

# Vállalati „szembesítés”

A jelenlegi világgazdasági helyzetben igen sokan vizsgálják a vállalati versenyképesség összetevőit, az egyes cégek piaci sikereinek titkát. Az elmúlt évtizedben például könyvtárnyi irodalom foglalkozott a „japán csodával” és az újonnan iparosodott országok néha szinte megdöbbentő eredményeinek hátterével. A közelmúltban azonban a figyelem egy olyan ország felé fordult, amely nem újonc a világgazdasági és sikerei nem csupán az elmúlt évek vagy évtizedek termékei. A kutatók azt vizsgálták, „mitől jó” a nyugatnémet feldolgozóipar. Hogy megállapításuk jobban értekezhető legyenek, a szakértők a legtöbb kérdésben az NSZK-vállalatokat az Egyesült Államok hasonló cégeivel vetették össze.

## Ahol a mobilitás hátrány

A tanulmány először is a vállalati vezetés jellemzőit hasonlította össze. Az NSZK feldolgozóiparban a legfelsőbb pozíciókban jórészt *műszaki képzettségűek*, mérnökök ülnek. Az országban a „management” tudományát — eltérően a tengerentúliól — nem oktatják. Különbözik a vezetők mozgatóeszköze is az USA-tól. Míg az Egyesült Államokban a vezetőket meglehetősen gyakran — két-három évenként is — cserélik középszinten, addig az NSZK-ban ennél sokkal nagyobb stabilitást figyeltek meg. Itt a legtöbb vezető 6-7 évig is a helyén marad. A levont következtetés: a vezetés és a dolgozók között nyilvánvalóan szorosabb kapcsolat alakul ki a nyugatnémet vállalatnál, mint amerikai megfelelőjénél, hisz a tengerentúli gyáregységvezető éppen mikorra beletanulna, már készülhet is következő megbízatására. A nyugatnémet vállalatvezetők kapcsolatteremtését a fizikai dolgozókkal az is segíti, hogy műszaki hátterük révén szakemberként hozzá tudnak szólni ahhoz, amit az adott műhely vagy munkás az adott időpontban éppen végez.

Külön vizsgálta a feimérés — mely egyébként éppen amerikai lapban, a neves *Harvard Business Review*-ben látott napvilágot — a közvetlen termelésirányítók helyzetét, felkészültségét. Az Egyesült Államokban közvetlen termelésirányítóként általában frissen végzett mérnököket alkalmaznak. Itt a felsőfokú végzettség természetesen adva van, viszont az egyetemi évek viszonylag sok elméleti és kevés gyakorlati tudást jelentenek. További gond, hogy a fiatal mérnökök döntő többsége a termelésirányítás közvetlen feladatát csupán átmenetnek tekinti, hisz igen rövid időn belül amúgy is „irodista” munkakörbe kerül. Mindebből következik, hogy a közvetlen termelésirányításban is meglehetősen nagy a tengerentúli fluktuáció. A nyugatnémet vállalatoknál viszont a közvetlen termelésirányítók többsége mestervizsgával rendelkező munkás, akik gyakorlatukkal és irányítókészségükkel emelkedtek ki társaik közül. A közvetlen termelésirányítás így az NSZK-vállalatoknál meglehetősen stabil.

## Szakemberképzés

Ugyancsak jelentős különbségek vannak a *szakmunkásképzés* amerikai és nyugatnémet rendszere között is. Az Egyesült Államokban a szakmunkásképzés az állami és helyi hatóságok kezében van, az NSZK-ban viszont az oktatást maguk a vállalatok szervezik. A tanterv itt hetente négy nap gyakorlati oktatást és egy nap elméleti oktatást tartalmaz. A szakképzés célja pedig az, hogy magas fokú általános műszaki ismereteket adjon, és a tanultak alapján a szakmunkások könnyen el tudják sajátítani az új termelési technológiákat. Nem elhanyagolható előnye a nyugatnémet módszernek az, hogy a tanulók *korán megismerik a munkahely légkörét*, az adott vállalat profilját és feladatait, és igen nagy számban első munkahelyül azt a céget is választják, ahol szakmunkás-bizonyítványukat megszerzik.

Természetes következménye ennek a megközelítésnek, hogy az *átképzés* is a munkáltató kezében van. A törvény egyébként nem kötelezi a nyugatnémet vállalatokat arra, hogy szakmunkásképző programokat indítsanak, a szakszervezetek viszont meglehetősen eredménnyel

tudták erre a munkáltatókat „rábeszélni”, hisz napjainkban mintegy 35 ezer NSZK-vállalatnál folyik szakoktatás. A felmérések szerint a szakmunkásképzés tengerentúli struktúrájának is a következménye, hogy a fiatal amerikai szakmunkások nagy része nem rendelkezik széles körű alapkörű műszaki ismeretekkel. Az USA-ban egyébként az egyes vállalatok — bármennyire is meg lennének győződve a nyugatnémet módszer helyességéről — aligha fognak szakoktatási programokat indítani. Tartanak ugyanis — talán joggal — attól, hogy a kiképzett fiatal dolgozókat a konkurencia azonnal átcsábítaná...

Másképp kezelik a *fogyasztót*, a megrendelőt a tengerentúliól és az NSZK-ban. Az amerikai vállalati filozófia szerint „a kliensnek mindig igaza van”, ennélfogva a cégnek alkalmazkodnia kell a vevő minden kívánságához. Az USA-ban a szállítók hajlamosak arra, hogy szinte bármilyen teljesítési határidőt elfogadjanak és a megrendelő minden *egyedi kívánságának* teljesítésére vállalkozzanak. Nem így az NSZK-ban. Az átlagos nyugatnémet vállalat szerint ugyanis cseppet sem biztos, hogy maga a fogyasztó ismeri a legjobban igénye kielégítésének a módját, a vállalatnak joga van a megrendelőt — például — műszaki specifikációját a vevővel „megvitatni”.

## Nemcsak „alaposság”?

Nem szokás az sem, hogy olyan *szállítási határidőre* vállalkozzanak, melyek teljesíthetőségéről — esetleg nincsenek száz százalékgig meggyőződve. A cég hírnevét misem károsítja jobban, mintha a vállalt határidőt nem tudja betartani. Ezzel szemben viszont az NSZK-ban különösen nagy súlyt fektetnek arra, hogy a szerződés szerint legyártott termék *szervize* tényleg kiváló legyen. A nyugatnémet átlagos vállalat ugyanis úgy tartja, hogy olyan termékeket kell gyártani, melyet hosszú ideig és sok vevőnek el lehet majd adni. Az átlagos amerikai versenytárs viszont inkább az *adott üzlet* megszerzésére és teljesítésére koncentrálnak.

Más kérdések vizsgálatánál is megállapítható, hogy a tengerentúli cégek *vezetésének szemlélete* rövidebb időszakokra szól, míg a nyugatnémet társaik „tartósabb” eredményekre törekcsnek. E rövid távra való teljesíteni akarás az USA-ban nyilvánvalóan külső kényszer következménye. A közvélemény, a részvényesek és a szakmai elemzők ugyanis „reflektorfényben” tartják a vállalat negyedéves mérlegeit is, egy szembevető nyereségszökkenés tehát igen kényelmetlen helyzetbe hozhatja a vezetést. Megindulhat egy részvényeladási hullám, kritikálható a sajtó, jelentősen romolhatnak a cég hitel felvételi esélyei. Az NSZK-beli vállalat felső vezetése általában nincs ilyen nyomás alatt. A könyvelési szabályok is rugalmasabbak, a nyereség rövid távú ingadozásait lényegében „el lehet kenni”.

Nem szabad figyelmen kívül hagyni azt a jelentős szerepet sem, melyet a *banktőke* hagyományosan játszik a nyugatnémet ipar finanszírozásában. A nagybankok pedig sokkal inkább érdekelték klienseik hosszú távú „egészségében”, mint egy-két látványos rövid távú sikerben. Az NSZK-vállalatok felső vezetése tehát inkább megengedheti magának, hogy „stratégiai” szemléletű legyen és kellő figyelmet szenteljen távlati kérdéseknek. Nyilvánvalóan ez a különbség mutatkozik meg abban is, hogy ha az amerikai vállalat „fogyasztóközpontú”, úgy a nyugatnémet versenytársat inkább „termékközpontúnak” lehet tartani.

A fenti elemzés kétségtelen erénye, hogy konkrétan bemutatja azokat a megközelítési módokat, amelyek révén az NSZK feldolgozóipara sok esetben *versenyképesebb* ma a világgazdasági verseny-társainál. Az ilyen tanulmányok mindegyikére lényegesen többet mondanak annál, mintha a sikereik titkát pusztán a hagyományos „német alaposságban” látnánk.

# A gleccser megmozdul?

1982 tavasza óta egyre sűrűsödnek azok a gazdasági mutatók, amelyek egyértelműen arra utalnak, hogy — bár fáziskéséssel, de — Svájcot is elérte a recesszió. Ebben az évben az előrejelzések szerint 0,6—1 százalékkal csökken a nemzeti össztermék. S a konjunkturális helyzet romlása mellett egyre több szó esik munkanélküliségi, inflációs és iparági gondokról. Azt jelenti ez, hogy vége a „svájci csodának”, vagy ahogy az *Economist* némi maliciával a közelmúltban fogalmazott „a gleccser megmozdul”?

## Változatlan gazdaságpolitika

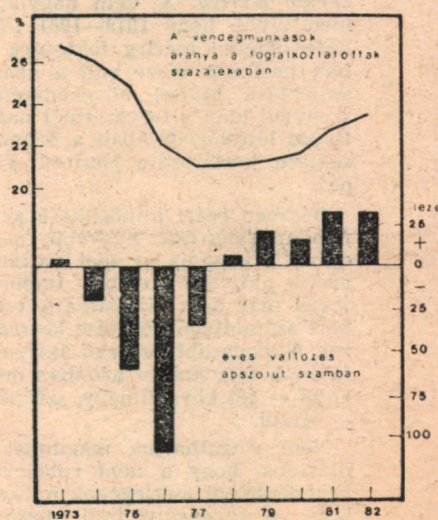
Svájc kül gazdasági nyitottságából adódóan természetesen nem maradhatott érintetlenül a világméretű recessziótól. A hazai össztermék több mint 35 százaléka az export csatornáin keresztül realizálódik, s az import is hasonló arányban részesedik a GDP-ben. Ezek az arányok megegyeznek az osztrák gazdasági mutatókkal, s az OECD országok közül csak Belgium, valamint Hollandia „nyitottabb” ennél.

A többi nyugat-európai országhoz képest viszont a külkereskedelemben — főleg az export — földrajzi megoszlása kedvezőbb. Az expobtr 35-40 százaléka, míg a behozatal kb. 25 százaléka nem Nyugat-Európából származik. E rugalmas exportszerkezet tette lehetővé, hogy egy-egy ország vagy országocsoport lokális gazdasági megszorításai, importkorlátozásai esetén a svájci exportot más piacokra lehessen átirányítani.

Az 1975. évi válság (amikor az ország GDP-je az OECD térségben a legnagyobb mértékben, 7,3 százalékkal esett vissza, s még 1976-ban is folytatódott a csökkenés) az első alkalommal irányította rá a figyelmet a hazai *ipar szerkezeti* problémáira. Az alacsony költséginté, gyorsan fejlődő (javarészt távol-keleti) országok erősödő versenyé miatt csökkentek a világgazdasági árak, s így jó néhány hagyományos svájci iparág (pl. a textilruházati és cipőipar, órágyártás) a hazai és a külső piacokon egyaránt tért vesztett. A svájci gazdaságpolitika — a nyugat-európai országok nagy részétől eltérően — azonban *nem változtatta meg korábbi liberális koncepcióját*. Azaz nem kívánta sem az import korlátozásával, sem más beavatkozással a versenyképességüket vesztett, lemaradó ágazatok pozícióit konzerválni. Így a vállalatok, állami támogatás nélkül, fokozódó rugalmassággal kényszerültek a világgazdasági változásokhoz való gyors alkalmazkodásra elsősorban termékszerkezetük korszerűsítésével.

A megváltozott piaci keresleti feltételekre való gyors reagálás első lépéseként a *vállalatok elbocsátották az ideiglenes munkavállalási szerződéssel* alkalmazott, többnyire kevés szakképzettséggel rendelkező vendégmunkások javarésztét, mintegy félmillió külföldit. (A hetvenes évek elején ők adták a foglalkoztatottak átlagosan több mint egynegyedét, de arányuk egyes ágazatokban, például a fémiparban 70-80 százalékot is elért.) Ez a lépés egyben — munkaerő oldalán — a hosszú távú szerkezet-átalakításnak is részévé vált: a lemaradó ágazatok leépítését vagy átalakítását nagyobb társadalmi feszültségek, jelentősebb (svájci) munkanélküliség vállalása nélkül tette megvalósíthatóvá.

A külföldi munkaerő számának, arányának változása



Együttal, a *munkanélküliségi* statisztikában regisztráltak aránya más tőkés országokhoz képest igen alacsony maradt. A vendégmunkások nagyobb részének szerződéses foglalkoztatási rendszere továbbra is rugalmas munkaerőpolitikát tett lehetővé, azaz a mindenkori konjunkturális helyzet függvényében újították meg ezeket a munkaszerződéseket. Az sem elhanyagolható tényező, hogy e rétegek szociális juttatásokban való részesülése (pl. az NSZK-ban, Franciaországban, Angliában dolgozó külföldiekéhez képest) csak korlátozott mértékű.

Az 1975—76-os válságot követő struktúra-átalakítási folyamatot jó néhány kedvező, sok tekintetben egyedülálló adottság, illetve tényező is elősegítette.

# „Adósok egységfrontja” Latin-Amerikában?

Bolívia új elnöke, *Herian Siles Zuaro* beiktatása után közölte: az a szándéka, hogy Ecuador, Kolumbia, Peru, Venezuela és Panama államfői részére találkozzon szervez Ennek a csúcskonferenciának az lenne a feladata, hogy az adós országok közös politikát alakítsanak ki hitelezőikkel szemben. A közös politika magja az *egységes adósságátütemezési stratégia kidolgozása* lenne.

Az első reagálások alapján megállapítható, hogy Kolumbia, Ecuador és Venezuela pozitívan fogadta a javaslatot. Peru azonban az 1978—79-es átütemezési eljárás eredményeivel elégedett, elvezi az USA bankjainak és pénzügyi kormányzatának bizalmát. Ezért éves exportbevételének mintegy 48 százalékát lekötő adósságszolgálatás mértékét sem tartja elviselhetetlennek. Mivel 11 milliárd dolláros adósságállománya ellenére most nem fenyegeti a fizetésképtelenség veszélye, így elutasító választ adott a bolíviai elnök felhívására. Ezen túl az is megkérdőjelezi a bolíviai kezdeményezést, hogy a tervezet alapján véve csak a kisebb gazdasági potenciált képviselő, az andesi paktumhoz tartozó országokkal számol (kivéve Panama). Ezeknek az országoknak az összesített adósságállománya nem éri el például Argentínáét. Így ezt az elgondolást a nagy bankok a győnge láncszem megtalálásával könnyen megtorpedózhatták.

A közép-amerikai Közös Piac államai körében is erősödik az a meggyőződés, hogy a politikai ellentéteket félretéve, egységesen kellene fellépni a hitelező bankokkal szemben. A megfigyelők többsége egyelőre kétségbe vonja az elképzelés realitását, bár például Nicaragua a korábinál nagyobb készségeit mutat az ilyen irányú együttműködésre a térség államaival. (Annak ellenére, hogy korábban már hitelezőivel az átütő-mezésről megállapodott.) Salvador és Honduras azonban — elsősorban politikai okokból — egyelőre lényegesen kisebb érdeklődést mutat a tervezet iránt, mert nem akarják kockára tenni az USA létfontosságú katonai, politikai és gazdasági támogatását.

Mexikói politikai-gazdasági körökben is gyakran emlegetett téma Latin-Amerika, sőt általában a harmadik világ országainak egységfrontba tömörítése. Egyesek például már az IMF-fel szembeni közös fellépés lehetőségeit latolgatják, s rendkívül optimistán ítélik meg ennek várható eredményeit. Mexikóban elsősorban a nagy adós országokkal: Brazíliával, Argentínával és Venezuelával való együttműködésre gondolnak, bár sokan kétségbe vonják, hogy a deklarált szándékokat konkrét lépések követik majd. Ezeknek az országoknak a gazdasági helyzete, eladósodásának foka különben is olyan eltéréseket mutat, hogy a „közös vonal” kialakításának lehetősége valószínűtlen, annak ellenére, hogy a célzatosnak tűnő híresztelések szerint a meg-egyezés a küszöbön áll.

# Árképzés

A termelők bevételeit a felvásárlási ár és a prémium együtt határozta meg és ezek összege döntötte el az egyes termelési ágazatok, termékek jövedelmezőségi szintjét és arányait. A mezőgazdaság egészére 28 százalékos, a növénytermelésre 32 százalékos, az állattenyésztésre pedig 7 százalékos rentabilitási szintet írtak elő, a gyakorlatban azonban ennél *alacsonyabb* mutatókat értek el. Az egyszerű újratermeléshez 13-14 százalékos értékre van szükség.

A felvásárlási prémiumot, illetve az árkiegészítést az állami költségvetés közvetlenül megtérítette, s az nem épült be az élelmiszeripari nyersanyagárakba, illetve a termelői árakba sem. A külkereskedelmi árak évközi változásait a költségvetés javára, illetve terhére számolták el.

A meghirdetett árképzési elv és a kényszerpályán mozgó gazdaságirányítási gyakorlat *már az első hónapban ellentmondásba keveredett*. Az már az indítás pillanatában világos volt, hogy jelentős nagyságrendű felvásárlási prémium nélkül a mezőgazdasági szervezetek folyó fizetési kötelezettségeinek sem tehetek volna eleget, hiszen az első félév árbevételét a szükségyszerűen nagy prémiumban (30-35 százalék) részesülő állami és kertészeti termékek adják.

A mezőgazdaságba bekerülő termelőeszközök és anyagok ára is 15 százalékkal emelkedett 1980-ban. Elsősorban az energiahordozók, növényvédők szerek és műtrágyák árnövekedése volt jelentős, költségfelhajtó hatásuk azonban a tervezettnél nagyobb volt. A téli-tavaszi időszak jelzései alapján világossá vált, hogy a mezőgazdasági termelő egységek *rendre léptek* tervezett költségintézkedéseiket. Már tavasszal létrehoztak egy társadalmi árbiztosítást, amelynek feladata 1980-ban bevezetett mezőgazdasági árrendszer felülvizsgálata és javaslatok elvezetése volt. 1981. január 1-én — *visszatérve a világgazdasági árképzés elvétől* — a mezőgazdaságban újból a hazai ráfordításon alapuló árképzésre tértek át. Ez az árképzés újból az átlagos ágazati költségből és az átlagos ágazati rentabilitási normából indult ki. A bevezetett rendszer keretében a *felvásárlási prémiumot beolvasztották a felvásárlási árába*. A termelői árszínvonalat 400 millióval csökkentették, a felvásárlási árakat 10 százalékkal megemelték. Ennek 62 százaléka az állami termékek felvásárlási árát, míg 38 százaléka a növény-

termelés árszínvonalát növelte. Az árak az idény és a minőség függvényében differenciáltak.

A jövedelmezőség javítása érdekében a keménybúza, a kertészeti termékek és az állati termékek felvásárlási árait emelték jelentős mértékben.

Az 1981. évi felvásárlási árak rentabilitási normáját utólagosan 20 százalékos szinten állapították meg. Az állattenyésztés ágazataiban még így is csak 9-10 százalékos, míg a növénytermelésben 30-31 százalékos szintet kalkuláltak a tervezők, a szakemberek szerint azonban a tervezett szinteket néhány százalékpontnyi elmaradással sikerült teljesíteni.

Az árreform (1980) előtti költség- és jövedelemszóródást az új árképzési elv nemhogy mérsékelte volna, hanem még tovább fokozta. Elméletileg a kompetitív árképzés elve alkalmazásának célja éppen ez: a termékek versenytesztése. Bulgáriában azonban éppen azok a termékek maradtak alul a versenyben, amelyek alapvetően mind a lakossági ellátásban, mind pedig az exportban, hiszen a kertészeti termékek 30-50 százalékos felvásárlási prémiumot igényeltek és az állattenyésztés is veszteséges volt.

## Az ár nem szelektál

Ebben a központi gazdaságirányítási rendszerben — még ha ez kevésbé részletes is, mint régebben volt —, az *árfunkciónak önmagában nem lehetett meg az a szelektív hatása*, amelyet a gazdaságpolitika szánt neki, hiszen ellentmondásba keveredett a tervekkel és az új ártól befolyásolt termelői szándék. *A hivatalosan elfogadott dollár és rubel árfolyam, legalábbis a mezőgazdasági ráfordítások alapján gazdaságilag megalapozatlannak látszott.*

A bevezetett új árak lényegében csak a gabonatermelés árhozóként javították, míg az összes többi ágazat jövedelmezősége romlott. A magas gabonaárak pedig az egyébként is pazarló módon takarmányozó állattenyésztés jövedelmezőségét szinte kíméletlenül helyzetbe hozták. Egy sor termék esetében, amelyek ökológiai vagy technológiai hátrányban vannak a nemzetközi versenyben (paradicsom, dohány stb.), a bolgár ráfordítások eleve csak magasabbak lehetnek az alkalmazott hazai áraknál.

Bulgária mezőgazdaságának — jelentős exporttermékek esetében — igen nagy hátrányt jelentett a konkurrens mezőgazdaságot végül elmozdító diszkriminatív politikája. A világgazdasági árak kialakítására Bulgáriának gyakorlatilag semmiféle befolyása nem volt. A KGST szerződéses árai a bolgár „stratégiai termékek” esetében nem ismerték el a termeléshez szükséges ráfordításokat.

Harza Lajos — Nyujtó Ferenc

# Váltás együttműködés

eszközök ösztönzéséhez, így hatékonyabb és intézményesen harmonizált nemzetközi együttműködésben az egyes államok az eltérő piaci mechanizmusokkal és kormányzati beavatkozásokkal, nemzeti adottságaikkal eredményesebben vehetnek részt.

★

A jelenleg működő nemzetközi szervezetek közül, a GATT rendelkezik a legterjedtebb tapasztalatokkal és hatókörrel a nemzetközi illeszkedési politikák harmonizálására. E feladat vállalása természetesen nem csupán a GATT illetékességi körének bővítését, hanem a különféle nemzetközi szervezetek közötti együttműködés továbbfejlesztését, illetve az egyes nemzetközi szervezetek és az államok közötti kapcsolatok javítását is feltételezi.

A GATT eddigi kezdeményezései az egyes *nemzeti illeszkedési politikák kereskedelmi aspektusainak vizsgálatára* helyeselték, s előremutatóak. E vizsgálatok elősegíthetik a világgazdaság környezeti változásainak alaposabb megismerését. Noha az egyes nemzeti kormányok az eltérő nemzetgazdasági környezetben szerzett illeszkedési tapasztalatokat csak megfelelő ártértek esetén hasznosíthatják, az illeszkedési problémák és hajtóerők feltárása feltétlenül járul hozzá az egyes országok döntéséhez.

A jövőbeni illeszkedési irányok és források eredményesebb kialakítását, illetve nemzetközi szerkezeti párhuzamosságok csökkentését segítené az egyes országok távlati fejlesztési elképzeléseivel, szerkezetátalakító beruházásaival, műszaki-fejlesztési és együttműködési koncepcióival kapcsolatos *információk rendszeres cseréje* és nemzetközi szinten való megjavítása. Az illeszkedési politikák vi-

lágsszerte megfigyelhető erősödése, a nemzeti kormányok és a vállalatok között megerősödő struktúrapolitikai együttműködés következtében a nemzeti kormányok mind kevésbé térhetnek ki egy ilyen információcsere elől információhiányra, illetéktelenségre való hivatkozással.

Az információcsere magasabb szintjén az egyes nemzeti kormányoknak célszerű *kötelezettséget vállalni* az egyes ágazatoknak, alágazatoknak és vállalatoknak nyújtandó különféle szerkezetátalakítási támogatások előzetes nemzetközi megvitatásával kapcsolatban. Ilyen előzetes konzultációk, s az ebből kinövő koordinációk érdekegyeztetés alapján megfelelőbb feltételeket, időtartamot biztosítanak a különféle szerkezetátalakítási intézkedések következményeire való nemzetközi felkészüléshez. Másrészt e konzultációk előirányozhatnak tartózkodást is olyan új támogatási intézkedések bevezetésétől, amelyek gátolják a gazdasági erőforrások nemzetközi összehasonlításban hatékonyabb elosztását.

Távlati célként fogalmazható meg egy olyan *nemzetközi illeszkedési megállapodás* kialakítása, amely az erőforrás-allokáció és a nemzetközi munkamegosztás világgazdasági optimuma alapján egyeztetné az egyes államok általános gazdaságfejlesztési, struktúrapolitikai terveit, mindenekelőtt ezek külgazdasági-szakosítási vetületeit. Megfelelő információk és konzultációs tapasztalatok alapján e fázisban válhat lehetségessé az iparilag fejlett országokban már nem versenyképes lemaradó ágazatok mindenféle támogatásának teljes megszüntetése, s az ágazatok átengedése a komparatív előnyökkel rendelkező országok számára. Egy ilyen megállapodás a világgazdasági folyamatok gazdasági eszközökkel való nemzetközi szabályozása mellett lehetőséget nyújthat a fejlődő országok pozícióját is javító, nagyobb fokú gazdasági és politikai biztonságot és eredményességet kínáló nemzetközi együttműködés számára.

Kádár Béla



# Újjáéledő iráni gazdaság

Az idei esztendő elején Iránt nem sok választotta el a gazdasági összeomlástól. A nyár végén azonban már több kedvező hír is érkezett — a háborús körülmények ellenére — az ország nemzetgazdaságáról. A „feltámadás” most is az olajnak köszönhető. Igaz, Teherán *talpraállásának súlyos ára van* az OPEC-ra nézve: a márciusban megállapított kötelező kitermelési kvótákat Irán figyelmen kívül hagyta, s ezzel súlyos válságba sodorta — Líbiával és Nigériával együtt — a kőolajexportáló országok kartelljét.

Az OPEC márciusi bécsi miniszteri értekezlete — hogy az olaj világgazdasági árának további esését megakadályozza — a szervezet tagállamai számára napi kitermelési kvótákat állapított meg. Ha sikerül betartani a napi 17,5 millió hordónyi engedélyezett termelést a 13 tagállamnak, remény lehet a kereslet-kínálati viszonyok helyreállítására — vélték a határozat meghozatalakor az OPEC-miniszterek. Csak hogy arra kevesen számítottak, hogy Irán a saját érdekeit előtérbe helyezze, s ezzel egyelőre áthidalhatatlan válságot idéz elő.

Teherán a számára megállapított napi 1,2 millió barreles kitermelési „fejladagot” nem tekintette magára nézve kötelezőnek, s már a tavaszi hónapokban napi 2 millió hordó kőolajat hozott a felszínre. Az indok: az elvett gazdaságnak pénzre van szüksége, s ezt megértve helyes volna, ha az OPEC nagy termelői — nyílt célzás elsősorban Szaúd-Arábiára — saját kvótájuk egy részéről lemondának Irán javára. A politikai nézeteltérésektől eltekintve erre a gesztusra azért sem került sor, mert az olajexportőrök többségének értékesítési, és ebből következően bevételi, egyensúlyi gondjai voltak és vannak.

Irán időközben jelentős árcsökkenést is végrehajtott, — néhány más országgal együtt — felborítva ezzel az egységes 34 dolláros OPEC-alapárát. Az olaj árat Irán 30 dollárra csökkentette, a szabad piacon pedig 25 dollárért hozta forgalomba a kőolajat. Bármennyire is telített az olajpiac, az olcsó árura igen sok jelentkező akadt. Japán például 30 millió barreles nagymegrendelést adott fel, de az Egyesült Államok is jócskán vásárolt stratégiai tartalékai számára.

Az OPEC-államok többségének tiltakozása ellenére Irán *újabb olajakcióba* kezdett. Egyre több „fekete aranyat” értékesít úgynevezett levásárlási szerződések keretében Törökországban, Pakisztánban, Indiában, Új-Zélandon, Uruguayban és még több — köztük néhány szocialista — országban. Ezekből az országoktól Irán nem készpénzt, hanem a gazdaság részére elengedhetetlenül szükséges élelmiszert, nyersanyagokat, gépeket és berendezéseket kap olajjáért.

A hivatalosnál jóval olcsóbb olajár mágnesként vonzza a vevőket. Állandósult a napi 2 millió tonnás kitermelés (ennek csaknem egésze kivitelre kerül), s a tervek szerint az év végére naponta 3 millió tonna olajat hoznak majd felszínre. Az emelkedő olajkivétel hatására jelentősen megnőtt az ország *devizabevétele*. Az áruval fizetők mellett ugyanis jócskán állnak sorban a készpénzes vevők is. Mindent összevetve az exportbevétel jelenleg havi 1,8 milliárd dollár, *háromszorosa* a fél évvel ezelőttinek.

Az olajbevételek növekedése következtében állt elő az a nem várt helyzet, hogy az előrebocsátott szerint Irán idén kereskedelmi mérlegét várhatóan 2,4, folyó fizetési mérlegét pedig 1,9 milliárd dolláros *aktívummal* zárja majd. Mindezt akkor, amikor az OPEC-országok közül csak Szaúd-Arábia, Kuvait és az Emírségek tud némi pénzüfeleslegre szert tenni!

Ennek következményei az egész gazdasági életben érezhetőek. A vezetés legfontosabb célja a szétrombolt városok és ipari létesítmények újjáépítése, illetve befejezése. Bár továbbra sem enyhült lényegesen a szigorú importpolitika, az elmúlt hetekben Teherán már ismét *százmillió dolláros* üzleteket köt iparosítási programja folytatására. Megkezdődött a külföldi szakemberek, építésvezetők visszatérése is az országba. A külföldi technológiáért és berendezésekért az olaj mellett márvánnyal és ásványokkal fizetnek. Brit, nyugatnémet, japán és más cégek ígéretes megrendeléseket kapnak ismét, s azt remélik, hogy a háború befejezése után újra nagy beruházási lehetőségek nyílnak.

Nincsen arról szó, hogy Irán gazdasága kiheverte volna a súlyos sebeket, de az kétségtelen, hogy megkezdődött a javulás. Továbbra is akad az ellátás, a munkanélküliség 25-30 százalékos, s meglehetősen nehéz még megközelítően pontos képet alkotni a gazdaság teljesítményéről.

Annai azonban bizonyos, hogy az iráni vezetés gazdasági célkitűzései lényegében *nem változtak*. Továbbra is elsőrendű feladat a mezőgazdaság gyors ütemű fejlesztése, az élelmiszer-önellátás mielőbbi megvalósítása. Az *ipari beruházások* folytatása pedig azt bizonyítja, hogy Irán továbbra is diverzifikálni akarja gazdaságát, s minél zökkenőmentesebben kívánja elérni az olaj utáni korszakot. Folytatódik a nagyszabású, az egész országot átfogó *lakásépítési* akció, valamint a kulturális forradalom.

Teheránnak tehát ismét bővebben van devizája. Ezért az élelmiszerek mellett már vásárolhat gépeket és berendezéseket, viszont a fegyverkezési költségek súlyos terhet jelentenek a gazdaságnak. Terhekben és kérdőjelekben nincs hiány. Vontatottan és ellentmondásosan alakul a megkezdett földreform, ismét vitatott kérdés a külkereskedelem sokszor beigért államosítása. Valószínűleg a külkereskedelem államosítása megreked majd az export- és importengedélyek kiadásánál, a befolyásos bazar ugyanis a végsőkig ellenállna a kereskedelem teljes állami kézbeadásának.

G.—Sz.

# Kevesebb atomerőmű

Az atomerőművek szerepe a villamosenergia-termelésben — a Nemzetközi Atomenergia Szervezet nemrégiben kiadott jelentése szerint — alig nőtt. Igaz ugyan, hogy a kormányon levő politikusok többsége megnyilatkozásaiban igen gyakran állást foglalt a nukleáris energia fokozott igénybevétele mellett, de tulajdonképpen csak *Franciaország*, a *Szovjetunió* és a *kelet-európai országok* növelik következetesen atomerőművi kapacitásaikat. *Egyiptom* és *Mexikó* is olyan nyilatkozatot tett, hogy megkezdte egy hosszú távú atomenergia-program végrehajtását. Mindent összevetve azonban az atomenergia részesedése a villamosenergia-termelésben 1981-ben 8-ról csak 9 százalékra nőtt.

A lassú haladás okait a jelentés elsősorban a gazdasági recesszióval, s a csökkenő villamosenergia-igénnyel magyarázza, valamint azzal, hogy a finanszírozás és engedélyezés körül igen sok a huzavona. A közvélemény ellenállása ugyan csak fontos gátló tényező. Az USA-ban például nyolc atomerőmű építési programjának végrehajtását kellett emiatt felfüggeszteni. (8000 MW), illetve leállítani

köztük olyanokét is, amelyeknek kivitelezése már megkezdődött.

Új létesítmények építéséről alig érkeznek jelentések, s csupán 7 új erőműre (7400 MW) adtak megrendelést az elmúlt év során Franciaországban, az NSZK-ban, Dél-Koreában, Romániában és Spanyolországban.

1981 végén 23 országban 272 atomerőmű üzemelt. A nemzetközi szervezet előrejelzései szerint ennek ellenére várható, hogy az atomenergia részesedése az összes erőművi kapacitásokban 1981 és 1990 között 7-ről 12 százalékra nő, de ezzel párhuzamosan a *termelésben* való részesedésük 9-ről 18 százalékra emelkedik, mivel kihasználtságuk jobb a hagyományos erőművekénél.

A beruházási és költségszámítások alapján, és figyelembe véve viszonylag magas (70 százalékos) kihasználtságot is, az atomenergia ma már jóval gazdaságosabb az olajfűtésű erőműveknél, sőt általában a szén-erőműveknél is. Ez utóbbi számítás azonban nem ad egyértelmű eredményt; kedvező kitermelési és telepítési feltételek mellett a szén továbbra is versenyben marad.

Sz. a.

# Manasz népének útja

használása és igen primitív volt a fém-megmunkálás.

A mai kirgiz ipar nemcsak a saját, hanem a többi szovjet köztársaság részére is szállít színes- és ritkafémeket, félautomata gyártósortokat, sajtoló-kovácsoló gépeket, elektrotechnikai gyártmányokat, mezőgazdasági gépeket, gyapjút-, pamut-, selyemfonalakat és -szöveteket. A hajdani, villamos energiát nem ismerő ország egy lakosra jutó 2533 kWh-s villamosenergia-termelési mutatója szerint a 18 ázsiai ország közül 14-et és valamennyi ázsiai országot (a Dél-Afrikai Köztársaság kivételével) maga mögött tudhatja. Kirgizában 25 nagy vízi erőmű működik, ezek 10 milliárd kWh energiát adnak évente, a folyók kapacitása a számítások szerint 50 milliárd kWh villamos energia termelését is lehetővé tenné. Jelentős mennyiséget szállítanak az energiában szegényebb Kazah- és Üzbég SZSZK-nak, amit a kialakított egységes energiarendszer tesz lehetővé.

## Testvéri kapcsolat

Nagy eredmény, hogy a köztársaságban az ipar sok ágazata kifejlődött. A termékek minősége, színvonala stb., bár a gyárak többsége korszerű technológiával és viszonylag új gépekkel felszerelt, még elmarad a hasonló moszkvai, leningrádi, kijevi vagy minszki gyárak termékeitől. Természetesen szeretnénk mielőbb azokhoz hasonlítani, hiszen másként a termékeiket nem érdemes exportálni.

Dikambajev véleménye szerint a köztársaság számára nincs nagy jelentősége a közvetlen exportnak, hiszen a Szovjetunió egységes, komplex népgazdaságának része. Így lehetőséget kapott arra, hogy a tervezési rendszerben olyan termelési tevékenységekre szakosodjon, amelyek legjobban megfelelnek természeti és gazdasági sajátosságainak, a népesség munka szerinti jártasságának, társadalmi-börténelmi tényezőinek. Kirgizia mindazokat a termékeket megkapja a többi szovjet köztársaságból, amelyek gazdasági fejlesztéséhez és a lakosság anyagi és szellemi igényeinek kielégítéséhez szükségesek. (Például Kazahsztánból karagandai kőszén, Üzbegisztánból földgáz, több köztársaságból nyersvasat, kőolajtermékeket, televíziókat, rádiókészülékeket, hűtőszekrényeket, személyautókat stb.)

Nincs tehát szükségünk arra, hogy más országokkal közvetlen kapcsolatokat építsenek ki. Azokat a külföldi termékeket, amelyekre szükségük van, az össz-szovjet külkereskedelmi szervezeten keresztül a terveknek megfelelően megkapják. Például Magyarországról Ikarus autóbuszokat, konzerveket, férfi- és női ruhákat, cipőket stb. kapnak rendszeresen. Ugyanakkor — megítélésük szerint —

kevés olyan termékkel rendelkeznek, amelyek a külföldi partnerek érdeklődésére tarthatnának számot.

## Etalon a TUNGSRAM

A „Frunzei vákuumtechnikai gépgyártó üzem” az egyetlen automata és speciális lámpagyártósortokat készítő vállalat a Szovjetunióban. A lámpagyártósortok 40 százalékot képviselnek termelési szerkezetükben. Ezenkívül a növény- és állattenyésztésben használatos világítótesteket, valamint termelőszközgyártó vállalatok számára előírt fogyasztásicikk-gyártási program keretében mosógépeket állítanak elő. A vállalat gyártmányoszerkezetének nagymértékű korszerűsítését eredményezi az, hogy a közelmúltban az elektrotechnikai minisztérium megvette a nagytermelékenységű amerikai Ribbon lámpagyártósort licencét és a licenc honosítását, valamint a berendezések gyártását a frunzei üzemre bízta. Ha sikerül jó minőségben előállítaniuk a gyártósort, akkor valamennyien, akik közreműködtek ennek az új terméknek a bevezetésében, prémiumot kapnak a minisztériumtól. Az új berendezésekkel — mondta Alexandr Novák igazgató — a szovjet lámpagyártókat korszerűsítik. Nincs viszont tudomása arról, hogy van-e lehetőség a berendezések exportjára.

A vállalat a Szovjetunió tervehivatalának a tervezési rendszer korszerűsítésére vonatkozó előírásait követve már az új számbavételi rendszer szerint dolgozik. A kapott tematika alapján saját maga határozza meg minden egyes gyártmány típusára a normatív tiszta terméket, a normatív munkabért stb. Eszerint az 1982. évi termelésük értéke 3,9 millió rubel, míg a korábban alkalmazott bruttó kibocsátott termékműtató szerint 24 millió rubel.

Az új mutató alkalmazásának legfontosabb hatása a gyár igazgatójának véleménye szerint az, hogy a takarékos anyaggazdálkodásra ösztönöz. Korábban arra törekedtek, hogy minden felhasználó anyagot és alkatrészt más vállalatoktól vásároljanak meg, mert mindegy volt számukra a beszerzési ár, mivel a vállalati teljesítmény megítélése alapjául szolgáló bruttó termelési értéket az nem befolyásolta. Az árak is olyanok voltak, hogy bármilyen értékű felhasználó anyag „belefért” a végtermékek árába. A mostani helyzetben viszont gyártmányaikba beépített anyagoknál, alkatrészeknél nézik azok súlyát, vastagságát stb., mert az befolyásolja az árukat és a költség a „zsebükre” megy. Emiatt csökkenteni kívánják a kooperációt, s fejleszteni akarják a vállalat belüli alkatrészyártást. Ettől várják termelékenységük és nyereségük javulását.

Kérdésemre, hogy milyenek ítélik az üzem helyét termelési színvonalára alap-

ján az országban, a világban, Alekszandr Novák elmondta, hogy a szocialista országok vállalati közül a TUNGSRAM-mal (EIVRT) érdemes termékeik konstrukcióját és kidolgozását összehasonlítani. Az ilyen típusú munkára azonban sajnos, nincsenek kádereik és az üzemükből még senki sem járt az Egyesült Iz-zóban. Azt azonban tudják, hogy míg az ő jelenlegi lámpagyártósortuk 2000 darab lámpát bocsát ki óránként, az Egyesült Izzó által gyártott sorok 2500-4000 darabot; remélik, hogy a Ribbon licenc alapján gyártott soruk a jelenleginél sokkal nagyobb tudású lesz.

## Nyereség és termékszerkezet

A gyapjúfonalat és szövetet előállító „Kirgiz Komvolnoszukonnuj Kombinát” a köztársaság egyik legrégebbi ipari üze-me. A nyersanyag döntő részét — a gyapjút — a köztársaság mezőgazdasága szolgáltatja (igen kis mennyiséget Ausztráliából is importálnak), a műszálakat viszont más köztársaságoktól kapják. Például a poliakrilnitril szálát Belorussziából és Üzbegisztánból. Termelésük 60-70 százalékát a továbbfeldolgozó ruha- és kötött-áru gyárnak adják a fennmaradó rész pedig méterárúként, illetve takaróként kerül a boltokba. A kombinát termékeit a Szovjetunió valamennyi köztársasága vásárolja, az országon kívülre nem értékesítik.

A vállalat 1982. évi tervfeladata — mint a gyár főmérnöke: M. N. Alekszejevna mondta — 8,3 millió méter szövet és 5600 tonna fonal mintegy 30féle termék előállítására. Az egyes termékeknek különböző a nyereségtartalma, de ez nem befolyásolhatja a nyereséget, mert a tervfeladatokat teljesíteniük kell. A nyereséget például úgy tudják növelni, hogy rendszeresen ellenőrzik a gyártott szövetek szélességét és a dolgozók anyagi ösztönzésével is igyekeznek elérni, hogy az 140 cm-nél se kevesebb, se több ne legyen. Ha kevesebb, akkor a vevő reklamál, ha több, akkor viszont meg nem fizethető anyagmennyiséget tartalmaz.

Termékeik minőségét az össz-szövet-ségi intézet által megadott etalonokhoz hasonlítják. Eszerint az ország gyapjúipari vállalati között közepes helyet foglalnak el. Az úgynevezett ágazati mutatók szerint ennél jobb helyezést sikerült elérniük, mert minden évben nagy arányban vezetnek be új színű, új mintázatú, új összetételű termékeket. Ezt az teszi lehetővé, hogy évente 2-2,5 millió rubelt (a bruttó termelési érték 1 százaléka) köthetnek új technika bevezetésére.

Erre nemcsak azért van szükség, hogy növelni tudják termelésük hatékonyságát és javítsák termékeik színvonalát, hanem a már jelentkező munkaerőhiány miatt is. A kombinát munkaerő-szükségletét már ma is csak úgy tudják kielégíteni, hogy 2000 dolgozójuk a környező falvakból származó munkásszálláson lakó kirgiz fiatalokat, akik az iskola befejezése után szívesen jönnek a kombinátba dolgozni, mert városi lakosokká akarnak válni.

Inzelt Annamária



## MULTINACIONÁLIS

### VÁLLALATOK

#### CSÖKKENŐ AMERIKAI TÖKERESZÉSEDES

A fennálló és újonnan létesülő multinacionális vállalatok tőketulajdonát tekintve fokozatosan gyengül az Egyesült Államok és Nagy-Britannia korábban túlnyomó uralkodó pozíciója, miközben más országoké erősödik. A „multi-porondon” 1960. és 1980. között az USA-tőke részaránya 52 százalékról 43 százalékra csökkent, Angliáé pedig 17 százalékról 12 százalékra.

Ugyanebben az időszakban a japán vállalatok részesedése — százalékban kifejezve — kevesebb mint 1-ről 7-re nőtt, a nyugatnémeteké 1-ről 8-ra, és számottevően emelkedett a svájci vállalatok befektetése is: 3 százalékról több mint 7 százalékra. Amíg pedig 1960-ban a fejlődő országok egyáltalán nem szerepeltek a multitalajdonosok között, 1980-ban tőkereszésedésük már 3 százalékot tett ki.

Az említett arányeltolódások ellenére is azonban amerikai vagy angol volt annak az 500 vállalatnak a többsége, amelyek kézben tartották a multik 1980-ban mintegy 400 milliárd dollárt kitevő működő tőkéjét.

1960 és 1980 között számottevő változások történtek a multinacionális vállalatok tevékenységének földrajzi megoszlásában is, elsősorban azért, hogy csökkentek a fejlődő országokban eszközölt közvetlen tőkés beruházások. Az új befektetések zömét az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában hajtották végre: amíg 1960-ban a multinacionális vállalatok összes működő tőkéjének csak egyharmada jutott erre a két területre, jelenleg már mintegy 50 százaléka.

## INDONÉZIA

### A VISSZAESŐ OLAJEXPORT KÖVETKEZMÉNYEI

Indonézia, amely 150 millió lakosával a világ ötödik legnépesebb országa s egyetlen ázsiai tagja az Opecnek, tovább fokozta a szervezet növekvő belső feszültségeit azzal, hogy a közelmúltban csökkentette az általa exportált olaj árát. A dzsakartai kormány ezzel a lépéssel tett kísérletet arra, hogy legalább is fekezze a teljes exportbevétel mintegy 70 százalékát kitevő olajkivitel meredek zuhanását, s mérsékelje ennek a gazdaság egészére gyakorolt súlyos hatását.

Ugy tünik, hosszabb távra is vége szakad annak az olajbevételek táplálta eddigi fellendülésnek, amelyet jól jellemez a gazdasági növekedésnek 1971. és 1981. között éves átlagban elért 8 százalékos növekedési üteme. Az előzetes adatok szerint ugyanis Indonézia ideai olajtermelése és -kivitele — várhatóan 485, illetve 315 millió hordó — mintegy 17 százalékkal kisebb lesz az 1981. évinél, egyben 10 év óta a legalacsonyabb szinten lesz.

Ezzel szorosan összefügg, hogy a várható ideai gazdasági növekedés nem haladja meg a 3,5 százalékot, s ez lesz a legkisebb növekedési ütem 1968 óta. Ugyanakkor a fizetési mérleg deficitje előreláthatóan 8 milliárd dollár körüli rekordmagasságot ér el, az ország devizatartalékai pedig — amelyek 1982. márciusában még 10,6 milliárd dollárt tettek ki — egy év alatt előreláthatóan ennek felére csökkennek.

Az olajbevételek ilyen nagyarányú csökkenése s főleg az, hogy e tendencia várhatóan tartós marad, arra kényszeríti a kormányt, hogy több lényeges vonatkozásban felülvizsgálja eddigi gazdaságpolitikáját, elsősorban a nagy lendülettel megindított nagyszabású — mintegy 15 milliárd dolláros — programnak a megvalósításáról, amelynek keretében hatalmas petroliumipari, továbbá acél- és gépipari beruházásokat irányoztak elő, mert ezek finanszírozását a drasztikusan megcsappant költségvetési bevételek nem teszik lehetővé. Annál kevésbé, mert ez utóbbiak csaknem 30 százalékát — az 1982/83-as költségvetési évből mintegy 3 milliárd dollárt — az élelmiszerek, műtrágya és bennin belföldi árának állami szubvencionálására fordítják.

A helyzetet tovább súlyosbítja, hogy Indonézia lakossága évi 3 millióval nő, s csaknem ugyanennyi a munkaképes korba lépők száma. Ilyen körülmények között lehetséges, hogy a szükségessé vált költségvetési bevételeket elsősorban a mezőgazdaság, illetve munkaintenzív könnyűipari fejlesztési célokra kell majd fordítani.

G.—Sz.



amelyekhez az olajvállalatok lényegesen alacsonyabb ár esetén hozzá sem nyúlnának. Másrésztől kifizetendő a drága olajkutató- és fúróberendezések működtetése is, hiszen a költségek búsán megterhülnek az árban, még akkor is, ha a próbafúrások jelentős része nem hoz eredményt.

Tavaly — és ez a tendencia 1982-ben is folytatódott — az olajcégek minden korábbinál nagyobb összegeket fordítottak kutatásra, s az olajkutatás a recesszió idején is virágzik. Különösen a tengeri fúrások száma szaporodott meg, az elmúlt négy év alatt mintegy 50 százalékkal nőtt a víz alatti fúróberendezések száma, nem kis ellen-dülést hozva az erre szakosodott gyártóknak.

A feltáró fúrások a tőkés világban az Egyesült Államokon kívül elsősorban a fejlődő országokban szaporodtak meg, hiszen a felmérések szerint a harmadik világban — az OPEC-államokat leszámítva — található a világ ismert és feltételezett olajkészleteinek 11 százaléka. Élénk feltárási munkálatok kezdődtek Indonéziában, Nyugat-Afrikában, valamint Kanadában. Az olajcégek számára azonban az ideai esztendő „sztárja” a Kínai Népköztársaság. Peking 30 nemzetközi olajtársaságnak engedélyezte augusztusban olajfúrási munkálatok végzését az ország területén, amely az előzetes felmérések szerint igen gazdag olajban.

Az olajárak körüli bizonytalanság tovább ösztönzi és gyorsítja a kutatási és feltárási tevékenységet. Egyelőre nincsen szó az olaj árának fellemléséről — a kuvaiti olajminiszter szerint 1985-ig inkább csökkenés, mintsem emelkedés várható — a nyugati olajcégek azonban már most gondolnak egy esetleges újabb árrobbanásra. Ha a jelenlegi ütemben folytatódnak a kutatások, egy feltételezett harmadik olajsokk már nem rázhatja meg a világot a korábbi mértékben.

A belső viszályok áthidalásával elfoglalt OPEC jelenleg nincs abban a helyzetben, hogy meglepetést okozzon a világnak. Egyelőre a széttagozott kartell egységének helyreállítása a cél, s nem kizárt, hogy az olajtűkínálat miatt a nem távoli jövőben árcsökkenést kell végrehajtania. Jelenleg azonban a miniszteri értekezlet számára az árnál is fontosabb kérdés a túlkínálatot részben előlédőz Irán, Líbia és Venezuela „megrendszabályozása”, valamint annak a felmérése, hogy milyen piaci esélyei vannak az 1979-es napi 31,7-ről az ideai napi átlagos 21 millió hordóra leszálló OPEC-olajtermelés jövőbeni bővítésének.

# Alba vakológipsz

Lassított kötésű, könnyen bedolgozható vakolóanyag beton- és téglafelületek belső vakolására, gipszkarton burkolatok falhoz való ragasztására.



Ára kilogrammonként, telepünkön gépkocsira rakva: 4,40 Ft.

Alba Regia Állami Építőipari Vállalat ipari főmérnöksége Székesfehérvár, Seregélyesi u. 84. 8000. Telex: 21-371. Telefon: 11-075/330, 12-982/335, 14-477/336.

**Vakoláshoz  
Alba gipszet!**

**A Ferroglobus Vas és Acél  
Termelőeszköz Kereskedelmi Vállalat  
1982-ben új termékkel bővítette kínálatát.**

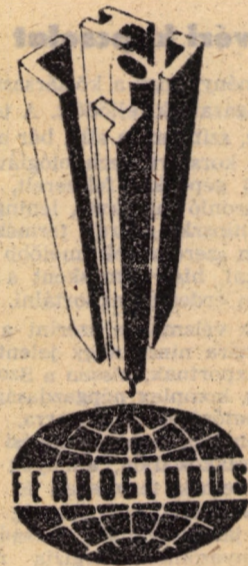
Ivóvízvezetékek létesítéséhez, lakásépítéshez, korszerűsítéshez

**olcsón beszerezhetőek  
a pvc-nyomócsövek  
és -kötőidomok**

Az összeillesztés könnyen, házilag megoldható,  
Vinilfixszel ragasztható.

**Időt,  
energiát,  
pénzt  
takarít meg;**

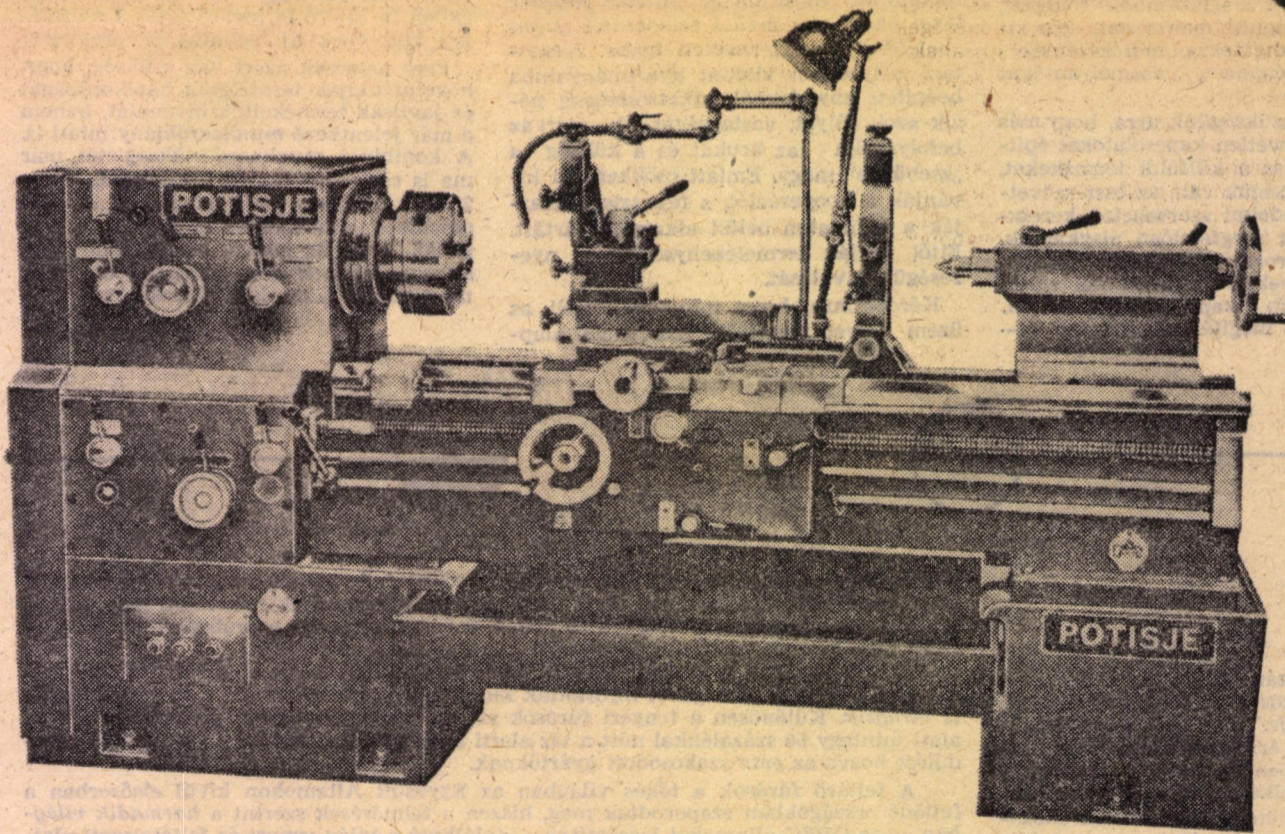
ha pvc-csövet vásárol  
a hagyományos horganyzott cső helyett.



Értesítjük t. ügyfeleinket, hogy a SZIM-Potisce, illetve a SZIM-Majevice kooperációban gyártott szerszámgépeket belföldön a Gép- és Szerszámértékesítő Vállalat forgalmazza.

**1982. évi  
szállításra  
a következő  
típusok még  
megrendelhetők:**

PA-25/2000, 3000 típusú,  
nagy teljesítményű,  
nagy pontosságú  
egyetemes eszterga  
PA-30/1500, 2000, 3000 típusú,  
nagy teljesítményű,  
nagy pontosságú  
egyetemes eszterga  
US-A-225/200 típusú,  
nagy teljesítményű  
egyetemes eszterga  
US-A-250/1500, 2000 típusú,  
nagy teljesítményű  
egyetemes eszterga  
40 LN típusú egyetemes szerszámélező  
6 ALP típusú egyetemes szerszámélező  
SRP-50.30 sikköszőrű  
BRB-75.30 sikköszőrű



**GSZV Gép- és  
Szerszámértékesítő  
Vállalat**

Budapest V., Vadász u. 31. 1054  
Tel.: 323-550. Telex: 22 4407.

A gépekről leírást, árajánlatot a szelvény ellenében küldünk. /D/  
Vállalat: \_\_\_\_\_  
Cím: \_\_\_\_\_  
Név: \_\_\_\_\_

(Folytatás az 1. oldalról)

## Melyik lesz az év valutája?

Az egyes kormányok abból indultak ki 1982-ben is, hogy az áremelkedések megfékezése előfeltétele a tartós fellendülésnek, a foglalkoztatási helyzet végleges javításának. A monetáris és a költségvetési politikában életbeléptetett intézkedések eredménye: az infláció a fejlett tőkésországok összességében az 1981. évi átlagos 8,8 százalékról 7,7 százalékra mérséklődött, 1983-ra pedig 6,8 százalékot várnak. Nem sikerült megteremteni eddig az infláció ellenőrzésére alkalmazott keresletszabályozó intézkedések összhangját. A költségvetések magas finanszírozási igénye miatt a kamatok nemcsak emelkedtek az idén, de szélsőségesen ingadoztak is. A nyáron megindult kamatsökkentés lehetőségét adott a nyugat-európai kormányoknak arra, hogy összehangolt akciók keretében ők is mérsékeljék a hitelek árát, és ezzel impulzusokat adjanak mindenekelőtt a recessziótól leginkább sújtott beruházási tevékenységnek. A kamatkülönbségek meglehetősen ellentmondásosak: a gazdasági helyzet mindenképpen a kamatok csökkentését indokolná, a költségvetési deficit hatása, illetve az inflációs veszélytől való félelem azonban továbbra is a kamatfelhajtás irányába hat.

**Amerikai dollár.** Árfolyam tendenciáját tekintve továbbra is erős, de súlyozott kereskedelmi árfolyama a jennel szemben 50, a többi tőkésország valutáival összehasonlítva átlagosan 20 százalékkal túlértékelt. A dollár jelenlegi erős pozíciója mögött a folyó fizetési mérleg viszonylag kedvező pozíciója és az infláció további csökkenésére vetett bizalom rejlik. A rendezetlen nemzetközi gazdasági és pénzügyi viszonyok következtében a tőketulajdonosok jobbnak látják, ha viszonylag megbízható aktívák után néznek: amerikai kormánykötvényekbe, aranyba, dollárba fektették pénzüket. Számottevő gazdasági megélénkülés 1983-ban sem várható, a gazdasági élet mutatói a kamatszínvonal további csökkenését valószínűsítik, annál is inkább, mert a közeljövőben az amerikai jegybank szerepét betöltő FED sem elsősorban a monetáris mutatókat, hanem mindenekelőtt a reálgazdasági folyamatokat, a termelés, a foglalkoztatottság, az eladások, a profitorakulatok figyeli majd pénzügyi politikájának végrehajtása során. Mivel fő feladatának továbbra is az inflációellenes harcot tekintik, munkáját mindaddig nagyon nehéz lesz sikerre vinni, ameddig a kongresszus nem bírja rá a kormányt a költségvetési deficit csökkentésére (a szeptember 30-án végződött pénzügyi évben 110,6 milliárd dollár volt a hiány, és változásra az újonnan elrendelt adóemlékek ellenére sincs kilátás). 1983 első felében az amerikai és a világgazdaság borús kilátásait tekintve nem valószínű a kereskedelmi mérleg hiányának olyan mérvű növekedése, ami számottevően veszélyeztetné az amerikai valuta pozíciót, különösen ha a fizetési mérleg egyéb egyenlegező tételeit is számításba vesszük. A dollár egyébként továbbra is *menedékvaluta marad*, ezért a meredek árfolyamzuhanás valószínűsége kizárható.

**Angol font.** Árfolyamának viszonylagos stabilitását november elejéig megőrizte. Ekkor azonban a folyó fizetési mérleg aktívumának további zsugorodása, valamint az olajárak mérséklődése miatt a sterling 7,5 százalékkal értékelődött le a vezető tőkés valutához képest. A kormány — a be nem avatkozási politika híveként — eleinte kedvezően fogadta a font gyengülését a nyugat-európai valutákkal szemben, mivel az irányzat tartósságának esetleg jótékony hatással lehetett volna a brit export romló versenyképességére és a hatalmas méreteket öltő munkanélküliség csökkentésére. A rohamos árfolyamcsökkenés néhány hete után azonban Londonban úgy ítélték meg, hogy az árfolyamcsökkenés importdrágító hatása már károsabb mint az export elősegítő előnye, ezért a vezető kereskedelmi bankok november végén 9 százalékról 10-10,25 százalékra emelték az irányadó kölcsönkamatot. A kamatemelés következtében a font árfolyama stabilizálódott, a dollárral szemben erősödött, s jelenlegi pozícióját várhatóan fenn tudja tartani a következő hónapokban is.

**Nyugatnémet márka.** Az év utolsó hónapjában lassan kiheverte a második felében ránehezedő nyomást. A fizetési mérleg kedvező alakulása, valamint az új keresztény-liberális koalíció iránti bizalom erősödése jó hatást gyakorol a nyugatnémet márkára. A Bundesbank szigo-

rú monetáris politikájának enyhítése pótlólagos likviditást fecskendezett a gazdaságba, ami a beruházások fellendítésére irányuló kormánypolitikát szolgálja. Nagy gondot jelent azonban, s egyben súlyos terhet ró a költségvetésre a 2 milliárd munkanélküli. A költségvetési deficit év végére várhatóan 39,5 milliárd nyugatnémet márka lesz, amelynek lefaragását a szociális kiadások csökkentésétől és az értéknövekedési adó, valamint a legmagasabb jövedelemmel rendelkezők adójának növelésétől reméli a kormány. Kedvező eredményt értek el az infláció megfékezése terén. Eves szinten 4,9 százalék, s ez a viszonylag alacsony ütem számottevően hozzájárul az export versenyképességének javításához, a külkereskedelmi mérlegben jelentkező csekély többlet eléréséhez. Ezért várhatóan a következő hónapokban a márka a nemzetközi pénzügyi élet stabil valutája lesz. A dollár esetleges gyengülése pedig kedvező hatást válthat ki árfolyamának erősödésére.

**Japán jen.** A korábbi felfoggással ellentétben — hogy a tőkés világ perspektivikusan egyik legerősebb valutája — 1982 elejétől folyamatosan gyengült. A valuta ideai gyenge pozícióját okozó tényezők az elkövetkező hónapokban feltételezhetően már nem hatnak, így várható, hogy a jen gyengülésének a periódusa véget ér. Ugyanakkor kockázati tényezőként kell tekintetbe vennünk, hogy egyrészt: a nemzetközi eladósodási válság Japán számára is tartogathat még kellemetlen meglepetéseket, a legnagyobbat japán bankoknak nagy összegű és behajthatóságukat tekintve most ugyancsak kétesnek minősülő kinnlevőségeik vannak a harmadik világban (Mexikóban például több mint 12 milliárd dollár, Argentínában és Braziliában ennél is nagyobb összegek). Másrészt: igen magas a költségvetési deficitje, ez finanszírozási gondok elé állítja a kormányt, miközben felhajtja a belföldi kamatok (ami egyébként kedvez a valuta pozíciójának). Harmadsorban: Japán exportjának 45 százalékát a fejlődő országokba irányul, amely térség fizetési mérleg megfontolások miatt kénytelen visszafogni külföldi vásárlásait, s így az USA és Nyugat-Európa protekcionista védekezése mellett ez is kedvezőtlenül érintheti Japánt. A nemzetközi olajpiaci fejlemények viszont egyértelműen a jent erősítik, mivel olajimportra alapvetően ráutalt az ország.

**Svájci frank.** A tőkés világ hagyományosan legerősebb valutája. 1982 májusa és decembere között alapvetően az amerikai dollár miatt gyengült, 1983-ban azonban a dollár kisebb gyengülésére, s ezáltal a svájci frank ismét kissé erősebb jegyzésre lehet számítani. A svájci frank újabb erősödését alátámasztja az infláció 1982. évi 5,5 százalékról 1983-ban 4 százalékra történő lassulása és a folyó fizetési mérleg többletének növekedése. A svájci bankok — bár bel- és külföldön egyaránt fokozódó támadások érik őket állítólagosan túl nagy hatalmuk és a túl szigorú banktörvények miatt — a nagyobb kockázatot jelentő térségekben levő viszonylag kisebb kinnlevőségeiknek köszönhetően ellenállóbbak a nemzetközi adósságválságokkal szemben.

**Francia frank.** Krónikus gyengeségén az sem változtatott, hogy az idén kétszer is leértékelték. Dollárárfolyama hosszabb ideje 7 frank fölött mozog. A folyamatosan kedvezőtlen árfolyamfejlemények miatt egy ideje olyan hírek terjedtek el, hogy: 1. hamarosan kétszámjegyű árfolyamrendszert (amely külön kereskedelmi és úgynevezett tőkésügyi frankra épül, vezetnek be. 2. esetleg az EMS-en belül sorrendben a harmadik leértékelésre határozzák meg magukat (bár erre sok szakértő nézetet újabban a kormány a márciusban esedékes közszegtanácsi választások előtt nemigen szánja rá magát). 3. a frankot kikapcsolják a nyugat-európai árfolyamstabilizálási rendszerből és árfolyamát szabadon lebegtetik. Az sem kizárt, hogy a valuta védeleméhez szükséges jegybanki intervenciók miatt a hatóságok hozzájárulnak a Franciaországban mindig is „legfőbb szentségként” tisztelt hivatalos aranykészlethez, amelynek mennyisége jelenleg több mint 3000 tonna. A következő hónapok a francia valuta szempontjából döntő fontosságúak lesznek: kiderül képes-e a frank ellenállni a spekuláció meg-megújuló támadásainak a dollár árfolyamalakulása, illetve az esetleges újabb külföldi kölcsönök alkalmat adnak-e az ország számára pénz-

ügyi téren némi „fellelegzésre”. Mindenesetre a frank hosszabb távon krónikusan gyenge, leértékelésgyanús valutaként tartható számon.

**Olasz líra.** Változatlanul az egyik leggyengébb nyugat-európai valuta. Sorozatos leértékelést a nyugat-európai valutarendszeren belül szinte előreprogramozták az ország strukturális gyengeségei: az állami költségvetésnek a GDP immár 15,5 százalékát elérő deficitjét, a magas, mintegy 70 százalékos olajimport-függőség — mindkét arány a legmagasabb az EGK-ban. Az EMS-en belüli leértékelések (1982-ben kétszer) ellenére romlott a hagyományos altívumot felmutató ágazatok (gép-, fém-, textil-ruházati ipar) versenyképessége is nem utolsósorban a bérköltségek, illetve az infláció növekedése következtében. A kereskedelmi mérleg hiányát már nem kompenzálták az idegenforgalmi bevételek; a folyó fizetési mérleg hiánya 1983-ban várhatóan az idejéhez hasonlóan 8 milliárd dollár körül alakul. A finanszírozás azonban egyre nagyobb nehézségeket okoz tekintettel az ország 50 milliárd dollárt kitevő bruttó külföldi adósságállományra, amely a legmagasabb a fejlett tőkésországok között. A három éve tartó stagnálás következtében egyre több eddig sikeres közepes- és kiscég is nehézségekkel küzd. A belföldi — 23—27 százalék közötti — kamatok szinte megfizethetetlenek. Ha 1983-ban a kormány célkitűzésének megfelelően sikerül is elérni az infláció 16 százalékról 13 százalékra történő mérséklését — ami nem látszik valószínűnek —, továbbra is fennmarad az EGK-partnerekkel szembeni jelentős inflációs különbség, ami 1983 tavaszára előrevetíti az olasz valuta újabb leértékelését.

**Osztrák schilling.** Az osztrák valuta-politika irányítói várhatóan a jövőben is kitartanak az ún. keményschilling-politika mellett, amely már évek óta a schilling árfolyamalakításának alapelve. Eddig úgy tűnik, nem számítottak rosszul, amikor az EMS-hez, közelebbről a nyugatnémet márkához kötötték az osztrák valuta árfolyamát. Igaz az exportra termelő ágazatok minden erővel a szigorúan érvényesített keményvaluta-politika lazítására kívánják rábírní a kormányzatot, azzal érvelve, hogy az exporttevékenység növelése érdekében leértékelésre lenne szükség. Erre azonban nem igen kerülhet sor, mert nemcsak az eddig követett politika csődjét jelentené, de sikeres is csak abban az esetben lehetne, ha a fenyegető inflációs hullámnak bér- és árstopppal állnák útját. Az osztrák gazdaságpolitika helyett a folyó fizetési mérleg és a költségvetés egyenlegének javításával kívánja megteremteni a keményschilling-politika további feltételeit. Az Osztrák Nemzeti Bank tehát nem lát okot arra, hogy a következő hónapokban eltérjen jól bevált valutapolitikai gyakorlatától, amelynek segítségével sikerülhet megőrizni Ausztriának az NSZK és Svájc mellett a legstabilabb országok között elfoglalt helyét és egyidejűleg magasszintű foglalkoztatottságot is biztosítani.

**Arany.** Az arany ára az idén átlag 370 dollár volt. Ez az átlag azonban erős ingadozásokat takar. Az utóbbi hetek napi szélsőséges jegyzései jelzik a határidős piacok élénkülő tevékenységét. Egyetlen nap leforgása alatt 4-5 milliárd dollárnak megfelelő aranyat forgatnak meg. Az eladósodott országok számára növekedése, a bankrendszer válsága az, ami az aranyipari tevékenységet ismét lendületbe hozta. A jegybankok nem szívesen nyúlnak aranykészlethez a fizetési mérleg-helyzet javítása érdekében, de fontosságot tulajdonítanak aranytartalékaiknak, mint végső pénzügyi forrásnak. Nem érdekük, hogy a megnövekedett kínálat miatt zuhanni kezdjen a nemesfém ára, amennyiben tartalékaik jelentős részét tartják aranyban. A kamatok csökkenése — ami jelenleg érvényes tendencia — elvileg felhajtja az arany árát, de mivel a kamatok továbbra is meghaladják az infláció mértékét, további csökkentésük szükséges ahhoz, hogy jelentős drágulást idézzen elő az aranyiparban. Ugyanakkor a világgazdaság szűni nem akaró gyengélkedése a beruházásokat az arany felé fordíthatja. A kínálat pedig várhatóan nem nő látványosan. A fejlemények alapján 400-500 dollár közötti aranyár valószínűsíthető a következő hónapokra. Az ingadozási sáv abban az esetben lehet nagyobb, ha a világgazdaság és a bankvilág válsága folytatódik, illetve elmélyül.

m. k.

megkésztetését. Néhány OECD-ország kisebb kvótanövelést javasolva ugyan, támogatja ezen törekvést, míg az Egyesült Államok monopóliumhelyzetének és érdekének megfelelően a kvóták növelése ellen érvel. A hozzájárulások nagyságától függő döntési mechanizmus ugyanis jelenleg kizárólag az Egyesült Államok vétőjogát biztosítja. (Ezt jól érzékelteti a szavazati jogok megoszlása, hiszen az Egyesült Államok 19 százalékkal, a fejlett és közepesen fejlett tőkés országok 45 százalékkal, illetve a fejlődő világ körülbelül 30 százalékkal képviselteti magát az intézményben.)

A kvótaemelés ellenérei között az USA elsősorban általános IMF-érdekekre hivatkozik. Így például arra, hogy az általános kvótaemelés ugyan nagyobb hiteleszközöket, hosszabb lejáratú kölcsönök lehetőségeit nyújtja, ám pontosan ez jelenti az igazi veszélyt az intézménynek, hiszen e kedvezőbb lehetőségek automatikusan csökkentik a „feltételek”, az IMF által kötelezően előírt gazdaságfejlesztési programok szigorúságát.

A folyamatosan — eddig hét alkalommal — megemelt kvóta eredményeként az IMF 1982 végén hozzávetőleg 65 milliárd SDR, vagyis körülbelül 73 milliárd dollár alaptőkével rendelkezik. Működése során a Valutaalap váratlan helyzet esetén már több esetben kényszerült különböző kölcsönműveletekre, éppen forrásainak kiegészítésére.

A váratlan helyzetek azonban sajnálatosan fokozódtak, s így az IMF úgynevezett biztonsági háló alkalmazására kényszerült. A Valutaalap által — a vezető tőkés államok sürgetése nyomán — kifizetendő háló pénzügyi láncszemei már a magántőke piacának irányába fordulnak. Az IMF-től tehát magánpénzügyi kölcsönzést várnak; a Far Eastern Economic Review becslése alapján 1983-ban nem kevesebb mint tíz milliárd dollár értékben. Alig egy-két éve az ilyen akció még az „utolsó mentés”, avagy a legvégső megoldás: távoli lehetőségét jelentette. Az új év várhatóan reálisaként kényszeríti a Nemzetközi Valuta-alapot, hogy valóban a hagyományos pénzügyi eszközök működtetésével növelje forrásait, még akkor is, ha az 1982-es évben nagyságrendjében közel felére csökkent a fejlődő országoknak folyósított hitel, mind összegében, mind növekedési ütemét illetően.

### Szerencsemondó

A jövőmondót az angol sokkal optimistábban fejezi ki, amikor szerencsemondónak nevezi. 1983-ra vonatkozóan jó lenne szerencsemondóvá válni az egyszerű jövőmondás helyett. Annál is inkább, hiszen a világereszkedelem fontos fórumai, a GATT-tanácskozások kudarcai lassacskán arra kényszerítik az események szemlélőjét, hogy a tudatos, ésszerű megállapodások hiányában kizárólag a szerencsében bízson.

Az emberi léptékben lassan közepkorúvá érlelődő kereskedelmi és vámtarifa-megállapodás újabb egykori, csecsemőkorú problémáival küszködik. Hiszen 35 évvel ezelőtt a megállapodást aláírók szinte szó szerint azon elvek betartását vállalták, amelyekről napjainkban vitatkoznak. Az országok közötti kereskedelem liberalizálása, a vámok és az egyoldalú előnyöket eredményező belső gazdasági intézkedések felszámolása olyan címszavak, amelyek a második világháború végén könnyen átlátható fogalomrendszert alkottak.

A nyolcvanas évek első harmadára e kérdések szinte kibogozhatatlan szövevényévé kuszálódtak össze, az eltelt időszak alatt immár magukba foglalva és fonva sajnálatos és újabb világgazdasági fogalmakat. A szabályozatlan árfolyamrendszer, a gyakran két számjegyű munkanélküliség és kamatláb, a nemzetközi adósságállomány és az ezekből óhatatlanul kialakuló, sok országra jellemzővé váló nacionalizmus aligha ösztönözhetné a szabadkereskedelmet.

Sőt! A jelek nagyrésze — éppen a pénzügyi kilátástalanság miatt — nem kevés politikai tényezővel fűszerezve, a kereskedelmi háború kitérésének veszélyét hordozza. A genfi tanácskozás számos nyitottan hagyott kérdése közül legyen elég csupán egyre utalni, amelynek amerikai „megválaszolása” jellemezheti az egész 1983-as évet a világ szinte

# Mi várható 1983-ban?

(Folytatás az 1. oldalról)

vagyok derülátó abban sem, hogy a különböző kormányok piacellenkítő intézkedései hozzájárulhatnak a fellendülés beindulásához.

**L. P.:** Talán az a legvalószínűbb, hogy a gazdasági növekedés üteme már nem csökken. Emellett szól, hogy a fejlett tőkés országokban — 1978 óta először — többet beszélnek a reflációról, a termelés ösztönzéséről, a munkanélküliség elleni harcokról.

Felvetődik az a kérdés, hogy a pangásból a megélnkülésbe való átmenet milyen problémákat eredményezne a világgazdaságban? Sok szakértő úgy véli, hogy egy ilyen változás súlyos feszültségeket okozna. A világgazdaságban az ingaszereű kilengő, gyors változások hatása éppolyan veszélyes, mint amilyen a jelenlegi tartós pangásé.

**M. I.:** A jelenlegi recesszió egyik jellemzője, hogy az általános pangás mellett *gyorsított műszaki fejlődés*. Az új technika terjedése munkahelymegteremtést is eredményezhet, bár most nem ez a fő indíték.

**K. D.:** A Mineralimpex nézőpontjából az 1983-as évet kettősség jellemzi: rendkívül megnehezülnek exportlehetőségeink, miközben az importban megtakarításokat érhetünk el. Például az építőipar és az alumíniumipar válsága exportunkat hátrányosan befolyásolja. A tűzálló anyagok importjában viszont gazdasági előnyre tehetünk szert.

Ugyanakkor a kőolajárak jelentősebb változása ismét megrázkódtatással járna a világgazdaságban.

A nyersanyagkészletek csökkenésével kapcsolatban sajátos jelenségekre kell felhívni a figyelmet. Korábban, ha a készletek lepadtak, a kereslet azonnal megnőtt, az árak emelkedtek. Ma ez a hatás *várak magára*, a készletek csökkenését nem követi árnövekedés. Ez alapanyagexportunk lehetőségeit is hátrányosan befolyásolja.

**O. L.:** A dollárárfolyam tartós erősödése miatt nemzeti valutában a nyersanyagárak általában nem csökkennek.

**B. Á.:** Azt hiszem, az elmondottakból levonhatjuk azt a következtetést, hogy 1983-ban sem számolhatunk külkereskedelmi cserearányaink javulásával, sőt inkább bizonyos romlás várható, tekintettel a mezőgazdasági termények további árcsökkenésére.

**W. I.:** Eddig még nem esett szó arról, hogy a tőkés világgazdaság problémái milyen hatással vannak a KGST-országok gazdasági együttműködésére.

**B. Á.:** A KGST-országok sem közömbösek a tőkés világgazdasággal kialakult válsággal szemben. A fejlett tőkés országokkal szemben fennálló adóssághalmozományaik a magas kamatszintek mellett jelentős teherterhelést, amely a konvertibilis valuták iránti keresletüket erősíti. Az elmúlt években romlottak a közösség országainak a tőkepiaci értékesítési feltételei s valószínű, hogy e téren 1983. sem hoz lényeges változást. Mindezek következtében is az egymás közötti gazdasági kapcsolatok fejlesztésének lehetőségei szűkebbek lesznek, mint a korábbi években voltak.

E tendenciát azonban nem tekinthetjük tartósnak, mert a közösség érdeke, hogy a gazdasági együttműködést gyors ütemben fejlessze és az abból fakadó előnyöket sokoldalúan kihasználja.

A szocialista országokkal folytatott külkereskedelmünkben is számolni kell a cserearányok romlásával, amit többlet-exporttal kell ellensúlyozni. Teljes külkereskedelmi forgalmunk cserearányromlása nemzeti jövedelmünk 3-4 százalékat fogja felemészteni 1983-ban.

**O. L.:** A KGST együttműködést nem

szabad homogén módon értékelni, hiszen az egyes országok helyzete és lehetősége igen különböző. Hangsúlyoznom kell azt is, hogy 1982-ben a KGST-országok közötti külkereskedelmi forgalomban a kétoldalú *szállítási fegyelem* erősödött, s remélhetőleg 1983-ban is ez lesz az irányzat. A KGST-országokkal folytatott gazdasági együttműködés népgazdaságunk egyik legfontosabb stabilizáló tényezője.

**M. I.:** A KGST-országok egészségügyi berendezéseket gyártó ipara, de az ipar sok más szektora is — exportorientált. Ez logikusan megkövetelné, hogy az érintett vállalatok a *harmadik piacokon* jobban törekedjenek közös tevékenységre. A vállalatoknál ez a készség fejlődik, de az egyes országok belső gazdasági szabályozóinak merevsége, összehasonlíthatatlanága miatt kevés a jó példa. Úgy vélem, hogy a harmadik piacon való együttműködés feltételrendszerét sürögösen ki kellene alakítani a KGST-országokban, mert ez a konvertibilis export bővítésének egyik hatékony eszköze.

**R. A.:** Ha a KGST együttműködés megoldatlan kérdéseiről beszélünk, nem hagyhatjuk figyelmen kívül az *infrastruktúra általános fejletlenségét*. Gondoljunk például a vasúti szállítások közismert problémáira. Ez jelenleg a szerződéses kötelezettségek teljesítését is veszélyezteti. E tekintetben nagy javulást kell elérni.

**W. I.:** Hogyan tükröződnek az elmondottak az 1983. évi tervben és szabályozó rendszerben?

**B. Á.:** Az elmondottak jelentősen befolyásolják a magyar népgazdaság, gazdaságpolitikánk mozgásterét. A külkereskedelmi egyensúly javítása az alapve-

tő feladat; 1983-ban konvertibilis devizákban az ideinél nagyobb aktívumot kell elérni, a transzferábilis rubelben elszámolt áruforgalom passzív egyenlegét pedig számottevően csökkenteni kell. Ezért 1983-ban az exportnak 7 százalékkal kell nőnie, az import lényegében csak az 1982. évi színvonalon maradhat.

**M. I.:** Az *exportösztönzés* mértékei szerintem sok esetben nem érik el a vállalati „ingerküszöböt”, mert sok feladatot viszonylag kis eszköztöbblettel akar megoldani.

**K. D.:** Az export *szinttartása* napjainkban szintén jelentős vállalati erőfeszítést kíván és ezért az ösztönzést helyesen erre is kiterjesztették.

**M. I.:** Szerímem a kiviteli többletet elősősorban a *gazdaságos exporttal* kell elérni és az ösztönzésnek is erre kell koncentrálnia. Sajnos ma úgy tűnik, hogy a rendelkezésre álló központi források 1983-ban is szétforgácsolódhatnak majd a különböző célok ösztönzése között.

Ami a vállalat gazdálkodási mozgásterét illeti, az a tapasztalat, hogy a gazdaságpolitika helyes szándékai és a lehetőségek nem mindig összehangoltak. A vállalati önállóság ugyanis csak elvi lehetőség marad, ha annak anyagi fedezete nem áll rendelkezésre, vagy nem ott, ahol azt a leghatékonyabban lehet felhasználni. Ami a kiviteli nehézségeket illeti, nem szabad a világtendenciákat mechanikusan a magyar viszonyokra kivetíteni. A magyar export kis méretei — kevesebb, mint 1 százaléka a világkereskedelemnek — sajátos piaci orientációja lehetővé teszi, hogy a dekonjunkturában is megtaláljuk azokat a réseket, amelyek kihasználásával az export növelhető. E rést azonban csak azok a vállalatok tudják megtalálni és kihasználni, amelyek jelen vannak a piacon

és olykor az átmeneti veszteség kockázatát is vállalják a piac megtartása és a jövőbeni lehetőségek érdekében.

Visszatérve a szabályozó rendszerre, célszerű lenne erősíteni azt a törekvést, hogy a hatékonyabban dolgozó vállalatok az erőforrásokhoz kedvezőbb feltételekkel juthassanak, mint az alacsony hatékonyságúak. Erre már sok határozat utalt, de kevés és lassú a tényleges előrehaladás.

**L. P.:** A hatékonyságnak azért kell a kényszer mellett az ösztönzés elemeit tartalmaznia, mert a népgazdaságban nemcsak egyensúlyhiány, hanem *telesítményhiány* is van.

**R. A.:** Úgy gondolom, meg kell különböztetnünk azokat a kényszerű intézkedéseket, amelyek indoka a külső és belső egyensúly megszilárdítása, vagy az egyensúlyromlás megakadályozása, azoktól az egyre szükségesebbé váló lépésektől, amelyek arra hivatottak, hogy ösztönözzék a hatékonyságot, megalapozzák a kibontakozást. Remélem, hogy az operatív jellegű korlátozó intézkedések, amelyek ma létfontosságúak, nem válnak tartóssá, nem válnak rendszerré, mert ez nemcsak gazdaságirányítási rendszerünk továbbfejlesztésének követelményével lenne ellentétes, hanem végső soron a gazdasági-társadalmi fejlődést is akadályozná.

**B. Á.:** Ez fontos gondolat! Az 1983-ban a hasznosan kialakítható lehetőségeink valószínűleg kimerülnek és fokozatosan át kell térni olyan megoldásokra, amelyek *hosszabb távon* is összhangban lesznek a gazdaságirányítási rendszer alapelveivel.

**M. I.:** A kényszerintézkedések jobban elviselhetők a vállalatok számára, ha ezzel párhuzamosan a kibontakozás lehetőségei is formálódnak. Minden helyzetre cselekvési programot kell kidolgozni és a távlatokat fel kell vázolni.

**W. I.:** Mondanivalónk lenne még bőven, de a felvázoltak is támpont adnak olvasóknak, hogy kialakítsák az 1983. évi várható fejlődésre vonatkozó következtetéseiket. Köszönöm a beszélgetést.

## Gépipari termelés és export

A 80-as évek elején a tőkés országokban kialakult válság, különösen a magas kamatszint, hátrányosan befolyásolta a beruházások alakulását. Ez jelentősen visszafogta a gépipari berendezések iránti keresletet.

	1978	1979	1980	1981	1982
USA	121	129	132	138	132
Kanada	114	119	115	117	106
Japán	122	134	151	157	165
Ausztria	111	132	140	135	128
Franciaország	107	110	109	117	—
NSZK	112	118	120	120	122
Nagy-Britannia	99	100	98	90	95
Olaszország	115	123	140	149	153
Svédország	93	98	98	94	94

Forrás: Main Economic Indicators, 1982 augusztus.

A gépipari termelést országoként vizsgálva, meglehetősen eltérő a kép. Az USA gépgyártása az 1980. évi megtorpanás és az 1981. évi mérsékelt emelkedés után idén számottevően visszaesett. A legfrissebb jelentések szerint sem kedvezőbb a helyzet. A szerszámgépipar júliusi rendelésállománya 44 százalékkal alacsonyabb volt, mint egy éve, az első 6 hónap rendelkezéseinek értéke pedig 50 százalékkal maradt el a tavalyi első félévi szinttől.

Japánban 1981-ben a beruházási javak termelésének növekedése az előző évek dinamikájához képest mérséklődött, 1982 első negyedében kissé élénkült. Az NSZK-ban a beruházási javak gyártása 1980-ban és 1981-ben stagnált, míg ez év első negyedében szerény mértékben emelkedett. A kilátások azonban nem kedvezőek. A beruházási javakat gyártó szektorban júniusban az átlagos rendelésállomány 4,4 hónapra kötötte le a kapacitásokat, szemben a tavalyi 4,8 hónappal.

A beruházási javak gyártásában Franciaország jelentős bővülést ért el 1981-ben, de erre az évre itt is kedvezőtlenek a kilátások. Különösen 1981 utolsó hónapjaiban romlott a helyzet, mivel az államhatóság hatálya alá eső konszernnek felfüggesztették a beruházásait és ezzel a francia gépipar jelentős megrendelésektől esett el.

Angliában az évek óta tartó termelés-visszaesés után, ez év elejétől élénkülés tapasztalható. Jelenleg Olaszország az

egyetlen fejlett tőkés ország, ahol a beruházási javak gyártása évek óta fejlődik.

A gépipar fejlődését nagy mértékben a beruházások alakulása szabja meg. 1981-ben a nyugat-európai országokban jelentősen (3,6 százalékkal) csökkentek a beruházások és az 1982-es helyzet sem kedvező. Egyes becslések szerint 2,5 százalékos, az optimistábbak szerint csak 1 százalékos beruházási visszaesésre lehet számítani. A legutóbbi becslések szerint az USA-ban 4 százalékkal alacsonyabb a vállalatok beruházása, mint tavaly. Japánban 1,5 százalékos beruházási mérséklődés valószínű ez évben.

A jelenlegi beruházásoknak fő hajtóereje az *energiatakarékosság és a racionalizálás*. Jelentős beruházások vannak a technológiai szint emelésében az elektronikai iparban és a robotgyártásban. A különböző ágazatok termelése is ennek megfelelően alakult. Emelkedett az elektronikai ipar egyes területein az erőművi és bányászati berendezések gyártása. Ezzel szemben tovább mérséklődött a fogyasztási cikkek — főleg a személygépkocsik és egyes háztartási elektromos berendezések —, valamint a mezőgépek termelése. E tendencia valószínűleg folytatódik a jövő év elején is.

A fejlett tőkés országok *külkereskedelmi forgalmában* — a korábbi dinamikus növekedés után — 1981-től lassulás tapasztalható. Az OECD-országok összexportja mindössze 2,5 százalékkal emelkedett, az előző évi 4,3 százalékkal szemben. Az 1982. évi exportnövekedést 2 százalékra becsülik.

Az elmúlt néhány évben a gépipari termékek exportja dinamikusabban fejlődött a termelésnél, ugyanakkor az összes export növekedéséhez viszonyítva lassulás tapasztalható. Ez elsősorban a nyugat-európai országoknál érzékelhető, ahol a belső kereslet mérséklődés hatására az egymás közötti forgalom lanyhult, élénkülés csupán a fejlődő országok irányában tapasztalható.

Az 1981. évi gépipari exporttermékcsoportok szerint változatos képet mutat. A legtöbb nyugat-európai ország *szerszámgép* kivitele jelentősen visszaesett, ugyanakkor az USA és Japán számottevően növelni tudta eladásait 1980-hoz viszonyítva. Hasonló tendencia érvé-

nyesült a *textilipari gépek* exportjánál is. A főbb európai gyártók kivitele 9 százalékkal maradt el az előző évi szinttől. A legjelentősebb *traktorgyártók* exportja 1981-ben 8 százalékkal, a *mezőgépek* kivitele 3 százalékkal csökkent, elsősorban szintén az európai országok visszaeső eladásai miatt. A vegyipari válságágnak tekinthető, csökkent a kereslet és az export, a forgalom csak a fejlődő — elsősorban a délkelet-ázsiai — országok és a szocialista országok felé bővült.

1981-ben az *erőművi berendezések* exportja, főleg a nyugat-európai országokban és Japánban emelkedett, ugyanakkor az USA-ban visszaesés volt tapasztalható. Az *elektromos gépek*, valamint az *elektromos háztartási gépek* exportjában az USA és Japán ért el eredményeket az európai országokkal szemben.

Az *elektronikus berendezések* közül 1981-ben a szórakoztató elektronika exportja bizonyult a legsikeresebbnek 33 százalékos növekedéssel, az ipari berendezések kivitele csupán 10 százalékkal bővült, míg az alkatrészeké stagnált. A legnagyobb exportnövekedést Japán és az USA érte el.

A *gépjárművek* közül 1981-ben a személy- és tehergépkocsi-export mintegy 3 százalékkal csökkent, az autóbussz-kivitel viszont 8 százalékkal emelkedett.

A gépipari import — dollárértékben számítva — 1981-ben az USA-ban és Angliában jelentősen bővült, a többi európai ország importjára a stagnálás a jellemző.

A fejlett tőkésországokban a gépipari berendezések *termelői ára* az elmúlt években jelentősen emelkedett. Az OECD-országokban a termelői árak növekedése 1980-ban meghaladta az infláció ütemét, majd 1981-től e termékcsoportnál is a mérséklődő növekedési ütem érvényesült. Az *exportárak a termelői áraknál kisebb mértékben emelkedtek*, esetenként csökkenés is bekövetkezett. Ez azonban a legtöbb esetben árfolyamváltozásokból adódott.

A nehéz gazdasági helyzetben nagyobb szerepet kapott a felújítás, ennek megfelelően az *alkatrészek exportjai* — kivéve az elektronikai ipart — gyorsabban emelkedtek mint a kész berendezéseké.

1981-ben a gépek és berendezések ára általában az inflációs rátaikat követte. Kismértékű árcsökkenés, illetve stagnálás jellemezte a személy- és tehergépkocsik, valamint a szerszámgépek piacát, jelentősebb árcsökkenés a szórakoztató elektronikai termékeknél következett be. Az új és magasabb technológiai szintet képviselő berendezések azonban kedvező árszintet értek el.

Dr. Mike Zsuzsa

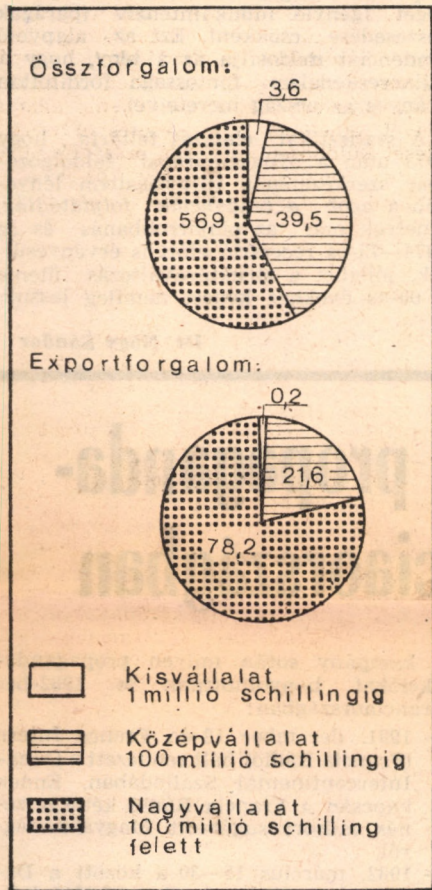
**Sürgős hirdetési megrendelését telexen is feladhatja!**  
**22-5555**

A forgalmiadó-statisztikák alapján 1977-ben Ausztriában több mint 328 000 vállalat működött, 5,9 százaléka — 19 250 cég — végzett exporttevékenységet. Érdekes az időbeli összehasonlítás: az 1964-ben működő 441 000 vállalatnak mindössze 1,5 százaléka exportált. Tizenhárom év alatt tehát, miközben nyedével csökkent a vállalatok száma, a világpiacon való kilépés kockázatát vállaló gazdálkodó egységek aránya a háromszorosára nőtt. Ugyanezen időszak alatt az összesített vállalati forgalomban a kivitel részesedése az exportáló vállalatok számának növekedéséhez képest sokkal lassabban emelkedett. Vagyis: több vállalat korábbi, kizárólag belső piacra orientált tevékenységével felhagyva nyitott a külföldi piacok felé — állapítja meg Jan Stankovsky osztrák közgazdász elemzésében.

### Méret nagyság

A forgalmiadó-statisztikák lehetőséget adnak a vállalati méret nagyság és az exportorientáció kapcsolatának vizsgálatára is.

A forgalom szerkezete vállalati méret nagyság szerint (százalékos megoszlás)



Az adatokból kitűnik, hogy az export legnagyobb részét az évi 100 millió schillingnél nagyobb forgalmú nagyvállalatok adják. A nagyvállalati kategórián belül nem a legnagyobbak, hanem a „középnagyok” — évi 500–1000 millió schillinges forgalmat lebonyolító vállalatok — a legexportorientáltabbak; itt a vállalatoknak mintegy háromnegyed része exportál. Ennek részben az a magyarázata, hogy a legnagyobbak között többben közüzemi funkciókat látnak el. Érdekes, hogy a legexportorientáltabb „középnagyoknál” sem magas a vállalatok exportintenzitása: a vállalatok forgalmában a kivitel 26,6 százalék volt.

A középvállalati kategóriába tartozó vállalatok az osztrák kivitelnek több mint egyötödét adják. Az összforgalom nagysága alapján itt is jelentősek a különbségek. Az évi 10 millió schillinget meghaladó forgalmú vállalatokra esik a kivitel legnagyobb része. A 10 millió schillinges „bűvös határ” alatt maradó „kisközép” vállalatok exportorientáltsága összességében csekély, közelebb állnak e tekintetben a kisvállalatokhoz, mint a saját kategórián belüli nagyobb középvállalatokhoz.

Az egymillió schillingnél kisebb éves forgalmat lebonyolító kisvállalatok jelentősége a teljes kivitelben összességében jelentéktelen. Ugyanakkor az exportintenzitási mutató éppen ebben a kategóriában a legmagasabb: a több mint 200 ezer kisvállalat közül mintegy 3 ezer folytat exporttevékenységet, és összforgalomuk egyharmadát a kivitel teszi ki. Ezek az igen erősen exportorientált kisvállalatok részben határközeli telephellyel rendelkeznek, részben egy-egy exportcikkre szakosították termelésüket. A Közös Piac és az EFTA megállapodásával létrejött vámlebontás

## AUSZTRIA

# Vállalatok a külpiacon

a kis- és középvállalatok korábinál intenzívebb exporttevékenységét eredményezte Ausztriában.

### Vezetnek a részvénytársaságok

A vizsgálat újraértelmezte a nagyvállalati kategóriát, amelybe itt az 1000 főnél többet foglalkoztató vállalatok tartoznak. Általánosságban a vállalati méret nagyság növekedésével párhuzamosan nő az export aránya az összes forgalomban. Néhány iparágban azonban, így az üvegyiparban, textiliparban, villamosiparban, motorgyártásban, fűrésziparban és a papírfeldolgozó iparban a nagyobb méret nem biztosít exportelőnyöket. Ezen iparágak vállalatainak exportforgalmi részesedése megközelítőleg azonos a középvállalati és nagyvállalati kategóriában. A konfekcióiparban, bőriparban, vegyiparban, vas- és acéltérmekek gyártásában, a szállító járművek gyártásában, feldolgozásban és papírgyártásban viszont éppen fordított az összefüggés. Az exportforgalomnak az összes forgalomban való részesedése alapján a nagyvállalatok legkevesebb kétszer annyit exportálnak mint az iparágba tartozó középvállalatok.

Ami a regionális megoszlást illeti, 1978-ban a teljes osztrák kivitel 41,1 szá-

zaléka Bécsből származott. Ez arra utal, hogy egyrészt az osztrák kereskedelmi vállalatok a belső piacra orientálódtak, ahol jelentőségük az összforgalom megnövekedésénél is nagyobb mértékben megnövekedett (ipar 37,5, kereskedelem 33,7 százalék). Másrészt az ágazat kivitelét viszonylag sok, de viszonylag kis értékben exportáló vállalat adja. Különbségek tapasztalhatók az egyes tartományok között az exportforgalom és az összforgalom arányát tekintve. Az 4tagnál — 10,8 százalék — másfélszer, illetve majdnem kétszer magasabb az exportforgalmi részesedés a jelentős nehéziparral rendelkező Felső-Ausztriában, illetve a svájci és a nyugatnémet piacok közvetlen vonzáskörébe tartozó Vorarlbergben. Az átlagtól lefelé legnagyobb mértékben Csehszlovákiával, illetve Magyarországgal határos Alsó-Ausztria és Burgenland térsége.

1977-ben az osztrák kivitel közel 40 százalékát a részvénytársasági formában működő vállalatok adták, s exportjuk összforgalomuknak kb. egyötödét tette ki. E vállalati csoportba esik a nagyvállalati kategória (100 millió schilling feletti forgalom) exportjának fele. A korlátolt felelősségű társaságok kb. 28 százalékkal részesednek a teljes osztrák kivitelből, exportorientáltságuk az exportforgalmi részesedés alapján negyedével kisebb a részvénytársaságokénál. A személyi tu-

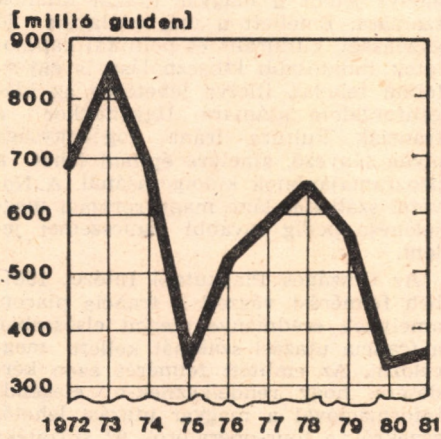
## Philips: csomagterv a versenybenmaradásért

A több mint kilencven esztendővel ezelőtt alapított holland elektromosipari, elektronikai céget, a Philips-et a japánok nyomozták versenyre, valamint az elhúzó recesszió arra készítette, hogy gyors és jelentős változásokat hajtson végre termelési szerkezetében, szervezeti és vezetési rendszerében. A 341 ezer dolgozót foglalkoztató transznacionális vállalat vezetői arra számítanak, hogy a két éve megkezdett vérértékesítés eredményeként sikeresen „megszoríthatják” a japán konkurenciát.

### K + F Összevonás

A cég vezetőit az készítette gyors cselekvésre, hogy a növekvő eladások ellenére meredeken csökkent a profit a hetvenes években.

A Philips nettó profitjának alakulása



A felmérések azt mutatták, hogy a profit lemorzsolódásának egyik fő oka az, hogy az elmúlt években a bérköltségek jobban emelkedtek Hollandiában, mint az Egyesült Államokban és Japánban. A profitvisszaesés okai között szerepel még a versenytársak termelésének nagyfokú automatizáltsága. Túl szélesnek találtatott a cég termékskálája, s az értékesítési rendszer sem felelt meg a kor és az éleződő verseny követelményeinek.

Továbbra is „megnyugtató” volt viszont a Philips kutatási és fejlesztési tevékenysége. A vállalat K + F költségvetése évente mintegy 1 milliárd dollár,

vagyis az eladások értékének 6-7 százaléka. Az 1980-ban megkezdődött versenyképesség helyreállító program a kutatási és fejlesztési tevékenységben csökkentette a Philips-leányvállalatok önállóságát. A korábinál kevesebb, összesen nyolc laboratóriumba koncentrálták a fejlesztést, 15 ezer kutató részvételével. (Érdekes megjegyezni, hogy a Philips fejlesztési kiadása azonos az IBM-ével.)

A gyártmánystruktúra átalakítása során 20 kisebb vállalatot bezártak, illetve nagyobb egységekbe olvasztottak, s bizonyos perifériák jelentőségű üzletágakat elhagytak. Az Európában foglalkoztatott dolgozók számát az átszervezések következtében 200 ezerrel 165 ezerre csökkentették. Az értékesítési hálózatot regionális méretekben szervezték meg, illetve szervezték újjá, s a korábinál nagyobb önállóságot adtak a helyi kezdeményezéseknek. A sok irányú racionalizálás hatására idén már jelentős termelékenység-növekedést regisztráltak a Philipsnél.

A világméretű tevékenység — a cég vezetőinek véleménye szerint — megköveteli a Philipsnél, hogy együttműködjön a versenytársakkal. Tárgyalnak a sokoldalú kooperációról az American Telephone and Telegraph-fal és még több kisebb céggel, ugyanakkor nem hanyagolják el a részesedés-szerzési tevékenységet sem. A kanadai Micom elektronikai cég részvényeinek már a 80 százalékát szerezte meg a Philips, érdekeltégre tett szert a Westinghouse fényforrásgyártó részlegben, valamint — többek között — a Magnavox és a Signetics szórakoztató-elektronikai és félvezetőgyártó vállalatban. Az is erősíti Európán kívüli tevékenységét, hogy megvásárolta a japán Marantz gyárat, a szórakoztató-elektronikai ágazat egyik patinás cégét.

A Philips erőteljesen terjeszkedik Nyugat-Európában is; csaknem 25 százalékot ér el a tőkerészesedése a nyugatnémet Grundigban, s a közelmúltban megvásárolta az egyik francia lámpagyártó céget. De más is arra utal, hogy a Philips a széles körű nyugat-európai együttműködés megteremtésének a híve és szorgalmazója. Dekker, a cég elnöke: „csak abban az esetben lehet sikeresen felvenni a jövőben a versenyt az amerikai és a japán gyártókkal, ha sikerül kontinensünk nyugati felén egy egysé-

ges elektronikai programot kidolgozni, illetve megvalósítani”. A Philips szeretné egységre kovácsolni a nyugat-európai elektronikai ipart, ennek érdekében a Közös Piacnál is szorgalmazza a koordináció megteremtését. Az elnök szerint csak egy közös iparági politika eredményezhet sikert a tengerentúli versenytársakkal szemben.

### Hiányzó tevékenységek

Ausztriában ma szinte teljesen hiányoznak a kereskedőházak. Ez negatív következményekkel jár: az osztrák export területi koncentrációja a legmagasabb Nyugat-Európa országai között, és nagy a kivitel áruszerkezeti és vállalati méretkategória szerinti koncentrációja is. A termelő vállalatok közvetlen exporttevékenysége elsősorban fő termékekre szorítkozik, komplett berendezések esetében nehezen tudják a fővállalkozói szerepkört betölteni.

A kimondottan a külkereskedelmre szakosodott kereskedelmi vállalatok a teljes osztrák kivitelből alig 15 százalékkal részesedtek. Ez sem egyenletesen oszlik meg a gazdaság különböző szféráiban, mivel e vállalatok tevékenyége főként egy területre, a kelet-nyugati közvetítő kereskedelemre koncentrálódik, ahol szerepük meghatározó jelentőségű.

Az exportra szakosodott kereskedelmi vállalatok hiánya — osztrák szakemberek véleménye szerint — a kicsi, nehezen megdolgozható piaci szegmensek elhanyagolásához vezetett. A kis- és középvállalatok pedig még nagyobb számban vállalnak a külpiacon irányuló termelést, ha az „exportküzöb” átlépésében segítséget kapnának. A hiány oka egyrészt, hogy Ausztriában a nagy iparvállalatok jelentős részben, vagy teljes egészében állami tulajdonban vannak, míg a kereskedelmi vállalatok magántulajdonban. Másrészt: a kockázatot vállaló mobil tőke régebbi „hiánycikk” az osztrák gazdaságban.

R. S.

ges elektronikai programot kidolgozni, illetve megvalósítani”. A Philips szeretné egységre kovácsolni a nyugat-európai elektronikai ipart, ennek érdekében a Közös Piacnál is szorgalmazza a koordináció megteremtését. Az elnök szerint csak egy közös iparági politika eredményezhet sikert a tengerentúli versenytársakkal szemben.

### Nemcsak részintézkedések!

Ezen a téren ugyanis a Philips megfelelő és igen sok kedvezőtlen tapasztalattal rendelkezik. Ma már kevesen emlékeznek, hogy az első képmagnót a világon a holland cég hozta forgalomba, 1972-ben. Két esztendővel később viszont a japánok ugyanezzel a termékkel megkezdték a világ „elárasztását”, s a holland cég — mert egyedül volt — szinte kiszorult a piacról. Még ma sem sikerült jelentősen csökkentenie az időközben utcahossznyi vezetésre szert tett japánok előnyét. Hasonló az eset a magnetofonkazettákkal is. A kazetta is Philips-találmány, ennek ellenére meg lehetőséget alacsony a cég részesedése a világ kazettamagnó-gyártásában.

Tanulva az eseményekből, a Philips a legújabb termékének fejlesztésével és piaca dobásával a korábinál jóval óvatosabb. A Sonyval együtt fejlesztette ki a digitális lemezjátszót, amely 1983-ban kerül nagyobb mennyiségben a piacra. Az előre becslések szerint jövőre a Philips 70 ezer digitális lemezjátszót hoz forgalomba. A versenyben maradás érdekében több japán elektronikai céggel együtt a Philips rész vesz a videokazetták szabványosításának munkálataiban is.

A Philips esete a versenytársak számára is jól példázza, hogy az „időben ébredés” nyomán végrehajtott termelési és szervezeti változtatások sokat segíthetnek a vállalat versenyhelyzetének a javításában. Általában nem elégséges csak részintézkedéseknek a meghozatala, hanem folyamatos megújulásra van szükség a fejlesztés, a termelés és az értékesítés területén is. A Philips „csomagterve” azon a felismerésen alapul, hogy a piaci sikerekhez nemcsak jobb fejlesztési tevékenység, valamint magasabb minőségű munka szükséges, hanem elengedhetetlen az új kutatási eredmények és technológiák azonnali alkalmazása is. Az előrebecslések szerint a holland cég idei eladásainak értéke eléri a 16,3 milliárd dollárt, s a tavalyinál a profit is számottevően magasabb lesz. A „vértékesítés” tehát két év elteltével új mért versenyképessé tette a Philipsét.

G. — SZ.

# Strukturaváltozás Nyugat-Európa feldolgozóiparában és külkereskedelmében

A gazdasági válság, két nagy olajárrobbanás következtében a gazdasági növekedés üteme világszerte visszaesett, a gazdaságpolitikusok figyelme ma elsősorban a **strukturális alkalmazkodás**, a strukturaváltás felé fordul. A nemzetközi szervezetek, az egyes országok gazdaságkutatóival, statisztikusával egyetemben ugyancsak reagáltak erre a fejleményre. Az NSZK nemzeti számlarendszerében például 1979 decemberétől — a kormány kérésére — a **feldolgozóipart** a korábbi 9-cel szemben 31 iparágra bontva figyelik meg. Az ENSZ Európai Gazdasági Bizottsága pedig már második alkalommal közöl részletes, nemzetközi összehasonlító elemzést Nyugat-Európa feldolgozóiparában strukturális átrendeződéséről. (Az ENSZ Európai Gazdasági Bizottsága által készített tanulmány a KSH „Világ gazdasági Dokumentumok” sorozatában magyar nyelven is megjelent.)

Az 1960-as évekkel foglalkozó első, valamint az 1970—78. éveket elemző második tanulmány alapján válaszolni lehet arra a kérdésre, hogy az 1973—74. évi első olajárrobbanás hogyan befolyásolta a nyugat-európai feldolgozóiparban már a 60-as évek során megfigyelt strukturális változás irányát és ütemét.

Az olajárrobbanás hatására a vizsgált 9 országban (Belgium, Finnország, Franciaország, NSZK, Olaszország, Hollandia, Norvégia, Svédország és az Egyesült Királyság) a feldolgozóipari termelés növekedési irányzatában törés, **ütemcsökkenés** következett be. A termelés növekedési üteme egyes országokban valóban már 1970 és 1973 között is mérséklődött, míg másokban gyorsult. Az általános lassulás mellett az országok közötti ütemkülönbségek tovább fokozódtak.

A foglalkoztatottság is hasonlóan alakult. A kilenc ország közül négyben már 1970 és 1973 között csökkent a foglalkoztatottság, 1973 és 1978 között viszont Olaszország kivételével **minden országban** csökkent a foglalkoztatottság, nőtt a munkanélküliség. A feldolgozóipari termelői árak viszont „töretlenül”, egyre gyorsuló ütemben emelkedtek.

## A változás mérése

A struktúra, illetve a strukturaváltozás széles körben elterjedt, bár gyakran pontatlanul használt fogalom. Jelen esetben a folyó- és változatlan áras termelés és a foglalkoztatottság százalékos megoszlását, illetve ennek változását vizsgáljuk 18 iparág alapján. Ilyen értelemben a strukturaváltozás az egyes iparágak növekedési ütemkülönbségétől függ. Általában csak a **tartós ütemkülönbségeket** tekintjük strukturaváltozásnak, bár ennek elkülönítése módszertanilag nem egyszerű.

A strukturális változás indexe két időpont között az egyes ágazatok százalékos arányaiban bekövetkezett változásokat mutatja összevont formában. (Pontosabban a százalékban kifejezett arányváltozások abszolút értékeit összegzik, majd elosztják kettővel.) A vizsgálat eredményei alapján az a következtetés adódik, hogy a 70-es évek során a **strukturaváltozás üteme** a 60-as évekhez viszonyítva lassult. Folyó árakon mérve a strukturaváltozás üteme gyorsult, ezt azonban az árártányok nagymértékű megváltozása idézte elő.

A feldolgozóipari termelés növekedése és a strukturális változás mértéke kilenc nyugat-európai ország feldolgozóiparában

	1958-60 és 1963-70 között	1970-78 között
A termelés évi átlagos növekedési üteme	6,3	2,5
A strukturális változás mértéke		
hozzáadott érték alapján (folyóáron)	4,7	5,7
hozzáadott érték alapján (változatlan áron)	7,4	6,9
foglalkoztatottság alapján	5,8	4,4

Az adatok alapján jogos a kérdés: van-e összefüggés a termelés növekedése és a strukturaváltozás üteme között. A századfordulói visszatekintő adatok arra utalnak, hogy 1970-ig Nyugat-Európában a termelés strukturális változásának mértéke szorosan összefüggött az összertermelés növekedésének ütemével. Az 1970-es években bekövetkezett változás lényege az, hogy bár a termelés strukturális változása valamivel lassabb ütemű volt, mint a 60-as években, de gyorsabb annál, ami a termelés ütemének visszaesése mellett várható lett volna.

Hasonló módszerrel vizsgálva az ENSZ ágazati osztályozásának megfelelően csoportosított **magyar feldolgozóipart**: a 70-es években a termelés strukturális változásának üteme a nyugat-európai átlaghoz hasonló volt. Figyelembe véve ugyanakkor azt, hogy a változás az összertermelés gyorsütemű növekedése mellett ment végbe, a struktúra módosulását **viszonylag lassúnak** minősíthetjük.

## Az érintett iparágak

Nyugat-Európa feldolgozóiparában a 70-es évek során — a konjunkturális mozgásokkal együtt — a következő alapvető változások mentek végbe: a változatlan áron mért termelésben a vegyi anyagok gyártása 10,8 százalékról 13 százalékra, a villamosipari berendezések gyártása 8,9 százalékról 11 százalékra növelte a részesedését. E két iparág előretörése egybeesik a következők arányának csökkenésével: a textil-, ruházati és bőripar (10 százalékról 8 százalékra), a fémalapanyagipar (kohászat) (9 százalékról 7,9 százalékról 7,3 százalékra). Általában a **magasabb szakképzettséget, korszerűbb technológiát igénylő ágak szerepe nőtt, míg a viszonylag munkaigényesebbek visszaszorultak.** A vegyi anyagok gyártásában ez a tendencia az olajárrobbanás ellenére is érvényesült.

A magyar feldolgozóipar termelésében 1 százalékkal, vagy annál nagyobb mértékben nőtt a vegyi termékek, valamint a villamosipari gépek gyártásának aránya. Csökkent ugyanakkor az élelmiszer-gyártás, a textilgyártás, a fémalapanyagipar és a fémfeldolgozó ipar részesedése. A termelési szerkezet tehát a nyugat-európai feldolgozóiparéhoz hasonló irányban változott Magyarországon is.

A feldolgozóipari termelés, valamint a foglalkoztatottság iparági szerkezetének átalakulása nem volt azonos intenzitású az egyes nyugat-európai országokban. Általában a termelési szerkezet változása gyorsabb volt, mint a foglalkoztatottságé, amelynek módosulása a 60-as évekhez viszonyítva lassuló ütemű.

A feldolgozóipari termelés strukturális változásának mértéke egyes nyugat-európai országokban a hozzáadott érték (változatlan áron) alapján

	1958-60 és 1963-70 között	1970-78 között
Ausztria	—	6,7
Belgium	10,7	10,2
Finnország	10,4	8,7
Franciaország	9,4	13,2
NSZK	10,2	7,7
Olaszország	9,4	6,6
Hollandia	13,6	7,9
Norvégia	9,3	9,0
Svédország	11,2	6,8
Egyesült Királyság	7,7	7,3

Az egyes nyugat-európai országokban az iparági szerkezet változásának irányában nincs lényeges különbség a 60-as és a 70-es évek között. A termelési szerkezet átalakulásának intenzitása is hasonló. Talán Franciaország az egyetlen kivétel, ahol a termelési szerkezet változása a 70-es években gyorsabb ütemű volt mind a többi nyugat-európai országhoz, mind a 60-as évekhez viszonyítva. Ez három, az átlagnál dinamikusabban fejlődő iparágnak tulajdonítható. Ezek: a villamosipari és nem villamosipari gépek gyártása, valamint élelmiszergyártás. Nyugat-Európa több országával ellentétben a francia vegyipar növekedése lassú ütemű volt.

A strukturaváltozás mellett az is megfigyelhető, hogy az egyes országok egymás között bizonyos iparágakra **szakosodnak**, más iparágakból viszont „kivonulnak”. Így például Finnországban, Norvégiában és Svédországban a fa-, a bútort- és papíripar aránya magasabb az átlagnál. Belgium és Olaszország a relatíve kis szakképzettséget igénylő munkaintenzív iparágakra (textil-, ruházati és bőripar), Hollandia az élelmiszer- és vegyitermékek gyártására, az NSZK a villamosipari gépek gyártására, az Egyesült Királyság a fémfeldolgozó iparra, gumiiparra és újabban a nyomdaiparra szakosodott.

A termelési struktúra változása tükröződik a **külkereskedelem áruszerkezetében** is, bár ennek vizsgálata az ipar ága-

zati osztályozásának és a SITC külkereskedelmi nomenklatúrájának az összehangolását igényli és így is csak a folyóáras adatok elemzésére van lehetőség. A vizsgált országokban az export iparági összetétele lényegesen lassabban változott, mint az importtét: az export strukturális változásának indexe 2,82, az importé 9,95. Ezen belül a belga, a finn és a norvég export szerkezeti változásának feltűnően magas az üteme, ugyanakkor különösen lassú az átrendeződés az NSZK és Svédország kivételében. Paradox módon az import iparági szerkezetét éppen Belgiumban, Finnországban és Norvégiában változik a leglassabban. Az Egyesült Királyságban, az NSZK-ban és Franciaországban a legintenzívebb a behozatal iparági összetételének változása.

## Hatások az exportban és az importban

A nyugat-európai országok export és import strukturájában kimutatható hasonló jellegű változások alapvető irányai: **egyre nő a feldolgozóipar függősége a nemzetközi specializációtól.** Mind az export, mind az import aránya emelkedett a bruttó termeléshez viszonyítva. Ezen túlmenően a viszonylag magas szakképzettséget igénylő, tőkeintenzív iparágak aránya nő mind az exportban, mind az importban, míg az alacsony szakképzettséget igénylő, munkaintenzív iparágak részesedése csökkent. Ezt az alapvető tendenciát módosítja az a tény, hogy a külkereskedelem fontossága fordítottan arányos az ország méreteivel.

A statisztikai elemzés feltárta, hogy 1973 után a nyugat-európai feldolgozóipar szerkezetének változásaiban lényegében **azok a tendenciák jolytatódtak**, amelyek már az olajárrobbanás és az 1974—75-ös recesszió előtt is érvényesültek, jóllehet a strukturaváltozás üteme a 60-as évekhez képest némileg lassult.

Dr. Nagy Sándor

# Idegenforgalmi propaganda-kampány Franciaországban

Az Országos Idegenforgalmi Hivatal idei célkitűzései között Franciaország „megdolgozása” szerepel.

Miért éppen Franciaországra esett a választás? Az NSZK és az USA után Franciaország a harmadik legnagyobb turistaküldő piac (nálunk a fejlett nem szocialista országokból beutazók számának 2 százalékát adják a francia beutazók.) A franciák utazási kedve ellenére a recesszióknak, s a szabad idő kulturált eltöltésének folyamata töretlenül fejlődést mutat.

A lehetőségek korlátlanok — de csak azok számára, akik merészek, rugalmasak, új ötletekkel jelennek meg a piacon. Azok az utazás-szervezők, akik csak hagyományos utakat kínálnak, lemaradnak a versenyben. A mai energiaárak mellett, Franciaország földrajzi közelsége a szó szoros értelmében helyzeti előnyt jelent a magyar utakat kínálók számára. Emellett a már kialakult jó gazdasági, kulturális és politikai kapcsolatok tudatosabb kihasználása is egyértelmű feladat, illetve lehetőség az idegenforgalom számára. Ugyanakkor a franciák kultúra iránti fogékonysága olyan tényező, amelyre építeni lehet a programajánlatok kidolgozásánál. A No-votel szállodalánc magyarországi megjelenése pedig további láncszemet jelent.

Az Országos Piacutató Intézet 1981-ben felmérést végzett a francia piacon, amelynek eredménye szerint elsősorban a francia utazási szakmát kellett megcélozni. Az említett felmérés azon kérdésére, hogy rendelkeznek-e elegendő információval a magyar utazási lehetőségekről, a tour-operátorok 92 százaléka nemleges választ adott.

A vizsgálat során megkérdezték az illetékes szakembereket, hogy az Európában található 33 ország közül hányadik helyre rangsorolnák Magyarországot, mint idegenforgalmi vonzerőt? A válaszok összegezeként Magyarország a nem túl előkelő, 22. helyre került.

Mivel Magyarországról a franciák körében kevés volt az általános ismeret, propagandamunkánkban — a kampány során — az általános tájékoztatást össze kellett kapcsolni a konkrét invitatív üzleti propagandával.

Az alábbiakban — a teljesség igénye nélkül — áttekintést adunk arról, hogy

a kampány során milyen propaganda-akciókat bonyolítottunk le 1982-ben Franciaországban:

- 1981. december 12-én France Intern (Francia Rádió) bált rendezett a Duna-Intercontinental Szállodában. Ennek kapcsán a Francia Rádió kétórás zenés műsort sugárzott Magyarországról.
- 1982. március 15—30-a között a Danubius Szálloda- és Gyógyüdülő Vállalat a Nantes-i Frantel Szállodában magyar gasztronómiai napokat szervezett. A március 26-án megrendezett gálaestet a Francia Állami Rádió is közvetítette.
- részt vettünk nemzetközi standdal 1982. február 15—21-e között a párizsi világhéten és 1982. április 22—május 19-e között a Foire de Paris-n. 1982. októberében nemzeti standdal részt vettünk a Marseilles-i Nemzetközi Vásáron.
- idegenforgalmi filmünket „Az ismerős és ismeretlen Magyarország”-ot francia klubokban, mozikban és iskolákban vetítették. A „Tradicciók” és a „Hableány” című filmjeink a Francia Televízióban kerülnek bemutatásra.
- a L'Expansion 1982 júniusú és a Répertoire de Voyages októberi számában, valamint a Le Monde december eleji számában magyar idegenforgalmi mellékletet jelentettünk meg, ezenkívül számos más francia lapban (L'Humanité, Panorama Musique) jelentek meg Magyarországgal foglalkozó cikkek, hirdetések.
- augusztusban a Francia Televízió (estj adásban) a Magyar Televízióval koprodukcióban 3 órás zenés műsort sugárzott Magyarországról.
- Az év utolsó, kiemelkedő akciójaként, 1982. december 8-án az Országos Idegenforgalmi Hivatal az Air France-szal és a MALÉV-val közösen idegenforgalmi estet rendez Párizsban. A programban többek között szerepel az OIH sajtótájékoztatója, a francia utazási irodák és a sajtó képviselői számára. Bemutatásra kerül a „Magyar rapszódia” c. idegenforgalmi filmünk is.

A franciaországi idegenforgalmi kampány a szakma régen óhajtott „csapatmunkájának” szép példája.

Dergács Judit — dr. Vadas Vera

**Sürgős hirdetési megrendelést telexen is feladhatja!**  
**22-5555**

# Vállalati „szembesítés”

A jelenlegi világgazdasági helyzetben igen sokan vizsgálják a vállalati versenyképesség összetevőit, az egyes cégek piaci sikereinek titkát. Az elmúlt évtizedben például könyvtárnyi irodalom foglalkozott a „japán csodával” és az újonnan iparosodott országok néha szinte megdöbbentő eredményeinek hátterével. A közelmúltban azonban a figyelem egy olyan ország felé fordult, amely nem újonc a világgazdasági és sikerei nem csupán az elmúlt évek vagy évtizedek termékei. A kutatók azt vizsgálják, „mitől jó” a nyugatnémet feldolgozóipar. Hogy megállapításuk jobban értekezhető legyenek, a szakértők a legtöbb kérdésben az NSZK-vállalatokat az Egyesült Államok hasonló cégeivel vetették össze.

## Ahol a mobilitás hátrány

A tanulmány először is a vállalati vezetés jellemzőit hasonlította össze. Az NSZK feldolgozóiparban a legfelsőbb pozíciókban jórészt *műszaki képzettségűek*, mérnökök ülnek. Az országban a „management” tudományát — eltérően a tengerentúliól — nem oktatják. Különbözik a vezetők mozgatóeszköze is az USA-tól. Míg az Egyesült Államokban a vezetőket meglehetősen gyakran — két-három évenként is — cserélik középszinten, addig az NSZK-ban ennél sokkal nagyobb stabilitást figyeltek meg. Itt a legtöbb vezető *6-7 évig* is a helyén marad. A levont következtetés: a vezetés és a dolgozók között nyilvánvalóan szorosabb kapcsolat alakul ki a nyugatnémet vállalatnál, mint amerikai megfelelőjénél, hisz a tengerentúli gyáregységvezető éppen mikorra beletanulna, már készülhet is következő megbízatására. A nyugatnémet vállalatvezetők kapcsolatteremtését a fizikai dolgozókkal az is segíti, hogy műszaki hátterük révén szakemberként hozzá tudnak szólni ahhoz, amit az adott műhely vagy munkás az adott időpontban éppen végez.

Külön vizsgálta a feimérés — mely egyébként éppen amerikai lapban, a neves *Harvard Business Review*-ben látott napvilágot — a *közvetlen termelésirányítók* helyzetét, felkészültségét. Az Egyesült Államokban közvetlen termelésirányítóként általában frissen végzett mérnököket alkalmaznak. Itt a felsőfokú végzettség természetesen adva van, viszont az egyetemi évek viszonylag sok elméleti és kevés gyakorlati tudást jelentenek. További gond, hogy a fiatal mérnökök döntő többsége a termelésirányítás közvetlen feladatát csupán *átmenetinek* tekinti, hisz igen rövid időn belül amúgy is „irodista” munkakörbe kerül. Mindebből következők, hogy a közvetlen termelésirányításban is meglehetősen nagy a tengerentúli fluktuáció. A nyugatnémet vállalatoknál viszont a közvetlen termelésirányítók többsége mestervizsgával rendelkező munkás, akik gyakorlatukkal és irányítóképeségükkel emelkedtek ki társaik közül. *A közvetlen termelésirányítás így az NSZK-vállalatoknál meglehetősen stabil.*

## Szakemberképzés

Ugyancsak jelentős különbségek vannak a *szakmunkásképzés* amerikai és nyugatnémet rendszere között is. Az Egyesült Államokban a szakmunkásképzés az állami és helyi hatóságok kezében van, az NSZK-ban viszont az oktatást maguk a vállalatok szervezik. A tanterv itt hetente négy nap gyakorlati oktatást és egy nap elméleti oktatást tartalmaz. A szakképzés célja pedig az, hogy magas fokú általános műszaki ismereteket adjon, és a tanultak alapján a szakmunkások könnyen el tudják sajátítani az új termelési technológiákat. Nem elhanyagolható előnye a nyugatnémet módszernek az, hogy a tanulók *korán megismerik a munkahely légkörét*, az adott vállalat profilját és feladatait, és igen nagy számban első munkahelyül azt a céget is választják, ahol szakmunkás-bizonyítványukat megszerették.

Természetes következménye ennek a megközelítésnek, hogy az *átképzés* is a munkáltató kezében van. A törvény egyébként nem kötelezi a nyugatnémet vállalatokat arra, hogy szakmunkásképző programokat indítsanak, a szakszervezetek viszont meglehetősen eredménnyel

tudták erre a munkáltatókat „rábészélni”, hisz napjainkban mintegy 35 ezer NSZK-vállalatnál folyik szakoktatás. A felmérések szerint a szakmunkásképzés tengerentúli struktúrájának is a következőképpen, hogy a fiatal amerikai szakmunkások nagy része nem rendelkezik széles körű alapfokú műszaki ismeretekkel. Az USA-ban egyébként az egyes vállalatok — bármennyire is meg lennének győződve a nyugatnémet módszer helyességéről — aligha fognak szakoktatási programokat indítani. Tartanak ugyanis — talán joggal — attól, hogy a kiképzett fiatal dolgozókat a konkurrenciá azonnal átcsábítaná...

Másképp kezelik a *fogyasztót*, a megrendelőt a tengerentúliól és az NSZK-ban. Az amerikai vállalati filozófia szerint „a kliensnek mindig igaza van”, ennélfogva a cégnek alkalmazkodnia kell a vevő minden kívánságához. Az USA-ban a szállítók hajlamosak arra, hogy szinte bármilyen teljesítési határidőt elfogadjanak és a megrendelő minden *egyedi kívánságának* teljesítésére vállalkozzanak. Nem így az NSZK-ban. Az átlagos nyugatnémet vállalat szerint ugyanis cseppet sem biztos, hogy maga a fogyasztó ismeri a legjobban igénye kielégítésének a módját, a vállalatnak joga van a megrendelőt — például —, műszaki specifikációit a vevővel „megvitatni”.

## Nemcsak „alaposság”?

Nem szokás az sem, hogy olyan *szállítási határidőre* vállalkozzanak, melyek teljesíthetőségéről — esetleg nincsenek száz százalékgig meggyőződve. A cég hírnevét misem károsítja jobban, mintha a vállalt határidőt nem tudja betartani. Ezzel szemben viszont az NSZK-ban különösen nagy súlyt fektetnek arra, hogy a szerződés szerint legyártott termék *szervizre* tényleg kiváló legyen. A nyugatnémet átlagos vállalat ugyanis úgy tartja, hogy olyan termékeket kell gyártani, melyet hosszú ideig és sok vevőnek el lehet majd adni. Az átlagos amerikai versenytárs viszont inkább az *adott üzlet megszerzésére* és teljesítésére koncentrál.

Más kérdések vizsgálatánál is megállapítható, hogy a tengerentúli cégek *vezetésének szemlélete* rövidebb időszakra szól, míg a nyugatnémet társaik „tartósabb” eredményekre törekcsenek. E rövid távra való teljesíteni akarás az USA-ban nyilvánvalóan külső kényszer következménye. A közvélemény, a részvényesek és a szakmai elemzők ugyanis „reflektorfényben” tartják a vállalat negyedeves mérlegeit is, egy szembetűnőbb nyereségcsökkenés tehát igen kényelmetlen helyzetbe hozhatja a vezetést. Megindulhat egy részvényeladási hullám, kritikálhat a szaksajtó, jelentősen romolhatnak a cég hitelviteli esélyei. Az NSZK-beli vállalat felső vezetése általában nincs ilyen nyomás alatt. A könyvelési szabályok is rugalmasabbak, a nyereség rövid távú ingadozásait lényegében „el lehet kenni”.

Nem szabad figyelmen kívül hagyni azt a jelentős szerepet sem, melyet a *banktőke* hagyományosan játszik a nyugatnémet ipar finanszírozásában. A nagybankok pedig sokkal inkább érdekeltek klienseik hosszú távú „egészségében”, mint egy-két látványos rövid távú sikerben. Az NSZK-vállalatok felső vezetése tehát inkább megengedheti magának, hogy „stratégiai” szemléletű legyen és kellő figyelmet szenteljen távlati kérdéseknek. Nyilvánvalóan ez a különbség mutatkozik meg abban is, hogy ha az amerikai vállalat „fogyasztóközpontú”, úgy a nyugatnémet versenytársat inkább „termékközpontúnak” lehet tartani.

A fenti elemzés kétségtelen erénye, hogy konkrétan bemutatja azokat a megközelítési módokat, amelyek révén az NSZK feldolgozóipara sok esetben *versenyképesebb* ma a világgazdasági verseny-társainál. Az ilyen tanulmányok mindenesetre lényegesen többet mondanak annál, mintha a sikerek titkát pusztán a hagyományos „német alaposságban” látnánk.

G. — SZ.

# A gleccser megmozdul?

1982 tavasza óta egyre sűrűsödnek azok a gazdasági mutatók, amelyek egyértelműen arra utalnak, hogy — bár fáziskéséssel, de — Svájcot is elérte a recesszió. Ebben az évben az előrejelzések szerint 0,6–1 százalékkal csökken a nemzeti össztermék. S a konjunkturális helyzet romlása mellett egyre több szó esik munkanélküliségi, inflációs és iparági gondokról. Azt jelenti ez, hogy vége a „svájci csodának”, vagy ahogy az *Economist* némi malíciával a közelmúltban fogalmazott „a gleccser megmozdul”?

## Változatlan gazdaságpolitika

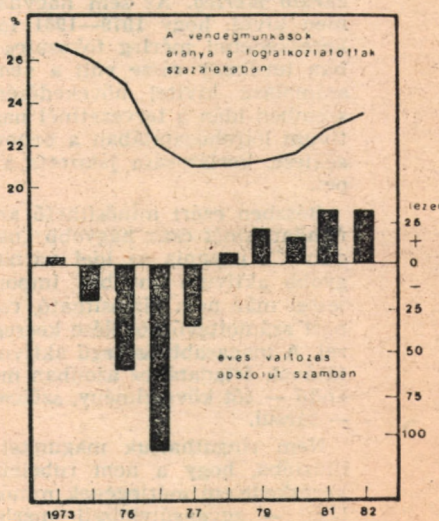
Svájc külgazdasági nyitottságából adódóan természetesen nem maradhatott érintetlenül a világméretű recessziótól. A hazai össztermék több mint 35 százaléka az export csatornáin keresztül realizálódik, s az import is hasonló arányban részesedik a GDP-ben. Ezek az arányok megegyeznek az osztrák gazdasági mutatókkal, s az OECD országok közül csak Belgium, valamint Hollandia „nyitottabb” ennél.

A többi nyugat-európai országhoz képest viszont a külkereskedelem — főleg az export — *földrajzi megoszlása* kedvezőbb. Az export 35-40 százaléka, míg a behozatal kb. 25 százaléka nem Nyugat-Európából származik. E rugalmas exportszerkezet tette lehetővé, hogy egy-egy ország vagy országocsoport lokális gazdasági megszorításai, importkorlátozásai esetén a svájci exportot más piacokra lehessen átirányítani.

Az 1975. évi válság (amikor az ország GDP-je az OECD térségben a legnagyobb mértékben, 7,3 százalékkal esett vissza, s még 1976-ban is folytatódott a csökkenés) az első alkalommal irányította rá a figyelmet a hazai *ipar szerkezeti problémáira*. Az alacsony költséginté, gyorsan fejlődő (javarészt távol-keleti) országok erősödő versenyé miatt csökkentek a világgazdasági árak, s így jó néhány hagyományos svájci iparág (pl. a textilruházati és cipőipar, órágyártás) a hazai és a külső piacokon egyaránt tért vesztett. A svájci gazdaságpolitika — a nyugat-európai országok nagy részétől eltérően — azonban *nem változtatta meg korábbi liberális koncepcióját*. Azaz nem kívánta sem az import korlátozásával, sem más beavatkozással a versenyképességüket vesztett, lemaradó ágazatok pozícióit konzerválni. Így a vállalatok, állami támogatás nélkül, fokozódó rugalmassággal kényszerültek a világgazdasági változásokhoz való gyors alkalmazkodásra elsősorban termékszerkezetük korszerűsítésével.

A megváltozott piaci keresleti feltételekre való gyors reagálás első lépéseként a *vállalatok elbocsátották az ideiglenes munkavállalási szerződéssel* alkalmazott, töbnyire kevés szakképzettséggel rendelkező vendégmunkások javarészt, mintegy félmillió külföldit. (A hetvenes évek elején ők adták a foglalkoztatottak átlagosan több mint egynegyedét, de arányuk egyes ágazatokban, például a fémiparban 70-80 százalékot is elért.) Ez a lépés egyben — munkaerő oldalán — a hosszú távú szerkezet-átalakításnak is részévé vált: a lemaradó ágazatok leépítését vagy átalakítását nagyobb társadalmi feszültségek, jelentősebb (svájci!) munkanélküliség vállalása nélkül tette megvalósíthatóvá.

A külföldi munkaerő számának, arányának változása



Együttal, a *munkanélküliségi* statisztikában regisztráltak aránya más tőkés országokhoz képest igen alacsony maradt. A vendégmunkások nagyobb részének szerződéses foglalkoztatási rendszere továbbra is rugalmas munkaerőpolitikát tett lehetővé, azaz a mindenkori konjunkturális helyzet függvényében újították meg ezeket a munkaszerződéseket. Az sem elhanyagolható tényező, hogy e rétegek szociális juttatásokban való részesülése (pl. az NSZK-ban, Franciaországban, Angliában dolgozó külföldiekéhez képest) csak korlátozott mértékű.

Az 1975–76-os válságot követő struktúra-átalakítási folyamatot jó néhány kedvező, sok tekintetben egyedülálló adottság, illetve tényező is elősegítette.

## „Adósok egységfrontja” Latin-Amerikában?

Bolívia új elnöke, *Herian Siles Zuaro* beiktatása után közölte: az a szándéka, hogy Ecuador, Kolumbia, Peru, Venezuela és Panama államfői részére találkoztót szervez Ennek a csúcskonferenciának az lenne a feladata, hogy az adós országok közös politikát alakítsanak ki hitelezőikkel szemben. A közös politika magja az *egyeséges adósságátütemezési stratégia kidolgozása* lenne.

Az első reagálások alapján megállapítható, hogy Kolumbia, Ecuador és Venezuela pozitívan fogadta a javaslatot. Peru azonban az 1978–79-es átütemezési eljárás eredményeivel elégedett, elvezi az USA bankjainak és pénzügyi kormányzatának bizalmát. Ezért éves exportbevételének mintegy 48 százalékát lekötő adósságszolgáltatás mértékét sem tartja elviselhetetlennek. Mivel 11 milliárd dolláros adósságállománya ellenére most nem fenyegeti a fizetéseketelenség veszélye, így elutasító választ adott a bolíviai elnök felhívására. Ezen túl az is megkérdőjelezi a bolíviai kezdeményezést, hogy a tervezet alapján véve csak a kisebb gazdasági potenciált képviselő, az andesi paktumhoz tartozó országokkal számol (kivéve Panama). Ezeknek az országoknak az összehittett adósságállománya nem éri el például Argentínáét. Így ezt az elgondolást a nagy bankok a gyöngye láncszem megtalálásával könnyen megtorpedózhatják.

A közép-amerikai Közös Piac államai körében is erősödik az a meggyőződés, hogy a politikai ellentéteket félretéve, egységesen kellene fellépni a hitelező bankokkal szemben. A megfigyelők többsége egyelőre kétségbe vonja az elképzelés realitását, bár például Nicaragua a korábbiánál nagyobb készséget mutat az ilyen irányú együttműködésre a térség államaival. (Annak ellenére, hogy korábban már hitelezőivel az áttűtmezésről megállapodott.) Salvador és Honduras azonban — elsősorban politikai okokból — egyelőre lényegesen kisebb érdeklődést mutat a tervezet iránt, mert nem akarják kockára tenni az USA létfontosságú katonai, politikai és gazdasági támogatását.

Mexikói politikai-gazdasági körökben is gyakran emlegetett téma Latin-Amerika, sőt általában a harmadik világ országainak egységfrontba tömörítése. Egyesek például már az IMF-fel szembeni közös fellépés lehetőségeit látogatják, s rendkívül optimistán ítélik meg ennek várható eredményeit. Mexikóban elsősorban a nagy adós országokkal: Braziliával, Argentínával és Venezuelával való együttműködésre gondolnak, bár sokan kétségbe vonják, hogy a deklarált szándékokat konkrét lépések követik majd. Ezeknek az országoknak a gazdasági helyzete, eladósodásának foka különbözően is olyan eltéréseket mutat, hogy a „közös vonal” kialakításának lehetősége valószínűtlen, annak ellenére, hogy a célzatosnak tűnő híresztelések szerint a megegyezés a küszöbön áll.

# Javítani az ütemességet

A népgazdasági külső egyensúlyi helyzetének javításával összefüggő követelmények az utóbbi években nagyságrendjükben is megváltoztak, megnöttek. Elsőként azt tűztük célul, hogy az *áruforgalmi mérleg* 1978. évi rekordpasszívumát — ezen belül a nem rubelelszámolású külkereskedelem passzívumát — mielőbb és minél erőteljesebben csökkentjük. A külső egyensúlyi helyzet 1979—1981 időszakában e tekintetben lényegesen javult; az importtöbblet e három év során több mint 47 milliárd forinttal mérséklődött, 1981-ben a nem rubelelszámolású külkereskedelem mérlege *egyensúlyközeli helyzetbe* jutott.

A feladat új, nagyobb nagyságrendje az idei évben abban fejeződött ki, hogy a nem rubelelszámolású forgalomban már nem bizonyult elégségesnek a kiegyensúlyozottság megőrzése, megzsilárdítása; parancsoló szükség lett az *aktívummal záruló mérleg*. Az sem hagyható figyelmen kívül, hogy 1979—1981 folyamán a kereskedelmi mérleg fokozatos javulásában tevékeny része volt a nem rubelelszámolású kivitel növekedésének; ezzel szemben idén a tervezettnél nagyobb aktívum létrehozatalában a behozatal mérséklése, korlátozása játszott a fő szerepet.

Részben ezért minősíthető az 1983. évi feladat ismét csak nagyobb „nagyságrendűnek”; ugyanis az ideai várhatónál nagyobb aktívum további importcsökkentéssel már nem biztosítható, csak az export számottevő növelése kecsegtet sikerrel. A magasabb összegű aktívum előállításának feladatához azonban még egy tendő — sőt követelmény, szükségszerűség — társul.

Nem ringathatjuk magunkat abba az illúzióba, hogy a nem rubelelszámolású kereskedelem mérlegének minőségi javulását — egyensúlyközeli mérleg helyett aktív mérleg — a belgazdasági reálpolitikák, avagy a versenyképesség pozitív változásai idézték elő. Ma már köztudott, hogy a külgazdasági feltételek romlása a közelmúltban a monetáris szférába is begyűrűzött, a hitel felvételi lehetőségek beszűkültek, külső egyensúlyi helyzetünkben új veszélygóc keletkezett. Az év végéhez közelve ugyan elmondható, hogy a világszerte tapasztalható pénzügyi zavarok közepette is megőriztük nemzetközi fizetőképességünket, s ehhez a szabad devizás külkereskedelmi forgalom aktívuma is hozzájárult.

Am ezzel a feladattal 1983-ban is meg kell birkóznunk, annál is inkább, mert a *külső egyensúlyi helyzet javításának, megőrzésének súlypontja a nemzetközi monetáris kapcsolatokra, a nemzetközi likviditás fenntartására helyeződött át*. Mindez nem csökkenti a kereskedelmi aktívum fontosságát a külső egyensúlyi helyzet alakulásában. Ellenkezőleg ha lehet, még fokozza: a nem rubelelszámolású külkereskedelemben az aktívum „ki-termelése” közepette évközben folyamatosan időben is szinkronizálni kell a szabad devizás bevételeket és kiadásokat, az exportot és az importot.

## Az export negyedéves szerkezete

Kétségtelen, hogy az exportbevételek és az importkiadások állandó időbeni összhangja nem kis mértékben függ azoktól

az üzleti és fizetési feltételektől, amelyek a devizabefolyás, illetve -kiadás időpontját meghatározzák. („Az idő pénz — de csak az országhatárig? Figyelő 1982/43.) Am az sem vitatható, hogy a külkereskedelemmel kapcsolatos bevételek — fizetések, azok időpontjai alapvetően a forgalomhoz, annak időbeni zajlásához, megoszlásához, üteméhez kapcsolódnak. Az említett szinkronizálási követelmény szemszögéből alapvető jelentősége van az export egy-egy esztendő, negyedéven belüli megoszlásának, ütemes vagy ütemtelen voltának.

Az éves export, negyedévek közötti megoszlása 1981-ben, százalék

	I. negyedév	II. negyedév	III. negyedév	IV. negyedév
Ausztria	23,1	24,6	24,8	27,5
Belgium—Luxemburg	23,0	25,6	23,9	27,5
Franciaország	23,2	25,6	23,7	27,5
Hollandia	23,7	24,8	24,6	26,9
NSZK	23,0	24,5	24,9	27,4
Svédország	23,6	24,7	22,9	28,3
Bulgária	22,1	25,4	24,4	28,1
Csehszlovákia	22,9	25,9	21,8	30,5
Szovjetunió	21,2	25,2	25,1	28,5
Magyarország	19,6	26,2	22,6	31,4

A táblázat ugyan csak egy esztendő, de tíz ország — európai fejlett tőkés és szocialista, kis és nagy exportteljesítményű rendelkező ország — adatait tartalmazza. Ami vitathatatlan: minden ország exportjának negyedévek közötti megoszlása kisebb-nagyobb mértékben eltért az időarányo — 25 százalékos — hányadtól, ám az ilyen jellegű ütemtelenség Magyarországon teljes kivitelében és nem rubelelszámolású kivitelében a legnagyobb.

Exportunk „lázgömbjét”, éven belüli ütemtelenségét a negyedéves megoszlás bizonyos értelemben még szépíti. Ugyanis a havi minimális — januári — és a maximális — decemberi — exportteljesítmények különbsége a táblázatban szereplő országok nagy részénél általában 50—100 százalékos, a magyar export havi minimumának és maximumának különbsége a teljes kivitelben 350 százalék, a nem rubelelszámolású kivitelben több mint 300 százalék.

Összkivitelünk és azon belül a nem rubelelszámolású kivitel negyedévek közötti megoszlása megközelítően azonos. Elvben feltételezhetjük, hogy a nem rubelelszámolású kivitel szállítási határidőit, végeredményben az export időbeni megoszlását a vevők kívánságai alakítják.

Néhány nyugat-európai ország importjának negyedévek közötti megoszlása, 1981-ben, százalék

	I. negyedév	II. negyedév	III. negyedév	IV. negyedév
Ausztria	23,8	24,9	25,9	25,3
Belgium—Luxemburg	24,5	25,4	24,5	25,6
Franciaország	23,7	24,5	23,7	28,1
Hollandia	24,1	26,3	25,2	24,4
NSZK	24,7	24,5	25,0	25,8
Svédország	23,1	22,9	23,6	30,4

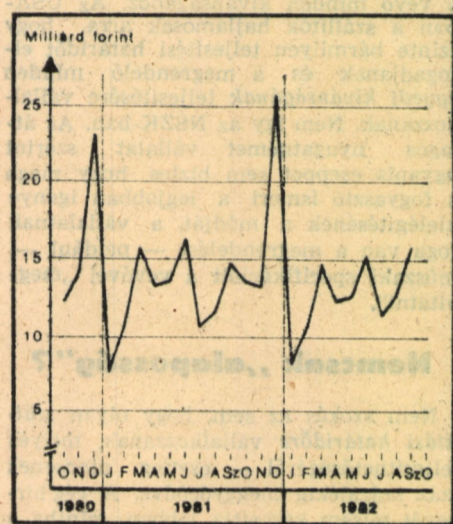
Az európai tőkésországok behozatala kivitelünkkel is kedvezőbben oszlik meg, az NSZK, Belgium—Luxemburg, Ausztria és Hollandia importja pedig szinte időarányosan egyenletes. Említésre méltó az is, hogy az egy-egy hónapra jutó behozatal értékei is középkorúak, a minimum és a maximum-intervallum sem jelentős. Franciaország kivitelével a legmagasabb

értékű havi importot nem decemberben bonyolították le.

## Árufőcsoportonként

Aligha valószínűsíthető, hogy nem rubelelszámolású exportunk időtábláját a vevők szállítási határidő-igényéhez való alkalmazkodás alakítja. Exportunk áru-szerkezete sem ad elfogadható magyarázatot. Ismeretes, hogy a nem rubelelszámolású kivitel egyharmada agrártérmék — élelmiszeripari anyag, élőállat, élelmiszer. Kétségtelen, hogy a mezőgazdasági és élelmiszeripari termelés szezonális jellegű, ám ennek ellenére az agrár- és élelmiszerkivitel havi és negyedévi megosz-

A nem rubelelszámolású kivitel alakulása



lása meglepően egyenletes, bizonyíthatóan mérsékli, tompítja a kivitel egészének egyenlenségét.

Az egyes áru-főcsoportok nem rubelelszámolású kivitelének negyedéves megoszlása, 1981-ben, százalék

	I. negyedév	II. negyedév	III. negyedév	IV. negyedév
Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	19,7	26,0	22,2	32,1
Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	15,5	21,1	24,7	38,7
Fogyasztási iparcikkek	18,5	24,2	23,3	35,0
Élelmiszeripari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	24,5	25,9	23,5	26,1
Összesen:	20,3	25,9	22,3	31,5

Az ipari termékek — anyagok, félkésztermékek, alkatrészek, gépipari javak, fo-

gyasztási iparcikkek — exportjának „lázgömbje” az évvégi hajrák időszakában jött létre, s a várakozásokkal ellentétben az ipar 1968 után is megőrizte termelésének, külpiaci értékesítésének hektikus menetét. Akadt azonban hagyományellenes esztendő is, amikor az ipari kivitel időbeni megoszlása eltért a tipikustól.

1975-ben — amely koránt sem volt a világgereskedelem nyugodt esztendeje — nemcsak a kivitel hullámvonalára volt tompítottabb, az évvégi exportcsúcs is elmaradt, az I. és a II. félév kiviteli teljesítménye megközelítően azonos volt. Éspedig azért, mert az év első felében — a bázis időszakhoz képest — az export dinamikusán nőtt, a második félévben pedig kevésbé. Annak idején vizsgáltuk a szokatlan jelenség indítékait, (Mi változott a külkereskedelemben? Figyelő 1976/1.), amelyek egyike-másika időszerű tanulságot nyújthat.

A szóbanforgó esztendőben új termelői árak léptek életbe. Az új árak bevezetése sok bizonytalanságot okozott a piaci, az üzletszerző munkában is. Voltak olyan vállalatok, iparágak, amelyek az árrendezés elhúzódsága ellenére sem hanyagolták el az exportkötéseket, míg mások kívártak. Az év kezdetétől csak azok a vállalatok, iparágak tudták növelni — már az I. negyedévben s azután is — kivitelüket, amelyek idejében gondoskodtak a rendelésállományról, a dolgok tisztázására váró iparágak, amelyek kitöltik a kötési időpontokat olyan exporthátrányba kerültek, amit az év második felében már nem tudtak ledolgozni.

## A kötésállomány is múlik

A közelmúltig bezáróan az volt az általános nézet, Magyarországon részesedése az OECD-országok behozatalában olyannyira csekély, hogy kivitelünk növelése nem ütközhet különösebb nehézségekbe. A világgereskedelem stagnálása közepette azonban már nem a marginális részesedésnek van szerepe, hanem annak, hogy a kínálat — az exportszükség — dominál, a kitéleződött versenyben a versenyképesség a fő tényező. A versenyképességnek számos kritériuma van, közéjük sorolható a szállítási határidő, a piaci munka színvonala, aktivitása, dinamikája is. A konkurenciákat csak követelményként fogalmazzuk meg: a világgereskedelem prognózisok szerint folytatódó stagnálása közepette a nem rubelelszámolású kivitel volumenének és értékének tervezett — és létfontosságú — növelésére csak akkor lehet esélyünk, ha az exportra termelő és a külkereskedő vállalatok rendkívül energikus piaci-, üzletszerző munkával, az exportálható termékek újabb és újabb piacait is felkutató, idejében biztosítják azt a volumenű és értékű kötésállományt, amely az aktívum létrehozásához, az import-export bevételekből való finanszírozását lehetővé teszi.

Garamvölgyi István

## gazdasági joggyakorlat

### Megalapozatlan kérelem késedelmi kötbér mérséklésére

Egy építőipari vállalat, mint generálkivitelező, az egyik mezőgazdasági termelő-szövetkezet részlegét — alvállalkozóként — házfelújítási munkálatok elvégzésével bízták meg. A szövetkezet a megrendelést 19 millió forintban igazolta vissza. De nemcsak hogy határidőre nem készültek el, hanem a részleg a munkát abbahagyta, elvonult. Ezért a vállalat *késedelmi kötbér* fizetéséért pert indított ellene. Ebben a szerződés teljesítésének megtámasztása miatt a *lehetetlenülés jogkövetkezményeinek* alkalmazását is indítványozta.

A *tsz* a szerződés megtámasztása iránt *viszontkeresetet* terjesztett elő. Ennek megállapítását kérte, hogy a ténylegesen elvégzendő munka ellenértéke, a vállalat által állítottal szemben, csak 9 millió forint volt, tehát a kötbérfizetési kötelezettségének alapja is ez az összeg. Ezenkívül arra hivatkozott, hogy a vállalat tervmódosításokat hajtott végre, felesleges munkálatokat rendelt és a határidő betartásában akadályozta.

Az ügyben a Legfelsőbb Bíróság részítéletet hozott, amelyben a *tsz*-t 725 ezer forint kötbér fizetésére kötelezte. Ezenkívül a *kötbéralap megállapítására* az elsőfokon eljáró bíróságot új eljárásra, valamint új határozat hozatalára utasította. Az ítélet indokolása szerint szakértői vélemény megállapította: a tervdokumentáció módosítása a *tsz*-t a kivitelezésben nem akadályozta. Amennyiben *kellő gondossággal jár el*, kötelezettségét teljesíthette volna. Kilenccmillió forint értékű munka megkezdése miatt kötbérfelelősségét nem tudta kimenteni, vétlenségét nem bizonyította. Márpedig a teljesítés

lehetetlenné válása, megkezdése esetén a *szerződéses kötbér tartozik fizetésre*. Ez alól csak akkor mentesülhet, ha bizonyítja, hogy a teljesítés érdekében a töle elvárható módon járt el. Ez azonban a *tsz*-nek nem sikerült.

Ami a kötbér mérséklése iránti kérelmet illeti, erről csak *olyan kivételes esetben* lehet szó, amikor az ügy körülményei indokolják — mondta ki a Legfelsőbb Bíróság. Ezúttal erre nem volt mód. A felújítás rendkívül hosszú ideig húzódott el, és a *tsz* még az általa megjelölt összeghez viszonyítva is *minimális értékű munkát végzett*. Kötelezettségmúlását fokozta, hogy elvonulásával a *legsúlyosabb szerződéses kötbér* megkezdése el, ami a megállapodás megkezdésével járt. Ilyen körülmények között a kötbér mérséklésére nincs indok.

A szerződés megtámasztása iránti viszontkereset alaptalan. Amennyiben az ellenérték helytelen meghatározását tévedés okozta, a *tsz*-nek ezt — az elvárható gondossággal — már a szerződés megkötésekor fel kellett volna ismernie. Márpedig a viszontkereset előterjesztésekor a szerződés megkötése óta egy év telt el. *Védekezésül* azonban hivatkozhat arra, hogy a kötbéralap nem a vállalat által megjelölt tizenkilenc millió, hanem csak 9 millió forint. Ezért az ügy megnyugtató elbírása érdekében a szerződés *reális értékét tisztázni kell*. Ezt az elsőfokú bíróságnak szakértői bizonyítással kell megállapítania. Csak ezután lehet eldönteni, hogy a szövetkezetet — a részítéletben megállapított összegben túl — további megkezdési kötbér terheli-e.

## MAGYAR NEMZETI BANK

### Hivatásos devizánálváltások

#### ÉRVÉNYBEN: 1982. november 30-tól\*

Devizanem	Vételi árfolyam	Közép 100 egységre	Eladási forintban
Angol font	6 333,67	6 340,01	6 346,35
Ausztrál dollár	3 806,62	3 810,43	3 814,24
Belga frank	81,39	81,47	81,55
Dán korona	454,02	454,47	454,92
Finn márka	726,47	727,20	727,93
Francia frank	563,01	563,57	564,13
Hollandi forint	1 449,30	1 450,75	1 452,20
Japán jen (ezer)	158,69	158,85	159,01
Kanadai dollár	3 212,29	3 215,51	3 218,73
Kuvaiti dinár	13 655,27	13 668,94	13 682,61
Norvég Korona	559,56	560,12	560,68
NSZK márká	1 593,30	1 594,89	1 596,48
Olasz líra (ezer)	27,54	27,57	27,60
Osztrák schilling	226,64	226,87	227,10
Portugál escudo	43,78	43,82	43,86
Spanyol peseta	33,49	33,52	33,55
Svájci frank	1 848,80	1 850,65	1 852,50
Svéd korona	531,81	532,34	532,87
Tr. és Cl. rubel	2 597,40	2 600,00	2 602,60
USA dollár	3 983,24	3 987,23	3 991,22

\* A mindenkor érvényes forintárfolyamokat Budapesten a 2104, vidéken a 0222104 telexszám hívásra automatikusan leadja.

## FIGYELŐ

index

1982. jan. 5. Előző hét

= 100 = 100

(középfolyamra számítva)

97,49	101,91
98,04	103,74
90,82	103,44
97,49	103,85
92,77	103,14
93,82	104,00
105,30	103,32
101,51	104,72
110,65	100,55
111,89	102,62
95,09	104,31
104,83	104,12
96,66	103,88
104,44	104,03
83,43	105,62
94,61	102,76
98,36	104,09
86,27	105,69
100,00	100,00
115,81	102,48

# v árképzés

A termelők bevételeit a felvásárlási ár és a prémium együtt határozza meg és ezek összege döntötte el az egyes termelési ágazatok, termékek jövedelmezőségi szintjét és arányait. A mezőgazdaság egészére 28 százalékos, a növénytermelésre 32 százalékos, az állattenyésztésre pedig 7 százalékos rentabilitási szintet írtak elő, a gyakorlatban azonban ennél *alacsonyabb* mutatókat értek el. Az egyszeri újratermeléshez 13-14 százalékos értékre van szükség.

A felvásárlási prémiumot, illetve az árkiegészítést az állami költségvetés közvetlenül megtérítette, s az nem épült be az élelmiszeripari nyersanyagárakba, illetve a termelői árakba sem. A külkereskedelmi árak évközbeni változásait a költségvetés javára, illetve terhére számolták el.

A meghirdetett árképzési elv és a kényszerpályán mozgó gazdaságirányítási gyakorlat *már az első hónapban elletmondásba keveredett*. Az már az indítás pillanatában világos volt, hogy jelentős nagyságrendű felvásárlási prémium nélkül a mezőgazdasági szervezetek folyó fizetési kötelezettségeinek sem tehetek volna eleget, hiszen az első félév árbevételét a szükség szerűen nagy prémiumban (30-35 százalék) részesülő állami és kertészeti termékek adják.

A mezőgazdaságba bekerülő termelőeszközök és anyagok ára is 15 százalékkal emelkedett 1980-ban. Elsősorban az energiahordozók, növényvédő szerek és műtrágyák árnövekedése volt jelentős, költségfelhajtó hatásuk azonban a tervezettnél nagyobb volt. A téli-tavaszi időszak jelzései alapján világossá vált, hogy a mezőgazdasági termelő egységek rendre *ültek* tervezett költségintjüket. Ért már tavasszal létrehoztak egy társulást az árkiegészítést, amelynek feladata 1980-ban bevezetett mezőgazdasági árrendszer felülvizsgálata és javaslatok elvégzése volt. 1981. január 1-én — *visszaadva a világgazdasági árképzés elvétől* — a mezőgazdaságban újból a hazai ráfordításon alapuló árképzésre tértek át. Ez az árképzés újból az átlagos ágazati költségből és az átlagos ágazati rentabilitási normából indult ki. A bevezetett rendszer keretében a *felvásárlási prémiumot beolvasztották a felvásárlási árba*. A termelői árszínvonalat 400 millióval csökkentették, a felvásárlási árak költségvetési támogatással mintegy 10 százalékkal megemelték. Ennek 62 százaléka az állami termékek felvásárlási árát, 38 százaléka a növény-

termelés árszínvonalát növelte. Az árak az idény és a minőség függvényében differenciáltak.

A jövedelmezőség javítása érdekében a keménybúza, a kertészeti termékek és az állati termékek felvásárlási árait emelték jelentős mértékben.

Az 1981. évi felvásárlási árak rentabilitási normáját utólagosan 20 százalékos szinten állapították meg. Az állattenyésztés ágazataiban még így is csak 9-10 százalékos, míg a növénytermelésben 30-31 százalékos szintet kalkuláltak a tervezők, a szakemberek szerint azonban a tervezett szinteket néhány százalékpontnyi elmaradással sikerült teljesíteni.

Az árreform (1980) előtti költség- és jövedelemszóródást az új árképzési elv nemhogy mérsékelte volna, hanem még tovább fokozta. Elméletileg a kompetitív árképzés elve alkalmazásának célja éppen ez: a termékek versenytetése. Bulgáriában azonban éppen azok a termékek maradtak alul a versenyben, amelyek alapvetően mind a lakossági ellátásban, mind pedig az exportban, hiszen a kertészeti termékek 30-50 százalékos felvásárlási prémiumot igényeltek és az állattenyésztés is veszteségesé vált.

## Az ár nem szelektál

Ebben a központi gazdaságirányítási rendszerben — még ha ez kevésbé részletes is, mint régebben volt —, az *árfunkciónak önmagában nem lehetett meg az a szelektív hatása*, amelyet a gazdaságpolitika szánt neki, hiszen ellentmondásba keveredett a tervakaratt és az új ártól befolyásolt termelői szándék. *A hivatalosan elfogadott dollár és rubel árforlyam, legalábbis a mezőgazdasági ráfordítások alapján gazdaságilag megalapozatlannak látszott.*

A bevezetett új árak lényegében csak a gabonatermelés árpozícióit javították, míg az összes többi ágazat jövedelmezősége romlott. A magas gabonárák pedig az egyébként is pazarló módon takarmányozó állattenyésztés jövedelmezőségét szinte kilátástalan helyzetbe hozták. Egy sor termék esetében, amelyek ökológiai vagy technológiai hátrányban vannak a nemzetközi versenyben (paradicsom, dohány stb.), a bolgár ráfordítások eleve csak magasabbak lehetnek az alkalmazott hazai áraknál.

Bulgária mezőgazdaságának — jelentős exporttermékek esetében — igen nagy hátrányt jelentett a konkurrensek mezőgazdaságot védelmező diszkriminatív politikája. A világgazdasági árak kialakítására Bulgáriának gyakorlatilag semmiféle befolyása nem volt. A KGST szerződéses árai a bolgár „stratégiai termékek” esetében nem ismerték el a termeléshez szükséges ráfordításokat.

Harza Lajos — Nyujtó Ferenc

# váltás együttműködés

eszközök ösztönzéséhez, így hatékonyabb és intézményesen harmonizált nemzetközi együttműködésben az egyes államok az eltérő piaci mechanizmusokkal és kormányzati beavatkozásokkal, nemzeti erőforrásaikkal eredményesebben vehetnek részt.

★

A jelenleg működő nemzetközi szervezetek közül, a GATT rendelkezik a legiterjedtebb tapasztalatokkal és hatókörrel a nemzetközi illeszkedési politikák harmonizálására. E feladat vállalása természetesen nem csupán a GATT illetékességi körének bővítését, hanem a különféle nemzetközi szervezetek közötti együttműködés továbbfejlesztését, illetve az egyes nemzetközi szervezetek és az államok közötti kapcsolatok javítását is feltételezi.

A GATT eddigi kezdeményezései az egyes *nemzeti illeszkedési politikák keskedelmi aspektusainak vizsgálatára* helyeselték, s előremutatók. E vizsgálatok elősegíthetik a világgazdaság környezeti változásainak alaposabb megismerését. Noha az egyes nemzeti kormányok az eltérő nemzetgazdasági környezetben szerzett illeszkedési tapasztalatokat csak megfelelő ártérítés esetén hasznosíthatják, az illeszkedési problémák és hajtóerők feltárása feltétlenül járja az egyes országok döntéseit.

A jövőbeni illeszkedési irányok és források eredményesebb kialakítását, illetve nemzetközi szerkezeti párhuzamosságok csökkentését segítené az egyes országok távlati fejlesztési elképzeléseivel, szerkezetátalakító beruházásaival, műszaki-fejlesztési és együttműködési koncepcióival kapcsolatos *információk rendszeres cseréje* és nemzetközi szinten való megjavítása. Az illeszkedési politikák vi-

lágyszerű megfigyelhető erősödése, a nemzeti kormányok és a vállalatok között megerősödő struktúrapolitikai együttműködés következtében a nemzeti kormányok mind kevésbé térhetnek ki egy ilyen információcsere elől információhiányra, illetéktelenségre való hivatkozással.

Az információcsere magasabb szintjén az egyes nemzeti kormányoknak célszerű *kötelezettséget vállalni* az egyes ágazatoknak, alágazatoknak és vállalatoknak nyújtandó különféle szerkezetátalakítási támogatások előzetes nemzetközi megvitatásával kapcsolatosan. Ilyen előzetes *konzultációk*, s az ebből kinövő koordinációk érdekegyeztetés alapján megfelelőbb feltételeket, időtartamot biztosítanak a különféle szerkezetátalakítási intézkedések következményeihez való nemzetközi felkészüléshez. Másrészt a konzultációk előirányozhatnak tartózkodást is olyan új támogatási intézkedések bevezetésétől, amelyek gátolják a gazdasági erőforrások nemzetközi összehasonlításban hatékonyabb elosztását.

Távlati célként fogalmazható meg egy olyan *nemzetközi illeszkedési megállapodás* kialakítása, amely az erőforrás-allokáció és a nemzetközi munkamegosztás világgazdasági optimuma alapján egyeztetné az egyes államok általános gazdaságfejlesztési, struktúrapolitikai terveit, mindenekelőtt ezek külgazdasági-szakosítási vetületeit. Megfelelő információk és konzultációs tapasztalatok alapján e fázisban válhat lehetségessé az iparilag fejlett országokban már nem versenyképes lemaradó ágazatok mindenféle támogatásának teljes megszüntetése, s az ágazatok átengedése a komparatív előnyökkel rendelkező országok számára. Egy ilyen megállapodás a világgazdasági folyamatok gazdasági eszközökkel való nemzetközi szabályozása mellett lehetőséget nyújthat a fejlődő országok pozícióját is javító, nagyobb fokú gazdasági és politikai biztonságot és eredményességet kínáló nemzetközi együttműködés számára.

Kádár Béla



# PERISZKÓP



## Újjáéledő iráni gazdaság

Az idei esztendő elején Iránt nem sok választotta el a gazdasági összeomlástól. A nyár végén azonban már több kedvező hír is érkezett — a háborús körülmények ellenére — az ország nemzetgazdaságáról. A „feltámadás” most is az olajnak köszönhető. Igaz, Teherán *talpraállásának súlyos ára van* az OPEC-ra nézve: a márciusban megállapított kötelező kitermelési kvótákat Irán figyelmen kívül hagyta, s ezzel súlyos válságba sodorta — Líbiával és Nigériával együtt — a kőolajexportáló országok kartelljét.

Az OPEC márciusi bécsi miniszteri értekezlete — hogy az olaj világgazdasági árának további esését megakadályozza — a szervezet tagállamai számára napi kitermelési kvótákat állapított meg. Ha sikerül betartani a napi 17,5 millió hordónyi engedélyezett termelést a 13 tagállamnak, remény lehet a kereslet-kínálati viszonyok helyreállítására — vélték a határozatot meghozatalakor az OPEC-miniszterek. Csak hogy arra kevesen számítottak, hogy Irán a saját érdekeit előtérbe helyezi, s ezzel egyelőre áthidalhatatlan válságot idéz elő.

Teherán a számára megállapított napi 1,2 millió barreles kitermelési „fejladagot” nem tekintette magára nézve kötelezőnek, s már a tavaszi hónapokban napi 2 millió hordó kőolajat hozott a felszínre. Az indok: az elvárt gazdaságnak pénzre van szüksége, s ezt megértve helyes volna, ha az OPEC nagy termelői — nyílt célzás elsősorban Szaúd-Arábiára — saját kvótájuk egy részéről lemondának Irán javára. A politikai nézeteltérésektől eltekintve erre a gesztusra azért sem került sor, mert az olajexportőrök többségének értékesítési, és ebből következően bevételi, egyensúlyi gondjai voltak és vannak.

Irán időközben jelentős árcsökkenést is végrehajtott, — néhány más országgal együtt — felborítva ezzel az egységes 34 dolláros OPEC-alapárát. Az olaj árát Irán 30 dollárra csökkentette, a szabad piacon pedig 25 dollárért hozta forgalomba a kőolajat. Bármennyire is telített az olajpiac, az olcsó árura igen sok jelentkező akadt. Japán például 30 millió barreles nagymegrendelést adott fel, de az Egyesült Államok is jócskán vásárolt stratégiai tartalékai számára.

Az OPEC-államok többségének tiltakozása ellenére Irán *újabb olajakcióba* kezdett. Egyre több „fekete aranyat” értékesít úgynevezett levásárlási szerződések keretében Törökországban, Pakisztánban, Indiában, Új-Zélandon, Uruguyanban és még több — köztük néhány szocialista — országban. Ezekről az országoktól Irán nem késpénzt, hanem a gazdaság részére elengedhetetlenül szükséges élelmiszert, nyersanyagokat, gépeket és berendezéseket kap olajjáért.

A hivatalosnál jóval olcsóbb olajár mágnesként vonzza a vevőket. Állandósult a napi 2 millió tonnás kitermelés (ennek csaknem egésze kivitelre kerül), s a tervek szerint az év végére naponta 3 millió tonna olajat hoznak majd felszínre. Az emelkedő olajkivitel hatására jelentősen megnőtt az ország *devizabevétele*. Az áruval fizetők mellett ugyanígy jócskán állnak sorban a készpénzes vevők is. Mindent összevetve az exportbevétel jelenleg havi 1,8 milliárd dollár, *háromszorosa* a fél évvel ezelőttinek.

Az olajbevételek növekedése következtében állt elő az a nem várt helyzet, hogy az előrebcsélek szerint Irán idén kereskedelmi mérlegét várhatóan 2,4, folyó fizetési mérlegét pedig 1,9 milliárd dolláros *aktívummal* zárja majd. Mindezt akkor, amikor az OPEC-országok közül csak Szaúd-Arábia, Kuvait és az Emírségek tud némi pénzüleleslegre szert tenni!

Ennek következményei az egész gazdasági életben érezhetőek. A vezetés legfontosabb célja a szétrombolt városok és ipari létesítmények újjáépítése, illetve befejezése. Bár továbbra sem enyhült lényegesen a szigorú importpolitika, az elmúlt hetekben Teherán már ismét *százmillió dolláros* üzleteket köt iparosítási programja folytatására. Megkezdődött a külföldi szakemberek, építésvezetők visszaterése is az országba. A külföldi technológiáért és berendezésekért az olaj mellett márvánnyal és ásványokkal fizetnek. Brit, nyugatnémet, japán és más cégek ígéretes megrendeléseket kapnak ismét, s azt remélik, hogy a háború befejezése után újra nagy beruházási lehetőségek nyílnak.

Nincsen arról szó, hogy Irán gazdasága kiheverte volna a súlyos sebeket, de az kétségtelen, hogy megkezdődött a javulás. Továbbra is akad az ellátás, a munkanélküliség 25-30 százalékos, s meglehetősen nehéz még megközelítően pontos képet alkotni a gazdaság teljesítményéről.

Annyira azonban bizonyos, hogy az iráni vezetés gazdasági célkitűzései lényegében *nem változtak*. Továbbra is elsőrendű feladat a mezőgazdaság gyors ütemű fejlesztése, az élelmiszer-önellátás mielőbbi megvalósítása. Az *ipari beruházások* folytatása pedig azt bizonyítja, hogy Irán továbbra is diverzifikálni akarja gazdaságát, s minél zökkenőmentesebben kívánja elérni az olaj utáni korszakot. Folytatódik a nagyszabású, az egész országot átfogó *lakásépítési* akció, valamint a kulturális forradalom.

Teheránnak tehát ismét bővebben van devizája. Ezért az élelmiszerek mellett már vásárolhat gépeket és berendezéseket, viszont a fegyverkezési költségek súlyos terhet jelentenek a gazdaságnak. Terhekben és kérdőjelekben nincs hiány. Vontatottan és ellentmondásosan alakul a megkezdett földreform, ismét vitatott kérdés a külkereskedelem sokszor beigért államosítása. Valószínűleg a külkereskedelem államosítása megreked majd az export- és importengedélyek kiadásánál, a befolyások bazarát ugyanis a végsőkig ellenállna a kereskedelem teljes állami kézbeadásának.

G.—Sz.

## Kevesebb atomerőmű

Az atomerőművek szerepe a villamosenergia-termelésben — a Nemzetközi Atomenergia Szervezet nemrégiben kiadott jelentése szerint — alig nőtt. Igaz ugyan, hogy a kormányon levő politikusok többsége megnyilatkozásaiban igen gyakran állást foglalt a nukleáris energia fokozott igénybevétele mellett, de tulajdonképpen csak *Franciaország*, a *Szovjetunió* és a *kelet-európai országok* növelik következetesen atomerőművi kapacitásukat. *Egyiptom* és *Mexikó* is olyan nyilatkozatot tett, hogy megkezdte egy hosszú távú atomenergia-program végrehajtását. Mindent összevetve azonban az atomenergia részesedése a villamosenergia-termelésben 1981-ben 8-ról csak 9 százalékra nőtt.

A lassú haladás okait a jelentés elsősorban a gazdasági recesszióval, s a csökkenő villamosenergia-igénnyel magyarázza, valamint azzal, hogy a finanszírozás és engedélyezés körül igen sok a huzavona. A közvélemény ellenállása ugyan csak fontos gátló tényező. Az USA-ban például nyolc atomerőmű építési programjának végrehajtását kellett emiatt felfüggeszteni. (8000 MW), illetve leállítani

köztük olyanokét is, amelyeknek kivitelezése már megkezdődött.

Új létesítmények építéséről alig érkeznek jelentések, s csupán 7 új erőműre (7400 MW) adtak megrendelést az elmúlt év során Franciaországban, az NSZK-ban, Dél-Koreában, Romániában és Spanyolországban.

1981 végén 23 országban 272 atomerőmű üzemelt. A nemzetközi szervezet előrejelzése szerint ennek ellenére várható, hogy az atomenergia részesedése az összes erőművi *kapacitásokban* 1981 és 1990 között 7-ről 12 százalékra nő, de ezzel párhuzamosan a *termelésben* való részesedésük 9-ről 18 százalékra emelkedik, mivel kihasználtságuk jobb a hagyományos erőművekénél.

A beruházási és költségszámítások alapján, és figyelembe véve viszonylag magas (70 százalékos) kihasználtságát is, az atomenergia ma már jóval gazdaságosabb az olajfűtési erőműveknél, sőt általában a szénerőműveknél is. Ez utóbbi számítás azonban nem ad egyértelmű eredményt; kedvező kitermelési és telepítési feltételek mellett a szén továbbra is versenyben marad.

SZ. A.

## Allásajánlat

### Fiatalok!

Korszerű munkahelyen, kiváló áru gyártására azonnali belépéssel felveszünk szakirányú képesítésű és gyakorlott

### szakmunkásokat

személygépkocsi-utánfutókat és

lakókocsikat szerelő csarnokunkba:

autófényezőt, karosszerialakost, utánfutó- és lakókocsiszerelőt, rugókovácsot, hegesztőt, szerszámkészítőt, kárpitost.



Jelentkezés:  
az Alagi Állami Tangazdaság  
Ipari Üzemében  
(Dunakeszi, Alagi-major),  
munkanapokon 8-tól 14 óráig.  
Tel.: 692-184, 96-os mellék.

### Ipari szövetkezet pályázatot hirdet műszaki vezetői állásra

A pályázatot – részletes önéletrajzzal – a következő címre kérjük:  
Ipari Szövetkezet, Budapest, Pf. 469. 1396.  
Felvételre keresünk még számítási vezetőt,  
kontírozni tudó gépkönyvelőt, Ascota gépre,  
gyors- és gépirónót, villanyszerelőt,  
férfi betanított munkást, gépbeállítót,  
(aki jártas az elektronikában és a hidraulikában).

Jelentkezés: Budapest XIV., Erzsébet királyné útja 56.,  
a személyzeti vezetőnél.

## Ez is – az is



# KARANCS

Szeptember 14-től 16-ig  
**Karancsi Napok '82**  
a Karancs Mgtsz-ben

### Meghívjuk önt a Karancsi Napok '82 erdészeti és faipari szakkiállításra

Bemutatásra kerülnek:

- a fatermesztés és a fakitermelés gépei;
- erdőgazdasági gépek;
- az Agrofa fafeldolgozó üzem;
- a tsz-erdészeteknek ajánlott gépek;
- a tsz-faiparnak ajánlott gépek;
- erdőgazdálkodási és faipari szakfilmek;
- csináld magad: faipari barkácsbörze;
- ezerhasznú erdő: az erdő nélkülözhetetlen melléktermékei,
- erdészeti és faipari újítások, találmányok.

### Önt is várjuk!



### Villanyszerelést,

VILLAMHARÍTÓ-SZERELÉST,  
érintésvédelmi szabványossági felülvizsgálat,  
VENDEGLÁTOIPARI BERENDEZÉSEK  
(kávégép, hűtőgép, kávédaráló)  
JAVÍTÁST,  
valamint irodaházak és kisebb üzemek részére  
KOMPLEX TMK-SZOLGÁLTATÁST,  
havi átalánydíj ellenében is vállalunk.

GELKA SZERVIZ  
Dunaharaszti, Bajcsy-Zsilinszky u. 54. 2330  
Telefon: 276-091.

## A FŐSPED

fejlesztési és fenntartási osztálya

### felvesz

közép- vagy felsőfokú végzettséggel kisebb beruházási,  
épületfenntartási munkák lebonyolítására

### épületgépész műszaki ellenőrt, elektromos műszaki ellenőrt

Munkahely: Budapest VIII., Népszínház u. 26.  
Jelentkezés önéletrajzzal, a munkahely címén, személyesen, az osztályvezetőnél.  
Telefon: 335-575.

## Pályázatot hirdetünk exportvállalkozási iroda

vezetői állásának betöltésére

### Feltételek:

közgazdasági egyetemi vagy mérnök-közgazdász  
végzettség (marketing szakon),  
legalább egy idegen nyelv ismerete  
tárgyalási szinten (német vagy angol),  
exportvállalkozói munkában szerzett gyakorlat.  
Fizetés megegyezés szerint.

### Jelentkezés:

a Pécsi Bútorgyár személyzeti vezetőjénél.  
Cím: Pécs, Somogyi Béla u. 6.  
Részletes önéletrajzot kérünk, személyesen  
vagy levélben.

Budapest  
belvárosi  
munkahelyre  
felveszünk

lehetőleg felső fokú  
végzettségű,  
3–10 éves gyakorlatot  
szerzett

### üzemgazdász

„Mezőgazdasági  
kereskedelmi vállalat,  
Figyelő” jeligére,  
a kiadóba.

## Adás-vétel

Tsz-ek,  
társulások!

### átadó

bázisraktárnak is alkalmas, közművesített

üzletház vendéglővel, nagy pincével

Ugyanott

**hűszemi berendezés**

200 000–250 000 kg/cél hűtőberendezéssel és vízforgatóval

**jutányos áron eladó**

BUDAPEST  
KÜLTÉRÜLETÉN,  
FŐÚTVONAL  
MELLETT,  
MEGEGYEZÉS SZERINT

A leveleket „Üzletház, 1389” jeligére, a Felszabadulás téri  
hirdetőbe kérjük.

## Megvételre felkínáljuk a következő gépeket és berendezéseket:

egy 6,3 tonna teherbírású, ADK 63/2-es típusú  
**AUTÓDARUT**  
(vállalati száma: 527),

három Conco Balancer RCB 400 3 S2 típusú  
**PNEUMATIKUS TEHERKIEGYENLÍTŐT**  
(teherkiegyenlítés: 180 kg,

1815x1815x2642; vállalati száma: 664),

egy JDA 22-es típusú  
**ÁRAMFEJLESZTŐT**  
(3300x1550x1660, a generátor típusa:  
SHX 180 M4),

három OTR 72B típusú, 82 kW/óra teljesítményű  
**HŐLÉGBEFÚVÓS KÁLYHAT**  
(1400x2000x1700, ANYO 7G típusú olajégőfejjel),

egy H-5-ös típusú  
**HŰTŐTORNYOT**  
(950x830x2250, óránként 5 m<sup>3</sup> friss víz  
takarítható meg vele),

egy 500 kVA teljesítményű, SG-25-ös  
**TOMPAHEGESZTŐT**  
(3400x1250x1550, heg. keresztmetszet  
1000–3000 mm),

egy 800 liter/óra teljesítményű, V227-es  
**SZIKVÍZGYÁRTÓ GÉPET**  
(vállalati száma: 535),

egy 0,1 m<sup>3</sup> teljesítményű, hidraulikus ürítésű,  
Morgan típusú  
**FÉMSZÁLLÍTÓ ÜSTÖT**  
(vállalati száma: 742).

Balassagyarmati

Fémipari Vállalat

Balassagyarmat, Nyugati ipartelep.