, összes értékesítése pedig 1,7 százalékkal nőtt. A belső felhasználás volumene viszont mintegy 5 százalékkal csökkent az előző év azonos időszakához képest. A megfigyelt ágazatok közül a kohászat értékesítése kb. 4 százalékkal

kevesebb, a többi ágazat pedig 1,3-4,0 százalékkal volt több a tavalyinál.

**Volumeben 1 százalékkal több**

Az ipari termékek iránti keresletet tükröző legfrissebb, július eleji rendelésállomány jellemzői nem térnek el lényegesen a korábbiaktól. Az év hátralévő részére szóló rendelések volumene 1 százalékkal több az elmúlt événél (a folyóéras adatok 8,1 százalékos növekedést mutatnak). A vizsgált időszakon belül a III. negyedévi szállításokra szóló kötések volumene kb. 2 százalékkal alacsonyabb, a IV. negyedévié viszont 5 százalékkal magasabb a tavalyinál.

A főbb értékesítési irányokat vizsgálva; megállapítható, hogy az exportrendelések állománya fokozatosan emelkedett, miközben az összes belső rendelések kisse mérséklődött. (A külkereskedelmi rendelések volumene januárban 97, áprilisban 102, júliusban 103 százaléka volt az egy évvel ezelőtinél, a belső rendelések volumenindexei pedig 103, 102, illetve 100.)

**Exportkilátások**

A július eleji adatok szerint a rubel és a nem rubel elszámolási exportkötések kiértékelésében, a nagy- és kiskereskedelmi rendelések jelentősen meghaladták az előző évi szintet, a többi felhasználó területéről az iparvállalatokhoz beérkezett igények mérséklődtek.

Az 1981. évi II. felévi rendelésállomány értékesítési irányok szerint (1980. év azonos időszaka = 100)

Értékesítési irány	III. negyedév		IV. negyedév		II. fél-év összesen		III. negyedév		IV. negyedév		II. fél-év összesen	
	előző év	előző év	előző év	előző év	előző év	előző év	előző év	előző év	előző év	előző év	előző év	
Összes rendelésállomány	105,1	112,6	108,1	98	105	101	105	105	105	101	101	
Külkereskedelmi rendelések ebből: rubel elszámolási	99,3	117,5	106,9	96	113	103	106,9	113	106,9	103	103	
külföldi nem rubel elszámolási	98,3	114,3	105,3	95	111	102	105,3	111	105,3	102	102	
külföldi belső rendelések	98,1	119,2	105,9	94	114	102	105,9	114	105,9	102	102	
Belső rendelések ebből: nagy- és kiskereskedelmi	107,4	112,7	115,4	99	102	100	112,7	102	112,7	100	100	
iparvállalati beruházási	96,7	109,1	91	91	111	97	109,1	111	109,1	97	97	
beruházási	102,1	75,5	86,7	99	71	84	75,5	71	75,5	84	84	

Az exportrendeléseken belül a II. felévi nem rubel elszámolási kötésállomány csak minimálisan (2 százalékkal) múlta felül az egy évvel korábbit. E növekedés teljes egészében a IV. negyedévre kötött szerződések rendelésállomány 14 százaléka emelkedésének eredménye, a III. negyedévre vonatkozó rendelkezések volumene ugyanis az előző évnek mindössze 94 százaléka érte el. A viszonylag kedvezőtlen kiviteli lehetőségeket tükrözi, hogy a mindenkor tárgygyedre szóló rendelésállomány az ideiglenes megfigyelés alkalmazásával alacsonyabb volt az előző événél (januárban 12, áprilisban 4-5 százalékkal, júliusban pedig 6 százalékkal).

A fontosabb exportáló ágazatok közül csak a gépipar III. és IV. negyedévre szóló nem rubel elszámolási rendelésállománya nőtt számottevően (16, illetve 11 százalékkal). A hirtérás- és vákuumtechnikai ipar II. felévi kötésállománya 20, a közlekedési eszköz iparé 18, a gép- és gépi berendezés iparé pedig 13 százalékkal magasabb az egy évvel korábbinál. A kohászati termékek tőkés eladási lehetőségei — az 1980 közepé óta tartó visszaesés után — a július eleji adatok szerint valamelyest javultak (különösen a IV. negyedévre kötött szerződések értéke emelkedett). A könnyűipari vállalatok nem rubel elszámolási kötésállománya viszont továbbra is elmarad az előző évitől. A ruházati iparba főleg az év utolsó hónapjaira szóló kötések maradtak el számottevően a tavalyitól, de a bőr-, szőrme- és cipőipar 1981. III. negyedévi rendeléseinek volumene is 5 százalékkal alacsonyabb az 1980. III. negyedévinél. A vegyipar II. felévi nem rubel elszámolási rendelésállománya viszont alacsonyabb a tavalyinál, a csökkenés a kőolajfeldolgozó ipart kivéve valamennyi exportáló szakágazatra jellemző.

Július elején a rubel elszámolási rendelések volumene csak kismértékben haladta meg az előző évit. A III. negyedévi szállításokra szóló rendelések ebben a relációban sem érik el a tavalyi szintet (a csökkenés mintegy 5 százalékos), a IV. negyedévi kötések volumene viszont 11 százalékkal bővült.

Az iparon belüli továbbfelhasználói igényeket tükröző, iparvállalatok közötti szállítási szerződések II. felévi volumene — a januári és az áprilisi tendenciához hasonlóan — nem éri el a múlt évit. A tárgygyedre (július-szeptember) szóló szerződések különösen nagy (9 százalékos) visszaesést jeleznek, és 4-17 százalékos szóródással — minden ágazatra jellemző. A IV. negyedévi rendelésállomány ugyanakkor több ágazatban is jóval magasabb a tavalyinál.

Az iparon belüli továbbfelhasználói igényeket tükröző, iparvállalatok közötti szállítási szerződések II. felévi volumene — a januári és az áprilisi tendenciához hasonlóan — nem éri el a múlt évit. A tárgygyedre (július-szeptember) szóló szerződések különösen nagy (9 százalékos) visszaesést jeleznek, és 4-17 százalékos szóródással — minden ágazatra jellemző. A IV. negyedévi rendelésállomány ugyanakkor több ágazatban is jóval magasabb a tavalyinál.

A beruházási célú, továbbá az építőipari vállalatoktól elfogadott rendelések állománya továbbra is mérsékelt keresletet tükröz: a II. felévi volumen mindkét vonatkozásban kb. 16 százalékkal alacsonyabb az egy évvel korábbinál. A termelőeszköz-kereskedelmi és készletező vállalatok 1981. II. felévi rendeléseinek volumene pedig ugyanannyi, mint 1980. július elején.

A megfigyelt ágazatok július eleji összes rendelésállománya a januári, illetve az áprilisi helyzethez képest valamelyest javult a kohászaton és a gépiparban. Az építőiparban, a vegyiparban és a könnyűiparban viszont némi romlás figyelhető meg. A vaskohászat rendelésállománya még július elején sem érte el az egy évvel korábbit, de az év eleji elmaradás mérséklődött. Az alumíniumkohászat II. felévi kötésállománya viszont — a korábban észlelt csökkenéssel szemben — már jelentősen emelkedett. A gépiparon belül a fémtömeggépközpont, a közlekedési-eszköz ipar, valamint a hirtérás- és vákuumtechnikai ipar rendelésállománya nőtt a legnagyobb mértékben (9, 7, illetve 5 százalékkal). A vegyiparban a szerves- és szervetlen vegyipar, a gyógyszeripar és a műanyag-feldolgozó ipar kötésállománya néhány százalékkal magasabb, a kőolajfeldolgozó iparé, valamint a gumiparé kissé alacsonyabb a tavalyinál. A könnyűiparban a papíripar, a textilipar, továbbá a bőr-, szőrme- és cipőipar II. felévi összes rendelésállománya kisebb-nagyobb mértékben nőtt (különösen az év utolsó negyedére vonatkozólag), a felfolgozó iparban és a textilruházati iparban viszont 7-9 százalékos csökkenés figyelhető meg.

Dr. Kristóf Imre

**Gazdasági kapcsolatok Kuwaittal**

Kuwaitot, ezt a kis területű és kis népességű Perzsa-öböl menti országot, mint exportpiacot és gazdasági partnert, a magyar külkereskedelem nem akkor fedezte fel, amikor ez a térség s annak hat olaj-termelő és exportáló országa — Száúd, Arabia, Kuwait, Katar, Egyesült Arab Emírátségek, Bahrein és Oman — kb. 200 milliárd dollár értékű nemzeti termékével, s annak 1 lakosra jutó évi 15-20 ezer dolláros mértékével a világ gazdaság és a nemzetközi kereskedelem fontos tényezője lett. A fogyasztási cikkekkel, elsősorban textilárukkal értékesítő magyar külkereskedők már a hatvanas évek elején, Kuwait önálló államalakulásakor megjelentek a kis ország akkor még szerény felvevőkapacitású piacán.

**Liberalizált kereskedelem**

A magyar eladások értéke 1980-1986 között több mint tízszeresére nőtt, annak volumene s még inkább a piac felvevő-kapacitásának folyamatos növekedése a külkereskedelmi kirendeltség felállítását is indokolta tette. Ezt követően nemcsak az értékesítés bekapcsolódó újabb és újabb külkereskedelmi vállalatok piaci munkája élénkült, 1986-ban fokozatosan kiépültek az államközi kapcsolatok is, sor került gazdasági miniszterek kölcsönös látogatására, több államközi — kereskedelmi egészségügyi, köztudat-fuvarozási, légi közlekedési — megállapodás aláírására. Az államközi kapcsolatok fejlesztésében elért eredményeket tükrözte Lázár György miniszterelnök 1979. évi kuwaiti hivatalos látogatása.

Kuwaitot a köztudat napjainkban olajban, konvertibilis devizabevételben, valutatartalékokban gazdag országnak tartja a számom. A két ország gazdasági együttműködése és a magyar export szemszögéből mindemellett a partnerszerződés gazdasági struktúrájának, teljeseen liberalizált kereskedelmének is fontos szerepe van. Kuwait társadalmi termékeinek több mint 90 százaléka az olajtermelés és -feldolgozás alkotja, ezért nemcsak a szemléti és közösségi fogyasztás, hanem a termelői szféra fogyasztásának szükségleteit is alapvetően importból fedezi. Napjainkban nemcsak az ország importkapacitása, szükséglete számottevő, annak árustruktúrája is rendkívül széles, tartalmazza a termelőeszközöket, pótalkatrészeket — a különféle beruházási javakat, a fogyasztási iparcikkeit és az élelmiszereket. Mindezeket a termékeket Kuwaitban a partnerek diszkriminációmentesen értékesíthetik. Van azonban ennek a piacnak még egy lényeges vonása, éspedig kompetitív jellege. Kuwait diszkriminációmentes piacán a legfeljebb ipari országok termékei a versenytársak. Emellett érdemel az is, hogy Kuwait nemzetközi kereskedelmében nem tulajdonít jelentőséget a bilaterálisnak, számos partnerrel elsősorban vagy kizárólag importál. Magyarország is ezek sorába tartozik, s ebből adódik a magyar-kuwaiti kereskedelem különleges jelentősége.

**Időszerű a kínálatbővítés**

Magyarország kuwaiti exportja az eddigiek során 1979-ben volt a legnagyobb értékű, a múlt évben csökkent s 1981 első felében ismét emelkedett. (A csökkenést alapvetően két exporttermék, a transzformátoralátalakítók és a vágott baromfi értékesítésének visszaesése idézte elő.) A kivitel további növelése s az átmeneti időszakban időszerű a tágabb értelemben vett export kínálat bővítése. Egyrészt a partnerszerződés ipari és infrastrukturális fejlesztéséhez kapcsolódó beruházási javakkal, másrészt szerelési, építési, művezetési, szaktanácsadási konzultációs szolgáltatásokkal, esetleg magyar-kuwaiti cégek harmadik piaci, a térség egyéb országaiban való együttműködésével. Az ilyen jellegű exportbővítés lehetőségeire utal: a Kipszer a Deutsche Babcock megbízásból 1983-ig tartó helyszíni szerelési munkálatokat végez Kuwaitban. Az exportkínálatot mindemellett versenyképes termékekkel, valamennyi árucsoportban jócskán lehet még bővíteni. Bár Kuwaitban az utóbbi években számos reprezentatív kiállítás és rendezvény szolgált a magyar exportcikkkel bevezetését, népszerűsítését, ezt a tevékenységet folytatni, tematikus kiállításokkal erősíteni kell.

**Magyar kivitel = 55 millió dollár**

Magyarország kuwaiti exportja néhány esztendő — pl. 1968 és 1969, legutóbb 1980 — kivételével folyamatos és — ezáltal helytálló a jelző — dinamikus fejlődött. 1970 és 1980 között a magyar export mintegy 4 millió dollárról több mint 55 millió dollárra emelkedett. Az

(g. 1.)



Értesítjük tisztelt ügyfeleinket, hogy szaküzleteinkben a következők szerint

# Ieltározunk

## 1. SZ. MŰSZERSZAKUZELET

(Budapest VI., Népköztársaság útja 2., automatikák, elektronikus és laborműszerek) **szeptember 24-től október 11-ig** (felújított üzlet nyílik)

## 2. SZ. MŰSZERSZAKUZELET

(Budapest VII., Majakovszkij u. 59., hőtechnikai, üzemviteli, mechanikai műszerek) **október 1-től 8-ig**

## 3. SZ. SZAKUZELET

(Budapest VII., Kertész u. 37., sokszorosító- és másológépek) **október 1-én és 2-án**

## 4. SZ. SZAKUZELET

(Budapest VII., Rákóczi út 57/a., ügyvitel-gépesítési mintaterem) **október 1-én**

## 5. SZ. SZAKUZELET

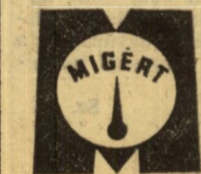
(Budapest II., Frankel Leó u. 9., ügyviteli és számítástechnikai eszközök és tartozékok, író- és számológépek) **október 1-től 5-ig**

## RAKTARAINKBAN

(Budapest XIII., Tomori u. 33. és IX., Dimitrov tér 14.) **október 1-től 12-ig Ieltározunk**

A Ieltározás idején szünetel az áru átvétele és kiadása, szakosztályainkon pedig az ügyfélfogadás.

A Ieltározás után ügyfeleink rendelkezésére állunk.



**MŰSZER- ÉS IRODAGÉPERTÉKESÍTŐ VÁLLALAT**

Budapest VI., Népköztársaság útja 2.

Telefon: 117-090.

# A Monori Mezőgép Vállalat

rákoskeresztúri gyáregysége

**már 1982-re felvesz megrendeléseket**

a BETA 1/A, a DET 2 és a DV 1733-as típuscsaládhoz tartozó

## emelővillás dizeltargoncák kis-, közép- és főjavítására

Ugyfélfogadás – szombat kivételével – 7-től 15 óráig.

Telefon: 480-342, 270-806, 473-961, 129-es mellék.

Ugyintéző: Balázs Sándorné.

Telex: 22-6328.



Monori Mezőgép Vállalat

rákoskeresztúri gyáregysége

Budapest, Pesti út 5–7. 1173

## Mikroelektronika

# „SZINTE ÁLLUNK”

Mennyiségében, közlendorjében szinte hihetetlenek azok a hírek, amelyek naponta érkezik a világ minden tájáról, szétkötőlvén, aznap milyen új eredményt lepte meg a világot a mikroelektronika. A gazdaság minden ága – és egyre inkább – a mikroszkopikus méretűre zsugorodott alkatrészekből felépített berendezések használatán nyugszik. A nagyvilág eseményeit összevetve a hazaiakkal, olyan, mintha a viharzó tenger egyik csöppnyi nyugodt tengerülébe érne be a hajós. És ez nem az idill metaforája. Egy-egy hullám bebecsapódik, de alapvetően még semmi sem változott fel a nyugalmat.

A mikroelektronika hazai elterjedésében a nem-döntés, a nem-cselekvés – mert ez volt a jellemző – az ország gazdasági-műszaki színvonalát vesztélyeztet. Így mind a „hajókat”, mind a „legénységet” – jó esetben – az öbölbe kergeti vissza a háborgó tenger. Az alábbiakban két műszaki szakember segítségével igyekszünk tájékozódni a mikroelektronika hazai sorsáról, fenntartva és elismerve a jogot a közgazdászoktól, pénzügyi szakemberektől eltérő másfajta gondolkodásra. Tanulságos **Bányai Ferenc**, a Híradástechnikai Ipari Kutató Intézet ügyvezető igazgatója és **Boglár Gyula**, a Telefongyár Fejlesztési Intézetének osztályvezetője által hangzott érvek megismerése.

**Figyelő: A magyar kutató-fejlesztők hogyan értékelik a mikroelektronika világtól naponta érkező híreit?**

**Boglár:** A szakemberek reakciója eltér az egyszerű újságolvasótól. A tudományos publikációkból már tud bizonyos elemek létezéséről, tehát várja a felhasználási terület bemutatását. Azt kell mindig megérteni, hogy amit olvassunk, az csak publikáció a tudományos mántrát, a hírvérvét, vagy komoly, új teljesítmény rejtőzik mögötte. A közlések nagy részét blöffnek nevezném mert vagy nem újdonság a mondandó, vagy még olyan korai stádiumban nyilvánosságra hoznak – persze, ügyes álcázással – dolgokat, amelyek végso hasznosításig még nagyon sok a buktató, tehát nagyrésztükkel soha nem lesz semmi. Másrészt az információk sokszor csak arra szolgálnak, hogy a versenytársakat félrevezessék, az ott folyó kutatásokat megzavarják. A szakmára úgy is az a jellemző, hogy nem elég az alapfedezés, hanem az alkalmazásához szükséges technológiát is ki kell dolgozni. Már 15 éve ismerték a kvarc-kristály „értékét” a karórában; először kis sorozatban állították elő és drága volt a kvarcra, majd a megfelelő gyártástechnológiák alkalmazásával tömeggyártásra tértek rá és olcsó lett.

**Bányai:** Régebben az elektronika fejlődését a gyengeáramra szakosodott elektromérnökök száma, felkészültsége határozta meg. Ma a fizikusok, kémikusok, kohászok, technológusok együttes munkájára van szükség, tehát több tudományág különböző felfedezését, „hírt” kell integrálni. Egyik oldalról a műszaki-tudományos kutatást szinte egyenletesen kell fejleszteni, hogy eredmény szülessék, másrészt – mivel a gazdasági fejlettséget, az adott ország műszaki színvonalát egyre inkább a mikroelektronika hasznosításával mérik – a közvéleményt is fel kell készíteni a befogadásra. Sokszor nem az a baj, hogy műszaki oldalról nincs meg a kínálat, hanem az, hogy a „társalgás” nem jön létre, mert nem tudják, mire lehet és kell használni ezt a technikát. Alapvető hibának tartom, hogy míg Magyarország a világ híradó Kodály-módszerrel sikerrel elterjesztette az országban, addig a mikroelektronikában ez nem valósult meg. Máris tekintélyes a lemaradásunk ezen a területen. Kutató és felhasználó pedig csak így képes érteni és befogadni az idevágó információkat. Különböző szakmai technikai hírként maradt meg az olvasott tudnivaló.

**Figyelő: Ne csak a befogadók felkészülési hátrányát mérjük fel! Milyen a hazai kínálat?**

**Boglár:** Szinte állunk, miközben a világ rakétasebességgel halad előre.

**Bányai:** Az alkatrészgyártók – jöndulattal – az 1965-ös műszaki szintet érték el napjainkra. Mindezzel együtt igen nehéz megállapítani a lemaradás mértékét. Egyes helyeken – mondhatni: elszórtan – akad igen korszerű berendezés, jó műszaki eredmény, de komplett, átlátszó, egységes gyártáson nincs az országban. Például a HIKI-ben hiába költöttünk 400 millió forintot beruházásra, még házon belül sincs kapacitásában, műszaki színvonalában egységes termelőberendezésünk. Ugyanez igaz a szakemberekre, egyes részterület kiválóan művelnek, de az egész? Nos, az hiányos. Nem is beszélve arról, hogy például az aktív elemgyártás technológiája olyan infrastruktúrát igényel, amely megoldhatatlan az országban. (Nagy tisztaságú víz, oxigén, nitrogén, egyenletes hőmérséklet, szellőzés stb.) Ugyazólván valamennyi szükséges feltétel hiányzik, vagy hiányos a mikroelektronikai alkatrészek gyártásához. Ne feledjük: ezek az eredmények a hadipari megrendelésekből keletkeztek szerte a világon. A kísérleti gyártást, próbálkozást így nyilván vagy burkolóttal támogatták. Nálunk ez elmaradt. A mai napig az iparág nem

**Boglár:** Így van, most Angliából szeresszük be a szükséges alkatrészt.

**Bányai:** Tehát sok esetben a Remix helyett mi gyártunk. De még visszatérve a koncepcióhoz. A műszaki életben is mindenki a saját várát akarja építeni. Ha felhívás születik, vagy az MTESZ különböző taggyűléseiben megbeszéljük, hogy most már igyekezzünk összeállítani egy feladatitert és azt, mint társadalmi fórumon született, tehát nem a szűk vállalat-intézményi érdektől vezéreltet, nyújtjuk be, akkor mindenki belees az apát-anyait, tehát a valóságtól elrugaszkodva, maximalista koncepció születik. Az eddigi eredmény, amiben a Híradástechnikai, Automatizálási, Közlekedéstudományi Egyesületek a maguk sajátos eszközeikkel részt vettek, hogy napjainkra van már a témának programirodája, társadalmi bizottsága és kormánybiztos. És lassan érlelődik a döntés is. De emlékeztetni kell: másfél évtizedes késésben vagyunk! És ha rövid időn belül döntés is születik, akkor abból a hatodik öt éves terv időszakában már kevés valósulhat meg. Mire tehát termelés lesz, már jó-részt 1985–86-ot frunk.

**Figyelő: A külföldi tapasztalatok alapján, a korábbi sikerek és kudarcok nyomán mi lenne a fejlődés fő iránya?**

**Boglár:** Mint felhasználó, azt mondom, hogy nem szabad nagy főtömbben termelő alkatrészgyártásba fogni. A világ piacon a professzionális berendezések árán, a katalógus szerinti alkatrészek csökken. Az ilyen alkatrészt meg kell venni külföldről. Jobb a berendezésorientált áramkörök előállítását. Itt ugyanis nem elsősorban az ár számít, hanem az, hogy az adott berendezésnek – a korábbival

összehasonlítva – mennyivel kisebb a mérete, az áramfelhasználása, mennyire javul a megbízhatóság.

**Bányai:** Ha licenccel vásárolunk, akkor a közepesnél fejlettebbet kell vásárolni, de nem a legkorszerűt, részint mert azt nem is kapnánk meg részint nem vagyunk idehaza felkészülve a fogadására. Emellett a fejlesztésből nem szabad kihagyni az alapanyagok előállítását. És ez elsősorban a vegyipar. Ahol ma is tetszetősebb, de nem biztos, hogy gazdaságosabb, több ezer tonnás mennyiséget előállítani, mint mondjuk egy hordónyi nagy tisztaságú vegyszert, amelyet jöszereivel meg Európában sem lehet beszerezni. Így a függőséget is mérsékelni lehet. Hiszen ne feledjük, nagy a veszélye annak – főképp a jelenlegi politikai helyzetben –, hogy itt van a technológia, a felkészült szakember, de hiányzik az alapanyag. Az infrastruktúrától már szóltam. A HIKI szempontjából ma úgy látjuk, hogy ha sikerül egy évi 40 ezer szeletes kapacitást, MOS technológiával üzemelő gyártósort beszerezni, amely egységes, egyenletes teljesítményű, akkor immár egyértelműen iparszerílen természetesen, a rohamosan növekvő hazai igényt a berendezésorientált áramköröknek, tehát „mérték utáni” előállításban, fedezni tud-

kapott olyan beruházási, fejlesztési lehetőséget, amelyre építeni lehetne.

**Figyelő: Újságíróként csak félve szabad ehhez a témához nyúlni, hiszen hol van már ezeknek a gondoknak az újdonságjellege? Legalább tíz éve – több-kevesebb intenzitással napirenden szerepel az „Igy”. Több koncepció született, hol sikkadt el a bevezetés?**

**Boglár:** Talán nem volt megfelelő „keresztapja”. Soha sem sikerült annyi gazdasági-politikai-műszaki „személyiség” az ügy mögé állítani, hogy döntéssé érlelődött volna egyik vagy másik tervezet. A volt KGM-ben az ipar más ágazatát előnyben részesültek. Nem is beszélve más ágazatokról. Nem lett a mikroelektronikából központi fejlesztési program, és ma már az évi több tízmilliárd forintos termelési értéket adó elektronikai iparágunk nemzetközi versenyképességét vesztélyezteteti a mikroelektronika hazai fejlettsége. Más ágazatok fejlődése is megsínyli ezt, hiszen ma már egy korszerű állattartó telep sem működik megfelelő automatika nélkül. És ha nem integrált áramkörös, vagy mikroprocesszoros berendezést építenek be valahová, akkor a karbantartás, a viszonylag nagy áramfogyasztás, a berendezés magas ára és mérete újabb gondok forrása, tehát adott esetben az ott előállított termék önköltsége is magasabb lesz.

**Bányai:** Az egységes koncepció hiánya furcsa szereposztást eredményezett. A HIKI például a hibrid áramkörök területén majdnem iparszerílen termel, kísérletekre alkalmas gyártósoron. Természete-sen viszonylag drágán. De még így sem tudjuk ellátni a hazai igényeket. Pedig nem is akarunk úgynevezett „katalógus”, tehát alapáramkörös gyártásra vállalkozni, hanem mint a mérték utáni szabóságban, a vevő speciális igényei szerint tervezzük és gyártjuk az úgynevezett berendezésorientált áramköröket. És itt a Telefongyár képviselője, megmondhatja, még ezt is olcsóbban kapja külföldről.

**Boglár:** Így van, most Angliából szeresszük be a szükséges alkatrészt.

**Bányai:** Tehát sok esetben a Remix helyett mi gyártunk. De még visszatérve a koncepcióhoz. A műszaki életben is mindenki a saját várát akarja építeni. Ha felhívás születik, vagy az MTESZ különböző taggyűléseiben megbeszéljük, hogy most már igyekezzünk összeállítani egy feladatitert és azt, mint társadalmi fórumon született, tehát nem a szűk vállalat-intézményi érdektől vezéreltet, nyújtjuk be, akkor mindenki belees az apát-anyait, tehát a valóságtól elrugaszkodva, maximalista koncepció születik. Az eddigi eredmény, amiben a Híradástechnikai, Automatizálási, Közlekedéstudományi Egyesületek a maguk sajátos eszközeikkel részt vettek, hogy napjainkra van már a témának programirodája, társadalmi bizottsága és kormánybiztos. És lassan érlelődik a döntés is. De emlékeztetni kell: másfél évtizedes késésben vagyunk! És ha rövid időn belül döntés is születik, akkor abból a hatodik öt éves terv időszakában már kevés valósulhat meg. Mire tehát termelés lesz, már jó-részt 1985–86-ot frunk.

**Figyelő: A külföldi tapasztalatok alapján, a korábbi sikerek és kudarcok nyomán mi lenne a fejlődés fő iránya?**

**Boglár:** Mint felhasználó, azt mondom, hogy nem szabad nagy főtömbben termelő alkatrészgyártásba fogni. A világ piacon a professzionális berendezések árán, a katalógus szerinti alkatrészek csökken. Az ilyen alkatrészt meg kell venni külföldről. Jobb a berendezésorientált áramkörök előállítását. Itt ugyanis nem elsősorban az ár számít, hanem az, hogy az adott berendezésnek – a korábbival

összehasonlítva – mennyivel kisebb a mérete, az áramfelhasználása, mennyire javul a megbízhatóság.

**Bányai:** Ha licenccel vásárolunk, akkor a közepesnél fejlettebbet kell vásárolni, de nem a legkorszerűt, részint mert azt nem is kapnánk meg részint nem vagyunk idehaza felkészülve a fogadására. Emellett a fejlesztésből nem szabad kihagyni az alapanyagok előállítását. És ez elsősorban a vegyipar. Ahol ma is tetszetősebb, de nem biztos, hogy gazdaságosabb, több ezer tonnás mennyiséget előállítani, mint mondjuk egy hordónyi nagy tisztaságú vegyszert, amelyet jöszereivel meg Európában sem lehet beszerezni. Így a függőséget is mérsékelni lehet. Hiszen ne feledjük, nagy a veszélye annak – főképp a jelenlegi politikai helyzetben –, hogy itt van a technológia, a felkészült szakember, de hiányzik az alapanyag. Az infrastruktúrától már szóltam. A HIKI szempontjából ma úgy látjuk, hogy ha sikerül egy évi 40 ezer szeletes kapacitást, MOS technológiával üzemelő gyártósort beszerezni, amely egységes, egyenletes teljesítményű, akkor immár egyértelműen iparszerílen természetesen, a rohamosan növekvő hazai igényt a berendezésorientált áramköröknek, tehát „mérték utáni” előállításban, fedezni tud-

duk, megfelelő áramköri tervezőrendszer megelése mellett.

**Figyelő: Egyértelmű, hogy mind a hazai beruházásoknál, mind a berendezésgyártóknál a mikroelektronika alkalmazása nem maradhat el. De kell-e nekünk a saját alkatrészgyártás? Főképp olyan piac helyzetében, amikor ezeknek az ára eszikken, és az itthoni beruházások megférése vagy nagyon lassú, vagy egyáltalán kétséges. Több olyan kis országról tudunk Európában, ahol külföldi vásárolják az alkatrészt és csak beépítik a termékekbe.**

**Bányai:** Ez a nagy dilemma. Sőt, még ehhez hozzá lehet tenni, hogy az összes szocialista országban óriási fejlesztéseket hajtottak végre – az NDK-tól Bulgáriáig – ezen a téren. És az éves töké import e cikkekben nem haladja meg a 18–20 millió dollárt. Tehát nem nagy tért. A piaci tapasztalatok viszont arra tanítanak bennünket, hogy – részint az embargó, részint a KGST-egytiműködés jelenlegi fogyatékoságai miatt – nem hagyhatók hatékony teljes mértékben az importra. Ha vásárolni akarunk a KGST-ben, az alágazati bilateráliszmus miatt, valamint exportban is fel kell ajánlanunk. A bank szemében nem is vagyunk versenyképesek, de a hazai ipar versenyképessége, egyáltalán szállítás-készsége nem kis mértékben ettől függ. Ha nem tudjuk termékeinkbe valamilyen oknál fogva a mikroelektronikát beépíteni, akkor azok eladhatatlanok lesznek Keleten és Nyugaton egyaránt.

Breitner Miklós

## HÁTTÉR

# Digitális derülátás

A nemzetközi verseny csatazaja jó ideig nem verte fel a tökérs országok távközlési piacának nyugalmát. A telekommunikáció összes ágazata a legtöbb országban állami monopólium. Az egyeduralkodó pozíciójából tárgyaló távközlési hálózat illetékesei így eszandben megállapodtak a fő szálakkal, és bizony az ár mellékes tényezőnek látszott. Most minden alapvetően változott.

Az állami telefontársaságok távközlési beruházásai a bevételek százalékában

Kivétel: USA, az AT & T nincs állami tulajdonban.

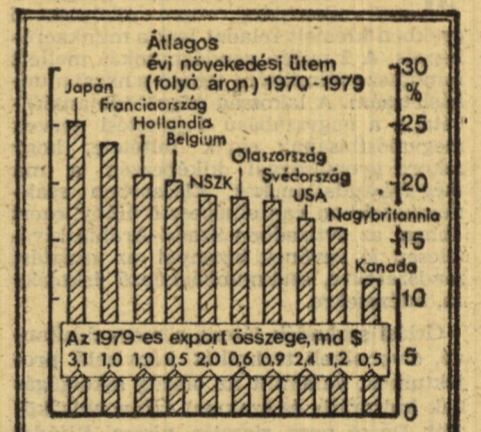
Az új technológia feltöri a monopólium burkát. A gyártók kormányainknál segítségért könyörögnek. Amerikában az AT & T előnyomulását Reagan segíti, Angliában a távközlés egy évvel ezelőtt levált a postáról, Brüsszelben az Európa-bizottság azon munkálkodik, hogy meggyőzze a tagországokat, enyhítsék protekciónizmusukat és növeljék a távközlési berendezések egymás közötti forgalmát. Genfben, az ENSZ Nemzetközi Távközlési Uniója 1983-at a távközlés évenek keresztelte el, azzal a céllal, hogy a világ minden országában 100 lakosra legalább egy telefon jusson. A gyártók örülnek.

A változások mindenekelőtt a technológia forradalmának köszönhetők. A digitális technika és a mikroelektronika megújította a távközlést is, a számítógépekhez hasonlóan a berendezéseket gyorsra, könnyűvé és intelligenssá tette. A távközlési berendezés és a számítógép közötti szakmai megkülönböztetés napjainkra technikai értelmetlenségé vált. A telefonközpontok számítógépekéé váltak. Így nem csoda, ha a világ legnagyobb számítógépe a japán állami telefontársaság kezében található. Az IBM az elektronikus kézbesítést – a nyomtatványok elektronikus továbbítását – eddigi működésének természetes folytatásának tekintti. Ma nem tudni, hogy hol végződik az adatfeldolgozás és hol kezdődik a küz-lés-továbbítás, vagy fordítva.

Ma a távközlési forgalom négy úton történik: helyi forgalomra a hagyományos rézkábel, mikrohullámon – körülbelül 50 kilométeres távolságra – torony között, koaxiális rézkábelben a távolsági forgalomban és elsősorban földré-

szek között, távközlési úrbolygókön keresztül. A gyorsaság, megbízhatóság tekintetében mindez szinte „középkori” technikának látszik ma már. Az újdonság: az optikai szál – az emberi hajszál-mal vékonyabb lévszál – az eszterádóra gazdaságosabba válik, mint ma az úrbolygókön keresztűl érinkeztés. Az új és várható termékek, szolgáltatások éppen ezért megmozgatják a fantáziát. Ezek: a tévékészülékek közvetlen vételi lehetősége a világűrbel, az „intelligens” telefon, amely drót nélküli, üzeneteket fogad és ad, választ a hívó felek közül, megtagadja az illetékelemek információát, számolja a hívás költségét, a leggyakrabban használt telefonszámokat gombnyomásra felidézi. Ugyanezt a szolgáltatást – a nagy számítógépek működését elvén alapulva – központilag is lehet végezni. Ehhez kapcsolódik a korábban sci-fi-téma: a tévételefon, azzal a különbséggel, hogy például két mérnök rajzok módosítását is végrehajthatja a vonal két végéről – akár földrésznvi távolságból.

Távközlési berendezések kivitele



A teletextet már nem kell Magyarországon sem bemutatni. A rádiótelefonok különböző felhasználási területeiről és szolgáltatásairól is egyre több hír érkezik. Ebből a legérdekesebb a scitárlórendszer. Ez kis erősségű adók-láncolata. A nagy telefonközpontokhoz kapcsolódva így lehetőség nyílik a frekvenciaváltakarékos felhasználására, tehát a jelenlegi több „CB” (civil-bán, polgári sáv) rádió működhetne. Az idezőjel azért szükséges, mert a „rádiótelefon” a karórához hasonló méretben, csuklóra erősítve működne, vagyis mindenki a személyi szárhoz hasonló „telefontáskát” kapna és mindig, mindenhol elérhető lenne. Már piacra kerültek a hangjellet (tehát akár élő beszédet is) felismerő, hanggal válaszoló, hangot azonosító gépek, amelyek végre megoldják az ember-gép kapcsolatot, azt ami a számítógépek még szélesebb körű alkalmazásának egyik legjelentősebb akadály volt. És egy szónapon megszűntek a hangot frott szöveg-gé változtató masina is. B. M.



# Ismerkedjék meg kishegesztőgép-családunk új, továbbfejlesztett tagjaival!

**HETRA 180 SVE**  
ívhegesztő egyenirányító  
3x380 voltos hálózati csatlakozás.  
40-180 amper között folyamatosan beállítható a hegesztőáram.  
Súlya: 50 kg.  
Tek eladási ára: 10 500 Ft.  
Bármilyen típusú, bevonatos kézi ívhegesztő elektróda  
leolvasztására alkalmas.

**HETRA CO. 140/6 K**  
fogyóelektródás ívhegesztő berendezés  
220 voltos, egyfázisú hálózati csatlakozás.  
Huzaltólóval egybeépített, kompakt kivitel,  
egycsapcsolós szabályozás.  
A legnagyobb hegesztőáram: 140 A.  
Súlya: 45 kg.  
Tek eladási ára, NDK gyártmányú pisztollyal: 14 200 Ft.

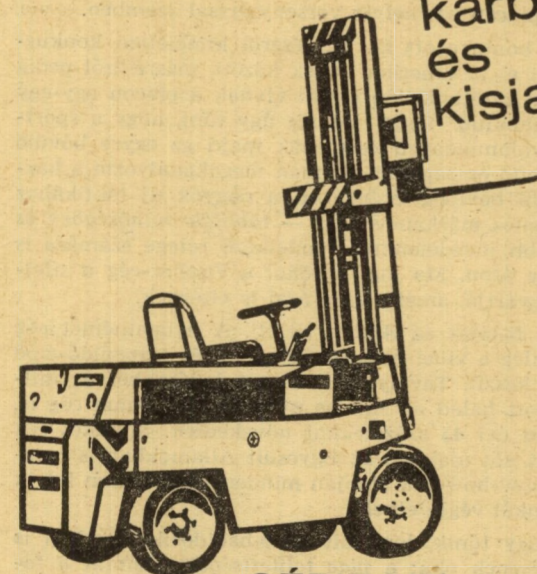
**HETRA CO. 180/6 K**  
fogyóelektródás ívhegesztő berendezés  
3x380 voltos hálózati csatlakozás.  
Huzaltólóval egybeépített, kompakt kivitel,  
egycsapcsolós szabályozás.  
Folyamatos, szakaszos és ívponthegesztési automatika.  
A legnagyobb hegesztőáram: 180 V.  
Súlya: 78 kg.  
Tek eladási ára, NDK gyártmányú pisztollyal: 17 800 Ft.

**Célunk: mindig olcsón és mindig a legjobbat!**  
Hasonlítsa össze a gépek műszaki jellemzőit és kedvező árát!

Részletes tájékoztatást ad a gyártó: a  
**TRAKIS**  
Transzfórátor-, Röntgen-  
és Villamoskészülékgyártó Szövetkezet  
kereskedelmi osztálya  
Budapest VII., Nefelejcs u. 41.  
Telefon: 221-459  
és a Mintabélt  
Budapest VII., Nefelejcs u. 37.  
Telefon: 425-338



Értesítjük t. ügyfeleinket, hogy  
vállalatunk szervízüzeme vállalja a  
Budapesten és  
környékén üzemelő,  
bolgár  
gyártmányú,  
dizelmotoros  
és  
elektromos  
targoncák  
garanciális idő  
utáni  
karbantartását  
és  
kiszállítását.



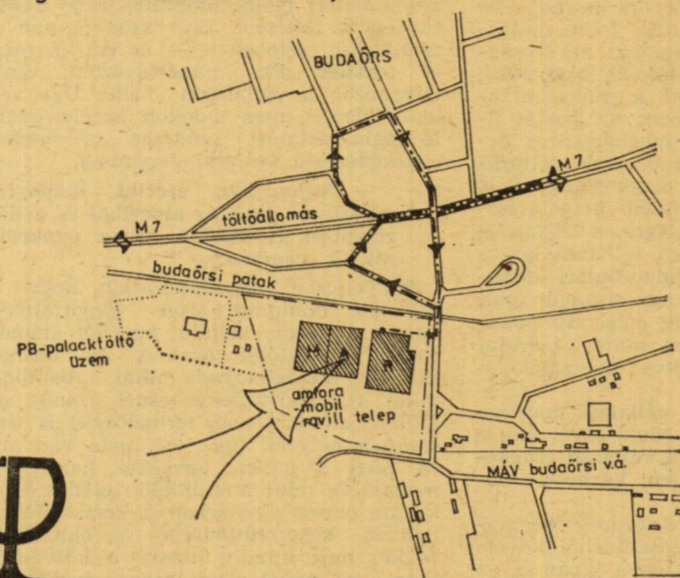
**GÉPIPARI  
TERMELŐESZKÖZ  
KERESKEDELMI VÁLLALAT  
TARGONCASZERVIZ**  
Budapest XV., Cservenka Miklós u. 90.  
Tel.: 832-178, 832-753.  
Telex: 22-5999.  
Felvilágosítást ad: Vass Gusztáv üzemvezető.



# Gyorsabban, olcsóbban vásárolhat az Amfora raktárüzletben

Az üveg, porcelán és műanyag fogóeszközök - tálak, tányérok, poharak és kelyhek - gazdag választékát kínálja üzletünk Budaörsön, a Marx Károly út 145. szám alatt.  
1000 Ft feletti értékű vásárlás esetén  
- közületeknek, kisiparosoknak, kiskereskedőknek, bérloknak, vendéglátóipari egységeknek 5%-os,  
- gyermekintézményeknek 8%-os  
árkedvezményi adunk

Az üveg és porcelán törékeny, de pótolható!  
Hétfőtől péntekig 8 és 14 óra között Ont is várjuk!



Megközelíthető gépkocsival: Budapesttől az M1-M7-es autópályán, a 9-es km után levő benzinkút előtt jobbra leágazó úton.  
Megközelíthető autóbusszal: a Budapest XI., Kosztolányi Dezső térről induló 72-es autóbusszal a benzinkútig, majd az autópálya-aluljáróján át.

**AMFORA-ÜVÉRT**

# Kitelepítés - gazdaságosan

Nehéz rávenni a vállalatokat, hogy működési területüket Budapestre és ország valamely más részébe helyezték át. Az üzemek kitelepítése - az esetek többségében - csak központi beavatkozással valósítható meg.

Jellemző például, hogy a Bőripari Felkészült Vállalat kitelepítését két év-tized óta „várjuk”. A lágymanósi Dunahygyar kitelepítése csak a szakminisztérium kifejezett utasításával volt megoldható. Hasonló jellegű beavatkozásokra került sor az Iskolai Taneszközgyár, a Fővárosi Cipőipari Vállalat esetében is.

A területfejlesztési feladatok megoldásában igen fontos szerep jutott - és jut ma is - a Központi Területfejlesztési Alapnak. Ez az alap gazdaságirányítási rendszerünkkel inkább konform, a vállalati önállóságot kevésbé csorbított gazdaságpolitikai eszköz a vállalati döntési körbe tartozó fejlesztések területi orientálásában.

Az ipar kitelepítésének programja már a III. ötéves tervidőszakban megkezdődött, amikor a kormány úgy határozott, hogy mintegy 200 budapesti üzem települjön ki a fővárosból és tevékenységét vidéken folytassa. E határozat több célt szolgált. A budapesti tömeges lakásépítés területének biztosítását, a környezetszennyezés mérséklését, a felszabaduló fővárosi munkaerő hatékonyabb foglalkoztatását, a vidéki szabad munkaerőnek az ipari termelésbe való bevonását.

E célok a kormány a III. és a IV. tervidőszakban is jelentős pénzügyi támogatásban részesítette. Már 1966-75 között mintegy 90 vállalat 190 telephelyre szünt meg a fővárosban. Ezzel egyidejűleg Budapesten körülbelül 26 ezer munkahely szabadult fel. Az iparkitelepítési program folytatásaként az V. ötéves tervidőszakra 25 vállalat 49 telephelynek megszűntetését, illetve vidékre telepítését írták elő.

A korábbi évek tapasztalatai szerint a megszüntetett üzemek vidékre telepítése során nem mindig érvényesült kellően a szelektivitás követelménye. A fővárosban megszűnő üzemek gyakran korszerűtlen technológiával folytatták tevékenységüket vidéken. Az új beruházások költségei ugyanakkor számottevően növekedtek a korábbi termelési költségeket és ezáltal a

vidékre helyezett termelés gazdaságossága romlott. Emellett a vidéki ipartelepítés gyakran nem ott történt, ahol a munkaerő helyben biztosítható volt, ezért a kapacitások kihasználásában is nehézségek támadtak.

Ezek a tapasztalatok vezettek arra az elhatározásra, hogy - az V. ötéves tervidőszaktól kezdődően - a Központi Területfejlesztési Alapot az egyes kitelepítési és beruházási akciók **egyedi mérlegeivel**, pályázati rendszer keretében osszák el.

**A támogatás kritériumai**  
A hatékony területi-fejlesztés irányelvei a következők:

- Csak olyan, - a fővárosban megszüntetendő - ipari tevékenységet indokolt vidéken megújítani, amely az új telephelyen gazdaságosan folytatható;  
- az áttelepítés ne konzerválja az elavult termelési technológiát;  
- az új beruházások elsősorban a területfejlesztésre kijelölt körzetekben valósuljanak meg, ahol a szükséges munkaerő is rendelkezésre áll;

- előnyben kell részesíteni azokat a kitelepítéseket, amelyek a már meglévő telephely bővítésével megoldhatók.

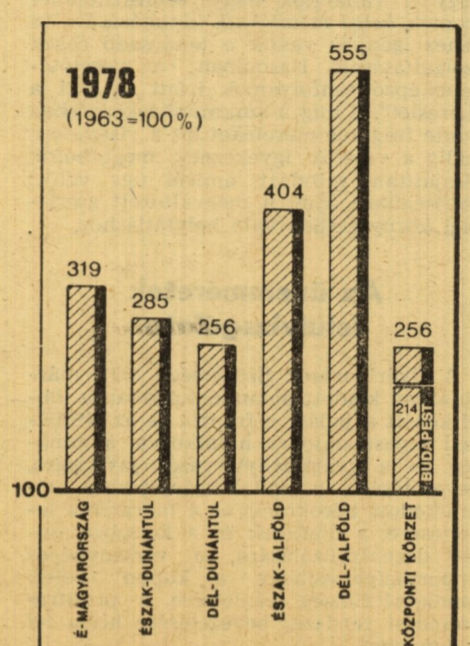
A Központi Területfejlesztési Alapnak - a kitelepülő vállalatok saját forrásainak kiegészítésére - az V. ötéves népgazdasági terv egymilliárd forint költségvetési juttatást írtányozott elő. A tervidőszak második felében a beruházási vásárlóerő visszafofodása miatt az V. ötéves terv előirányzata 279 millió forinttal csökkent. Mint már említettük, a kitelepülő vállalatok pályázat útján részesülhetnek az alapból, amely vissza nem térítendő és **kiegészítő jellegű költségvetési juttatás**. A támogatás nagyságáról, annak éves üteméről az Országos Tervehivatal, a Pénzügyminisztérium képviselőiben az Állami Fejlesztési Bank, és az Építészügyi és Városfejlesztési Minisztérium képviselői felében a beruházási döntést, elsősorban a következő szempontokat vizsgálva: a pályázó budapesti telephelyét mikorra számolja fel; saját forrásai közül mennyi hozzájárulást, illetve - hitelképességének határain belül - mennyi visszerhes kötelezettséget (bankhitelt)

vállal; a tervezett beruházás kielégíti-e a hitelpolitikai irányelvekben meghatározott minimális gazdaságossági követelményeket; megfelelő-e a beruházás előkészítési stádiuma.

**A pályázók egyharmada**

A tervidőszak első felének végéig összesen 40 vállalat nyújtott be pályázatot. A támogatási bizottság 16 vállalatot beruházáshoz ítélt meg összesen 400 millió forint támogatást. A többi a fejlesztési elképzelések, a pénzügyi feltételek bizonytalansága, a nem kielégítő gazdaságosság, a területfejlesztési célokkal ellentétes telephely választása miatt elutasította. Emellett a bizottság több pályázó kérését saját forrásainak nagyobb mértékű

Az átlagos közép-állomány növekedése az ország egyes körzeteiben



bevonása, a beruházás szükségességének és gazdaságosságának megfelelő bizonyítását végezt, átdolgozásra visszazárta. A ké-

sőbbiekben három vállalat a támogatást nem vette igénybe, mert fejlesztési elképzeléseiket időközben módosították, a megszüntetett telephelyek vidéken való létrehozására nem volt szükség.

A tervidőszakban összesen 381 millió forint támogatás odaítélésére került sor. Ezzel 13 vállalat 912 millió forint összegű fejlesztésének megvalósítására nyílt lehetőség. A 912 millió forint fejlesztési költségből a Központi Területfejlesztési Alap átlag 42 százalékot fedezett. A küllönbözet" a vállalatok saját fejlesztési alapjukból (24 százalék) és bankhitelből (34 százalék) finanszírozták.

A támogatás felét hat kitelepítésre kötelezett vállalat kapta a másik fele hét olyan vállalatnak jutott, amelyek vidéken is gazdaságosan folytatható tevékenységeiket nyilván nem lehet vidékre telepíteni. E vállalatok fenntartását - ha jelenlegi telephelyük a városépítési tervek megvalósítását akadályozza - a fővárosban belüli áttelepítéssel szükséges megoldani. Ennek érdekében már az elmúlt tervidőszakban kezdetét vette az úgynevezett ipari parkok kialakítása a főváros külső kerületeiben. E program keretében a Fővárosi Tanács olyan rendezett és közművesített területeket hoz létre, ahova a vállalatok, üzemek áttelepíthetnek. A fővárosban belüli áttelepítés költségeit más forrásokból fedezik, a Központi Területfejlesztési Alapból e célra nem adható támogatás.

Az V. ötéves terv kitelepítési programjának eredményeként további mintegy 2000 dolgozó szabadult fel és ennek hatékonyabb foglalkoztatása vált lehetővé a fővárosban. További területek szabadultak fel városépítési célokra, mérséklődött a környezetszennyezés.

## Öt évre félmilliárd forint

A következő tervidőszakban is folytatódik egyes ipari tevékenységek kitelepítése. Ezért a Központi Területfejlesztési Alap a V. ötéves tervidőszakban is fennmarad, 500 millió forint összeggel.

A fővárosban nem nélkülözhető szolgáltatató üzemeket, a budapesti szellemi háttérrel igénylő, gazdaságos tevékenységeket nyilván nem lehet vidékre telepíteni. E vállalatok fenntartását - ha jelenlegi telephelyük a városépítési tervek megvalósítását akadályozza - a fővárosban belüli áttelepítéssel szükséges megoldani. Ennek érdekében már az elmúlt tervidőszakban kezdetét vette az úgynevezett ipari parkok kialakítása a főváros külső kerületeiben. E program keretében a Fővárosi Tanács olyan rendezett és közművesített területeket hoz létre, ahova a vállalatok, üzemek áttelepíthetnek. A fővárosban belüli áttelepítés költségeit más forrásokból fedezik, a Központi Területfejlesztési Alapból e célra nem adható támogatás.

Boricza László

# TALLOZÁS A SZAKIRODALOMBAN

## A magyar külkereskedelmi szervezet és a versenyképesség

„A külkereskedelmi jog kiterjesztése, az új exportörök természetesen tekintendők kezdeti boldogulásaitól eltekintve, eredményesnek bizonyult. Másiként áll a helyzet a termelés és a külkereskedelem 1963-ban meghonosított új kapcsolati formáival” - állapítja meg a Külgazdaság 1981/3. számában Balázs Péter. A külkereskedelmi és termelő vállalatok szorosabb társulási előremutatók, de több jó példa ellenére sem jelenthetik a kívánatos együttműködés modelljét.

A külkereskedelmi vállalatoknál az operatív üzleti munkával általában **öt-öt-öt-öt** vertikum foglalkozik (például üzletkötő, osztályvezető, főosztályvezető, kereskedelmi igazgató, vezérigazgató). Hasonló vertikumok működnek a termelő vállalatoknál is, nem nehéz tehát meggyaraztatni adni **lassú reagálóképességükre**, ha elképzeljük egy külső piaci impulzus útját, amely belép a külkereskedelmi vállalat üzletkötőjénél, eljut valamelyik vezetői szintig, az közli a termelő vállalat megfelelő szintű vezetőjével, aki leadja azt az operatív szintre, a válasz pedig úgyszintén bejárja ezt az utat.

Külkereskedelmi vállalatoknál meghatározott termékekre szakosodtak és ezt belső szervezeti felépítésük is követi. Ugyanakkor az exportra termelők általában azt igénylik, hogy termékkel a külkereskedelmi vállalatnál külön részleg foglalkozzék. Ez a szervezeti megoldás azonban nemcsak széttagolja a szak- külkereskedelmi vállalatok belső felépítését - például a Hungarotexnél három különböző részleg exportált lepedőt, mint-hogy három különböző magyar termelő vállalatról van szó -, de legfőbb hátránya az hogy elfordítja őket a külső piacoktól és szervezetüket belföldre orientálja. Nagyobb vállalatoknál még az is előfordul, hogy az egyazon piacon egyazon képviselővel dolgozó üzletkötők sem ismerik egymást. Jellemző, hogy a külszolgálatról hazatért szakemberek, akik négy-öt év alatt az illető országot belülről ismerték meg „eltűnnek”, hogy

azután mint egy-egy árucsoport egész világára kiterjedő feltelessé buikjanának fel. A szerző szerint azonban hiba lenne a külkereskedelmi munkát ezentúl árucikk helyett piacok szerint szervezni, a jó megoldás a két ismerv kombinációjából adódhat.

A külkereskedelmi szervezet korszerűsítése továbbfejlesztésének fő iránya a külkereskedelmi jog kiterjesztése és a től nagy vállalatok kibontakozása, a keres monopóliumok felszámolása és a verseny erősítése. A verseny hatására meg lehetőségek tarka profilú külkereskedelmi vállalatok alakulhatnak ki. Ne védjük azonban a jelenlegi profilokat sem - mutat rá a cikkíró, hiszen a többszöri át-szervezés vagy csupán a véletlen a leg-különbözőbb termékeket sodorta egymás mellé. Például generátor és kávéfőző egyazon vállalatnál, sőt hópálcák és szemüveglencse ugyanazon áruosztályon.

Ugyanakkor a keresletnek megfelelő profilok kialakításáról a magyar külkereskedelemben eddig nemigen beszélhetünk, inkább csak negatív példákat találunk. Például kempingcikkiket, legalább három külkereskedelmi vállalat forgalmaz - sátrat a Hungarotex, gumimatracot a Chemolimpex, kempingbútor a Hungarocoop. Ezek a tőkés piacokon - rendszerint különböző ügynökök közvetítésével - végül is egyazon vevőkörhöz jutnak el.

A tőkés exportoffenzíva megvalósításához szükség van a vállalatok saját, ütöképes piaci szervezetének kiépítésére. Ennek egyik akadálya, hogy míg az ügynöki jutalék a bruttó árbevétel csökken-tő, közvetlen áruforgalmi költség, a küll-földi vállalkozás létesítése a fejlesztési alapból történik.

A szerző álláspontja szerint minden termelő vállalat, amely a külső piacokon eladható árut készít, és meg tud felelni a külkereskedelmi miniszter által a külkereskedelmi tevékenység folytatásához előírt feltételeknek, **potenciálisan jogosult a külkereskedelmi tevékenységre**. A külkereskedelmi vállalatoknak pedig, az egyéb előnyök mellett olyan nemzetközileg versenyképes kereskedői profilot kell kialakítani, amely vonzóvá teszi a termelők számára, hogy áruikat felajánlják.

# A vámmunka tapasztalatai

A Pénzügyminisztérium felügyelete alá tartozó vám- és pénzügyőrség tevékenységéről tartott sajtótájékoztatót dr. Garamvölgyi Károly vezető-örnagy, a testület vezetője. A vám- és pénzügyőrség feladata: az ország külkereskedelmi forgalmának vámkézelése és vámmellenőrzése, a nemzetközi utazási forgalomban résztvevők vám- és devizaelőnézése, a küllföld-ről küllött ajándékáruk vámmellen-őrzése, a szesz jövedéki ellenőrzése, a bértőzfésben előállított pálinka adóztatása, a vám- és deviza-vissza-élések és büncselekmények megelő-zése, felderítése. E hagyományos fel-adatakhoz társult az utóbbi években a repülésbiztonsági teendők elvégzése.

A külkereskedelmi forgalomba behozott - importált - vámárúk után kiszabott vám összege az utóbbi években folyamatosan csökkent, 1980-ban pedig már nagyobb mértékben, mint az import. Ennek oka: a GATT körtárgyalások eredményeként 1980. január 1-én életbe lépett az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény, s Magyarország is megkezdte vámtételeinek csökkentését, sőt bizonyos árucsoportban a nyolc év alatt végrehajtandó csökkentést összevontan már 1980. január 1-ével teljesítette. Az import szabályozásában fontos szerepet betöltő vám összegének csökkentését az 1980. évi import relációs- és áruösszetételének változása is erőteljesen befolyásolta. (Fejlődő országoktól kedvezőbb vámtarifákkal többet vásárolunk, a viszonylag magas vámtétel alá tartozó beruházási javak importja visszaesett.)

Az elmúlt évi külkereskedelmi forgalommal kapcsolatos vámkézelési tapasztalat: jelentősen emelkedett a

konzignációs raktárakba behozott áruk vámtétele, s egyidejűleg egy-harmadára csökkent a bérleti, vagy haszonbérleti szerződés alapján kezelt áruk vámtétele. Az elmúlt évben a vámkézelés számára új feladatot jelentett az újonnan létesített **négy vámszabadterület** ellenőrzése. A külkereskedelmi forgalommal összefüggő munkában a testület a vám közzgazdasági szabályozó szerepének hatékonyabb érvényesítését kívánja elősegíteni.

Az utasforgalmi vámmellenőrzése az idegenforgalmi szezonban igényel nagy erőfeszítéseket. Az összfor-galom mintegy 40 százaléka július-augusztus hónapra, mintegy 60 százaléka pedig június-szeptember időszakára jut. A zökkenőmentes ellenőrzést nehezíti, hogy az utasfor-galom jelentős része - a nemzetköz-i tendenciákkal egyezően - a köz-utakra terelődött, s ott is néhány vámvihatalra - Hegyeshalom, Röz-szék, Sopron, Rajka, Letenye - összpontosul.

Az utasforgalmi vám- és devizael-lenőrzés az idegenforgalom árnyodá-laira, az áruval, fizetőkészlel elkö-vetett jogellenes cselekményekre is utal. Az utóbbi években elsősorban a küllföldi állampolgárok által elkö-vetett - és felderített - vám- és devizabűntetések száma, értéke és a szervezet természet emelkedett. A külkereskedelmi és a nem kereskedelmi árfolyamok közelítése a forint illegá-lis kivitelének és behozatalának megakadályozásában támaszt fokozott követelményeket.

A kormány jogalkotási programjában szerepel a vámjog korszerűsíté-se. A vám- és pénzügyőrség a vámmunka tapasztalatait összegyűjtve vál-lal részt a vámjog újraszabályozásá-ban.

(g.)