Adózás és gazdasági növekedés

Hogyan befolyásolja az adó az adóztatott szektorok gazdasági növekedését — ezzel foglalkozott a Világbank egyik közelmúltban nyilvánossága hozott tanulmánya, amely *20 ország* adatainak vizsgálatát összegezte. Ezek egy részének az adó és a bruttó nemzeti termelés aránya az átlag feletti, a másik felének átlag alatti volt. Az országokat tíz párba állították; hasonló egy főre jutó jövedelem, de ellentétes adóarány alapján, és az 1970—79. évi fejlődéseket hasonlították össze.

Bármelyik országpárt tekintve a vizsgált időszakban az *alacsonyabb adózással* működő nemzetgazdaság fejlődött gyorsabban. (Az alacsonyabb adócsoporthoz tartozó átlagos — súlyozatlan — bruttó nemzeti termelés indexe 7,3 százalékos volt, szemben a magas adócsoport 1,1 százalékával.) Néhány kivételtől eltekintve minden vizsgált országban nőtt az adóelvonás mértéke, de nem változott a két csoport relatív helyzete. Az alacsony adózást alkalmazó országokban az adónövekedés elsősorban az adóalap bővüléséből származott és nem az adókulcsok emeléséből.

A mostani felmérés is alátámasztja, hogy az adó mértéke és fajtája *ok-okozati kapcsolatban* áll a fő növekedési tényezőkkel. Így például a hetvenes évek adataival számítva az egyszázalékos adóemelés 0,36 százalékkal csökkentette a *gazdasági növekedést*. (A GDP növekedés országok közötti különbségét 45 százalékban magyarázzák az eltérő adóterhelések.) A *beruházásokra* levonható következtetés is hasonló: az adó egyszázalékos emelkedése 0,66 százalékkal csökkentette a beruházások növekedési ütemét. (E területen egyébként a vállalati jövedelemadó emelése bizonyult a növekedést legjobban visszafogó tényezőnek.)

Az *export* általában az alacsonyabb adócsoporthoz tartozó országokban nőtt gyorsabban (9,9 százalék) szemben a magas adócsoporttal (2,5 százalék). Általánosan elterjedt felfogás, hogy az egyes országok gazdasági teljesítményét a hetvenes években jobban befolyásolta a nyersanyag- és energiaárak alakulása, mint az állam fiskális beavatkozásai. A tanulmány erre cáfolatként azt hozza fel, hogy a számítások szerint a cserearányindex 1960-hoz viszonyítva a magas adózású országokban erősebben romlott.

A *technikai megújulás* mértéke — mint a számokból kiderül — fordított korrelációban állt a tőkeadóztatás mértékével. A hetvenes évtized gyors növekedését megvalósító országok — Japán, Brazília, Dél-Korea, Szingapur — példája is alátámasztja, hogy a technikai fejlődésben élenjáró iparágak kedvező adóztatása nagyban hozzájárult az egész nemzetgazdaság fellendüléséhez.

Az adópolitika *kettős hatással* lehet a gazdasági teljesítményre — csendül ki a tanulmányból. Egyrészt: az alacsony adó megkönnyíti a megtakarítások, a beruházások, a munka és az innováció nettó (adózás utáni) hozamát és ennek ösztönzése együttal javítja a gazdaság kibocsátó képességét. Másrészt: a differenciált adókedvezmények előségük az erőforrás-átcsoportosítást a magasabb termelékenységű szektorokba.

Jellemző, hogy az alacsony adózással működő gazdaságokban a költségvetés kevésbé folytat intervenciós politikát, ezért a növekvő költségvetési kiadások elsősorban a társadalmi jólétet emelő szolgáltatásokat finanszírozzák.

Természetesen helytelen lenne az eddigi megállapításokból arra a következtetésre jutni, hogy az adópolitika megváltoztatása gyors gazdasági eredményekhez vezethet. Lényeges az adómódosítás *időzítése;* a világgazdasági recesszió idején a kibocsátás ösztönzése kereseti korlátokba ütközik. Még kedvező gazdasági feltételek esetén is az adópolitika csak hosszú távon tud pozitív hatást kifejteni: a vállalkozók, a munkavállalók, a fogyasztók reakciója csak többéves késéssel mérhető le.

F. A.

KÖRKÉP

FRANCIAORSZÁG

VÁLTOZÁSOK AZ ÁLLAMI TÁMOGATÁSBAN

A francia kormány az elmúlt napokban úgy döntött, hogy strukturális változtatásokat hajt végre az állami kézben levő iparágak szubvencionálásában. Ez elsősorban az *acélipart* érinti azáltal, hogy a tavalyi 6,45 milliárd frankról idén 5,5 milliárd frankra csökkentik a *Sacilor* és *Usinor* vállalatok állami támogatását. Kormánykörök szerint a szubvenció csökkentésének célja, hogy kikényszerítse az acélipar gazdaságosabb termelését, aminek egyik velejárója a foglalkoztatottak számának csökkentése. Ez annál is inkább elkerülhetetlen, mert az említett két állami vállalat az elmúlt évet 3 milliárd frank veszteséggel zárta, s azzal számolnak, hogy az acéliparban, amely jelenleg 93 ezer főt foglalkoztat, az elkövetkező néhány évben *30 ezerrel* csökken a munkahelyek száma. Ugyanakkor — mint egy kormányszóvivő kijelentette — az intézkedés nyomán lehetőség nyílik más vállalatok, mint például a Renault, a Thomson Télécommunications, a Bull, a CDF-Chimie, a Péchiney és a Cie. de St-Gobain állami támogatására.

Ugyancsak párizsi jelentések szerint változatlan árakon évi 6,5 milliárd frank összegben befagyasztották a *szénbányászat* állami támogatását. Ennek következményeként — mint azt a Charbonnages de France állami vállalat bejelentette — az idén 18 millió tonnában előirányzott széntermelés 1988-ra 11-13 millió tonnára fog csökkenni, a foglalkoztatottak száma pedig a jelenlegi 57 000 főnél mintegy 30 ezerrel lesz kevesebb.

KÍNA

BŐVÜLŐ MAGÁNSZEKTOR

Amíg 1978-ban, az úgynevezett kulturális forradalmat követően Kínában csak 178 ezer fő tevékenykedett a magánszektorban, számuk jelenleg meghaladja a *7,5 milliót.* Az Államtanács legutóbb közzétett adatai szerint 1978 és 1982 között 1,5 millió új kiskereskedelmi üzlet, 628 000 vendéglő és élelmiszerbolt, továbbá 597 000 szolgáltatóhely jött létre, s ezek mintegy *80 százaléka* magántulajdonban van.

„Az állami gazdaság, a szövetkezetek és a magánvállalkozás együttes létezése jelenti azt az utat, amelyen haladva a kínai nép rövid idő alatt eljuthat a jólét magas fokához" — idézi a Financial Times pekingi jelentése a magángazdaságot irányító állami hivatal vezetőjének egy közelmúltban tett nyilatkozatát. Jelenleg kétszer annyi vendéglő, élelmiszerbolt és szolgáltatóhely van magánkézben, mint állami tulajdonban, a kiskereskedelmi üzleteket illetően pedig ez az arány mintegy 50-50 százalék, forgalmi adatok azonban nem állnak rendelkezésre.

A magánszektorban levő vállalkozások túlnyomórészt családi kézben vannak. A vállalkozók három szakmunkást és öt tanulót foglalkoztathatnak, s 3-5 százalék közötti forgalmi adót, valamint általában 5-7 százalék közötti jövedelemadót fizetnek.

OPEC-ORSZÁGOK

CSÖKKENŐ BEHOZATAL

Amíg 1980-ban az OPEC-országok olajbevétele még 302 milliárd dollárt tett ki, 1982-ben már csak 216 milliárdot, tavaly pedig 176 milliárdot, s ennek növekedésére az idén sem lehet számítani. Ennek következtében — az Erdőldienst c. osztrák folyóirat szerint a tizenhárom OPEC-országnak a fejlett ipari országokból származó importja, amely 1982-ben 115 milliárd dollárt tett ki, tavaly 96 milliárd dollárra csökkent. A behozatal visszaesése (zárójelben a százalék) szembetűnő volt Irak (49), Venezuela (47), Egyesült Arab Emirségek (41), Nigéria (30), Katar (19), Indonézia (18), Kuvait (13), Líbia (11) és Algéria (8) esetében. Az egyedüli kivétel Irán, amelynek importja tavaly 63 százalékkal nőtt.

NORVÉGIA

FÖLDGÁZÜZLET

Az állami norvég olajvállalat, a Statoil, 45 milliárd korona összegű szerződést írt alá egy nyugatnémet, francia, holland és belga cégekből álló konzorciummal a tengerfenékből kitermelt földgáz 1986-tól történő szállítására. A földgázt a Heimdal-lelőhelyről csővezetéken juttatják el Emdenbe, s az onnan kerül a nyugat-európai elosztóhálózatba.

(Folytatás az 1. oldalról)

ÉGI HÁBORÚ

nyek között a végső eredménykimutatásban az üzemelés során keletkező esetleges profit is eltűnik. Pedig a forgalom, ha lassan is, emelkedik.

Övön alul...

Tavaly a légitársaságok összesen 38,4 milliárd dollár bevétel mellett 500 millió dollár hasznora tettek szert, 1984-ben pedig 42 milliárdos bevétel mellett mintegy 1,1 milliárd nyereségre számítanak. A profitot azonban „elnyelik" a törlesztési kötelezettségek, s bár csökkenő mértékben, de néhány évig az összesített mérleg még veszteséget mutat. A IATA számításai szerint a légitársaságok mérlege csak *az évtized* második felében mutat majd aktívumot. Ekkorra ugyanis számottevően csökkennek a visszafizetési kötelezettségek, s számítani lehet a forgalom jelentősebb növekedésére is.

A polgári repülés eddigi történetének legnehezebb éveit a világ nagy légitársaságai nem könnyen vészelik át... Az USA-ban például a 11 legnagyobb cég közül mindössze 3 zárta nyereséggel a tavalyi évet. Nyugat-Európában például a British Airways, az Air France, a KLM tekintélyes veszteségeket halmozott fel, a Lufthansát és a Swissairt pedig az ügynevezett *mellékszolgáltatások* — például saját szállodalánc — tették éppen csak nyereségessé. Az „égi háború" viharait — a statisztikák szerint — a legjobban, a megváltozott körülményekhez leggyorsabban és leginkább alkalmazkodó SAS vészeli át. A másik véglet a British Airways, amelyet a súlyos veszteségek és az alkalmazkodási képesség hiánya miatt kiárusítottak.

A hosszan tartó kedvezőtlen „üzletmenet" kiélezte a légitársaságok *versenyét* az utasokért és a szállítandó árukért. *Tarifaháborúk* jellemezték az elmúlt esztendőket, amelyek során nem volt ritka az alákínálás. Az IATA egyik tanulmánya szerint a veszteségek mintegy *50 százaléka* az illegális díjszabáscsökkentés eredménye. Kíméletlen harcok voltak a *szolgáltatások* területén is.

A nemzetközi légiforgalomban első- és turistaosztály helyett, illetve mellett más komfortfokozatok is megjelentek. Léteznek az ügynevezett *business class*, amelynek szolgáltatásai ugyan meghaladják a turistaosztályét, de elmaradnak az első osztályétól. Van Ambassador-service. Carat-class, stb, ahol különleges kényelmet és kiszolgálást nyújtanak. Az üzletembereknek a „vasaltan" való érkezése mellett a repülési holtidő jobb hasznosítására gyors- és gépírói kapacitást, személyi számítógépeket, telefonvonalakat biztosítanak. Mindenért természetesen borsos árakat számítanak fel.

Filléres járatok

Ezzel szemben egyes légitársaságok „szuperolcsósággal" igyekeznek utasokat fogni. A jegy árában például nincs benne az étkezés. Aki enni-inni kíván — megveheti a fedélzeten. A „filléres járatokra" nem kell előre megvenni a jegyet, az a fedélzeten, a stewardessnél — mint a kalauznál — váltható meg. Mindez persze csökkenti a fenntartási költségeket, — ami a jegyárak mérsékelésének legfontosabb forrása.

Az elmúlt évek tapasztalatai azt mutatták, hogy az olcsó légitársaságok *nem voltak hosszú életűek,* hiszen az alacsonyabb költségeket csak rövidebb táhon tudták tartani. Emlékezetes az angol Laker és az amerikai Braniff látványos csődje, pedig mindketten a filléres utazások ünnepelt sztárjai voltak. Egyelőre kivételnek számít az amerikai People Express légitársaság, amely már több éve állja a versenyt, s éppen tartósan olcsó árai miatt népszerű. A cég 1981-ben alakult, három repülőgéppével négy városba repült. Ma 21 Boeing—727 tulajdonosa, s a gépek az USA 16 repülőterén szállnak le.

A jó eredmények és a talponmaradás titka *a gépek maximális kihasználása* (de nem a biztonság rovására), a földi és a légi személyzet számának optimalizálása, valamint a tömegigények kielégítése — nem luxusszolgáltatások révén. A vállalat azt teszi, ami a feladata: utasokat szállít, minden különszerviz nélkül.

„Háttéripar"

A recesszió, a magas kamatok, az infláció és az emelkedő költségek nemcsak a repülést, hanem a *repülőgyártást* is érzékenyen érintette. Egy felmérés tanúsága szerint a tőkés világ légiflottájának nagyobbik részét a következő 5—10 évben le kell cserélni. Egyrészt a gépek előregednek, másrészt, a gépek többségének üzemanyag-fogyasztása és zajszintje nem felel meg a követelményeknek. (A régebbi Boeingek, Douglasek mai módosított változatai már energiatakarékosak, s zajszintjük is alatta marad a megengedettnek.)

A forgalom jelenlegi szintének fenntartására a 90-es évek elejéig *58 milliárd* dollárért kellene a légitársaságoknak új légijárműveket vásárolni. Ha pedig az utas- és teherforgalom növelése is a cél, akkor az ezredfordulóig több mint 100 milliárdot kellene gépvásárlásokra fordítaniuk. Kérdés persze, hogy a beruházásokra honnan és milyen feltételek mellett teremik elő a pénzt.

Az elmúlt négy évben érthetően számottevően megcsappant a vezető nyugati repülőgépgyártó cégek forgalma és profitja. Nemcsak a rendelések száma esett vissza, hanem — a megrendelők pénzügyi nehézségei miatt — akadozott a rendelésre készült gépek átvétele, kifizetése is. A Boeing és a McDonnell—Douglas szerencsére a nehéz években az volt, hogy a Pentagon nem takarékoskodott a megrendelésekkel. Ezzel együtt nem elégedettek a gyártó vállalatok az eredményekkel. A Boeing például 1982-ben 62 százalékkal kevesebb nyereségre — 290 millió dollárra — tett szert, mint két évvel korábban. De nem jobbak a statisztikák a McDonnell—Douglasnál sem.

A szélestestűek

A repülőgépek keresletében bizonyos *szerkezetváltás* megy végbe, egyre népszerűbbek a széles testű 150 személyes gépek. A jelek szerint ebben a kategóriában várható a következő években a legnagyobb verseny a gyártók között. A Boeing 1988-ban szándékozik piacra dobni *150 személyes* 7—7 típusjelű gépet, amelyből több száz darabos megrendelésre számít. Persze lesz ehhez szava, illetve repülőgéptípusa az európai vetélytársnak, az Airbus Industries-nek is. A két versenytárs között mind élesebbé válik ebben a gépkategóriában a konkurrenciaharc.

A 10 legnagyobb utasforgalmú nyugati repülőtér (1981-ben; 1000 fő)

Chicago	37 992
Atlanta	37 594
Los Angeles	32 723
London	26 401
New York	23 755
Dallas	23 534
Denver	22 602
Tokió	21 235
San Francisco	19 848
Miami	19 847

Forrás: ICAO.

A 14 évvel ezelőtt alakult nyugat-európai repülőgépgyártó konzorcium — a vezető brit, nyugatnémet, francia és spanyol repülőgépgyárak részvételével — napjainkra elérte célját: sikerült megtörni az amerikai gyártók korábbi monopóliumát már a *következő évtized* típusai, amelyek majd a jelenlegi modelleket váltják fel. A kis, közép- és nagy hatósugarú gépekből az elkövetkező másfél évtizedben — ugyancsak az IATA becslései szerint — mintegy 3-4 ezer talál majd vevőre. A gépek jelentős része nem utasokat, hanem *árut* szállít majd. Az elmúlt öt évben a légi iparnak ez az ágazata ugyanis nem panaszkodhatott. A világkereskedelem értékének visszaesése ellenére a légi úton szállított áruk mennyisége nőtt, és sok légitársaságnál a cargo-flotta is közrejátszott a csőtől való megmenekülésben.

Földi paradicsom

Az ezredfordulóig az előrejelzések szerint a *repülőtéruzlet* igen jó konjunktúrára számíthat. Az évezred végén a légiutasok száma megközelíti majd az évi *3 milliárdot,* s ennyi ember indításához, fogadásához új repülőterekre, illetve a meglevők kibővítésére, korszerűsítésére van szükség. Igen óvatos becslések szerint az ezredfordulóig a világon mintegy 80 milliárd dollárt fordítanak majd új polgári repülőterek létesítésére, illetve a jelenlegiek modernizálására.

A legtöbb repülőtér a *fejlődő országokban* épül majd, hiszen ezek az államok a korábbinál gyorsabban és intenzívebben kapcsolódnak be a világ légiforgalmába. A fejlett tőkés államokban egyébként alig van lehetőség új „zöldmezős" repülőterek építésére, így a meglevőket bővítik ki az erre szakosodott — és nem alacsony profitrátával dolgozó — konzorciumok. A várható repülőtér-boom egyúttal kiváló üzleti lehetőséget kínál a repülésirányító és a biztonsági berendezéseket gyártó cégeknek, valamint mindazon vállalatoknak, amelyek a földi kiszolgálással kapcsolatos eszközöket, berendezéseket állítják elő.

Knut Hammarskjöld, az IATA vezérigazgatójának véleménye szerint idén a légitársaságok fölött lassan tisztul az égbolt, az összesített deficit félmilliárd dollár körül várható, 1985 után megfordulhat a jelenleg veszteséges irányzat. Arra azonban nem lehet számítani, hogy megismétlődik a '60—70-es évek „aranykora".

Nem hagyható figyelmen kívül, hogy a légipar része a világgazdaságnak, s *konjunktúraérzékenysége* meghaladja a legtöbb termelő és szolgáltató ágazatét. Érzékenyen reagál az üzleti élet, a turizmus, az olajár, a kamat- és árfolyamszint minden rezdülésére, s egyúttal maga is meghatározója számos háttér- és kiszolgálóipar konjunktúráját. Az elkövetkező évek sikere, vagy kudarca az objektív adottságok mellett nem kis mértékben múlik azon, mennyire tudnak a légibiznisz résztvevői alkalmazkodni az utasok és egymás igényeihez, milyen gyorsan képesek változtatni üzleti és gyártási stratégiájukon. Mert végül is az egész légiipari komplexum sikerei és gondjai a *földön* dőlnek el.

Gonda György—Szentgáli Péter

Drága márkák

Nyugat-Európa autóipari vállalatai ellentétben más lemaradó ágazatokkal (pl. a ruházati iparral) *szinte sohasem próbálták meg azt,* hogy árcsökkentéssel hódítsák vissza az elveszített piaci pozícióikat az utóbbi évtizedben. Sőt a strukturális válság ellenére a vállalatok folyamatosan *emelték* áraikat.

Igényes vevők

E jelenség okai nem egyértelműek, jólehet *két tényező* szerepe feltétlenül jelentős. Az egyik: az autóiparban az átlagos *nyereségszint igen* alacsonyra csökkent. Mivel a termelés jórészt más cégektől vásárolt anyagok vagy részegységek összeszereléséből áll, az árcsökkentésre sem a nyereség mérséklése, sem a gyáron belüli anyagfelhasználás korlátozása nem ad komolyabb lehetőséget. A másik, valószínűleg sokkal fontosabb tényező pedig, hogy a *kartellszerű magatartás* még mindig jóval előnyösebb a vállalatoknak, mint a versenytársak többségét gyorsan súlyos helyzetbe hozó árcsökkentési verseny.

Nem elhanyagolható azonban a *vevők magatartása sem.* Éppen ez a nehezen kiszámítható tényező az, amely a látszólag számottevő piaci hátránnyal küzdő, drága gépkocsikat kínáló cégek számára a legsúlyosabb válságévek alatt is fenntartotta a korábbi piaci hányadot. Ehhez persze szükséges volt, hogy a cégek üzleti stratégiája *kockázatot* vállalva „elébe menjen" bizonyos, szinte irracionális igényeknek.

Nyugat-Európában jelenleg *három* autógyártó nagyvállalatnak konszolidált, sőt kifejezetten jó a pénzügyi helyzete. Ezek nagy teljesítményű és fogyasztású, többé-kevésbé reprezentatív személygépkocsikat gyártanak. E három cég (Daimler-Benz, BMW, Volvo) közös sajátossága, hogy *termelését szándékosan lassabban növeli,* mint ahogy a kereslet bővül. Egyikük sem kínál olcsóbb, tömegigényeket kielégítő típusokat. Egyiküknél sem versenytényező az ár úgy, hogy típusaikból „extra" berendezések nélküli változatokat is kínálnának. Piaci célpontjuk a műszakilag és a kényelmi, valamint a biztonsági berendezések tekintetében egyaránt igen *igényes* vásárlói kör.

Ez a sajátos marketingstratégia az ügynevezett különbség iránti "keresletet" célozza meg, amelyre *Linder* és *Vernon* révén még a hatvanas évek nyugati közgazdaságtudománya irányította a figyelmet. A lényeg itt az, hogy a vevő nem csupán szükséglete kielégítését várja a terméktől, hanem az áru megszerzésével saját egyéniségét is előtérbe kívánja állítani. Ezért lehetséges például, hogy az ár is presztíztényező, és azonos teljesítmény, valamint minőség esetén a vevő gyakran a drágább gépkocsit választja. A BMW és a Volvo képviseletei számos olyan esetről számoltak be, amikor a vevő és az eladó csak arról beszélgetett egymással, hogy milyen kivitelű legyen a kívánt autó és mivel szereljék fel, az ár azonban szóba sem jött.

Termelési irányzatok

Figyelemre méltó, hogy az elmúlt években több kísérletet is tettek arra, hogy a három cég piaci pozícióit „alulról" támadják. Tehát úgy, hogy *olcsóbb* autókat kínáló gyárak jelentek meg a piacon exkluzív, drága, de a „három nagy" gyártmányaihoz képest mégis viszonylag olcsó típusokkal. E kísérletek eddig a Renault, a Citroen, a Fiat, a Volkswagen-Audi csoport esetében nem hozták meg a várt sikert. Pedig több ilyen típus modernebb műszaki megoldásokat, alacsonyabb fogyasztást ígért, és nem is kellett annyit várni az új gépkocsi átvételére, mint egy Mercedes vagy BMW kocsiknál.

Nyugat-Európában évente körülbelül 1,6 millió, 12 ezer dollárnál drágább gépkocsi talál vevőre, ami 1982-ben a teljes kínálat mintegy 16 százaléka volt. E hányad több mint *80 százalékát* a Mercedes, a BMW és a Volvo adja, bár e járműkategória piaci részesedése csökkenő irányzatú. 1978-ban még 22,5 százalék volt, 1980-ban már csak 18 százalék, az 1983-ra vonatkozó előzetes becslések pedig csupán 15 százalékot jeleznek. Az exkluzív, drága autók piacának relatív szűkülése azonban nem a három reprezentatív nagyvállalatnak ártott. Elsősorban az olcsóbb típusokat gyártó konkurrenseik, valamint azok a márkák (Jaguár, Saab), sínylették meg, amelyek csak kis szériában kerülnek piacra, és széles körben nem tudták megkedveltetni magukat.

A három márka piaci helytállásában a sikeres vállalati stratégia mellett szerepet játszott néhány *egyéb tényező.* Például, hogy a japán cégek egyelőre elsősorban a *kisebb* járműkategóriákban versenyképesek Nyugat-Európában, az amerikai kocsik piaci hírneve nem túl jó, a nagy méretűk és hagyományos műszaki megoldásaik miatt.

Nyereségek

Fontos szerepet lehet tulajdonítani annak is, hogy a nagy személygépkocsik piaci részesedése többnyire éppen azokban a nyugat-európai országokban viszonylag magas, ahol a három márka széles körű elterjedéséhez a *vásárlóerő oldaláról* is megvoltak a feltételek. Ez a piaci részarány az NSZK-ban és Svájcban 24-25 százalék, a Benelux államokban mintegy 15 százalék, Franciaországban viszont 12 százalék, Olaszországban pedig a 10 százalékot sem éri el. Az utóbbi két országnak a belső piac igényeit különösen szem előtt tartó autógyárai tehát szükségszerűen elsősorban a kevésbé tehetős vevőkör igényeihez igazították kínálatukat.

A *tömegtermelésre* azonban egyre kevésbé lehetett termelési expanziót alapozni, mert a kis kocsik vevőkore a gazdasági válság erősödésével ritkábban cserélte autóját. A nagy kocsikat gyártó cégek hagyományos vevőit viszont a jelek szerint nem viselte meg a válság. Bizonyítek erre, hogy miközben a Volkswagen, a Peugeot-Citroen-Talbot és a Renault súlyos pénzügyi helyzetben van, 1982-ben a Volvo 70 millió, a BMW 85 millió, a Daimler-Benz pedig mintegy 400 millió dollár bruttó nyereséget ért el. Igaz, a három nagy cég válságával szembeni ellenállóképességét bizonyára nőtt és egymás igényeihez, milyen gyorsan képesek változtatni üzleti és gyártási stratégiájukon. Mert végül is az egész légiipari komplexum sikerei és gondjai a *földön* dőlnek el.

Török Ádám

EGK-CSÚCS

Nehéz kapaszkodás

Skizofrén magatartásra kényszerül napjainkban a Közös Piac, különösen az év első felében a közös intézményeiben elnöklő Franciaország tisztviselői. A 70-es évek válságosorozata után elkerülhetetlenné vált, hogy az EGK — tanulva az elkövetett hibákból és versenytársai egyre keményebb fenyegetéséből — ne kizárólag védelmi, protekcionista rendszabályokban keressen menedéket az újabb és újabb kihívásokkal szemben, de végre *előre* is lépjen. Ennek jegyében fogadták el mintegy másfél évi alkudozás után az Esprit-programot (Figyelő (1934/10. sz.) *Davignon,* az iparpolitika „EGK-miniszterei" nevezte az eseményt *fordulatnak* az EGK történetében: olyannak, amely végre szembeállítható az acélipari válságkartellben, vagy a textilimportkorlátozási rendszerben megtestesülő retrográd intézkedésekkel.

Zsákutcában?

Az Esprit-nek azonban nemcsak az a szépséghibája, hogy csupán „egy fecske". Az elmúlt években maga az EGK egy alkalommal már feladott egy hasonló programot, mert a pénzeszközök szűkössége és a tagországok érdekeltségének hiánya miatt. Tavaly derült ki az is, hogy a *kis- és középvállalatok* különleges támogatásával kapcsolatban tervezett elképzelések — amelytől azt várták, hogy érezhető lökést hoznak majd a technológiai-vállalkozási megújulás terén — végül is felhígultak a tíz tagország túlságosan eltérő közegrendszerében. (Ezt a vállalatkategóriát az *500 fő alatti* foglalkoztatottsággal mérik, holott ugyanez a méret Dániában és Görögországban, két szélsőségesen eltérő fejlettségi tagállamban jóval meghaladja a kisvállalat fogalmát, csaknem nagynak számít.)

Önmagában véve az Esprit tervezett összege kettő milliárd ECU, ezúttal is *kételyeket* támaszt (összehasonlításul: az EGK évi költségvetése kb. 27 milliárd elszámolási egységet tesz ki). Egyrészt mert ezt is több évre elosztva kívánják felhasználni, másrészt, mert közismert: a technológiafejlesztésben élen járó tagállamok és vállalatok nemzeti kincsként őrködnek a saját eredmények, sőt az EGK-n kívül kiépített kapcsolatalk felett.

De távolról sem csak e tünetekben keresendő a skizofrénia oka. Ami a közösséget illeti, az elhúzódó válság végét, a fellendülést remélő brüsszeli eurokratáik is tisztában vannak azzal, hogy a tagországok *gazdasági növekedése,* konjunkturális helyzete még ebben az évben is rendkívül eltérő lesz. (Belgium, Franciaország, Olaszország és Hollandia nulla növekedéssel vagy éppen további kisebb visszaeséssel számol, míg Anglia és az NSZK már egyértelműen túl van a válság mélypontján.) Egyúttal viszont a *közösségi programok* is olyan zsákutcában topognak, amelyből végső soron csak a tényleges és együttes fellendülés hozhat kibontakozást: itt mindenekelőtt a mezőgazdasági rendtartást és a közös költségvetés ügyét kell említeni.

Ami Franciaországot illeti, a fentiekből is következik *kétértelmű* helyzete a magyarázata. Presztízsokok felerősítetlenül arra serkentik a francia gazdaságpolitikust, hogy — éppúgy a hazai gazdasági „sikereik" ellensúlyozásaképpen, mint a múlt félévi görög elnökség által kitermelt és kudarccal végződött athéni csúcs kontrasztjaként — az EGK szintjén igyekezzenek áttörést elérni.

Francia erőfeszítések

A dolog iróniája, hogy kezdettől fogva azok a kérdések állnak a középpontban, amelyekre a közösség nagymértékben Párizs hagyományosan egyéni álláspontja miatt nem tudott megoldást találni. Ezek: a mezőgazdasági rendtartás reformja, a közös költségvetés csődjének elkerülése, a mediterrán kibővülés továbbfolytatása, a kereskedelemben a protekcionista irányzatok mérséklése stb. A veszélyforrások között pedig arra is érdemes emlékeztetni, hogy a tapasztalatok szerint a dollár értékcsökkenése rendszeresen a DM felértékelődését vonja maga után, azaz gyakorlatilag a frank újabb leértékelését váltja ki — márpedig most ismét várhatók ilyen fejlemények.

Csalkhogy ezáltal ismét a „zöld árfolyamok" kényszerű korrigálására kerülhet csupán sor, holott ezek megszüntetése az agrárrendtartás reformjának egyik kulcskérdése volna. (Már csak azért is, mert a hatékonyellenőrzés illetékek rendszere évi 3—400 millió elszámolási egységgel terheli a közös mezőgazdasági alapot.) Értheto, hogy *Cheysson* francia külügyminiszter az Európa Parlamentben januárban előadott programbeszédében, arról szólva, hogy mit kíván tenni hazája e félévben az EGK elnöki székéből, szinte mottószerűen ismételte: „úrrá akarnak lenni" mindazokon a problémákon, amelyek kísértetiesen nyomaszt-ják a nyugat-európai integráció előmozdításának ügyét. Amit persze úgy is lehet értelmezni: tehát *nem a megoldásról beszélt,* s ily módon nem is általtta túlzottan közösségbeli partnerait.

Kétségtelen, hogy ennek megvalósítása érdekében a francia államapparátus bizonyos *helyzeti előnyben* van, legalábbis annál a közösségi ügyek kezelésében való jártasságát illeti. (Különösen a múlt félévi elnökséget betöltő görögökhöz képest, akik végül is még csak újoncnak számítottak e posztjukon.) Gördülékenyebb lett idén a tanácskozások és a döntéshozatal menete is, miután az *agrárügyeket* ismét a szakminiszterek hatáskörébe utalták vissza.

Megmozdultak az apparátus támogatására a tagállamokban a „hegyek" is: maga *Mitterrand* elnök például szokatlan intenzitással járta végig partnereit, hogy e *legfelső politikai szintről* adjon lökést a holtpontról való kimozdulásnak. A francia elnökség második felének nagy kérdése az lesz: vajon hoz-e előrelátást a nyilvánvaló politikai akarás, avagy — és itt ismét a szomorú tapasztalatokra kell utalnunk — megfeneklik a kemény gazdasági tények, mindenekelőtt a tagországok egymást semlegesítő reálérdekeinek zátonyán, és legfeljebb újabb kisegér születik majd a júniusra tervezett brüszszeli csúcson.

Középpontban a mezőgazdaság

A franciáknak mindenesetre úgy tűnik, *önmagukat* kellene felülmúlniok, ha az utóbbit el akarják kerülni. A sertéstenyésztők és a lejtermelők egymást követő akcióí, amelyekkel az agrárrendtartás érintett szektorainak a tervezett módosítások ellen tiltakoztak, már jeleztek, hogy az agrárminiszterek nem jutnak egykönnyen döntésre az 1984/85. évi árak elfogadásáról, s vele együtt a rendtartás lassú reformjának megindításáról.

A figyelem azonban annál is inkább erre a szektorra irányul, mert — míg az elmúlt években elsősorban az EGK növekvő ipari protekcionizmusa állt a kritikák kereszttüzében — mostanában a nemzetközi piacokon a versenytársak és a partnerek a mezőgazdaságban kényszerítik egyre több konfrontációra az EGK-t, ezen belül is különösen Franciaországot. Az USA-val, a fő versenytárssal például a marhahúsbevitel terén éppúgy szembekerült, mint például a hibrid kukorica importjában, vagy a felhalmozódott gabonakészletek külső piaci exportjának erőltetésében.

A Tízek zöldség-gyümölcs termelésének egynegyed-egyötödét, olajosmag-termelésének több mint 50%-át és a borszektor termelésének is csaknem a felét adó franciák számára a másik legnagyobb gond: olyan *közösségi tárgyalási platformot* kell végre kialakítani Spanyolország és Portugália csatlakozása ügyében, amely érezhető közelségbe engedi az ibériai országokat. Ráadásul olyan időben, amikor valamennyi tagországban stagnál (esetenként továbbra is mérséklődik) az élelmiszerfogyasztás, és éppen a francia gazdák a legnagyobb ellenzői annak a tervnek, hogy a tejszektor után más alapvető termékekre is kiterjesszék a termelési küszöbök alkalmazását. (E szinten felül ugyanis „ellenösztönzést" alkalmaznak, a túltermelést elkerülendő.)

Ha az agrárrendtartás reformja terén mégis sikerülne megtenni akárcsak néhány kezdeti lépést, ami igazán komoly eredménynek számítana, Párizs ezt minden valószínűség szerint csak úgy érheti el, ha *saját magatartását* változtatja meg. Ahelyett, hogy folyamatosan ellenezné a reformot és a mediterrán országok csatlakozási törekvését, élére kellene állnia és képviselnie ezeket az irányzatokat. Úgy tűnik, éppen ez a kínos-kegyetlen fordulat az, amelyre a francia politikai-gazdasági vezetés most *megkísérli* elszánni magát.

Farkas J. György

Lenne készség a kereskedésre

A világpiaci változásokhoz való folyamatos alkalmazkodás megkívánná a *gyors, rugalmas piaci fellépést*, az ehhez szükséges vállalkozói magatartás megtestesítését a nemzetközi kereskedelemmel foglalkozó gazdasági egységeknél. Jelenleg azonban hiányzik a megfelelő pénzeszközök, bizonyos esetekben (az agrárkülkereskedelemben gyakorta) a rendelkezési jog, s — egyre nyomasztóbb mértékben — a szükséges infrastrukturális háttér. Mostani körülményeink között, az adott jövedelemszabályozási rendszerben a külkereskedelmi vállalatoknál *nem képződik elégséges eszköz* a vállalkozás kockázatát is elviselő lépések megtételéhez. A rendelkezésre álló pénzösszegek hiján a kereskedelmi pénzeszközök szerepe (és egyáltalán megléte) is erősen korlátozott, így a külkereskedő az esetek többségében csupán lebonyolítói (közvetítő, ügynöki) feladatok ellátására kárhoztatott.

Az előbbieknek tudható be a *saját számlás kapcsolat* arányának stagnálása, illetve csökkenése (például az AGRIMPEX és a TERIMPEX Külkereskedelmi Vállalatnál teljesen hiányzik a saját számlás forma, ami elvileg a külkereskedelmi vállalat önállóan végzett vállalkozási típusú tevékenyége lenne). A jogi kötöttségek ugyan megszűntek — felismervén, hogy a hazai termelőnek a külpiacról való elszakadását nem a szerződéses kapcsolat, hanem az árkiegyenlítési rendszer okozta —, a pénzeszközök elégtelen szintje miatt azonban az összkülkereskedelmi forgalmon belül a saját számlás értékesítés nem tudott tért hódítani. (Megemlítjük, hogy a kb. 600 milliárd forint értékű export-import forgalom lebonyolításához a külkereskedelmi vállalatok mintegy 8 milliárd forint forgóalappal rendelkeznek.)

A bizományi szerződések esetében a külkereskedelmi vállalatok csak az árnyereség többletbevételéig képesek kockázatot vállalni, mert a bizományi díjak alapvetően *a költségeket fedezik*, kialakításuknál (1980. január 1.) nem kalkuláltak bennük nyereséget. Behatároltak a lehetőségek a társulások esetében is. A közös érdekeltség létrehozásának lehetősége meglehetősen korlátozott. Így érthető, hogy a bizományi értékesítésnél a külkereskedelmi vállalatok nemigen képesek valós kockázatot vállalni. A bizományi formában (és a társaságinál is) *az értékesítési fázis kockázata zömmel a termelőket terheli*, az értékesítés, illetve behozatal zökkenőinek pénzügyi következményei a termelőknél jelentkeznek.

Különösen kedvezőtlen a helyzet az agrártermékek külpiaci értékesítésénél. A forgalom szervezése, lebonyolítása néhány — agrártermékekre szakosított — külkereskedelmi vállalat feladata, amelyek nem rendelkeznek érdemleges kereskedelmi tőkével. A kockázatvállalási készséget tovább csökkenti, hogy az utóbbi években alaposan megdrágultak a forgóalap-finanszírozó hitelek (a kamatok elérték a 14 százalékot), s ezt tetézi, hogy amennyiben a külkereskedelmi vállalat túllépi az előre kalkulált — az MNB-hez benyújtott — átlagkészletszintjét, büntetőkamatot kell fizetnie. (A tervezett készletszint feletti gazdálkodásnál a büntető terheken túl a vállalatnak — az említett súlyos kamatterhek mellett — forgóalap-megelőlegezési hitelt kell felvennie pillanatnyi likviditási nehézségeinek áthidalására, majd a fejlesztési alapból forgóalapot kell képeznie a készletszint feletti forgóeszközök fedezetére. Így a külkereskedők *igyekeznek „abszolút" biztonsággal dolgozni*, kerülik a kockázattal járó megoldásokat.)

A vállalkozás egyik formája a különféle haszonüzlet, fővállalkozás. Általában a nagy volumenű üzletekhez kapcsolva, a Külkereskedelmi Bankkal társasági szerződést kötve folytatnak ilyen tevékenységet a vállalatok. Célja elsősorban a nettó devizahozam növelése; a külkereskedelem egészét tekintve az összny ereség számottevő része ebből származik. Az effajta ügyletekben is csak korlátozott mértékű kockázatot képes magára vállalni a külkereskedelmi vállalat (a kockázat megosztása 30:70 százalékos arányú a Külkereskedelmi Bank javára), de az említett ügyletek megléte bizonyítja, hogy *lenne* a külkereskedelemben *készség, képesség a kereskedésre*, de ezt visszafogja az eszközök, a pénzügyi feltételek hiánya.

A mezőgazdasági külkereskedelmi vállalatok esetében különösen jellemző, hogy a forgalom lebonyolítására korlátozódik munkájuk. A nagy fontosságú termékek exportjával (importjával) kapcsolatban teendőiket az államközi szinten előkészített szerződések határozzák meg; ezeknél a nagy volumenben forgalmazott termékeknél (gabona, hús) a vállalatok évközi lépéseit erősen befolyásolják a folyamatosan zajló magas szintű tárgyalások eredményei. Nagyobb mozgástér kínálkozik a sok apró cikk forgalmazásában, de a potenciális lehetőségek hasznosításához is több pénzre lenne szükség (pl. csomagológépek vásárlása, a marketingmunka többletköltségeinek finanszírozása).

A közös érdekeltség, a külkereskedelem kockázatvállalása leginkább akkor érvényesül, amikor a szakvállalat pénzt helyez ki a termelőhöz, fejlesztési alapjának egy részét átengedi, amelyből a termelő forgalmat növelő fejlesztést hajt végre. A külkereskedelmi vállalatok részéről felajánlott összegek azonban nem számottevőek, azokból érdemleges fejlesztések aligha valósíthatók meg. A TERIMPEX pl. 1982-ben 10 milliós nagyságrendben tudott pénzt kihelyezni. Ilyen lehetőségek közepette a külkereskedelmi vállalatok arra kényszerülnek, hogy a kevés pénzt is *felparcellázzák*, mert a több kisvállalat közötti szétosztás értékben nagyobb többletárualapot biztosít, mint a koncentrált felhasználás.

A külföldi pénzkihelyezés, a vegyesvállalatok létesítése még csak szerény méreteket ért el (ezek egyike a ciprusi szegfűdugvány előállításával foglalkozó vállalkozás), ezek általában a régebbi ügynöki funkciókat vették át, s elsősorban az adott külkereskedelmi vállalat áruinak elhelyezésével foglalkoznak. A Külkereskedelmi Bank közreműködésével létrehozott külföldi vállalatok általában kicsik, szerepük nem számottevő.

Mohácsi Kálmán

gazdasági joggyakorlat

Utazási iroda kártérítési kötelezettsége

Nem ritka eset, hogy *az utazási irodák nem tartják be a megállapodást*. Egy ilyen ügyben a Legfelsőbb Bíróság nemcsak kártérítést ítélt meg a hoppon maradt utazóknak, hanem még az *elmaradt élményért kárpótlás* megfizetésére is kötelezte az irodát.

A bucsai Új Barázda Mezőgazdasági Termelőszövetkezet kilenc dolgozójút szovjetunióbeli jutalomüdülésben kívánta részesíteni. Ennek lebonyolítására a Cooptourist Magyar Szövetkezetek Utazási Irodájával szerződést kötött. Az *indulás előtt három nappal* azonban az iroda közölte, a megbeszélt időpontban repülőjegyet nem tud biztosítani, ezért későbbi indulást javasolt, egyben azt is bejelentette, hogy hely hiányában *egyszerre kilenc személy közös utazására nincs mód*. Ezek után a tsz a szerződéstől elállt, és az iroda ellen pert indított. Arra hivatkozott, hogy az utazási előkészületekkel kapcsolatban — útlevél beszerzése, illeték fizetése stb. miatt — *dolgozóinak költségei voltak*, ezenkívül a szabadságolást sem tudták módosítani. Ezért 18 ezer forint kártérítést követelt.

Az iroda azzal védekezett, hogy ha az elmaradt utazásért keletkezett is kár, az nem a tsz-t, hanem dolgozóit érte, de ennek érvényesítésére a szövetkezet nem jogosult.

Az első fokon ítélkező bíróság ezt az érvelést magáévá tette, kiegészítve azzal, hogy a dolgozók igényük érvényesítését a tsz javára nem engedményezték, és a keresetet elutasította.

A Legfelsőbb Bíróságon megtartott fellebbezési tárgyaláson a tsz jogi képviselője *az engedményező nyilatkozatot pótolta*. Ezt a bíróság elfogadta, majd az első fokú ítéletet megváltoztatva, az irodát 9 ezer forint megfizetésére kötelezte.

A döntés indokolása szerint *az utazási iroda felel a szerződésben foglalt szolgáltatások teljesítéséért*. Amennyiben ezt megszegi és kárt okoz, azt köteles megtéríteni. Ebben az ügyben indulás előtt három nappal közölte, hogy a megjelölt időben nem lehet utazni. Ezért felelősséggel tartozik. Gondos mérlegeléssel az állapítható meg, hogy a résztvevőket személyenként ezer forint kár érte. Ebben az összegben *a kész kiadásokon kívül az utazási élmény elvesztéséért járó kárpótlás is* benne van.

A Forte az „árklub"-ban

A Forte pályázatát az „árklubba" — néhány más vállalatéval együtt — hosszas vita után fogadta el a felvételi bizottság.

A vitát a Forte esetében az váltotta ki, hogy a vállalat szervezeti monopolhelyzetet élvez, s ez — a kiírás szerint — ellenkezik az „árklub"-tagsággal.

A pályázatot végül elfogadhatónak ítélte a bizottság, elsősorban azért, mert a kivitel — s ezen belül a konvertibilis export — aránya rendkívül jelentős, s ez adott esetben a piaci helyzetet is minősíti, másodsorban pedig azért, mert a Forte termékei iránti kereslet „árrugalmas" — a bizottság megítélése szerint. (Lásd a Figyelő 1984. 10. számát.)

Peterdy Vincét, a vállalat gazdasági igazgatóját arról kérdeztük, miért kért a Forte fölmentést a feldolgozóipari árképzés adminisztratív előírásai alól, s március elsejétől milyen változást jelent gazdálkodási szisztémájukban az, hogy az „árklubon" kívül a „bérklubnak" is tagja lett a Forte.

— A vállalat árbevételének 40-50 százalékát a konvertibilis export teszi ki, már hosszú ideje. Az export jövedelemforrása az elmúlt évben is meghaladta a belföldi árak nyereségtartalmát, azonban az exportár-, illetve jövedelmezőségi korlát adta lehetőséggel, amelynek értelmében jócskán megemelhettük volna belföldi árainkat, nem akartunk, s a jövőben sem kívánunk élni.

— Az importkorlátot eddig is betartottuk, s ez alól az „árklub" sem ad föl mentést. Ahhoz, hogy a tőkés piacokon — félszáz nem szocialista országba exportálunk — rugalmasan tudjunk manőverezni, a piac legális módszereivel, elsősorban az árak megfelelő változásával kívánunk élni. Az „árklub"-tagság ezt teszi lehetővé számunkra.

A világ fotóiparának termelése az elmúlt évben 10 százalékkal csökkent. Nehéz állni a versenyt olyan piaci helyzetben, amelyben a világ nagy fotógépei is jelentős árengedményekre kényszerülnek, esetleg veszteséggel zárják gazdasági évüket. A versenyben pozíciónk megtartására nincsen módunk, munkaerővel kell pótolni, amit lehet. Túlóráztatni kell dolgozóinkat, és a végsőkig fokozni a hatékonyságot. Ehhez viszont az általános bérszabályozási rendszer nem jelent megfelelő keretet, s a szabályozók a tartalékfeltárás egy bizonyos mértékén túl már megkötik a kezünket. Emiatt érezzük szükségét a „bérklub"-ba történt jelentkezésünknek.

— Most, hogy szabad kezet kapott a Forte az árképzésben, milyen változásokat jelent ez az árakban?

— 1981-ig évente félmillió dollárral nőtt a tőkés exportunk. Már akkoriban is nagyon oda kellett figyelnünk a külpiaci árainkra, illetve azok képzésére, rákényszerültünk a világpiaci árak vizsgálatára és követésére, hiszen a világ fotóipari termelésének csupán 1 százalékát teszi ki a magyar, azaz a mi termelésünk, alkalmazkodnunk kell a többiekhez. A célunk ma is a régi: egy-egy piacon a lehető legnagyobb árat elérni.

— A belföldi piacon is?

— Nem, itt nem lehet ez a célunk, hiszen elég nagy az import az általunk is gyártott fotocikkekből. Másrészt az árak emelése a forgalom csökkenését is eredményezné. Termékeink nem elsődleges fontosságú fogyasztási cikkek, és árrugalmasságuk nagy. Utoljára 1980-ban rendeztük belföldi árainkat — itt termelői árakról van szó —, s az akkori 18 százalékos áremelés óta összesen 5 százalékos árnövekedésre került sor. Az elmúlt évben az exportár-követési módszer csaknem huszonöt százalékos belföldi áremelést tett volna lehetővé, de nem érvényesítettük, noha ez a szocialista országokba irányuló kivitelünket is jövedelmezőbbé tehette volna.

— A bérszabályozásban is szabad kezet kapott a Forte . . .

— Az előző évi átlagbérszínvonalunk 59 600 forint volt. Ehhez képest kereseténövekedést csupán öt százalék körüli tervezhettünk az idei évre. Jelentős mértékben változtattuk azonban a törzsgárda-mozgóbér arányt. A központi üzemek, vállalatok bérszbeírta figyelembe véve — 1 forintos órabértöbbletárt már elmennek a dolgozók —, bár mi a mozgóbér arányát nagyobb mértékben és folyamatosan növelni akarjuk, az alapbéreket is szeretnénk emelni. Teljesítményhérben dolgozik a fizikai munkások kétharmada, a jó minőséget, illetve a programszerűséget premizáljuk, s azt szeretnénk, ha az se járna rosszul, aki már eddig is jól dolgozott.

— Végül is, mit várnak a két „klub"-tagságtól?

— A legfontosabbnak azt tartom, hogy ma kell gondolnunk arra, hogy 15 év múlva is tudjuk állni a sarat. A műszaki fejlesztést elsősorban a nyereség terhére akarjuk megoldani. Eddig ez a belföldi árak változtatása nélkül is sikerült. Az általános szabályozórendszer túlzott feszítést követel, mi pedig „csak" a világpiaci versenyhez szoktunk hozzá. Ezenkívül a termékösszetétel-változtatás az idén elvinne 20-30 millió a nyereségünkből, amit részben árszabályozással (emelésel és csökkentéssel), részben költségcsökkentéssel lehet ellensúlyozni. Úgy gondolom, ehhez jelent segítséget az árés a bérklub.

Bertalanfy Judit

Innováció finanszírozás

Az innovációs fejlesztések hazai finanszírozásában mind nagyobb szerepet szánnak a közvetlenül mérhető megtérülés szempontjának és a *visszterhes finanszírozásnak*. Ez helyes tendencia, hiszen növeli a gazdálkodók felelősségét és hatékonyságra sarkall. Ezt sem szabad azonban kizárólagossá tenni, meg kell találni a helyes arányokat az innovációs fejlesztések népgazdasági érdekből történő anyagi támogatása és a vállalkozói alapon történő finanszírozás között.

Érdemes felfigyelni arra, hogy még a fejlett tőkés államokban is, közérdeknek minősített innovációs programokat az állam viszonylag jelenős mértékben támogat anyagilag is. Főként olyan tevékenységeket, amelyek a gazdálkodók számára, mint kutatásfejlesztési befektetési lehetőségek *kevésbé vonzóak vagy túl nagy terhet* jelentenek, ám azok eredményétől valásgenyhító, konjunktúrajavító hatások várhatók. Ilyen programok között találkozhatunk a m'kroelektronika elterjedésének elősegítésével, az anyag- és energiatakarékos megoldások — technológiák — létrehozásával és terjesztésével, a környezetvédelemmel, vagy éppen az új munkahelyeket teremtő technológiák létrehozásával.

A kétféle finanszírozási forma egyidejű működtetésétől várható a köz- és csoportérdekek leghatékonyabb szolgálatára képes innovációs tevékenység.

Általánosnak feltétlenül a vállalkozói alapon történő finanszírozást, az egyértelműen mérhető megtérülésre való törekvést kell tekintenünk. Ezek olyan innovációs programokra mozgósítják a rendelkezésre álló erőforrásokat, amelyek normális gazdálkodási feltételek között megfelelő hasznot hoznak a megvalósítók számára. Intézményes helyet és érvényesülési lehetőséget kell azonban teremteni a kivételnek is: az olyan innovációs programok finanszírozásának, amelyek megvalósítása makrogazdasági szempontból feltétlenül érdek, ám csoportszinten nem kifizetődő vagy csak túlzott nehézségek, esetleg torzulások árán tehető azzá. Ehhez továbbra is szükség van a költségvetésből vagy egyéb központi forrásokból nyújtott támogatások rendszerére, és annak kombinálására a vállalkozói alapon történő finanszírozással. A lehetséges megoldási módozatok közül például az egyik az, ha az innovációra vállalkozó szervezet előre meghatározott tétellel mellett garanciát kap arra, amennyiben maradéktalanul eleget tesz vállalt tevékenységi kötelezettségének, de az innováció rajta kívül álló okokból az ugyancsak előre meghatározott mértékű nyereséget nem hozza számára, ezt kompenzálják valamilyen központi alapból.

A megvalósítás módjára ésszerű megoldásnak kínálkozik az is, hogy a fejlesztési pénzintézeteknek legyen intézményes lehetőségük arra, hogy megfelelő kritériumokat teljesítő programokhoz mozgósítsanak az innovációk támogatására rendelteteett központi pénzeszközöket is.

Az innováció finanszírozása jó felkészültséget és nagy gyakorlatot igénylő szakterület. A fejlesztési pénzintézeteknek ezt a felkészültséget gyorsan meg kell szerezniök, hogy szakmailag alkalmasak legyenek az innovációfinanszírozásra rendelteteett központi alapok kezelésére.

Osmann Péter

Verseny – de hogyan?*

Gazdasági életünk legtöbb visszás jelenségét arra vezetjük vissza, hogy *nincs* vagy *nem kielégítő mértékű a verseny*. Pozitív értelemben pedig a *versenykényszer* vagy annak javítását tűzzük ki célul a vállalatok számára, illetve ezzel jellemezzük tevékenységük sikerét.

Két kérdést azonban nem tisztáztunk. Mi is az a „verseny", amelytől gazdasági gondjaink nagy részének enyhülését vagy megszűnését reméljük? Hogyan, mitől valósulhatnak meg az anyaira várt versenyfeltételek?

Az emléti közgazdásgtan dolgozhat — és dolgozik is — olyan *absztrakciókkal*, amelyek segítségével az „ideális" versenyhelyzet jól *leírható*. Sok termelőegység, sok vevő, és közülük egyik sincs a többit kizáró hatalmi helyzetben, a piac értékítélete objektív (a piacon dől el, hogy a terméknek mi legyen az ára, szükség van-e a termékre vagy hiány van-e abból.) Továbbá: a kínálat vagy a termelési kapacitások bővítésével, vagy az import révén, a termék iránti kereslet pedig az export bővítésével növelhető.

Az élet azonban gyökeresen más. Nemcsak azért, mert az említett közgazdaságtan ideális versenyfeltételei kb. 200 évvel ezelőtt íródtak le, hanem azért is, mert a legkörszerűbb közgazdasági elmélet is (amely egyébként egészen másként kezeli a verseny értelmét, mint a korábbi elméletek) annyit ér, amennyit abból a *gyakorlatban* meg lehet valósítani.

Mit várhatunk?

A gazdaságpolitikai realitás talaján maradva, először is tisztáznunk kell, hogy mit várhatunk a versenytől?

A verseny egyaljta *gazdasági kényszert* kell, hogy jelentsen. A kényszer, az elemi érdek arra irányuljon, hogy a termelők, a vállalatok a rájuk bízott vagy az általuk igénybe vett termelőeröket *minél nagyobb hozammal hasznosítsák*, és hogy ez a „hasznosítás" kizárólag a felhasználók (fogyasztók) igényeinek, szükségleteinek jobb, minél teljesebb kielégítése révén történhessék meg.

E követelmény — ha nem is mindig nevezzük a versenytől várt gazdasági kényszernek — úgyszólván minden tankönyvben és minden gazdaságpolitikai dokumentumban megjelent. A követelménybői időnként egy s más meg is valósult, de a maga teljességében még ma sem jellemzi gazdasági életünket.

Miért? Talán azért, mert a gazdasági fejlettségünk szintje nem elég magas? Vagy nem tudunk eleget termelni? Talán sok a monopolhelyzetben levő nagyvállalat? Vagy túl nagy szerepe van a hatósági intézkedéseknek (a hatósági áraknak, az importkorlátozásnak, a kontingenseknek stb.)? Mindegyik feltevésben van több-kevesebb igazság, de a versenyt kizáró hatásuk ugyanilyen mértékben cáfolható is.

Nálunk sokkal *kevésbé fejlett országokban is van verseny*. Nagyvállalatok, sőt multinacionális vállalatok kialakulása mindenütt együttjárt a termelőerők fejlődésével. Az árakat máshol is befolyásolják piacon kívüli erőkkel. Importkorlátozások, a protekcionizmus különféle formái a legtöbb országban léteznek, még ott is, ahol ezt külső egyensúlyi problémák nem teszik szükségessé (például: a Közös Piacban vagy Japánban). Miért érzékeljük és értékeljük mégis a piacgazdaságokat úgy, hogy ott van verseny, nálunk pedig kevés területen vagy alig van verseny? A válasz a verseny meghatározásából adódik: a verseny feltétele a gazdasági kényszer, amelynek tartalma, mozgatórugója, hogy a termékeket jól kell tudni értékesíteni. A vevő által elfogadható árakkal, jobb minőséggel *küzdeni* kell a keresletért, a rendelkezésre álló vásárlóerő — a piac — minél nagyobb hányadáért.

A versenyfeltételek megteremtésére van lehetőségünk. A lényeg, hogy jól ismerjük a verseny pozitív mozgatórugóit, és a gazdaságpolitikában és főként az ezt szolgáló irányítási rendszerben *tudatosan alkalmazzuk* azokat.

Mitől lesz verseny?

Gyakran hallunk érveléseket, hogy bizonyos, a versenyt élénkítő intézkedéseket el kell halasztani olyan időszakra, amikor a piaci feltételek már megvalósultak, vagy az importot legalább kis mértékben liberalizálni lehet, vagy már lesz elegendő belső kínálat stb. Az egész árpolitikánkat a „versenyár" koncepcióra alapozzuk, tehát arra, hogy majd bekövetkezik az a helyzet, amelyben a „piac", a kínálat és a kereslet szabad alakulása korlátozná teszi az árakat. A versenyfeltételek azonban nem következnek be „maguktól", azokat *meg kell teremtenünk*. A kérdés, hogyan?

Az első lépés *a gazdasági kényszer megteremtése*. Mivel mindenütt a világon — és nálunk különösen — *a fogyasztók, a felhasználók* képviselik a gyengébb felet, számuk nagy, nem szervezetlek, másokat kizáró gazdasági hatalommal tehát nem rendelkeznek, őket kell védeni, a nagyobb gazdasági hatalommal rendelkező termelőkkel szemben.

Más szóval: a gazdasági kényszert *a termelőkkel* (és az elosztó szervezetekkel) *szemben* kell alkalmazni. Hangsúlyozom: gazdasági kényszerre van szükség, nem egyszerűen bármilyen „kényszerre" (például: tervutasításra vagy ellátási felelősségre), és nem is csak partnalan „piaci" mozgásterekre.

A gazdasági kényszer egyben gazdasági *érdeket* is kell, hogy jelentsen a termelők (és a forgalmazók) számára. Hogyan kényszeríthető tehát a termelő gazdasági (verseny-) eszközökkel, az érdekeltség megteremtésével arra, hogy egyre jobban kielégítse a keresletet?

Az árak szerepe

A gazdasági kényszer és érdekeltség megteremtését *az árakkal* kell kezdeni. A vállalatok árképzési mozgásterét egyelőre szigorúan be kell határolni. Ezért jó megoldásnak tűnik az a már elfogadott elv, különösen, ha komolyan is veszik, hogy a termelői árak *felső* határa az *importár* legyen. Az importár objektív mérce, amelyet egyoldalú vállalati elhatározásból akkor se lehessen túllépni, ha történetesen az adott termékből nincs is import. E korlát megakadályozhatja az olyan egyoldalú áremeléseket, amelyek mögött nincs valós minőség- vagy szolgáltatásjavulás. A termelői árak felső korlátja *hatósági ár* is lehet. A hatósági ár és az importár nem mond ellent egymásnak, hiszen a legszigorúbb „importár"-korlát jelenleg az energia tekintetében érvényesül, az energiaár pedig egyben hatósági ár is.

Később — ha a többi, a továbbiakban említett feltételek is megvalósulnak — az árak amúgy is beleütköznek a kereslet korlátokba, és akkor központi megkötésekre már valóban nem lesz szükség.

Az árak „szabad"-árrá való nyilvánítása a jelenlegi körülmények között azonban csökkenti, és nem erősíti a versenytől várt gazdasági kényszert. A „szabad"-árak nálunk egyelőre áremelkedést váltanak ki. Ez vásárlóerő-átcsoportosítást, és végül vásárlóerő-növelést is szükségessé tesz, ami bővíti a keresletet. Ezért a felhasználó végül is emelt árakon is képes és hajlandó megvásárolni ugyanazt a reáltelejsítményt.

Ha viszont az árkorlát szigorú, akkor a termelő puszta áremeléssel nem tehet szert a teljesítményét meghaladó árbevételre. Az árakon keresztül gyakorolt gazdasági kényszer tehát feltétele és nem következménye a versenynek. Ezért nem riadnék vissza egy olyan, ma talán kevésbé népszerű javaslattól, hogy az áraknak a jelenleginél nagyobb részét ellenőrizzük „központilag", mégpedig úgy, hogy *kötelezzük a vállalatokat*, hogy az importárkorlát figyelembevételénél — részletes katalógusban — legalább egyéves időtartamra tegyék közzé (a felhasználók és a versenytársak részére hozzáférhetővé) termékeik árait, szállítási feltételeit, az engedményeket és a felárakat. A központi árellenőrzés ez esetben a katalógus felülvizsgálatára korlátozódhat, illetve arra, hogy a szállítási szerződésekben foglalt ár- és szállítási feltételek megfelelnek-e a katalógusban meghirdetetteknek.

A fenti értelemben vett *„központi" ármegállapítást* reális tények indokolják. Senki sem vonja kétségbe, hogy például Svájcban jól működik a gazdasági verseny. Mégis, a svájci élelmiszer- és kisiparcikk-forgalom több mint 30 százalékát (ami bőszan meghaladja a mi hasonló cikktartalmú kiskereskedelmi forgalmunkat) lebonyolító „Migros" vállalat minden cikk árát *központilag és egész hálózatára egységesen állapítja meg*, mégpedig a cikkek túlnyomó többségére több évre változtatanul. A cég piacrészesedése olyan nagy, hogy ezzel befolyásolja az egész svájci fogyasztói árszintet és a fogyasztói árarányokat. Ezt a gyakorlatot mi is folytathatjuk, egyelőre némi kiegészítéssel: az állami és szövetkezeti szektor által központilag megállapított (és közzétett) árakat a saját hálózat üzleteiben, sem a magánkereskedelemben nem szabad túllépni. (Ilyen feltételek között például meg lehetne szüntetni a magán- és szerződéses üzletek áruellátásának azt a módját, hogy azok egy tételben az állami boltokban megvásárolják a keresett cikkeket, amelyek ezáltal még keresettebbekké válnak, és azokat a magánkereskedelem a „piac szabályai" értelmében még drágábban árusíthatják.)

A versenyhelyzet igen lényeges feltétele, hogy *a kereslet a maga összességében jól és szigorúan szabályozott legyen*. Pontosabban, ne legyen az összes vásárlóerő több, mint az áruk és szolgáltatások globális kínálata. Ennek a feltételnek a tervgazdaság eszköztárával nagyon jól meg tudunk felelni, ha a keresletet a felismert szükségszerűség alapján ugyancsak gazdaságilag szabályozzuk. A versenyhelyzetet a mi körülményeink között nem az akadályozza, hogy globálisan vagy egyes részleteiben (bérek, beruházások) nem tudtuk korlátozni a keresletet, hanem sokkal inkább az, hogy *a kínálatot nem tudjuk mobilizálni*, azaz olyan szintre emelni, amelyet egyébként a termelőerők lehetővé tennének (alacsony a kapacitáskihasználás, nem kielégítő a munkaterhelékenység, visszonylag magas a fajlagos anyagfelhasználás stb.).

Ha az árakat és a keresletet be tudjuk határolni, akkor a versenyhelyzet kialakulásának feltétele is megvan. Fennmarad azonban egy lényeges kérdés: *hogy lehet a kínálatot* (a termelést, a forgalmazást) — ismeretes a keresletnek megfelelő összetételben — bővíteni, *javítani és gazdaságosabbá tenni*? Ehhez további feltételeket kell megteremteni. Ha az árakat teljesítményjavítás nélkül nem lehet emelni, akkor a termelőket és a forgalmazókat egyaránt az adók levonása utáni *nyereség tömegében* — mégpedig nem évenként növekvő mértékben —, hanem hosszabb időszakra, összességében kell érdekelté tenni. (Ezt az elvet többször meghirdettük, de a gyakorlatban soha nem alkalmaztuk.) E nyereségkövetelmény is igen szigorú gazdasági kényszer, de pozitív formában, mint érdekeltség kell, hogy jelentkezzék. Az eszközök ismertek: előre meghirdetett, hosszabb időn át érvényes adózási szabályok és mértékek, a központi közvetlen támogatások minimumra csökkentése, és az adózott nyereség feletti vállalati rendelkezési jog biztosítása.

Kínálatgerjesztés

A versenyfeltételeket a *tőkeellátással* is biztosítani kell. A termelési eszközök társadalmi tulajdonának megőrzése és gyarapítása elvben nagyobb erkölcsi (és ennek folytán nagyobb gazdasági) kényszert kell, hogy jelentsen, mint a tőkés magántulajdonú. Ami *hiányzik*, az a társadalmi tulajdont kezelő, az azzal való gazdálkodást számon kérő funkció, e szerepet betöltő intézményi rendszer. A gazdasági kényszert az jelenti-heti, ha a vállalatok kötelességévé és érdekévé tesszük, hogy a társadalmi tulajdon általuk kezelt részének értékét megőrizzék, mégpedig oly módon, hogy annak reálhozamát hosszabb távon is megőrzik vagy fokozzák. Ezt pedig a nyereség növelésével vagy az általuk kezelt tőke egy részének felszabadításával, értékesítésével tehetik meg. A társadalmi tulajdon kezelésének funkciójához tartozik természetesen az is, hogy a képződő tőkét *mobilizálni* (működő tőkeként befektetni) is lehessen, ha erről nagyobb hozam várható, mint azon a helyen, ahol a tőkesítéről jövedelem keletkezett.

A versenyfeltételeket *önmagukban* nem javítja — a mi körülményeink között — az, ha a nagyvállalatokat adminisztratív eszközökkel felszabdaljuk. Kialakulásuk körülményei ismertek, fennmaradásukat pedig ugyancsak a gazdasági kényszer érvényesítése fogja pozitív vagy negatív módon minősíteni.

A jelenleg hiányzó kis- és középvállalatok létrejötte a tőkearamlás lehetőségétől függ. Ha a nagyvállalatoknak gazdasági érdekében áll majd — például adózási kedvezmények révén vagy a tőkehozam növelése érdekében —, hogy az általuk kezelt tőke egy részét „önállósítsák" vagy értékesítsék, és ha a társadalmi tulajdont kezelő intézmény számára a kis- és középvállalatok létrehozása eredményesnek és szükségesnek tűnik, akkor az induláshoz szükséges tőke biztosítható, és ilyen vállalatok meg is fognak alakulni.

A kis- és középvállalatok nagyobb száma elsősorban a kínálat bővítésével, javításával segítheti elő a versenyhelyzetet. Az eredményesen működők jó példája pedig újabb vállalkozások gerjesztője lehet.

Végül is — paradox módon — *az állami beavatkozások* legkülönbözőbb módozataira lehet szükség annak érdekében, hogy a kínálatgerjesztő gazdasági verseny fellendüljön. A lényeg azonban az, hogy — e beavatkozások az objektív gazdasági törvényszerűségek érvényesülését segítsék elő, és ne azokkal ellentétes magatartásokra késztessék a termelőket.

A versenyhelyzet tehát nem elsősorban a külső körülményektől függ, azt *meg lehet teremteni* és a versenyhelyzetben meg kell tanulnunk gazdálkodni.

Dr. Zala Júlia

* Vitacikk

Az anyagi

érdek szükségképp felértékelődött, már-már kizárólagossá vált az érdekeltség rendszerében. Nincs ebben semmi meglepő olyan infláció hatások közepette, amikor a nominálbérek átlagos emelkedése elmarad az áruk tervezett emelkedése mögött, amikor tehát a csökkenő reálbér kérlelhetetlenül az anyagi érdeket állítja a figyelem középpontjába. Ám mégsem, a körülmények ilyen változása közepette sem felesleges emlékeztetni az érdekeltség más tényezőire.

Itt van például a személyes érdekeltség látszólag legáltalánosabb és elmosódó körvonalú eleme: a kötődés a munkahelyhez, illetve az üzem, a munkahely presztízse, vonzása. Érdemes mindjárt hozzátenni: az üzemszociológia, a munkalélektan világszerte kutatja — és eredményesen fejleszti — a dolgozó és a munkahely kapcsolatát. Óriási erőfeszítéseket tesznek e kapcsolat erősítéséért a kapitalista üzemekben is, és nem eredménytelenül. A japán példa végletesen sajátos; ott a történelmi előzmények emelték patriarchiálisan családiassá az üzem és a munkavállaló viszonyát. Am akad példa arra is: a tőkés üzem munkasai beérik kevesebb bérrel, hogy üzemük versenyképes maradjon a kiélezett korkurrenciaharcban.

Társadalmi rendszerünk természetes előnye lehetne, hogy éljünk a munkahely presztízsének tudatformáló hatásaival —, de jobbára nem élünk ezekkel az előnyökkel. Fontos szembenézni az okokkal, miért hiányzik nálunk az üzem, a munkahely presztízsének szuggesztív érvényesítése.

Az egyik alapvető ok kétségkívül — amit ehelyütt csak érintőlegesen jelezhetünk —: a tulajdonosi tudat hiánya. Közismert, hogy a reform továbbfejlesztések munkálatai közepette nagy figyelem összpontosul arra is, miként lehetne a tulajdonosi jogok valóságos gyakorlását közelebb vinni az üzemhez; hogyan lehetne a társadalmi tulajdon ma még jobbára főhatósági, minisztériumi kezelését a valóságos tulajdonhoz, tehát a társadalomhoz, konkrétabban: az érdekelt üzemi kollektívához közeliteni.

Ez mindenképpen nélkülözhetetlen feltétele az üzemi munkahelyi kötődés erősítésének, de nem egyetlen feltételei. Azt is mondhatnánk: az új, szigorú gazdálkodási körülmények további lehetőségeket kínálnak e kötődés erősítéséhez. Ilyen lehetőség például a munkahely biztonságát úgy értelmezni, mint értéket, presztízsnövelő tényezőt.

S a biztonság különösen értékes — nemcsak országos, de vállalati méretekben is —, ha nemcsak jelenidejű, de távlati értelmet is kaphat. Ha a dolgozók tudhatják, hogy munkahelyük tervezett, stratégiai irányokban fejlődik, hogy tehát van jövője — következésképp: van jövőjük dolgozóinak is.

Ha mindez egyértelműen tisztázott a vállalati közvélemény értékrendjében, akkor könnyebb szembenézni az akadályokkal, nehézségekkel is. Akkor ugyanis átlátható: ki miért vállalja ezeket a nehézségeket.

VILÁGKERESKEDELEM I.

Piacszervezet, szervezeti hatalom

A világkereskedelem korábbiakhoz képest lassúbb bővülése és a legtöbb országban erősödő exportbővítő törekvések nyomán a hetvenes-nyolcvanas években eleződött az értékesítési verseny a nemzetközi piacokon. Ennek következtében nem tekinthető véletlennek a külső piaci értékesítés, az értékesítéssel összefüggő tevékenységek, szolgáltatások felértékelődése (reklám, szerviz, raktározás stb.). A hetvenes években a realizált nyereség mind nagyobb hányadát fordították az átfogó értelemben vett értékesítési szféra fejlesztésére, s a piacszervezet működésének hatásfoka mind nagyobb szerepet játszik a relatív piaci pozíciók alakulásában.

A „kis" országok tapasztalatai

A világpiaci értékesítéssel kapcsolatos tevékenységek felértékelődése különösen érzékenyen érintette a nemzetközi munkamegosztásra nagy mértékben rátalált, s nagy országokhoz képest *korlátozott erőforrásokkal, piacszervezettel, pénzügyi háttérrel* rendelkező nyugat-európai kis országok gazdaságát. A kis tőkés országok vállalatainak többsége ugyanis nemzetközi összehasonlításban kis egységeknek számít. Kisebb tőkeerejük miatt egyszerre általában kevés piacon lehetnek jelen, s mind nehezebben tartanak lépést az értékesítési szervezet kiépítésének és fenntartásának növekvő költségigényével.

Nem kis mértékben a szervezeti hatalom korlátaival függ össze, hogy kivitelük árszínvonalát azok a kis országok tudták a nagy nemzetgazdaságokhoz hasonló mértékben emelni, amelyekben számottevő a nemzeti- vagy a betelepült transznacionális vállalatok tevékenységéhez kapcsolódik, míg Ausztriában ahhoz, hogy az ország külkereskedelmi forgalmának tekintélyes hányadát betelepült külföldi vállalatok, svájci, amerikai és nyugatnémet kereskedőházak bonyolítják le. Ausztria esetében ez csak kisebb mértékben céltudatos választás eredménye. Elsősorban arra vezethető vissza, hogy az osztrák termelővállalatok — a kis és közepes méretű vállalatok túlsúlyával kapcsolatos viszonylagos tőkehiány miatt — nem építhették ki saját értékesítési hálózatukat.

Az értékesítési szervezet a szervezeti alkuerő, szervezeti hatalom felértékelődését más oldalról mutatja *Svédország* példája. A nagyvállalatok által ellenőrzött piacszervezetbe való bekapcsolódás, az export koncentrálása a számottevő alkuerővel rendelkező nagyvállalatokra átmenetileg lehetővé tette a lassú szervezeti modernizálással összefüggő veszteségek csökkentését, a világgazdasági pozíciók romlásának lassítását.

Losoncz Miklós

Kapcsolat a multikkal

A szervezeti alkuerő, értékesítési szervezet és az exportegységárak árdinamika összefüggéseit érzékelteti, hogy Spanyolország alacsonyabb exportegységárai és szerényebb árdinamikája nem elhanyagolható mértékben vezethető vissza a fejletlen értékesítési, külpiaci szervezetre. Egy felmérés szerint a 200 legnagyobb spanyol vállalat 31 százalékának van csak saját kereskedelmi hálózata, 56 százalékának semmilyen értékesítési-kereskedelmi hálózata nincs. Az ilyen hálózattal nem rendelkező vállalatok egyötöde kívánja külső piaci hálózatát kiépíteni, kétharmada nem is tervezi. Vevőszolgálata is a saját kereskedelmi hálózattal nem rendelkező vállalatok mindössze 17 százalékának van.

Svájc és *Ausztria* esetében a termelésben, a műszaki fejlesztésben végrehajtott szerkezetváltás eredményeit a világpiacon a jelek szerint a *nagyvállalatok* ismerték el, változtatták tényleges árelőnyökké. Svájcban ez a hazai transznacionális vállalatok tevékenységéhez kapcsolódik, míg Ausztriában ahhoz, hogy az ország külkereskedelmi forgalmának tekintélyes hányadát betelepült külföldi vállalatok, svájci, amerikai és nyugatnémet kereskedőházak bonyolítják le. Ausztria esetében ez csak kisebb mértékben céltudatos választás eredménye. Elsősorban arra vezethető vissza, hogy az osztrák termelővállalatok — a kis és közepes méretű vállalatok túlsúlyával kapcsolatos viszonylagos tőkehiány miatt — nem építhették ki saját értékesítési hálózatukat.

Az értékesítési szervezet a szervezeti alkuerő, szervezeti hatalom felértékelődését más oldalról mutatja *Svédország* példája. A nagyvállalatok által ellenőrzött piacszervezetbe való bekapcsolódás, az export koncentrálása a számottevő alkuerővel rendelkező nagyvállalatokra átmenetileg lehetővé tette a lassú szervezeti modernizálással összefüggő veszteségek csökkentését, a világgazdasági pozíciók romlásának lassítását.

Losoncz Miklós

Koncentrált kereskedelem

A szervezeti alkuerő, szervezeti hatalom az elmúlt évtizedben elsősorban a nagy országok világgazdasági alkalmazkodásában játszott fontos szerepet. A tőkés világ 100 legnagyobb iparvállalata közül például 48 amerikai, s ezekre jut a 100 vezető vállalat üzleti forgalmának ugyancsak 48 százaléka. Az amerikai vállalatok által külföldön végrehajtott beruházások könyv szerinti értéke az 1950. évi 118 milliárd dollárról 1980 végére 213 milliárd dollárra nőtt. A nagyvállalatok egyszersmind az USA legnagyobb áruexportőrei is: az amerikai kivitel egynegyede az első 50 vállalatra jut, a teljes külkereskedelmi forgalom 80 százalékát 200 nagyvállalat bonyolítja le.

Japán esetében a szervezeti hatalom jelentőségét érzékelteti, hogy a mintegy 6000 kereskedőház közül a legnagyobb 10-re jut az export 50 százaléka és az import 60 százaléka. A vezető kereskedőházak (Mitsubishi, Shoji, Mitsui Bussan, Marubeni, C. Itoh) világméretű értékesítési-szolgáltatói hálózattal rendelkeznek, amely szolgáltatások a kutatás-fejlesztésből az export-import finanszírozáson, szállításon át az információszerzésig terjednek. (A Mitsui Bussan kommunikációs hálózata például 350 000 kilométer hosszú, kiterjedtebb, mint az USA és Japán külügyminisztériumáé vagy a nagyobb hírügynökségeké.) Ugyancsak nagy a kivitel koncentrációja az NSZK-ban, ahol az 1981. évi export 31 százaléka 25 nagyvállalatra jutott.

Mivel a nemzetközi piacok tekintélyes hányada a nagyvállalatok, nagy szervezetek befolyása, ellenőrzése alatt áll, a nagy szervezetekkel szemben alkupozícióik erősítésére irányuló erőfeszítések, szervezeti súlykérdés nyomán a kis országokban szintén számottevő a *külkereskedelmi forgalom vállalati koncentrációja*. Nem véletlen például, hogy a svéd kivitel 70 százaléka a 100 legnagyobb iparvállalatra jut. Finnországban a mintegy 140 nagyvállalatra jutott a hetvenes évek vegén a kivitel 70 százaléka. Dániában becslések szerint az 53 legnagyobb magánvállalat és a 47 legnagyobb konszern osztozik az export kétharmadán.

Kapcsolat a multikkal

A szervezeti alkuerő, értékesítési szervezet és az exportegységárak árdinamika összefüggéseit érzékelteti, hogy Spanyolország alacsonyabb exportegységárai és szerényebb árdinamikája nem elhanyagolható mértékben vezethető vissza a fejletlen értékesítési, külpiaci szervezetre. Egy felmérés szerint a 200 legnagyobb spanyol vállalat 31 százalékának van csak saját kereskedelmi hálózata, 56 százalékának semmilyen értékesítési-kereskedelmi hálózata nincs. Az ilyen hálózattal nem rendelkező vállalatok egyötöde kívánja külső piaci hálózatát kiépíteni, kétharmada nem is tervezi. Vevőszolgálata is a saját kereskedelmi hálózattal nem rendelkező vállalatok mindössze 17 százalékának van.

Svájc és *Ausztria* esetében a termelésben, a műszaki fejlesztésben végrehajtott szerkezetváltás eredményeit a világpiacon a jelek szerint a *nagyvállalatok* ismerték el, változtatták tényleges árelőnyökké. Svájcban ez a hazai transznacionális vállalatok tevékenységéhez kapcsolódik, míg Ausztriában ahhoz, hogy az ország külkereskedelmi forgalmának tekintélyes hányadát betelepült külföldi vállalatok, svájci, amerikai és nyugatnémet kereskedőházak bonyolítják le. Ausztria esetében ez csak kisebb mértékben céltudatos választás eredménye. Elsősorban arra vezethető vissza, hogy az osztrák termelővállalatok — a kis és közepes méretű vállalatok túlsúlyával kapcsolatos viszonylagos tőkehiány miatt — nem építhették ki saját értékesítési hálózatukat.

Az értékesítési szervezet a szervezeti alkuerő, szervezeti hatalom felértékelődését más oldalról mutatja *Svédország* példája. A nagyvállalatok által ellenőrzött piacszervezetbe való bekapcsolódás, az export koncentrálása a számottevő alkuerővel rendelkező nagyvállalatokra átmenetileg lehetővé tette a lassú szervezeti modernizálással összefüggő veszteségek csökkentését, a világgazdasági pozíciók romlásának lassítását.

Losoncz Miklós

AZ USA GAZDASÁGA

A költségvetési és a monetáris politika ellentmondása

Az Egyesült Államok gazdaságpolitikájának jellemzőiről és következményeiről kérdezte *Barry Bosworth* amerikai közgazdászt, a washingtoni Brookings Intézet tudományos főmunkatársát *dr. Varga György*, a Figyelő főszerkesztő-helyettese. Az amerikai közgazdász Carter elnök egyik gazdasági tanácsadójaként az Árés Bérügyi Tanács igazgatója volt. Részt vett a Budapesten 1983. november 30. és december 3. között rendezett 8. magyar—amerikai közgazdasági kerekasztal-konferencián.

● A jelenlegi amerikai gazdaságpolitikát a monetarista közgazdasági iskola elméleti alapjain álló gyakorlatként jellemzik. Mennyire következetes a gazdaságpolitika ebből a szempontból?

— Távolról sem beszélhetünk következetesen monetarista gazdaságpolitikáról. Ennek köszönhető a költségvetési és a monetáris, azaz a hitel- és kamatpolitika közötti összhanghiány. 1979 óta a monetáris politika fókuszában az infláció megfékezése állt. Ennek érdekében a Federal Reserve, az amerikai központi bank hitelkorlátozó politikát folytat. Ezzel szemben a Reagan-kormány költségvetési politikája 1981 óta az expanzió, a gazdasági élet fellendítésére irányul. Növekvő arányú leminél, Ez az állami kiadások növelésére — elsősorban a hadi kiadások emelésére — és az adópolitikára egyaránt jellemző. *Így a monetáris és a költségvetési politika évek óta konfliktusban van egymással.*

● Ezek szerint a monetarizmus mint gazdaságpolitikai filozófia inkább politikai program, amolyan ideológiai platform, semmint gazdaságpolitikai gyakorlat?

— Igen, ez a helyzet. Ezt egyébként jól bizonyítja az, ami az amerikai pénzpiacon történt. Míg a pénzkínálatot visszaszorították, addig az állami költségvetés növekvő mértékben eladósodott. A kormány 1979-ben még csak 37 milliárd dollár kölcsönt vett fel a tőkepiacon; 1982-ben már 161 milliárdot, és az 1983 második negyedévében felvett állami kölcsön összege éves szinten 264 milliárd dollárt tesz ki. A költségvetési deficit az elmúlt évtizedben átlagosan a bruttó nemzeti termék nem egészen egy százaléka volt. Jelenleg eléri a nemzeti termék 4 százalékát.

E kettős, sőt önmagában ellentmondásos gazdaságpolitika hatására *szükült a magánszektor hitelfelvételi lehetősége*, és 1981 végére soha nem látott magasságra nőttek a kamatlábak. *A magas kamatlábak hatására drámai módon csökkentek a beruházások.* Az Egyesült Államokban hosszú idő óta a gazdasági szféra nettó beruházásai a bruttó társadalmi termék 7 százaléka körül alakult; ám 1982-ben 2,5 százalékra csökkent. A bruttó társadalmi termék átlagos évi növekedése pedig a 0,5 százalékot sem érte el 1979 és 1982 között. A munkanélküliség az 1979. évi 5,8 százalékról 10,7 százalékra nőtt az 1982. év végére. Az ipari kapacitások kihasználása átlagosan 70 százalék alá süllyedt.

● Az önmagában ellentmondásos, a részben monetarista, részben neo-keynesiánus gazdaságpolitikának tehát súlyos következményei voltak. A kép azonban mégsem ennyire egysíkú, legalábbis, ami a műszaki haladást, a strukturális átalakulást vagy az infláció ütemét illeti.

— Jogos a megjegyzése, de meg kell mondanom, hogy a szóban forgó évek gazdaságpolitikájának megítélése is ellentmondásos. Igaz, hogy az inflációt ütemét számottevően sikerült mérsékelni, úgy évi 4-5 százalékra, de ennek a nagyarányú munkanélküliség az ára. Nos, ki tudná megmondani, hogy e két folyamat ellentétes irányú változásának mi az egyenlege?

● Hogyan befolyásolja a vázolt kettős gazdaságpolitikai vonalvezetés az Egyesült Államok külgazdasági kapcsolatait?

— A magas kamatlábak megnövelték a dollár iránti keresletet, és ez felhajtotta a dollár árfolyamát. 1980 és 1983 közepe között a dollár mintegy 45 százalékkal értékelődött fel a vezető ipari országok valutáihoz viszonyítva. Ennek következtében csökkentek az importárak, és ez az infláció mérséklésében is számottevő tényező.

Ugyanakkor a dollár megerősödése hátrányosan befolyásolja a világpiacon versenyző gazdasági ágazatainak pozícióját. Kereskedelmi mérlegünk — 1972. évi dollárban lefejezve — az 1980. évi 50 milliárd aktívummal szemben 1982. negyedik negyedévében 12 milliárd dolláros deficitbe váltott át. A változás mértéke a bruttó társadalmi termék 2,5 százaléka.

● Igaz, hogy a túlértékelt dollár hatására az import versenyképessége automatikusan javul, s ez kiszorítja a hazai ipar egy részét saját piacáról és exportpiacairól is. Ugyanakkor ez arra is ösztönzi az amerikai vállalkozókat, hogy „olcsó" valutájú országokba működő tőkeberuházásokat eszközöljenek; export helyett munkahelyeket exportáljanak. A jelenlegi gazdaságpolitikának tehát alighanem hosszú távon is érezhető struktúraátrendező hatása is van.

— Egyetértek önnel. Röviden úgy jellemezhetnénk a helyzetet, hogy az amerikai *feldolgozó ipar* s azon belül is mindenekelőtt a hagyományos vagy a nem kifejezetten élenjáró technikát képviselő iparágak *szerepe csökken.* Ilyen értelemben hosszú távon az Államok egyre kevésbé lesz „ipari" ország. A teljes ipari termelés volumene 1982 végén az 1977. évi színvonalon állt, a feldolgozó ipar termelése ettől a színvonaltól is elmaradt. Ugyanakkor az Egyesült Államok gyors ütemben válik *a világ pénz- és bankközpontjává*, annak teljes infrastruktúrájával együtt. Ez jelentős szerkezeti változás. Megjegyzem, hogy míg gép- és berendezésmérlegünk passzív, addig a pénz- és hitelpiaci tranzakciók mérlege aktív…

Nyugat-Európa számítógépgyártói és adattovábbítással foglalkozó cégei megkísérlik valamelyest visszaszorítani az IBM európai tevékenységét. Nem arról van szó, hogy a Siemens, az ICL, az Olivetti, valamint a CII és a Bull el akarnák hódítani a nyugat-európai piacot a tengerentúli cégtől (erre belátható időn belül semmi reményük nincs), hanem arról, hogy a korábbinál nagyobb szerepre szeretnének szert tenni az iparágban.

A Fortune 500-as listáján a *nyolcadik* helyen álló IBM 1982-ben 44 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le, s részesedése a világ komputeriparában megközelíti a 80 százalékot. Nyugat-Európában 16 gyára működik mintegy 100 ezer alkalmazottal, s a kontinensen egy év alatt 10 milliárd dolláros forgalmat bonyolít le. (Összehasonlításul: a Siemens eladásai 1,2, az Olivetti pedig 1,3 milliárd dollárra rúgnak évente.)

A sokrétű tevékenységet folytató IBM pozícióit Európában — akárcsak a világ többi részén — megingathatatlannak tűnnek, s ez elsősorban az állandóan *megújuló gyártmánystruktúrának és a piaci munkának köszönhető.* A nyugat-európai versenytársak tulajdonképpen nem számítanak igazi konkurrenciának, tevékenységük az amerikai vállalatbirodalom szemében kiegészítő jellegűnek tűnik. Az utóbbi hónapokban azonban felerősödtek a Közös Piac tagországaiban azok a hangok, amelyek az *összefogást*, a közös fellépést követelik. Az iparág nyugat-európai cégei világosan látják, hogy — egyes esetektől eltekintve — a számítógépek területén nem kelhetnek eredményesen versenyre az IMB-mel, az adattovábbítás szabványosítása révén azonban törhetnek némi borsot az óriáscég orra alá. S ez egyben azt is jelenti, hogy számukra esetleg nagyobb szeletet sikerül lehasítani az adott piaci „tortából".

Nyugat-Európában egyébként érezhető irányzattá vált a megoldás keresése az amerikai és a japán fölény csökkentésére a *mikroelektronikában.* Az eddigi kísérletek azonban elvetéltek; a Philipsnek például nem sikerült egységbe tömöríteni a közös piaci képmagnógyártókat a japán videoiparok csökkentésére. De vannak *kedvező* jelek is. Brüsszel nemrégiben fogadta el a több évre szóló ESPRIT-programot, amely a nyugat-európai információs technológia kutatásának stratégiai programja. A nagyszabású terv célja az, hogy ledolgozza a Tizek elmaradását az

Közös szabvány az elektronikában?

USA és Japán mögött az informatikában. (A statisztikák tanúsága szerint a Közös Piac és az Egyesült Államok közötti információs-technológiai kereskedelemben nyugat-európai oldalon 5 milliárd dolláros hiány halmozódott fel 1981-ben, egy évvel később a deficit már 10 milliárd dollár volt.) Az 1,2 milliárd dolláros program a számítógépes szoftvergyártást, az adatfeldolgozást és a mikroelektronikát hivatott fellendíteni. A központi pénzeszközök mellett a program sikeres végrehajtásához természetesen szükség van az érdekelt cégek anyagi hozzájárulására.

Visszatérve a tervezett nyugat-európai támadásra: a közös piaci gyártók arra törekszenek, hogy *szabványosítják* az elektronikus információs rendszerek új generációját. A különböző rendszerek közötti kapcsolatteremtés jelenleg nem szabványosított, s ezt a piacot is gyakorlatilag az IBM egyeduralma jellemzi. Amennyiben sikerül szabványosítani a terminálok és a különböző számítógépek, információs rendszerek közötti kapcsolatot, bekapcsolódást, a nyugat-európai cégek az eddiginél jobb feltételek közepette szállíthatnának versenybe.

Arról van szó, hogy az ő gépeik, információs rendszereik is „IBM-képesek" lehetnek. Ehhez persze az is szükséges, hogy az amerikai cég is elfogadja a szabványt. A jelek szerint a nyugat-európai gyártók hajlandók a közös szabvány elfogadására, s amennyiben az IBM ezt megtagadja, csak *közös piaci méretekben* jön létre az új rendszer.

A nyugat-európai elektronikai, adattovábbítási és távközlési ágazat tehát nem a hárdver területén támadja közvetlenül az IBM-et, hanem a szabványosítás igényének hangoztatásával igyekszik a piac egy kis részének átadására kényszeríteni a konszernt. Kérdés persze, miként száll majd a ringbe a biztos trónon ülő IBM. Az Olivetti egyik vezetőjének véleménye szerint „a mai IBM különbözik a korábbitól. A cég ma senkit nem tűr meg esernyője alatt, s csak a legügyesebb, legszemfülesebb vállalatnak lehet némi esélye a versenyben való túlélésre".

Kétségtelen, hogy az IBM agresszív piacpolitikát folytat: mindig akkor lepi meg valami újdonsággal a világot, amikor szóbajöhető versenytársai kissé nagyobb biztonságot éreznek. Így volt ez legutóbb is a *személyi számítógépek* esetében. Az IBM egy ideig türte és hagyta az Apple, az Osborne és a többiek piaci sikereit a személyi számítógépek területén. Mielőtt azonban ezek a cégek számára veszélyes méretű részesedésre tettek volna szert a piacon, gyorsan útjára bocsátott saját személyi számítógépét, s ezzel egycsapásra megváltozott a piaci helyzet. Az IBM a legkisebb piaci szegmensen sem tűri el az „idegenek" sikerét, eredményességét.

Kontinensünk nyugati felén rámutatnak arra, hogy korai még a „hurrá-hangulat". Egyrészről nem ismeretes, mit kezd majd az IBM az odadobott keszityűvel, másrészről viszont a közös szabvány nyugat-európai elfogadása nem jelenti egyúttal annak bevezetését is. (Nagy-Britanniában például több mint három év telt el a British Telecom-féle teletext-rendszer szabványának elfogadása óta, s a szigetországban még mindig nem működik az elképzelések szerint ez az információs szisztéma.) S az sem hagyható figyelmen kívül, hogy az IBM továbbra is folyamatosan adja el saját adatfeldolgozási, -átviteli rendszereit a Közös Piac országaiba.

A közös szabvány alkalmazása, bevezetése körül várható huzavona éppen *elégséges időt* biztosíthat az IBM-nek a támadás kivédésére, vagy leszerelésére, hiszen stratégiájának szerves része az azonnali lecsapás a versenytársak gyenge pontjaira. Mindezek ellenére a kétes kimenetelű nyugat-európai kihívást a résztvevők pozitívan értékelik, mert legalább történt valami; felmerült az *együttműködés* gondolata az óceán innenső oldalán. De a sokismeretlenes egyenletből nem hagyható ki a japán számítógépipar sem, amely egyre több sikert ért el az IBM vadászterületein, így Nyugat-Európában is. Sokan már egy nyugat-európai-japán szövetséget emlegetnek az IBM ellen, ez azonban azért sem valószínű, mert az ázsiai szigetország számítógépipara lehet hosszabb távon az egyetlen igazi versenytársa az amerikai vállalatnak.

G. — Sz.

Részvényes alkalmazottak

Valamikor a Veba (Vereinigte Elektrizitäts — und Bergwerke AG) teljes egészében állami tulajdonban levő holding volt. A hatvanas évek első felében az akkori reprivatizálási kampány során néhány állami tulajdonú vállalatot vegyes tulajdonú vállalkozássá alakítottak át és ezek között volt a Veba is. 1965-ben az állami tulajdon részaránya 44 százalék lett. Most — csaknem 13 évi szünet után — ismét napirendre került, hogy alakítsák részben magánvállalkozássá a szövetségi érdekeltségű vállalatokat.

Az állam érdekeltsége néhány szövetségi konszernnél (százalék)

Salzgitter AG	**100,0**
Vereinigte Industrieunternehmungen AG	**83,5**
Saarbergwerke AG	**74,0**
Industrieverwaltungs GmbH	**100,0**
Veba AG	**43,7**
Volkswagen AG	**20,0**

Első ízben 1959-ben került sor az úgynevezett *„népi részvények"* kibocsátására. Ekkor a Preussag tőkéjét növelték a részvénykibocsátással majd 1961-ben ezt az akciót követték a Volkswagen részvények. A VW akkori 600 millió márkás tőkéjének 60 százalékát adták át ily módon a magánszektornak. Csaknem másfél millió személy jegyzett ekkor egy-egy VW részvényt. A 100 márkás névértékű részvényt 280 márkáért lehetett jegyezni, s ez hamarosan nagyon jó üzletnek bizonyult: a részvények árfolyama rövid időn belül 1100 százalékra nőtt. A valamikor másfélmilliós részvényes táborból már csak 550-600 ezer maradt.

A „népi részvények" kibocsátását ugyanis kezdettől erős spekuláció vette körül. A kormánynak azt a rendelkezését, hogy csak bizonyos jövedelmi határ alatt kereső állampolgárok jegyezhettek ezekből a részvényekből, könnyedén meg lehetett kerülni azzal, hogy „hintermannok" igényjogosultak, ezreit beszélték rá — felárak ígéretével — a részvények jegyzésére.

1965-ben következett a sorban a Veba részleges privatizálása. A VW részvények emlékezetes, látványos emelkedése sokak szemében tette vonzóvá az állami részvények jegyzését: csaknem 3 millió állampolgár jelentkezett a Veba részvények jegyzésére.

A Veba újbóli reprivatizálására vonatkozó mostani elgondolások szerint az *állam részesedését* a konszern tőkéjéből (1685 milliárd márka) 30 százalékra kellene leszállítani. A szövetségi kormány 218 millió márkának megfelelő tőkerészt kíván átáramoltatni a magánszektorba, oly módon, hogy mindenekelőtt a Veba munkavállalóinak kínálják föl a részvények jegyzését.

Egy Veba részvény árfolyama jelenleg 166 márka, a pénzügyminisztérium mintegy 765 millió márka bevételre számíthat a részvények eladásából. A szkeptikusabbak azonban arra számítanak, hogy az állam által eladott részvények számottevő része hamarosan ismét megjelenik a tőzsdén. A Veba részvények kínálatának növekedésére számítva tehát a részvényárfolyamok süllyedését jósolják. A fejlemények eddig az e véleményt hangoztatókat igazolták. Miután a szövetségi kormány bejelentette a Veba további részleges reprivatizálását, a részvényárfolyamok azonnal 7 márkával alacsonyabbak lettek.

A kormány úgy kívánja elejét venni a további árfolyamcsökkenésnek, hogy 6 évre meg kívánja tiltani a most piacra hozott részvények további eladását annak érdekében, hogy a múltban tapasztalt spekulációs lehetőségeket a minimálisra szorítsák.

F. K.

JUGOSZLÁVIA

NÖVEKVŐ KERESKEDELEM A KGST-ORSZÁGOKKAL

A jugoszláv szövetségi gazdasági kamara legutóbbi üléséről kiadott közlemény szerint a KGST-országokkal lebonyolított kereskedelmi forgalom 1984-ben előreláthatóan eléri a 11,24 milliárd dollárt, *1 milliárddal többet* a várható idei összegnél, s a tervezett import és export összességében kiegyensúlyozott lesz. A behozatal mintegy 70 százalékát nyersanyagok és félkész termékek teszik ki, míg a kivitel mintegy kétharmada gépekből, berendezésekből, nyersanyagokból és félkész termékekből tevődik össze. A KGST-országok közül Jugoszlávia legfontosabb kereskedelmi partnerei a Szovjetunió, Csehszlovákia, az NDK és Magyarország, míg jövőre — a tervek szerint — a leggyorsabb ütemben a Bulgáriával és Romániával folytatott kereskedelem bővül.

SVÁJC

KEDVEZŐ KILÁTÁSOK

A Schweizerische Bankgesellschaft legutóbb közzétett prognózisa szerint 1984-ben Svájcban — reálértéken számítva *1,5 százalékos* gazdasági növekedés várható. Ennek elérésében elsősorban arra számítanak, hogy az egyes ipari országokban — főleg az Egyesült Államokban és Kanadában — tapasztalható gazdasági megélénkülés kedvezően hat majd ki az *exportra* termelő iparágakra. Közülük elsősorban a vegyiparban és a textilipar egyes szektoraiban számítanak javuló eredményekre, míg a gépiparban, ahol szeptember végén a rendelésállomány átlagosan 5,7 havi termelésnek felelt meg — óvnak az indokolatlan optimizmustól.

Az ipar egészét tekintve az előrejelzés 1984-re a termelés növekedését valószínűsíti, s ugyanez vonatkozik — két évi visszaesés után — az építőiparra is. A prognózis szerint a kereskedelmi mérleg deficitje — növekvő import és export mellett — 1984-re is az 1981-ra várható 8 milliárd frank körül marad, s nem várható lényeges változás a fizetési mérleg aktívumában sem, amely — a tőkemozgásokat nem számítva — 4-5 milliárd frank között valószínűsíthető.

NAGY-BRITANNIA

ELŐREJELZÉS 1984-RE

A brit közgazdasági társaság által végzett felmérés során a megkérdezettek több mint fele szerint a GDB 1984. évi növekedése nem haladja meg az idei szint 2 százalékát, míg 42 százalékuk szerint a növekedés 2 és 3 százalék között fog mozogni. Ezzel szemben a kormány jövőre legalább 3 százalékos gazdasági növekedésre számít, továbbá arra, hogy az infláció nem haladja meg a 4,5 százalékot. A felmérés során beérkezett válaszok kétharmada azonban 6 és 9 százalék közötti inflációs határt tart valószínűnek.

ARGENTÍNA

LÉPÉSEK AZ INFLÁCIÓ MEGFÉKEZÉSÉRE

A közelmúltban hivatalba lépett új argentin kormány egy sor intézkedést jelentett be, amelyek célja, hogy visszaszorítsa az elmúlt tizenkét hónapban *400 százalék* fölé emelkedett inflációt. A kormány mindenek előtt árbefagyasztást rendelt el az alapvető élelmiszerek (kenyér, tej, étolaj, cukor, liszt és tésztafélék), valamint a tisztítószerek, cement, gyógyszerek és háztartási készülékek vonatkozásában. Egyidejűleg elrendelték, hogy azok a vállalatok, amelyek június vége óta több mint 100 százalékkal növelték termékeik árát, további intézkedésig nem emelhetik nagykereskedelmi áraikat. Ugyanakkor a nagykereskedők nyereséghányadát 20 százalékban, a kiskereskedőkét pedig 33 százalékban maximálták.

EGK

SZÉNPROGNÓZIS

A jelek szerint nem várható javulás az EGK-országok szénbányászatának régóta tartó válságában, sőt a vezető szántermelő országokban további bányák *bezárását* vették tervbe. A nehézségek egyik fő oka, hogy a magas termelési költségek rontják a szén versenyképességét más energiahordozókhoz és a közösségen kívülről származó importszénhez viszonyítva. Az elmúlt tíz évben például az EGK-országokban összesen több mint 10 milliárd écu-t (1 ecu jelenleg 0,87 dollár) ruháztak szénbányászati beruházásokra, a termelékenység azonban csak öt százalékkal nőtt.

Ugyanakkor — s ez az EGK ismert költségvetési problémái miatt további súlyos probléma — nagy terheket jelentenek az állami szubvenciók. Nagy-Britannia például minden egyes tonna szén kitermeléséhez 5,7 écu, az NSZK pedig 8 écu állami támogatást nyújt, de ez az összeg Franciaországban 1982-ben 11, Belgiumban pedig 20 écu-t tett ki.

Ezen túlmenően a legújabb prognózisok szerint, a korábbi előrejelzésekhez viszonyítva kisebb lesz a szénfelhasználás az ezredfordulóra az EGK területén. Amíg 1980-ban még 580, 1982-ben 500 millió tonna felhasználást tartottak valószínűnek 2000-re, a legújabb becslés már csak 415 millió tonnát, növekvő import mellett.

ÁBMH-VIZSGÁLAT

A munkaerőhiány és az export

Az export növelésének akadályai között egyre gyakrabban *hivatkoznak a munkaerőhiányra.* A következőkben az ÁBMH által kezdeményezett (40 vállalatnál végzett) vizsgálat tapasztalatait összegezzük arról, hogy van-e és ha igen, akkor milyen mértékű a kivitelt korlátozó létszámhiány?

A vizsgálat az ipari vállalatokra koncentrált, mert az aszályos év következtében a gazdasági egyensúly megteremtésében az iparra különösen jelentős feladat hárul, ugyanakkor e népgazdasági ágban évek óta a létszámcsökkenés miatt kongatják leginkább a vészharangokat.

Való igaz: a vállalatoknál csökken a fizikai dolgozók száma, ám exportjuk volumene és a termeléshez viszonyított aránya magas (átlagosan 19,5 százalék), illetve növekvő arányú. Az 1982. évi adatok alapján e vállalatok bonyolították le az összes ipari export 32 százalékát, az 1983-as tervadatok szerint ez az arány 38 százalékra nő. Devizakitermelési mutatóik az átlagosnál kedvezőbbek.

Óránként 150 forintért

A vállalatok szerint a munkaerőhiányt a mobilitási veszteség, illetve a munkaigényesebb termékszerkezet okozza. Gyakori a munkacsúcsokból adódó időszakos hiány, amely a megrendelések, a kooperációs kapcsolatok, s az importanyag-beszerzés hullámzásaihoz kapcsolható.

A kilépések okait vizsgálva — bár a valódi okok gyakran rejtve maradnak — legtöbben a kedvezőtlen munkakörülményekre, az alacsony keresetekre, a munkahelynek a lakóhelytől való nagy távolságára hivatkoznak. Gyakran említik az alacsony kereseteket is, ám a vizsgált körben az iparág feletti és alatti egy főre jutó bért fizető vállalatoknál egyaránt jelentős volt a fizikailétszám-csökkenés, vagyis a bérek színvonala és a létszámcsökkenés mértéke között lineáris kapcsolat nem mutatható ki. A vállalatok szerint a kilépők többsége kedvezőbb munkafeltételek közt vállal munkát, többen próbálkoznak a kisvállalkozásoknál és jelentős a mezőgazdasági tsz-ek kiegészítő üzemeinek munkaerő-elszívó hatása is.

Az 1982-ben jellemző létszámfogyás a vizsgált körben 1983-ban tovább folytatódott, intenzitása azonban területenként és ágazatonként *eltérő.* Az iparilétszám-csökkenés leginkább a *főváros és nagyobb városok* (Pécs, Győr, Szeged stb.), illetve egyes ágazatok *(gépipar, textilipar)* munkáltatóit érintette. A vállalatok háromnegyede munkaerőhiányról panaszkodik, a bekövetkezett létszámcsökkenés szándékaikkal, törekvéseikkel ellentétes folyamat. Ugyanakkor figyelemreméltó, hogy létszámhelyzetüket akkor tartanák kielégítőnek, ha az a munkacsúcsokhoz igazodna. Ez a feltétel, bár vállalati szemszögből nézve — mivel nincs a munkaerőpiacon bármikor bevonható szabad kapacitás — ésszerű, a jelenlegi helyzetben mégsem elfogadható.

Néhány vállalat kielégítőnek tartja a munkaerő-pozícióját, vagy azért, mert megállt a létszámfogyás, vagy mert maga hajtott végre tudatos létszámcsökkentést a „megmaradtak" erőteljesebb anyagi ösztönzése érdekében. Ugyanakkor egyes tsz-ek szívesen vállalnának kooperációs munkát, nemegyszer maguk ajánlják fel dolgozóikat bérmunkára, 120—150 Ft/óra bérért.

A létszámhiány elsősorban a fizikai munkaterületek jellemzője, főként ott, már csak felárral biztosítható a beszerzés).

Az export növelését korlátozó további tényező — a vállalatok szerint — a nem eléggé hatékony anyagi érdekeltség. Úgy tartják, hogy a jelenlegi ár-, jövedelem- és bérszabályozás nem ismeri el arányosan a külpiacok megszerzéséhez, megtartásához szükséges többletmunkát. Több vállalatnál a tőkés export jövedelmezősége elmarad a hazai, illetve a szocialista országokba történő értékesítés jövedelmezőségétől. A jelenleg alkalmazott árképzési elv egyes vállalatokat arra ösztönöz, hogy exportjukat a hazai értékesítéshez viszonyítva 5 százalék alatt tartsák, hogy *ne kerüljenek az úgynevezett „vezető" vállalatok körébe.* Az exportösztönző bérpreferencia mértéke sem eléggé ösztönző, ugyanakkor bázisszemléletű érdekeltséget hoz létre. Pedig a magasabb export szinten tartása sok esetben nagyobb munkát jelent a vállalatok számára, mint alacsonyabb szintről növelni az exportot.

Külön gond az exportban közvetve résztvevők — *a beszállítók — anyagi ösztönzése,* mivel a végterméket exportáló sok esetben nem hajlandó átengedni a bérpreferenciából a beszállítóinak. Ez a közvetlen exportálókat az önálló exportban teszi érdekeltté, ami népgazdasági szempontból sok esetben hátrányos.

Annak ellenére, hogy a megkérdezett vállalatok többsége munkaerőhiányról panaszkodik, nagyobb részük ezt *nem tekinti az exportot közvetlenül akadályozó tényezőnek.* Ebben szerepet játszik egyrészt az, hogy a jelenlegi korlátozott belső fogyasztás mellett az exportot növelni tudják a belföldi értékesítés rovására is. Másrészt többségüknél a munkaerőhiány nem olyan mértékű, amely mellett már a preferált célok munkaerő-fedezete sem biztosítható. (A megkérdezett vállalatoknak csak egynegyede nyilatkozott úgy, hogy egyéb tényezők mellett a munkaerőhiány is gátolja az exporttevékenységét és különösen annak bővítési lehetőségeit.)

Másként vélekednek a nagy exportálók. A munkaerőhiányt ők sem említik legfőbb korlátnak, de a megkérdezettek fele úgy nyilatkozott, hogy a létszámgondok igenis nehezítik a tőkés kivitelt.

A vizsgálat tapasztalatait az ÁBMH az exportösztönzési rendszer alakításánál hasznosítja és figyelembe veszi munkaerőgazdálkodási intézkedéseiben is.

Dr. Soós Adrienne

A vizsgált vállalatok létszámalakulása (iparáganként)

A vizsgált vállalatok ágazata	A vizsgált vállalatok közül hány	Fizikai létsz. alakulása 1982 1983 terv		1983. I—VIII. hó	1981— VIII. hó
		1981	1982	1—VIII. hó	közötti időszak
		százalékában			
Kitermelő iparban	1	98,6	102,2	100,2	98,8
Kohászatban	2	98,2	101,4	95,5	93,8
Gépiparban	9	96,4	96,6	93,5	92,1
Vegyiparban	6	96,5	99,1	99,3	95,8
Nyomdaiparban	1	96,5	101,0	103,9	100,5
Textil- és textilruházati iparban	11	96,1	96,2	97,2	93,4
Bőr- és szőrmeiparban	6	97,1	98,1	98,1	95,7
Építőanyagiparban	4	97,3	99,4	100,4	97,7
Vizsgált vállalatok összesen	40	98,7	97,9	97,0	95,7

Budapesti építési szervezet vezetőjének

építéskivitelezésben gyakorlott

eredményes vezetői múlttal rendelkező

szakembert

felvesznünk.

Jelentkezni lehet levélben: az

Alba Regia
Állami Építőipari Vállalat

személyzeti és oktatási osztályán,

Székesfehérvár, Ady Endre u. 9—15. Telefon: 16-060.

Gyenge gyógymód

Sok vállalat él a *munkaerő-kooperáció* lehetőségével, ahol a partnerek főleg tsz-ek. Minőségi problémák miatt azonban ez a forma ritkán alkalmas az exportmunkák munkaerő-fedezetének biztosítására. Törekszenek a bedolgozói, valamint a részmunkaidős foglalkoztatási formák alkalmazására is. Továbbá: vállalati gazdasági munkaközösségeket alakítanak, van ahol kifejezetten az exportmunkák ösztönzésére. A munkaerő-kölcsönzés lehetőségével nagyon szűk körben élnek. Ha arra a tevékenység jellege lehetőséget ad, gyakran csoportosítják át a termelést munkaerőhiánnyal kevésbé bajlódó vidéki telephelyekre, esetleg újabb telephelyet hoznak létre.

Ritkán, de azért sor kerül a termelékenységet növelő intenzív jellegű vállalati akciókra is. Szervezési intézkedéseket kezdeményeznek és szorgalmaznak a kieső munkaerő pótlására. A jobb munkaszervezés érdekében — bár egyre kevésbé — igénybe veszik szervező vállalatok közreműködését is. Fejlesztési lehetőségeiktől függően törekszenek a fizikai munka gépesítésére, az egészségi ártalmak kiküszöbölésére. Az exporttermelés munkaerő-fedezetének biztosítása érdekében gyakran végeznek belső munkaerő-átcsoportosítást, bár ennek hátránya, hogy általában mobilitási veszteséggel jár.

Az anyagi ösztönzés különböző formáit is felhasználják munkaerő-helyzetük javítására, illetve a létszámfogyás miatti termeléskiesés pótlására. Néhány vállalatnál a létszám tartása esetén 2 százalékos biztosított bérfejlesztést kapnak azon üzemek vezetői, ahol nem csökken a munkavállalók száma. Az egyik vállalat néhány termelő üzemében relatív bértömeg-szabályozást vezettek be, melynek eredménye a teljesítmények növekedése, a létszám szükséges szintre csökkenése, de — a technológiai fegyelem megsértése miatt — romlott a minőség. A vállalatok egy része azért tervez tudatos létszámleépítést, hogy az így felszabadult bérből fizethessen a leginkább munkaerőhiányos területeken dolgozóknak.

Csak az utóbbi időben kezd általánosabbá válni az exporttermelésben részt vevők erőteljesebb anyagi elismerése, elsősorban a minőségi követelményekhez kötött mozgóbér formájában.

Érezhető vállalati törekvés a *továbbképzés* szorgalmazása. A második szakma megszerzését egyes esetekben azért ösztönzik, hogy a dolgozók maguk javíthassák a kisebb gépi hibákat. Ily módon csökkenthető a karbantartók száma.

A munkaerőhelyzet javítása kedvezőtlen intézkedésekhez is vezet: például a műszakszám csökkenéséhez, s így a kapacitás-kihasználás romlásához.

A vizsgálat egyik általános tapasztalata, hogy a vállalatok a munkaerő pótlására sokféle eszközt igénybe vehetnek, azonban ezek közül még mindig a munkaerő-felhasználás extenzív bővítését jelentő lehetőségeket részesítik előnyben. Úgy tűnik, hogy *intézkedéseik* sok esetben rövid távúak, a pillanatnyi helyzet feloldásaként, nem pedig egy hosszabb távú munkaerő-gazdálkodási program végrehajtásaként valósulnak meg.

Első helyen nem a létszámhiány

A vállalatok felének véleménye szerint *az exportbővítés első számú akadálya a piaci korlát.* Ennek ellentmond, hogy az év folyamán a vizsgált vállalatok több mint fele exportnövelést tervezett, és csak néhány vállalatnál jelentkeztek — a késedelmes szállítással is összefüggő — eladási gondok.

Egybehangzó vélemények szerint az exportot akadályozó tényező között jelentős szerepet játszik az importkorlátozás. Gyakori eset, hogy mire a vállalat a pótlólagos importot megkapja, addigra a vevő visszalép (vagy a szükséges időre

„TALPON MARADÁS"

E kifejezést semmiképpen nem *az ország* sorsával, hanem csak azzal összefüggésben alkalmazzuk, amivel kapcsolatban eredetileg használták: tudniillik a nemzetközi fizetőképesség megőrzésével. Az ország „talpon maradását" ugyanis — talán felesleges is hangsúlyozni — nemzetközi fizetőképességén kívül sok egyéb tényező befolyásolja.

1982 elején a külföldi hitelforrások *szűkülése,* a Magyar Nemzeti Bankban elhelyezett külföldi betétek *kivonása* és az esedékes magyar fizetési kötelezettségek miatt az ország kritikus helyzetbe került, s a gazdaságirányítás határozott intézkedéseinek és gazdasági diplomáciánknak köszönhető, hogy az év második felében-végén már arról beszélhettünk, hogy *megőriztük* nemzetközi fizetőképességünket, s nem kényszerültünk arra, hogy hitelezőinktől az adósságok átütemezését kérjük. Ebben az értelemben a „talpon maradás" tehát 1982-ben nemzetközi mércével mérve is nagy teljesítmény volt, hiszen az adós országok zöme sorozatban „dobták be a törülközőt".

1983-ban már azt terveztük, hogy az összes behozatal szinten tartása mellett a kivitel növelésével, az exportképesség javításával új, hatékony exportlehetőségek feltárásával és kihasználásával alapozzuk meg az áruforgalmi egyenleg erőteljes javítását. Ez már olyan program volt, ami nem csupán a „túlélést", hanem a kibontakozás megalapozását szolgálta, ami a távlati célokkal is jobban összhangban levő gazdasági cselekvést feltételezett. A „talpon maradás" gazdasági gyakorlata tehát már 1983-ban *meghaladottá vált.*

A tőkemigájékoztatásban azonban mégis egyre gyakrabban hallani, olvasni olyan vállalatokról, szövetkezetekről, amelyek azzal büszkélkednek, hogy lám: sikerült „talpon maradniok". Ám mit is jelent a jelenlegi világpiaci versenyben ez a bizonyos „talpon maradás"? Sok esetben piacvesztést, árlemorzsolódást, kedvezőtlenebb szállítási és fizetési feltételeket, a vevőállomány összetételének romlását stb. A „talpon maradásra" való törekvés tehát ma a vállalatok részéről *védekező* gazdálkodási gyakorlatot jelent, aminek gyakran a piaci pozíciók megrendülése a következménye.

Igaz, e „talpon maradási" pszichózist és magatartást táplálta a gazdaságirányítási gyakorlat is, amelyre jellemzővé vált a folyamatok utólagos korrigálása, az egyedi szabályozás erősödése, a vállalati jövedelmek nagyarányú központi redisztribuciója, s az immár nehezen áttekinthető központi határozat (döntés) — tömeg.

Elmaradt a tervszerű, a hosszú távra szóló vállalkozásra, mert a gazdálkodás reálfolyamataiban és így a vállalati kapcsolatokban sok esetben piacon kívüli tényezők okoznak kiszámíthatatlan töréseket. Bizonyosan ennek is szerepe van abban, hogy „... nem elég gyors ... a romló külgazdasági feltételekhez való alkalmazkodás, a gazdálkodás hatásfokának javulása ..." — mint ahogy erre a népgazdaság 1983. évi fejlődéséről és az 1984. évi tervről szóló miniszterelnöki közlemény is utal.

E tekintetben a gazdaságirányítás stílusában kedvező változást remélhetünk 1984-ben. Erre utalt Faluvégi Lajos miniszterelnök-helyettes, az országgyűlés téli ülésszakán elhangzott felszólalásában: „... a beszállyozók megváltoztatásának 1984-ben ..." fontos vonása az, hogy „... nagyobb szerepet kapnak a kibontakozást jobban segítő és ösztönző, a piachoz való alkalmazkodást előmozdító elemek ..." 1984-ben is „... szükség lehet pótlólagos intézkedésekre. A kormányzati szervek azon lesznek, hogy intézkedéseik a terv céljaiból levezethetők és kiszámíthatók legyenek" — mondta a kormány elnökhelyettese.

Mindez — egyebek között — valóban fontos feltétele annak, hogy a defenzív és taktikázó vállalati magatartással szemben kezdeményezőbb vállalati magatartást várhassunk el; hogy a „talpon maradási" pszichózist fokozatosan a megújulásra, az előremutató változtatásokra és a versenyképesség javítására irányuló kedv és cselekvés váltsa fel.

Ez elengedhetetlen feltétele annak, hogy a külgazdasági egyensúly javításában 1984-ben pótolni tudjuk az 1983. évi kiesést és ezt meghaladóan további javulást érhessünk el.

Dr. Varga György

ÁTALAKULÓ KÖZSÉGEK

(Folytatás az 1. oldalról)

rekvések valóra váltásának módozataira már eddig is számos ígéretes kezdeményezés bontakozott ki. Ilyen például, hogy lehetővé tették az üressé vált házak üdülési célzatú hasznosítását, serkentik a kisipari és kiskereskedői vállalkozásokat, megkönnyítették a lakásépítés feltételeit, kiterjesztik a mozgó szolgáltatásokat, egyes helyeken községgondnokot alkalmaznak stb. Különös jelentősége van a községek *népességmegtartó* erejének fokozásában a közigazgatás racionálisabb telepítésének.

Járások helyett

Ismeretes, hogy az eddigi, nagyrészt háromfokozatú — községi, járási, megyei — helyi-területi közigazgatási szervezeti tagozódás a járási szint kiiktatásával egyszerűsödik.

A helyi tanácsi szervezetben a községeknek és a városoknak, illetve a községi és a városi tanácsoknak olyan körzetközpontos hálózati kapcsolatrendszere épül ki, amelyben a városok túlnyomó többsége (az ország 109 városából 105), valamint a városhiányos térségekben mintegy 35 nagyközség) (ebből 22 eddig járási székhely volt) tanácsigazgatási szervezete látja el átlagban 10-12 község másodfokú közigazgatási hatósági teendőit is. Néhány ügycsoportban e szervezetek első fokú hatósági jogkört is gyakorolnak. A körzetben működő községi tanácsi testületek, valamint a körzetközpont tanácsa és végrehajtó bizottsága között *nem jön létre hierarchikus viszony, hanem mellérendeltségi jellegű, sokrétű tervező-fejlesztő, összehangoló együttműködési kapcsolat alakul ki.*

A Magyar Szocialista Munkáspárt Központi Bizottsága 1983. július 6-i határozata az országos szintű politikai döntés ranglára emelte azt a néhány év óta érlelődő társadalmi törekvést, hogy a községi közös tanácsi hálózat alapvető összetevőinek és bevált megoldásainak fenntartása mellett „a közös tanácsok munkájában az eddiginél jobban kell biztosítani a társközségek érdekeinek érvényesülését". Ezért minden társközségben a megválasztott tanácstagokból *önálló elöljáróságot* kell alakítani. A közeljövő egyik jelentős feladatává vált tehát a társközségi képviseleti szervek jellegének, összetételének, szerepének és működési formáinak kimunkálása.

Kívánatos, hogy a társközség képviseleti szerve a település belső fejlesztési, felújítási ügyeiben *önállóan* dönthessen Ennek természetesen meg kell teremteni a pénzügyi feltételeit.

Közismert, hogy a kisközségekben fokozott szerepe van az egyszemélyi vezetőhöz kötődő bizalomnak, a közösségi vezető személyes aktivitásának. Ezért a társközségi képviselet elnökét bizonyos közvetítő feladatokkal és egyedi döntési jogokkal is fel kellene ruházni. A társközség szűkebb belső ügyeit meghaladó, tehát a többi községgel közös érdekű tárgykörökben pedig — megfelelő differenciáltsággal — kezdeményezési, véleményezési és egyetértési jogot is gyakorolhatna a társközségi képviselőtestület.

A hatékony társközségi érdekképviselet biztosítása mellett természetesen a közös tanácsnak kellene döntenie a közös tanács illetékességi területéhez tartozó települések egészét vagy többségét érintő fejlesztési, ellátási, irányítási és felügyeleti kérdésekben. Lehetővé kell tenni viszont, hogy a közös igazgatási apparátusnak a társközséget érintő munkáját a társközségi képviselő szerv is figyelemmel kísérje, értékelje és befolyásolja. A társközségi falugyűlés összehívásának, az ott felmerült problémák gondozásának jogát és feladatát elsősorban a társközségi elöljáróságra lehetne bízni.

Sokoldalú kritikai elemzésben részesült már a községek gazdasági-pénzügyi önállóságát nagymértékben korlátozó *megyei elvonó és újraelosztó pénzügyi rendszer.* A megyei tanácsi szervek célkitűző és gazdálkodó szerepének túlzott méreteit bizonyítja, hogy a tanácsi szférában rendelkezésre álló fejlesztési célú *pénzeszközök mintegy 90 százaléka a megyei tanácsi szervek elosztó rendelkezése alatt áll.* A szakemberek számos javaslatot dolgoztak már ki, amelyek eltérnek ugyan egymástól a községi helyi bevételi források fajtáit, volumenét és arányait, valamint a források önálló igénybevételének lehetőségét illetően. Abban azonban szinte teljes az egyetértés, hogy bővíteni kell a községek önálló döntési jogkörét, s ezzel összefüggésben mérsékelni kell a megyék jelenlegi, túlzottan központosító, elvonó és újraelosztó szerepkörét.

Több mint közigazgatás

A körzetesítés nagy vállalkozása természetesen nem szükülhet le a közigazgatás helyi és középszintű gyakorlásának rendjére, hanem közvetlen hatást gyakorol a népképviseleti szervek, a társadalmi szervezetek, az oktatási, egészségügyi, szociális és kulturális intézmények, a kereskedelmi, a szolgáltató és egyéb szervek kapcsolataira is. Ezért időszerű, hogy a körülmények körültekintő figyelembevételével megvizsgáljuk és eldöntsük: a társadalmi élet mely szelvényeinek szervezését vállalja magára az állam, s milyen célok szolgálatára engedje át az állam a terepet a társadalmi szervezetek, a gazdálkodó egységek, az önkormányzatok, a magánosok társulásai és az egyéni aktivitás számára.

A helyi tanácsok úiszerű körzeti kapcsolatainak kiépülése lehetővé, sőt szükségessé teszi, hogy a közjogi szerződések eddig alkalmazott, szinte kizárólag azonos fokozatú szervek által igénybe vett rendszerét új alakzattal gazdagítsuk; nevezetesen a különböző fokozatú — például község és város közötti, község (város). és megye közötti, község és minisztérium, megye és minisztérium közötti stb. — szervek közjogi szerződéseinek csoportjával. Valószínűsíthető ugyanis, hogy az eddig egyoldalúan igénybe vett *hierarchikus irányítási eszközöknél* bizonyos esetekben a szerződés alkalmasabb lesz arra, hogy az eltérő fokozatú szervek érdekeiket, terveiket egyeztessék, és az egyeztetett érdekeltség alapján, önkéntesen vállalt kötelezettségeik teljesítését egymástól megköveteljék.

Társulásos alapon

Csak helyesléssel fogadhatjuk, hogy kormányzati szerveink a községek körzeti hálózatba csoportosítása előtt a közelmúltban néhány település státusát is megváltoztatták. Megalapozottnak tűnik azonban az a széles körben vallott álláspont, amely szerint a jelenlegi anyagi-műszaki feltételek, különösen a távközlés és a közlekedés hazai fejlettségi szintje mellett a községek a közös tanácsi szervezését nem célszerű nagyobb arányban folytatni. *Nem a települések és a testületek integrálására van szükség, hanem az igazgatás, a szolgáltatások, a gazdálkodás — alaposan előkészített — körzetesítésére, illetve társulásos alapon történő közös megszervezésére.*

Közigazgatási tárgyú társulással a községek egy része már eddig is élt. A községek elsőfokú hatóságú jogkörének a járási hivatalok megszűnéséből is fakadó bővülése után még inkább indokolttá válhat, hogy bizonyos hatósági ügycsoportok — például építéshatósági, árellenőrzési, adóügyi stb. feladatok — szakszerű intézésére az egymáshoz közel fekvő községi tanácsok — esetleg községi és városi tanácsok — közösen tartsanak fenn és irányításnak igazgatási szervet, illetve alkalmazzanak megfelelő kvalifikáltságú ügyintézőt.

A társulási tárgykörök második csoportját az egészségügyi, a közművelődési, az oktatási-nevelési, a szociális, a sport stb. intézmények együttes létesítése, működtetése, irányítása és felügyelete alkotja.

Társulhatnak tovább! a községek az általuk közvetlenül fenntartható kommunális létesítmények, ellátó szervezetek együttes működtetésére, illetve arra, hogy előmozdítják az irányító-felügyeleti hatáskörükbe tartozó ellátó-szolgáltató szervezetek összehangolt, hatékony, egymás települései számára is ellátást, szolgáltatást nyújtó működését.

A társult intézmények elhelyezését a helyi adottságok figyelembevételével lehet és kell megoldani. Kiemelkedő településpolitikai és egyben társadalompolitikai érdek fűződik ugyanis ahhoz, hogy mind a községek közötti, mind pedig a községek és városok közötti tervezési-fejlesztési és más társulásos együttműködési kapcsolatok alakításában tudatosan kezelt követelménnyé váljon a település-sek közötti ésszerű és hatékony *funkciómegosztás.* Ennek az elvnek egészséges alkalmazása több szempontból is indokolt. Az ésszerű funkciómegosztás elejét veheti annak, hogy az intézmények, az ellátó szervezetek túlzott mértékben a székhelyközségben, illetve a körzetközponti városban vagy nagyközségben koncentrálódjanak. Lehetővé teszi a funkciómegosztás, hogy ne csak a körzetközpont, illetve a székhelyközség, hanem adottságainak kihasználásával a többi település is hozzájáruljon a környék, illetve körzet jobb ellátásához. Csak a tudatosan követett funkciómegosztásos településfejlesztés akadályozhatja meg egyes települések más településekkel szemben megnyilvánuló káros, túlzott fölényét és segítheti elő a települések összehangolt, arányos fejlődését: azt, hogy az urbanizáció, vagyis a városias ellátás és a városi életmód a települések többségében magától értetődővé váljon.

Ádám Antal

Lehet-e többet házilagosan?

Közismert az építőipari javító-karbantartó szolgáltatások kapacitáshiánya. Ugyanakkor a lakásépítés növekvő hányada valósul meg *magánerős* kivitelezéssel.

Ebben a helyzetben elkerülhetetlenül házilagosan, családi keretek között végzik el a szükségessé váló munkák jó részét. *Dr. Belyó Pálnak* — 1980-ra vonatkozó — számításai szerint az építőipari javító-karbantartó szolgáltatások értékének csak 29 százaléka realizálódott a szocialista szektorban és a kisiparban, míg 71 százaléka nem szervezett keretek között valósult meg. Az összes szolgáltatás-fogyasztás értékének 55 százalékát saját kezű munka tette ki, a barátok, ismerősök és egyéb személyek által végzett munka értéke pedig 16 százalék. Az igényeknek tehát csak kis hányada jelenik meg a *piacon,* s a szervezett szolgáltató ágazat e kisebb résszel szemben van lépéshátrányban.

Ez a helyzet ösztönözte a Belkereskedelmi Minisztériumot arra, hogy az Országos Piackutató Intézettel megvizsgáltassa a saját szükségletre történő munkavégzés *kiterjedtségének* lehetőségeit és feltételeit. A vizsgálat nyolc munkafajtára — falfestésre, tapétázásra, mázolásra, kőműves- és falburkoló munkákra, padlóburkoló munkákra, tetőfedésre, villanyszerelésre és a vízvezeték-szerelésre terjedt ki.

A felmérés annak feltárására irányult, hogy az egyes munkák elvégzésében a lakosság mekkora része rendelkezik *tapasztalatokkal,* ezek milyen előjelűek, milyen nagy azok száma, akik a jelenlegi feltételek mellett saját maguk végeznék a munkát, s hogyan hatna a feltételek javulása a réteg nagyságára, és a szükség esetén vállalt munka bonyolultsági fokára.

A vizsgálat a nyolc munkafajtára vonatkozó munkavégzési készség alakulásában több *közös vonást* tárt fel. A jelenlegi körülmények között az adott munka elvégzésére hajlandók körének szélessége alapvetően két tényezőtől függ: hányan végeznék már ilyen munkát a múltban, s akadályozta-e valamilyen körülmény céljuk elérését. A munkavégzésre hajlandók nagysága az első kérdéssel pozitív, a másodikkal negatív irányú összefüggésben áll.

A munka kivitelezésére már most is hajlandók csoportjának nagysága azért lényeges, mert a tapétázás kivételével a lakosságnak *csak 2-6 százalékát* teszik ki azok, akik a feltételek javulása esetén jelenleg elutasító beállítottságuk ellenére *mégis* vállalkoznának építőipari munka saját szükségletre történő elvégzésére. A munka elvégzésére hajlandók tábora a vizsgált építőipari munkák esetében igen eltérő. A jelenlegi körülmények között és jobb feltételek mellett egyaránt a mázolást vállalnák a legtöbben — mindkét esetben 82 százalék —, s a tetőfedő munkát a legkevesebben, jelenleg 32 százalék, a feltételek javulása esetén 34 százalék. E néhány adat is érzékelteti a munkafajták közötti második azonosságot, vagyis azt, hogy a feltételek javulása alig bővítené az egyes munkák elvégzését vállalók csoportját. Akikre hatna, azok döntő többségére is elsősorban a lakásépítés növekvő hányada valósul meg *magánerős* kivitelezéssel.

Ebben a helyzetben elkerülhetetlenül házilagosan, családi keretek között végzik el a szükségesség

Az integráció hatalmi eszköz

A világpiaci verseny éleződésével együttjártak a piacszervezet kiépítésének és fenntartásának növekvő költségei, az értékesítés és az azzal kapcsolatos tevékenységek, a szervezeti alkuerő felértékelődése a hetvenes években érdemel figyelmet, amely különösen erősen érintette a nyugat-európai kis országokat. Ezek az államok igen nehezen feloldható dilemma elé kerültek: a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás, *a külpiaci szervezet kiépítésének követelményei eltérnek* azoktól, amelyek alkalmasak a nemzeti sajátosságok kiaknázására. A külső piacokon hatékonyabban fellépő nagy szervezet a belső piacon a versenyt korlátozásához, a rugalmasság elvesztéséhez vezethet. A szervezeti súlyképzés lehetőségei emiatt is korlátozottak a kis tőkés országokban. Az eddig tapasztaltak szerint azonban a külső piaci alkuerő növelése érdekében exportjuk viszonylag kevés számú nagyvállalatra koncentrálódik.

Külgazdasági súlypontok

A hetvenes évek tapasztalatai alapján a nyugat-európai kis országok a világgazdasági összehasonlításban kis egységnek számító vállalataik gyengébb szervezeti alkuerejét *külgazdaság-politikai súlypontok* képzésével igyekeznek semlegesíteni. Ennek több területe különböztethető meg.

Az egyik: a globális *nemzetközi szervezetek* funkcióinak erősítése, kibővítése. A kis országok különösen érdekeltek maradtak a nemzetközi intézményekben és a nemzetközi jog szabályrendszere által nyújtott védelemben, a nemzetközi kereskedelem anarchiájának a mérsékelésében. Ezáltal ugyanis elvileg korlátok közé szorítható, valamelyest megnehezült a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban a szervezeti hatalomból származó előnyök érvényre juttatása.

A *közös piaci integrációban* való részvétel szintén felfogható úgy, mint a szervezeti hatalom, alkuerő ellensúlyozásának, illetve bevetésének egy — eléggé korlátozott — formája. Offenzív értelemben a Közös Piac külgazdaság-politikai szerződésrendszerének kiterjesztése a hetvenes években érdemel figyelmet, amely tágította a kis országok külgazdasági manőverezési terét, javította értékesítési feltételeit. A Közös Piac és szerződésrendszerének a világkereskedelemből való aránya a nyolcvanas évek elején megközelítette a 45 százalékot. A világkereskedelem egyharmada a Közös Piacon és szerződésrendszerén belüli vámmentes forgalomra jutott.

A gazdasági integráció mint szervezeti hatalom defenzív célok érdekében történő felhasználására az *EGK szektorális politikája* említhető, a fő szállítókkal kötött textil- és acélszállítási megállapodások. Az EGK által kötött textil- és acélszállítási szerződésekben lefektetett importnövekedési ütemeket, ár- és egyéb értékesítési feltételeket egymagában egyik kis ország sem tudta volna a külső szállítókra kényszeríteni. (Az természetesen más kérdés, hogy a nemzetközi szerkezetátalakulási folyamatokban lemaradó ágazatokra vonatkozó nemzetközi jogi szerződések milyen hatékonysággal szolgálják a tagországok szerkezeti alkalmazkodását.)

A *nemzetközileg egyeztetett fellépés* nemcsak a közös piaci tagországok esetében járult hozzá e szervezeti alkuerő ellensúlyozásához, illetve növeléséhez, hanem az EFTA-országok esetében is, noha ez a hozzájárulás — a külpolitikai, külgazdaság-politikai koordináció intézményeinek, a koordinációnak, állandó közös fellépésnek mint célnak is a hiánya miatt — eleve szerényebb volt. Ezzel kapcsolatban a legnagyobb eredménynek a Közös Piaccal — az egyes EFTA-országok által bilateriálisan — 1973-ban kötött ipari szabadkereskedelmi egyezmények tekinthetők. Ezek az egyezmények később korlátozták a Közös Piacot abban, hogy a szektorális megállapodások körébe az EFTA-országokat is bevonja.

A másik: a *nemzetközi vállalatgazdasági integrációba* való bekapcsolódás, az amerikai (kisebb mértékben a japán) transznacionális nagyvállalatok beruházásra való támaszkodás. Ettől a részvevők lehetséges és tényleges ellensúlyt remélnek, amelytől erősödik tárgyalási pozíciójuk, nemzetközi alkuerejük a Közös Piacon belül, illetve a kívülállók esetén a Közös Piachoz fűződő tárgyalások során.

Elvárások

A hatalompolitikai hatások, a szervezeti alkuerő ellensúlyozásának, illetve növelésének további eleme *regionális vagy technológiai értelemben vett közvetítői szerep* lehet, amely a földrajzi fekvéssel, az alacsonyabb költségszinttel, történelmi hagyományokkal stb. különkülön vagy egyszerre lehet

RENDSZEREXPORT

Sok bába közt...

Elfogadott nézet, hogy *a rendszerexportnak* jelentős szerepe kell legyen a kivitel növelése és az exportstruktúra gazdaságosabb tételében. Ugyanakkor a rendszerek vagy rendszerjellegű berendezések és szolgáltatások exportjának nagyságrendje viszonylag csekély, annak ellenére, hogy növelésére számos erőfeszítést tettünk. A rendszerexport a forgalomnak körülbelül *3—5 százalékát* teszi ki. A bizonytalanságot az okozza, hogy a statisztikai nyilvántartás „komplett berendezések exportjaként" tartja számon az ilyen jellegű kivitelt, de ez nem fedi teljes egészében a rendszerexport fogalmát és tartalmát. Sokszor nehéz eldönteni, hol a határ, például a „külföldi szerelés", „komplett exportlétesítmények", „kulcsrakész üzemek", „termelésre kész nagylétesítmények", „exportfővállalkozások" stb. között.

Mindezek mellett a közvélemény figyelmét a látványos sikerek, illetve kudarcok irányítják a rendszerexportra, hajlamossá téve a felületes szemlélőt az egyoldalú megítélésre.

Hasznosított tartalékok

Az MSZMP KB 1977. októberi határozatában a rendszerexportot támogató állásfoglalást hozott: „Az export gazdaságosságának fokozása szükségessé teszi *a különböző ismeretek, eljárások, termékek, berendezések, szolgáltatások rendszerbe foglalását, és ezzel együttes, összehangolt exportra orientált fejlesztését ...*" A határozat nem előzmények nélkül született. A hetvenes évek elején megindult kedvezőtlen világgazdasági változás hatásai erre az időre jelentős mértékben *megnehezítették az egyedi áruexportot.* Minden lehetőség feltárására és hasznosítására szükség volt.

A határozatot követő intézkedések ösztönzően hatottak a potenciális rendszerszállítókra, de ezzel egy időben ugyanúgy szűkültek a rendszerpiacok is, mint az egyedi áruk piacai. A mai helyzetet az jellemzi általánosságban, hogy a korábbiakhoz képest komoly erőfeszítéseket teszünk rendszerszállításaink bővítésére, de a mienkhez hasonló okokból, még számos ország jelent meg a rendszerek igéretesnek tűnő piacán, miközben a hagyományos rendszerszállítók sem mondanak le megszerzett pozícióiókról.

A komplett berendezésexport fejlődése jól szemlélteti a kialakult helyzetet. 1978—1979-ben 2,4 milliárd forinttal nőtt kivitelünk, 1979-től 1980-ra 0,5 és 1980-tól 1981-re 0,3 milliárd forinttal. A leglényegesebb tartalékokat tehát az intézkedéssorozat mozgósítani tudta, de a további fejlődéshez már újabbakra van szükség.

A rendszerexport lehetőségeinek megítélésénél figyelembe kell venni, hogy a rendszerek piaca az utóbbi években átalakult. A hatvanas évek közepétől a hetvenes évek közepéig tartó időszakban, amikor a rendszerek iránti fizetőképes kereslet dinamikusan nőtt, alig kapcsolódtunk be ebbe az üzletágba. Ezt az időszakot a jelentős és egyre növekvő beruházások jellemezték, különösen az olyan fizetőképes fejlődő országokban, amelyek megfelelő infrastruktúrával és munkaerővel rendelkeztek. A 70-es évek közepétől a hagyományos *rendszerpiacok* beszűkültek. Ennek alapvetően két oka van. Egyes fejlődő országok a folyamatos rendszervásárlások és egyéb technikai fejlesztéseik eredményeként már egyedi berendezések vásárlásával is képesek a továbblépésre, másrészt anyagi lehetőségeik is mérséklődtek. A piac beszűkülését a hagyományos eladók exportjának változásából is érzékelni lehet: a tőkés országok rendszerjellegű exportja a nyolcvanas években stagnál, sőt visszaesik.

A piacok szélesítése

Mindez nem jelenti azt, hogy a rendszerexport piaci oldalról megalapozatlan. Az elmúlt két évtizedben ugyanis nem minden fejlődő ország volt képes és felkészült a rendszerek befogadására. Ezek továbbra is igénylik az ipari és mezőgazdasági termelőberendezéseket, és az infrastrukturális rendszereket is (oktatási, egészségügyi, közlekedési stb.). A jelenlegi helyzetben azok az országok jelenthetnek számunkra új piacokat, melyek képesek *pénzügyi alapokat* elnyerni a nemzetközi hitel- és támogatási forrásokból. Egyes nemzetközi pénzszervezetek bizonyos fejlesztéseknél átvállalják a vevő finanszírozását. Ezekre az alapokra tartósan lehet számítani, ha szállítási adottságaink a feltételeknek megfelelnek. A 80-as években a fejlődő országokba exportált *összes komplett berendezés 80—85 százalékát 8 fejlődő országban értékesítettük.* Célszerűnek látszik — a piacok szélesítése és a rendszerexport bővítése érdekében — nagyobb intenzitással fordulni a nemzetközi alapokból támogatott, vagy kedvezően hitelezett fejlesztési programok felé.

Új piaci lehetőségek feltárásán túl, a rendszerexport fokozásának másik lényeges feltétele, hogy a lebonyolítást végző hazai apparátus, szabályozó- és érdekstruktúra a mainál jobban idomuljon a rendszerexport igényeihez.

Szervezeti szempontból alapvető probléma, hogy a rendszerek exportjának megvalósításánál *igen sok szerv* bábáskodik, s ezek „együttműködése" a piacon való fellépést rugalmatlanná és nehézkessé teszi. A rendszerexportot lebonyolító szervezet leglényegesebb elemei: exportfővállalkozó, külkereskedelmi apparátus, pénzügyi szervek, betéti társulások, irányítószervek, alvállalkozók. Nyilvánvaló, hogy egy ilyen többlépcsős szervezet, már csak *az áttételek nagy száma miatt* is rugalmatlan és nehézkes. Az alvállalkozók érdekeltsége sem megoldott. Egyes alvállalkozók — melyek önálló exportra képesek — nem kívánnak a fővállalkozók exporttörekvéseihez csatlakozni, mivel a beszállítás számukra sok esetben terhes, gazdasági megítélésében is kedvezőtlenebb, mint ha maguk exportálnak.

Sok az áttétel

Az alvállalkozók szempontjából megoldásnak tűnik a *devizacímzettség* megadása. Ez viszont ellenkezik a fővállalkozó érdekével, akinek megosztás esetén csökken a devizabevétele, ami számos preferencia elnyerésének alapja. Az alvállalkozók érdekeltségének hiánya megkérdőjelezi a rendszerexport hazai hátterének megbízhatóságát. *Laza a szerződéses fegyelem*, a közreműködők vállalásaikat gyakran jelentős késedelemmel, esetenként a szerződésben rögzítettnél gyengébb minőségben teljesítik. Ez viszont a fővállalkozási szerződés teljesítését veszélyezteti, illetve devizális kötbérhatásai vannak, ami a fővállalkozót terheli.

További gond, hogy a rendszerigényekről nyerhető *információk több lépcsőben* jutnak el a fő- és alvállalkozókhoz. Az információáramlás nem elég gyors, nem elég operatív és nem teljes körű. Egy-egy üzlet előrehaladtával egyre csökken az alvállalkozók által nyerhető információk köre. A tenderek elnyeréséért induló versenyben fontos szerepet játszik az időtényező. Meglehetősen rövid idő alatt kell megalapozott ajánlatot tenni. Ebből a szempontból két kedvezőtlen megoldást is alkalmaznak a vállalatok igen elterjedten. Az egyik: a tender megpályázása előtt az összes érintett féllel *külön-külön konzultálnak.* Ez nyilvánvalóan lassú és körülményes folyamat. A másik — és egyben elterjedtebb megoldás, hogy *megalapozatlanul tesznek ajánlatot.* Ez vagy indokolatlan túlbiztosításhoz, vagy megalapozatlan kockázatvállaláshoz vezet. Gondot jelent, hogy a rendszerexport a szokásos áruüzletekhez képest jelentős *megelőlegezett pénzalapokat* igényel.

A vázolt problémák egy része csökkenthető lenne, ha a rendszerexportra vállalkozók a mainál kisebb tőkeigényű ügyleteket vállalnának, amelyek kevesebb alvállalkozóval teljesíthetők. Ezáltal a magyar gazdaságban gyakori koordinálatlanságok és szabályozatlan folyamatok kevésbé gátolnák a rendszerexport-üzletek létrehozását és teljesítését.

Veres Péter

KGST

Megváltozott gazdasági feltételek

A már hagyományosnak tekinthető soproni találkozón a KGST tagországok pénzügyi és külkereskedelmi kutatói, hivatali szakemberei az 1980-as évek elején kialakult *új* gazdasági feltételekről és a gazdasági növekedés néhány új, megváltozott tényezőjéről tanácskoztak.

A KGST tagországokban kedvezőtlenebbé váltak a gazdasági növekedés feltételei, problémák vannak a *nyersanyag és energiaellátás* zavartalan biztosításával. Ez is sürgeti a ma még sok tekintetben megoldatlan energia-takarékos gazdálkodási módszerek kialakítását, a műszaki-technikai fejlődés meggyorsítását. A zavartalan *élelmiszerellátás* megoldása pedig a közösség kiegyensúlyozott gazdasági fejlődésének egyik központi kérdésévé teszi a mezőgazdaság és élelmiszeripar fejlesztését. Mindezek miatt növekvő jelentősége van a szakosodás és kooperáció továbbfejlesztésének, az ebben való érdekeltség megteremtésének az árakon és a cserearányokon keresztül. Ezzel pedig természetesen megnő a KGST gazdasági együttműködésben az áru és pénzkategóriák szerepe.

A tanácskozáson résztvevő kutatók egyetértettek a problémák ilyen szemléletű megközelítésével, és hangsúlyozták *az új feltételekhez való alkalmazkodás* szükségességét. Az alkalmazkodás módjával kapcsolatban három kérdéskört vizsgáltak a szakértők:

— A forgalom élénkítésének feltételei az egymásközti gazdasági kapcsolatokban;

— A belgazdasági mechanizmusok fejlesztésének egyes kérdései;

— A KGST és a világgazdaság előnyös kapcsolódásainak fejlesztése.

Az egymásközti gazdasági kapcsolatok élénkítéséhez egyaránt szükség van az ezt közvetítő *ár és pénzmechanizmusok* fejlesztésére és újtípusú együttműködési formákra.

Elsősorban a bolgár és csehszlovák résztvevők hangsúlyozták az ár- és pénzkategóriák szerepének a növelését, különösen az árfolyamrendszer fejlesztését látják szükségesnek. Ennek során biztosítani kell a transzferábilis rubel pénzfunkcióinak erősítése mellett a tagországok nemzeti valutáinak egymáshoz és a transzferábilis rubelhez való aktív kapcsolódását is.

A nemzeti gazdasági mechanizmusok fejlődése — mivel mindenütt a sajátos belső körülmények eredményeként valósul meg — eltéréseket mutat az egyes KGST tagországokban. A feladat az, hogy a gazdasági kapcsolatokban valamennyi tagország belső mechanizmusa biztosítsa a kölcsönös érdekeltséget. Az, hogy egy ország számára mi előnyös és meddig, azt a kereskedelemben csak *az árak és a cserearányok* mutatják meg.

A szovjet szakértők hangsúlyozták, hogy a kölcsönös kapcsolatok dinamizálásának egyik kulcskérdése a feldolgozóipari együttműködés fejlesztése. A nyersanyag-késztermék cserét fel kell váltania a dinamizálásban a magas minőségi színvonalú élelmiszeripari és iparcikkek cseréjének.

Az együttműködés új formái kapcsán a szovjet szakértők arra is felhívták a figyelmet, hogy a hagyományos makroszintű gazdasági kapcsolatok mellett *a mikro-szint szerepének növelésére is szükség van.* Ennek kapcsán említették, hogy a Szovjetunió a KGST-országok számára lehetővé kívánja tenni a közös vállalatok alapítását a területén. Most dolgoznak ki ennek szabályozását. Bár tiszta bán vannak a közös vállalati együttműködési forma működtetésének nehézségeivel, mégis úgy látják, hogy a továbbiakban erre is szükség lesz.

Általános megítélés szerint az 1980-as években a KGST-tagországokban, bár természetesen különböző mértékben, de az egyik legjelentősebb gazdasági probléma *a nemzetközi fizetőképesség megőrzése.*

A világgazdasági kapcsolatok élénkítése hasznosan járulhat hozzá a tagországok belső fejlődéséhez és egymásközti kapcsolataikban a minőségi termékek arányának emelkedéséhez.

dr. Pécsi Kálmán

A KSH JELENTI

Gazdasági jelzőszámok, 1983. január—november

Tizenegy hónap alatt a szocialista *ipar* termelése 1,1 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbit. Az exportra átadott termékek volumene 8,3 százalékkal bővült, a belföldi értékesítés 1,5 százalékkal csökkent. Az iparban foglalkoztatottak átlagos száma 2,4 százalékkal kevesebb volt, mint az előző év azonos időszakában, az egy foglalkoztatottra jutó termelés 3,6 százalékkal emelkedett.

A termelés viszonylag mérsékelt növekedése mellett az exportértékesítés a vegyiparban 25,4, a gépiparban 5,8, az élelmiszeriparban 5 százalékkal, a könnyűiparban 4,4 százalékkal emelkedett.

A *mezőgazdaság* értékesítése növényi termékekből 6,9 százalékkal kevesebb, élőállatokból 6,9 százalékkal több, állati termékekből ugyanannyi volt, mint 1982. január—novemberben.

Tizenegy hónap alatt 141,6 milliárd forintot folyósítottak a szocialista szervek *beruházásira,* 5 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. Háromnegyed évi adatok alapján a beruházási pénzek 40 százaléka az iparban, 14 százaléka a mezőgazdaságban, 12 százaléka a közlekedésben és hírközlésben, 19 százaléka a nem anyagi ágazatokban került felhasználásra.

A lakosság jövedelmei közül az egy foglalkoztatottra jutó *bér* az iparban 4,5, az építőiparban 5,4 százalékkal haladta meg az 1982. január—novemberi szintet.

A *kiskereskedelem* eladási forgalma folyó árakon 7,4 százalékkal nőtt, összehasonlító árakon ugyanannyi volt, mint egy évvel azelőtt.

A tizenegyhavi *külkereskedelmi egyenleg* (a fuvarköltségek figyelembevételével) konvertibilis elszámolásokban 743 millió dollár aktívumot, rubel elszámolásokban 722 millió rubel passzívumot mutat.

Kötőelemek gyártására

havi 1200—1500 normaóra

szabad kapacitásunk van

Várjuk megrendeléseiket!

Csepel Művek
Szerszámgépgyár
nyírbátori
fúrógépgyár
Telex: 73-369.

Elektronika – otthon és az irodában

(Folytatás az 1. oldalról)

részt az üzemeltetőnél, de — nem elfelejtendő! — a felhasználónál is. Hiszen ez a rendszer olyan új lehetőségeket, szolgáltatásokat nyújt, amelyeket már *más személlettel, más szervezettel lehet és kell felhasználni.* Nem utolsósorban: gazdaságosan csak így használhatóvá válik az új (gyakran drágább ...) rendszer magasabb szinten nyújtott szolgáltatása(i).

Teletext és videotext

Az új szolgáltatások közül nálunk a *teletext* az, amelyik a leginkább közismert — a Képújság jóvoltából.

A teletext olyan információsugárzó rendszer, amely a tévéadással egyidejűleg „újságoldalakat", tehát betűkből és grafikus szimbólumokból álló információkat sugároz. A teletext-dekóderrel ellátott tévékészüléken — a normál műsorkép helyett — a teletext-„újság" megfelelő oldala hívható le.

Ebben az újságban az az újság, hogy a tévé-előfizető kívánsága szerint bármikor leolvashatja a teletextújság bármelyik információját, vagy ha úgy tetszik, oldalanként akár az egész „lapot".

(A teletext nálunk gyermekcipőben jár, ha ugyan van már cipője egyáltalán. Bár az idei BNV-n díjat kapott a Videoton teletext vételére is alkalmas készüléke, és a hardverrel az Orion is készen áll, a hazai piac egyelőre hiányolja — ha hiányolja — ezeket a készülékeket.)

A teletext az egyirányú információáramlásra példa. *Ha* a teletext-információkat kisugározzák, és *ha* az előfizető készülékén megfelelő dekóder van, elolvashatja mindazt, amit kisugároznak.

Többet tud, tehát többet nyújt a *viewdata* (IVT = interaktív videotext), mert megteremti a kétirányú kommunikáció lehetőségét. Az előfizető normál telefonvonalon érheti el a viewdata adatbankját, s kérheti le az őt érdeklő információkat tartalmazó „újság"-oldalt. A kért információ ugyancsak a tévé képernyőén jeleníthető meg.

E rövid rendszerleírásból következik, milyen óriási előnyei vannak a viewdatának. Csak az *éppen kért* információt kell eljuttatni az előfizetőhöz (s nem a teljes „újságot", mint a teletextnél), tehát a hozzáférhető információk köre szinte korlátlan, pontosabban a központi adatbank, a számítógép memóriájának kapacitása a korlát.

Mire képes az interaktív videotext (IVT) mint rendszer, s az IVT-előfizető milyen szolgáltatásokat igényelhet: különféle információkhoz juthat hozzá (s a kérdés csak az, milyen információkkal rendelkezik, mennyire „sokoldalúan szervezték az IVT-központ adatbankját); *üzeneteket* küldhet meghatározott előfizetők számára (elektronikus postaláda); *párbeszédet* folytathat az IVT-központtal (számítógépes, például szoftver szolgáltatások, rendelésfeladás, könyvelés stb.); *információkat* adhat be a rendszerbe, általános hozzáféréssel (árujegyzék, hirdetések).

E szolgáltatások nagy része már nem is a „magánosoknak" szól. Nos, a számítástechnika és a hírközléstechnika talán legnagyobb jelentőségű vívmánya (lesz) *az elektronikus hivatal.*

Az elektronikus hivatal

A hivatali munka egy részének elektronikus „transzformálása" várhatóan a közeli jövőben megoldódik az *irattávközléssel.* (Az NSZK levélforgalmának keresztmetszetét mérte fel egy Siemens-vizsgálat. Megállapították szerint a levélforgalom mintegy 55 százaléka elektronikusan továbbítható — lenne.) Hasonló új szolgáltatás a *távmásolás,* amely tetszőleges iratok hasonmás (elektronikus) átvitelét jelenti.

Az *elektronikus posta* pedig olyan számítógépes irattávközlési rendszert jelöl, amely az üzenetekkel kapcsolatos szövegszerkesztést, tárolást, átvitelt és közvetlen, „írásos" beszélgetést tesz lehetővé.

Az *elektronikus postafiók* lényege hogy a beérkezett „írásos" anyagokat a címzett nem papíron kapja meg, hanem tárolódik a „postaládában". A képernyős szövegfeldolgozó rendszeren a napi posta tetszőleges időpontban lehívható, jegyzetekkel kiegészíthető, továbbküldhető, kinyomtatható stb. (még olvasva is, csak elképzelve is csábító lehetőség ...)

Mindezek együtt (a teljesség igénye nélkül) — *az elektronikus hivatal.*

Részletesebb bizonyítás nélkül is belátható: *az a hivatal nem ez a hivatal* ... A technika csupán a lehetőséget tudja nyújtani, s ma még meglehetősen borsos áron. Érthető, ha e rendszereket — ha nem is teljes kiépítettségükben — a legtőkeerősebb, egyszersmind igen hatékony, korszerűen szervezett mammutcégek kezdik alkalmazni, főleg az USA-ban.

Az új elektronikus rendszerek tágabb *elterjedésének gátja* egyelőre *a szabványosítás hiánya* is. Folyik a konkurrenciaharc, nemegyszer műszaki-gazdasági területeken kívül is (nemzeti érdek, befolyás és társaik). De tény az, hogy az IVT-rendszer a fejlett tőkés országok legtöbbjében már túljutott a próbaüzemen. A legelterjedtebb az angol *Prestel*-rendszer — ezt használják Nagy-Britanniában kívül a legtöbb nyugat-európai országban és az USA-ban, általában 1981—82 óta. A franciák most is saját útjukat követik, *Antiope*-rendszerükkel.

KÖZÖS PIAC – EFTA:

Az ipari vámok felszámolása

Fontos dátumot jelentett 1984. január elseje az egységes nyugat-európai szabadkereskedelem felé vezető úton. Újabb termékek vámjának, illetve mennyiségi korlátozásának megszüntetésére került sor a Közös Piac és az Európai Szabadkereskedelmi Társulás (EFTA) közötti kereskedelemben, s ezzel — néhány apróbb kivételtől eltekintve — gyakorlatilag *létrejött a 17 országot felölelő nyugat-európai szabadkereskedelmi övezet* az ipari termékek területén.

A Közös Piac és az EFTA 1972-ben kötött megállapodást az ipari vámok fokozatos leépítéséről. A vámcsökkentés mindvégig *terv szerint* haladt, vonatkozik ez az úgynevezett érzékeny termékekre is. Ebbe a csoportba tartoznak a különböző papír-, acél- és textiláruk. A fokozatos vámcsökkentés eredményeként január elsején a Közös Piac megszüntette a hét EFTA-országból — Svájc, Svédország, Ausztria, Norvégia, Finnország, Portugália és Izland — érkező papír és papírféleségek még meglevő importvámját, Norvégia pedig a Tizektől származó textíliák és ruházati cikkek vámját építette le. Finnország, amely a többi EFTA-tagországnál később kötött szabadkereskedelmi megállapodást a Közös Piaccal, bizonyos vámokat még egy évig érvényben tarthat. Portugália számára a többi tagország engedélyezte, hogy a belföldi ipar védelmében néhány vámtételt továbbra is fennmaradjon. Görögország, valamint az EFTA között bizonyos vámok 1985-ig maradnak érvényben, tekintettel arra, hogy Athén közös piaci csatlakozására később került csak sor.

A 17 állam közötti teljes vámmentesség *az ipari termékekre* vonatkozik, de kiterjed néhány feldolgozott mezőgazdasági cikkre is. A nyugat-európai ipari szabadkereskedelmi övezet létrejöttének világgazdasági jelentősége is van, hiszen a két gazdasági csoportosulás között bonyolódik le a világkereskedelem majdnem egyötöde. Az övezet létrejötte egyúttal azt is jelenti, hogy mindazok az országok, amelyek „kívülről" akarnak szállítani iparcikkeket Nyugat-Európába, *vámhátrányba* kerülnek a tizenhetek mindegyikével szemben, vagyis romlik versenyképességük. Az ipari szabadkereskedelmi övezetek létrehozása nem ütközik a GATT szabályaiba, mégis hátrányos helyzetet teremt a kívülálló szállítók számára.

Az EFTA tagországai viszonylag *sikeresen átvészelték* az elmúlt évek világgazdasági viharait. Az 1984-re szóló előrejelzések szerint a hét tagország gazdasági növekedése valamelyest elmarad az OECD átlagától, de még mindig magasabb lesz a Közös Piacnál. A lassan élénkülő konjunktúra várhatóan nemcsak az egymás közti, hanem a közös piaci államokkal folytatott kereskedelmet is megélénkíti majd. 1982-ben az EFTA 53 milliárd dollár értékben szállított a Közös Piacnak, az onnan származó importja pedig valamelyest meghaladta a 60 milliárd dollárt.

A hatvanas évek második, valamint a hetvenes esztendők első felében úgy tűnt, hogy az EFTA — a Közös Piac erősödésével párhuzamosan — fokozatosan veszíti korábbi jelentőségét, s a belső ipari vámok megszüntetése után nem marad feladata, létjogosultsága. Ez végül is nem igazolódott be. A hét nyugat-európai ország társulásának sikerült megtalálnia helyét, s egy hajdani átmeneti megoldásból fontos integrációs tényezővé vált. Mindenekelőtt *hidat képez a kelet—nyugati kereskedelemben*, s egyúttal arra stabilizáló hatást is gyakorol. (Elég itt felidézni Finnországnak és Ausztriának a szocialista országokkal lebonyolított kereskedelmének volumenét, illeve részesedését a két semleges állam külkereskedelmi forgalmában.)

Az EFTA az elmúlt években fontos szerepet töltött be — éppen a szabadkereskedelem kapcsán — *a kereskedelmi okmányok, bizonylatok egységesítésében*, a kereskedelmi „játékszabályok formálásában". A Közös Piaccal rendezettek a gazdasági kapcsolatok, néhány kérdésben azonban vita van. Az EFTA-országok javaslatára együttesen igyekeznek megoldást találni a vitás származásigazolás, a védjegyjog és a szabványosítási politika kérdésében.

A két gazdasági csoportosulás között eredményesen fejlődik a *tudományos és a műszaki együttműködés*, mind vállalati, mind pedig integrációs szinten. Több EFTA-állam, de elsősorban Svédország élénken érdeklődik a brüsszeli ESPRIT-programba való bekapcsolódás lehetősége iránt. A nemrégiben elfogadott program célja, hogy az anyagi és szellemi kapacitások jelentős koncentrációjával belátható időn belül csökkenjen a Közös Piac elmaradása a fejlett technológiák, mindenekelőtt a mikroelektronika területén.

Kapcsot jelent a Közös Piac és az EFTA között a hasonló problémák sora. Ezek közül is kiemelkednek az úgynevezett *válságiparágak* — textilipar, acélipar, hajóépítés —, amelyek gondjainak felszámolására, termelési szerkezetük átalakítására közösen próbálnak megoldásokat keresni. A Közös Piac többször tett kísérletet arra, hogy magasabb szintre emelje a politikai együttműködést az EFTA tagállamaival. Ezek a próbálkozások azonban rendszeresen kudarcba fulladnak, az EFTA-tagok között ugyanis négy semleges ország található.

A 17 nyugat-európai országot felölelő ipari szabadkereskedelmi övezet természetesen *nem vonatkozik a mezőgazdasági cikkek kereskedelmére*. Az EFTA-államok a Közös Piacon az agrárexport tekintetében ugyanabban a hátrányos elbánásban részesülnek, mint a többi kívülálló. A Tízek diszkriminatív agrárrendtartása velük sem tesz kivételt, mezőgazdasági kivitelük tehát jelentős akadályokba ütközik.

Az EFTA-nak, mint laza gazdasági csoportosulásnak — amelyet annak idején a britek a Közös Piac ellensúlyának szántak — több mint két évtizede sikerült „talpon maradnia". A jelek szerint nem fog számottevő változást hozni a két integráció kapcsolatában Portugália néhány éven belül várható közös piaci csatlakozása sem.

G.—Sz.

TERVEZÉS

Kilépés az elefántcsonttoronyból

A 70-es években gyökeresen megváltozott világgazdasági helyzethez való alkalmazkodás a vállalatvezetés korábban kialakult módszereinek felülvizsgálatát is megkövetelni. A gazdaságilag fejlett tőkés országok nagy vállalatai, részvénytársasági mélyrehatóan elemzés alá vették az 50-es, 60-as években kialakított *tervezési* filozófiát és módszertant. Számos országban a konzervatív ideológiai áramlatok és közgazdasági iskolák váltak a politika és a gazdaságpolitika alapjává; a tervezés, mint a vállalatvezetés egyik nélkülözhetetlen eszköze azonban nem vált kétségessé.

Egy tekintélyes londoni menedzsment tanácsadó cég vezetője szerint „... nem a tervezés mint olyan vált ki vitákat, hanem az alkalmazása... Nem hiszem, hogy a részvénytársaságok stratégiai tervezéséhez fűződő elkötelezettségben bármilyen ellentétes irányú változás, viszszaseés következett volna be..." — idézi az International Management című lap az angol szakértőt.



The Economist nyomán

Erre utal a kanadai McGill Egyetem felmérése, amely szerint a nagy társaságok 1983-ban 50 százalékkal több tervező szakembert foglalkoztattak, mint 1981-ben. A tervezés eddigi gyakorlatát azonban a vállalatok újraértékelik és hozzáigazítják az új gazdasági feltételekhez.

A változások fő jellemzője: a tervezőmunkának *a gazdálkodó egységekhez való delegálása*. A részvénytársaságok egy része csökkenti a tervező szakemberek számát, *leépíti a központi tervezőapparátust* és vállalataihoz decentralizálja a tervezést. Más társaságok — éppen ellenkezőleg — most kezdik kiépíteni központi tervezőapparátusaikat, ezzel gyengítve az autokrata vezetők döntési monopóliumát.

A stratégiai tervezés kialakításának egyik úttörője, az amerikai General Elektric mintegy a felére, 15 főre csökkentette központi tervezőapparátusát, és ezzel egyidejűleg a tervezéssel kapcsolatos papírmunkát is redukálta. Az angliai Imperial Chemical Industries 50-ről 23 főre csökkentette központi tervezőapparátusának létszámát, miközben a tervezési munkák nagyobb részét vállalataira bízta.

A Harvard Business School egyik professzorának vizsgálatai szerint számos amerikai társaságnál az elefántcsonttoronyban folyó tervezést visszaszorították és a tervezést a telephelyeken erősítik. A nagy konszernek központjaiban azt is kezdik felismerni, hogy vállalataik és gyáraik nem érthetik meg igazán a konszern stratégiáját, ha csak ők maguk nem vehetnek részt saját tevékenységi körük stratégiájának kialakításában.

A tervezés delegálása mindenekelőtt a vállalati tevékenység szegmentálását feltételezi. A tevékenység, a piac jellege alapján kialakított stratégiai egységek válnak a tervezés szervezeti alapjává. A tudományintenzív iparágakban a K+F részlegeket és ezek személyzetét is bevonják a tervezőmunkába.

A tervezés decentralizálásának oka az is, hogy a központi tervezés hajlamos viszonylag elvont, vagy *túlságosan aggregált adatokra* támaszkodó piackutatási elemzésekre hagyatkozva megvalasztani a stratégiai célokat. A decentralizált stratégiai egységeknél nagyobb a valószínűsége annak, hogy jobban támaszkodnak a közvetlen piaci tapasztalatokra, jobban figyelembe veszik a felhasználó (a vevő) véleményét és a versenytárs akcióit. Ezen a szinten a tervezés kevésbé válhat elvont elemzések tárgyává, mint a konszernek központjaiban. „A tervezésben leépítik a bámulaba ejtő formalizált analitikus módszereket — írja az egyik tekintélyes amerikai menedzsment tanácsadó cég társtulajdonosa — és *a tervezés a korábbinál progmatikusabbá és eredményorientáltabbá válik.*"

— ga

Verseny az ipari termékek világpiacán

Az európai KGST-országok ipari exportja az OECD-országokba 1973 és 1980 között jelentős *teret vesztett* a fejlődő országok kivitelével szemben. Az előbbiek ipari exportja a vizsgált tértségben 1973-ban kereken 4, 1977-ben 8, 1980-ban 12,3 milliárd dollárt tett ki. Eközben az újonnan iparosodott fejlődő országok (NIC-csoport) ipari kivitele 13,7 milliárd dollárról 54 milliárdra nőtt. Vagyis a NIC-országok ipari kivitele az OECD-ben 1973-ban nem egészen 3,5-szerese, 1980-ban már közel 4,5-szerese volt a KGST-exportnak, míg a többi fejlődő ország ipari exportja 1973-ban kereken 50, 1980-ban már 100 százalékkal múlta felül a hasonló KGST-mutatót. Ennek eredményeként az OECD-piacról a fejlődő országokkal szembeni térvesztése hét év alatt 3,8 százalékpont, ami megközelítően egyenlő arányban oszlik meg a NIC-országok és a többi fejlődő országok csoportja között.

Csak öt termék...

A kiszorulási folyamat, bár az egész időszakot jellemzi, különösen 1977 után gyorsult fel. Amíg 1973—1977 között csak 1,1 százalékpont volt a szocialista országok térvesztése, addig az 1977—1980-as évekre már 2,7 százalékpont jut. Más szavakkal: a KGST-országok 1973-ban az OECD-országok fejlődő és szocialista viszonylatú iparcikk-importjának 17,6, 1977-ben 16,5, 1980-ban már csak 13,8 százalékát szolgáltatták. Eközben a NIC-csoport részesedése 55,6 százalékról 57,4 százalékra, az egyéb fejlődő országoké 25,8 százalékról 28,8 százalékra emelkedett.

A térvesztés *nem magyarázható* néhány termék — így például a kétségtelenül igen kedvezőtlen konjunkturális helyzetű petrolkémiai vagy vas-acélipari export — visszaesésével. A *31 vizsgált iparcikk-csoport* közül a KGST-országok 1973—1980 között mindössze ötben tudtak javítani helyzetükön a fejlődő országokkal szemben, 26-ban romlott a pozíciójuk. Amíg azonban 1973—1977 között 13 esetben lehetett még részarány-növekedést kimutatni és 18 esetben csökkenést, addig 1977—1980 között mindössze egy termékcsoportban rögzíthető javulás (nem-elektromos erőgépek), kettőben szinttartás (illóolajak és parfüm; fa- és parafaáruk), 28-ban pedig nem egyszer rendkívül erőteljes kiszorulást tükröznek a statisztikai adatok.

Amíg a vizsgált időszak első felében mindenekelőtt az iparilag fejlettebb *NIC-csoport* bizonyult az európai KGST-országok fő versenytársának, addig 1977—1980 között e szerepet egyértelműen átvették a második és harmadik vonalban iparosodó és a nemzetközi ipari munkamegosztásba megkésve bekapcsolódó országok. Ekkor ugyanis a KGST 2,7 százalékpontos kiszorulását a NIC-csoport 0,6, az egyéb fejlődő országok 2,1 százalékpontos részesedésnövekedése kísérte.

A fenti változások a tőkés világgazdaság szerkezeti problémáinak kiéleződése, konjunkturális fejlődésének megtörése, az új pályára való átállás nem kis nehézségei és a nemzetközi kereskedelmet és munkamegosztást is érintő kedvezőtlen hatásaiak felerősödése idején mentek végbe. Ennek ellenére az iparosodó *fejlődő országok feldolgozóipari kivitelének dinamikája nem csökkent.* Ellenkezőleg, az évtized utolsó harmadában a növekedés üteme tovább gyorsult, miközben a KGST-országok ipari exportoffenzívája, amely a hetvenes évek első felében bontakozott ki, megtört; elégtelennek bizonyult a kívánatos irányú és sebességű igazodásra.

E folyamat kifulladását egyértelműen jelzi, hogy a legtöbb KGST-ország OECD-be irányuló kivitelén belül az iparcikkek részesedése *alig emelkedett*, sőt nem egy iparilag fejlett szocialista ország esetében (NDK, Csehszlovákia) számottevően csökkent. Miután a kis KGST-országok alapvetően nyersanyag-importőrök és késztermék-exportőrök, az ipari kivitel részarányának visszaesése nem magyarázható a természeti erőforrások egyes szektoraiban végbement árarány-módosulásokkal. Sokkal inkább arról van szó, hogy a szükséges nyugati import ellentételezésére nem az exportszerkezet modernizálásával, hanem a nyersanyag-kivitel növelésével (többnyire az általuk is importált nyersanyagok és főleg energiahordozók reexportjával) törekedtek.

Áruszerkezeti problémák

A nemzetközi trendekkel ellentétes folyamat nem magyarázható nagyságrendi okokkal: az európai KGST-országok fejlett tőkés országokba irányuló kivitelében az ipari termékek hányada — a Szovjetunió nélkül — 35 és 74 százalék között váltakozott 1973-ban és 40 és 68 százalék között alakult 1980-ban. A fejlődő országok egész sora utal arra, hogy a KGST-nél jóval magasabb ipari termékhányad esetén bővíthetők voltak az eladások és a részesedési hányad 1973—1980 között.

A NIC-országok teljes kivitelében az *iparcikk-export* átlagos részesedése 1973-ban 53, 1980-ban 59 százalék volt, a második vonalban iparosodó országoknál, mint például a Fülöp-szigetek, Thaiföld, Tunézia, Marokkó, Uruguay, Málta, 10—20 százalékponttal nőtt meg. Ezzel szemben a KGST-országok közül az időszak egészében kizárólag a magyar kivitelben nőtt az iparcikkek hányada nemzetközileg is figyelemre méltó 13 százalékponttal, 44-ről 57 százalékra.

A szocialista országok iparcikk-kivitelének megtorpanását részben *áruszerkezeti problémák* magyarázzák. A fejlődő versenytársak ipari exportjának áruszerkezetével összehasonlítva az európai KGST-országok kivitelében rendkívül magas az állótőke-, energia- és nyersanyagigényes kohászat és vegyipar részesedése, és igen alacsony a magas szakképzettségű, munkaintenzív termékek hányada.

A *gépipar*, amely hosszú időn keresztül fontos szerepet játszott az exportban, a hetvenes években látványosan teret vesztett. Bár a Nyugatra irányuló KGST-gépexport értékben 1,1 milliárd dollárról 3 milliárd fölé emelkedett, ez korántsem volt elégséges a pozíciók tartására; a fejlődő országokkal szemben az OECD-piacon e termékcsoportban 8,3 százalékpontos a kiszorulás.

Másrészt a KGST-országok nyugati iparcikk-kivitelében ma már a gépek hányada (24,4 százalék) alacsonyabb, mint a NIC-országokéban (26,3 százalék) és alig magasabb mint az egyéb fejlődő országokéban (23,4 százalék). Ez arra utal, hogy a *hagyományos gépipar termékek* iránt, amelyeknek a KGST-országok némelyike jelentős szállítója volt és maradt, nincs dinamikus kereslet. A világszerte tért hódító elektromos gépipari, ezen belül is a mikroelektronikai alkatrész- és késztermék-kereskedelem gyakorlatilag a KGST-országok részvétele nélkül folyt 1973 és 1980 között.

A KGST-országok a hetvenes években *nem tudtak bekapcsolódni* a világméretekben dinamikusan bővülő elektrotechnikai és elektronikai termékkereskedelembe és ennek nemcsak termelési, de jogi-intézményi keretét sem voltak képesek (vagy hajlandók) biztosítani. Nem elképzelhetetlen, hogy ennek a következő évtizedekben súlyos és a versenyképességet széles sávban érintő következményei lehetnek. De az ipari export-pozíciók általános lemorzsolódásában is szerepet játszott a nemzetközi ipari munkamegosztás legmegfelelőbb formájának hiánya.

Ugyancsak visszahúzó hatást fejtett ki az igen *sokféle árucikket* tartalmazó export. Nem a diverzifikált exportszerkezet stabilitást növelő, a több lábon állást megkönnyítő előnyei fejeződtek ki a szocialista országok kiviteli szerkezetében, hanem a „hordozó" termékek hiánya, a dekoncentrált, szétaprózott export negatív hatásai, amelyeket az időről-időre szükségessé váló kényszerexport, a kiviteltől egyre gyakrabban megkövetelt tőzoltási szerepjátszás tovább mélyített.

„Harapófogó-effektus"

A versenyképesség általános rosszabbodása, a szerkezeti megmerevedés alapvetően nem az importőrök, tehát az OECD növekedési és szerkezeti válságából, az esetenként gyakorlatilá vált protekcionista intézkedések exportot fékező hatásából vezethető le. Egyrészt a nehezedő feltételek közepette is több ország tudta javítani pozícióját (többségében nemcsak a KGST-országok, de számos fejlett tőkésország rovására is). Másrészt a térvesztésben a fejlődéstörténeti örökség, az alkalmazott gazdasági irányítórendszer sajátosságai, a kezdeti időszakban elmulasztott gyors alkalmazkodás, a megváltozott körülményekkel még ma sem eléggé számoló nehézipar- és energiacentrikus iparfejlesztés, úgy tűnik, meghatározó szerepet játszott.

A nyolcvanas években olyan folyamat kibontakozásával számolhatunk, amelyben az európai KGST-országok fő versenytársai az OECD-piacon a fejlődő országok egyre sűrűbben körébe lesz. A *„harapófogó-effektus"* tehát az évtized második felétől elsősorban nem a strukturális-műszaki fölényben levő legfejlettebb tőkés országok, valamint az „olcsóbban" termelő iparosodottabb fejlődő országok versenyétől várható. Az európai KGST-országok sikeresebb akkor lesz. A *fejlődő országok* két csoportja közé szorulnak, miközben a fejlődők ipari kivitele egyre erőteljesebb kihívást fintéz az OECD-országok felé is.

A rosszabbodó értékesítési feltételek nem mentesíthetik a szocialista országokat a *nemzetközi versenyképességet erősítő intézkedések* meghozatala és végrehajtása alól, hanem ezt minden eddiginél sürgetőbbé teszik. A termelési és exportszerkezet gyorsütemű, bizonyos feszültségeket tudatosan vállaló átalakítása, az ipari munkamegoszlás elmélyítéséhez elengedhetetlen jogi-intézményi környezet megteremtése csak a szükséges lépések egyik részét jelentik. Másrészt a nemzetközi versenyképességet általános tapasztalatok szerint javító *külgazdasági diplomáciai aktivitás* szervesen be kell, hogy épüljön abba a széles körű gazdasági reformfolyamatba, amelynek célja — az ugyancsak versenyképességet növelő — belső tartalékok feltárása, vagy inkább felszabadítása.

Inotai András

AMERIKAI GAZDASÁG

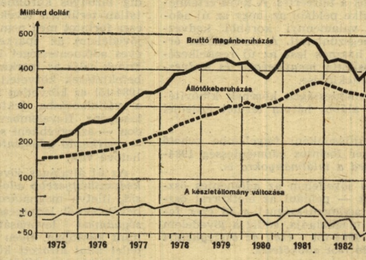
Minden lehetséges...

Az Egyesült Államokban 1984-ben a *bruttó nemzeti termék* mintegy 4,5 százalékos növekedésével számolnak.

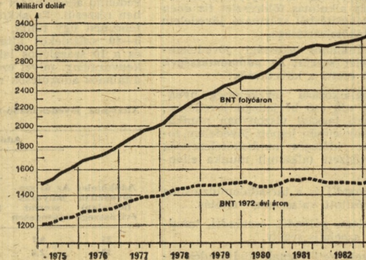
A *termelő beruházások* 1983 végére érték el az 1982. évi színvonalat. A IV. negyedévben elért növekedés évi szintre vetítve 11 százalék volt. Az előrejelzések szerint 1984-ben a tőkeberuházások mintegy 6,5 százalékos növekedésével számolnak.

Az *ipari termelés* 1983-ban érte el ismét az 1979. évi szintet. Az értékesítés viszonylag gyors ütemben növekszik. A termelési költségek csupán kismértékben emelkednek. Az amerikai ipart a válság mélyreható és fájdalmas strukturális átalakulásra késztette. Ennek kedvező hatásai most kezdenek érződni. Ám a kihasználatlan kapacitások, a magas kamatlábak, a felértékelődött dollár és más gazdasági problémák (lásd: A költségvetési és a monetáris politika ellentmondásai az USA-ban című cikkünket a *Figyelő 1984./1.* számában) továbbra is veszélyeztetik a fellendülés kibontakozását, sőt, egyes amerikai szakértők nem zárják ki az újabb gazdasági visszaesés lehetőségét sem. Sem a feldolgozóiparban, sem a szolgáltatási szektorban nem tartják valószínűnek, hogy az 1983. évi második felében megvalósult és az 1984. első hónapjaira prognosztizált viszonylag gyors ütemű növekedés az év második felében is tartható lesz. A szakértők bizonyosak abban, hogy a legkorszerűbb technológiát képviselő ágazatok fejlődése kimagaslóan gyors ütemű lesz.

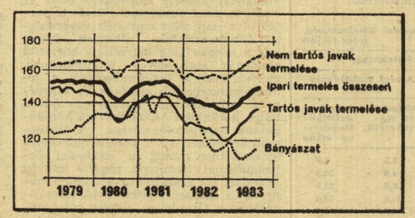
A bruttó magánberuházás 1975—1983



A bruttó nemzeti termék alakulása* 1975—1983



Az ipari termelés alakulása 1979—1983



* Az Amerikai Egyesült Államok Kereskedelmi Minisztériumának adatai alapján.

KÖRKÉP

NSZK

LEMARADÁS A VERSENYBEN?

A nyugatnémet kormány megbízásából öt gazdaságkutató intézet által készített tanulmányok egybehangzóan megállapítják: az NSZK a hetvenes évektől kezdve fokozatosan lemaradt a technológiai versenyben az Egyesült Államokkal és Japánnal szemben. A kutatóintézetek szerint különösen aggodalomra ad okot, hogy egyre nő a szakadék az NSZK és említett versenytársai között a *mikroelektronikában*, továbbá a gépek és berendezések gyártásában — az amerikai és japán cégekhez viszonyítva — mind kisebb a nyugatnémet ipar részesedése a felhasznált *új szabadalmakban*.

Az említett hátrányok csökkentése érdekében a tanulmányok változtatásokat javasolnak a nyugatnémet iparpolitikában. Mindenekelőtt azt, hogy a kormány csökkentse a fejlődéssel lépést nem tartó iparágaknak nyújtott állami támogatást, amelynek összege csupán 1979—80-ban 43 milliárd márkát tett ki. Emellett, a javaslatok között szerepel a túlzott bürokrácia egyszerűsítése és a vállalati adók csökkentése új beruházásokra való ösztönzés érdekében.

A gazdasági minisztérium szóvivője közölte, hogy a tanulmányokat ugyan fel fogják használni a kormány gazdaságpolitikájának további alakításában, de azt sem lehet az állami szubvenciók erőteljes csökkentéséről, mivel az tovább fokozná az amúgy is súlyos munkanélküliséget.

LATIN-AMERIKA

ADÓSSÁGPROBLÉMÁK

Szinte egyidőben azzal, hogy az argentin központi bank elnöke bejelentette: gyakorlatilag leállították az ország mintegy 43,6 milliárd dollárra tehető külföldi tartozásainak törlesztését, nyilatkozat hangzott el a kisebb latin-amerikai országok adósságainak ügyében is. A Latin-amerikai Gazdasági Szervezet (SELA) Quitóban tartott legutóbbi értekezletén ugyanis a szervezet vezetője kijelentette: a térség eladósodott fejlődő országai csak az esetben lesznek képesek törleszteni adósságaikat, ha *megkönnyítik* számukra a hitelvisszafizetés feltételeit.

A tagországok külügyminiszterei részvételével tartott konferencián az az álláspont alakult ki, hogy az érdekelt országok *egységesen lépjenek fel* a visszafizetési feltételek enyhítése érdekében. Ez esetben nem annyira a „nagy adósokról" van szó — mint Brazília, Argentína, Venezuela és Mexikó —, minthogy ezek már adósságtömegük nagyságával is rá tudják szorítani hiteleziőket kedvezőbb visszafizetési és átütemezési feltételekre, hanem a kontinens kisebb országairól, amelyek éppen az egységes fellépéstől remélnek könnyítéseket.

KUVAIT

ÚJABB EURÓPAI ÉRDEKELTSÉG

Az olvalt napokban Kuvait — amely az OPEC-országok közül legkorábban kezdte meg az akkor még bőséges olajdollár-bevételek külföldi befektetését — megvásárolta a *Gulf Oil* amerikai olajkonszern olaszországi benzinkúthálózatát. Az öböl menti ország tavaly már megvette a Gulf Oil teljes skandináviai értékesítési hálózatát, beleértve 1500 benzinkutat, kikötői létesítményeket, tároló- és feldolgozókapacitásokat, így a mostani tranzakcióval már 3000-re nőtt a Kuvait kezében levő nyugat-európai benzinkutak száma.

JUGOSZLÁVIA

ENERGIAELLÁTÁS 1984-BEN

A jugoszláv gazdaság és a lakosság energiaellátásában 1983-ban mutatkozott súlyos nehézségek is hozzájárultak ahhoz, hogy most a szokottnál korábban elkészítették az ország energiamérlegét. Eszerint belföldi termelésből a tavalyinál 5,8 százalékkal több, csaknem 73 milliárd kilowattóra villamos energia áll majd rendelkezésre. Ez azonban, a fokozott takarékoskodás ellenére sem elegendő a tervben előirányzott 3 százalékos növekedés, illetve a közfogyasztás maradéktalan kielégítéséhez, így további 1 milliárd kilowattóra áram importját tervezik.

A tervek szerint az idén a tavalyinál 10 százalékkal több, összesen 63,3 millió tonna szenet kell termelni, továbbá kőolajból — az importtal együtt — csaknem 15 millió tonna, földgázból pedig 6,7 milliárd köbméter fog rendelkezésre állni, s ez 10,8, illetve 18,1 százalékkal haladja meg az 1983. évi mennyiséget.

JAPÁN

AKTÍVUMREKORD

Bár a világgazdasági közvélemény már hosszú évek óta hozzászokott a japán exportsikerekhez, a szakértőket mégis meglepetésként érte a most közzétett tokiói jelentés, amely szerint 1983-ban a japán külkereskedelmi mérleg *20,45 milliárd* többlettel zárult, ami nemcsak *háromszorosa* az 1982. évinek, hanem *minden eddigi rekordot* is megdöntött. A kiugró eredménynek mindössze annyi a „szépséghibája", hogy miközben a kivitel 5,8 százalékkal 146,9 milliárdra nőtt, a behozatal 4,1 százalékkal 126,5 milliárd dollárra *csökkent*, ami — értheteen — tovább erősíti a japán kereskedelempolitikával szemben a nyugati versenytársak részéről eddig is megnyilvánult éles kritikát.

Különösen vonatkozik ez az *Egyesült Államokra* és az *EGK-országokra*, amelyekkel szemben a tavalyi japán kereskedelmi többlet 18,1, illetve 10,4 milliárd dollárt tett ki. Amíg ugyanis az USA-ba irányuló japán kivitel — főleg iroda- és számítógépek, autók, video-készülékek és félvezető-alkatrészek — egy év alatt *18 százalékkal* emelkedett, az onnan származó japán behozatal csak *2 százalékkal*. Ennél ugyan kisebb mértékben, de ugyancsak egyenlőtlenül nőtt az EGK-országokkal kapcsolatos forgalom is: ez utóbbiak 7,4 százalékos exportnövekedésével szemben Japán 8,6 százalékkal tudta növelni ide irányuló kivitelét. Igen számottevő, 6,5 milliárd dollárt kitevő többletet ért el a szigetország a *délkelet-ázsiai* országokkal folytatott tavalyi kereskedelmében is. Szakértők nem tartják kizártnak, hogy Japán legnagyobb versenytársai *protekcionista intézkedésekkel* válaszolnak erre az újabb „kihívásra".

Mentességek és kedvezmények a lakossági jövedelemadózásban

A január 1-ével hatályba lépő új általános jövedelemadó-rendelettel kapcsolatosan sok a félreértés. A téves értelmezések egyike például az, hogy az új adórendelet valamennyi korábbi kedvezményt megszüntetett. A tisztánlátás érdekében hasznos lesz az új rendelkezések biztosította *mentességek és kedvezmények* áttekintése.

Az adómentességek körének kibővítésénél az alábbi három területet érdemel kiemelést:

1. Az újításonként figyelembe vehető évi 70 ezer forintos adómentesség 1984-től *kiterjed a találmányokra is.*

2. Ha a jövedelem az adómentes összeghatárt — például az életkorral összefüggő adómentességnél a 48 ezer forintot — meghaladja, eddig a jövedelem egésze, 1984-től *csak az összeghatárt meghaladó rész adóköteles.*

3. Megszűnt a földterület megosztásából keletkező vagy több építési telek kialakítására alkalmas földrészlet *tíz éven* belüli értékesítéséből származó jövedelem eddigi adókötelezettsége.

Az új általános lakossági jövedelemadó-rendelet szerint *az adómentességek fontosabb esetei* a következők:

— Főfoglalkozású tevékenység nyugdíjjáruló alá eső bérjellegű jövedelme, szövetkezeti tagsági viszonyban munkateljesítmény címén kapott jövedelem, továbbá az időleges munkakötelezettség alapján végzett (alkalmi) munka ellenértéke.

— A nyugdíj és a társadalombiztosítás által folyósított valamennyi ellátás.

— Jutalom, pályadíj, ösztöndíj, tanulmányi és szociális segély.

— Szövetkezeti tagnak földjáradék címén kapott járandósága, vagyoni betétjére kapott osztaléka és a szövetkezet részére nyújtott kölcsön kamata. (Nem mentes azonban a társasági adó alá eső szakcsoport tagjának munkateljesítménye, vagyoni hozzájárulás utáni részesedése, az általa nyújtott kölcsön kamata fejében a szakcsoporttól kapott juttatása.)

— Az újítás, a találmányi díj újításonként, találmányonként évi 70 ezer forintig.

— Az adóköteles jövedelem közérdekű célra (alapítványra stb.) juttatott része.

— Évi 48 ezer forintot meg nem haladó jövedelme után a 60 éven felüli férfi és az 55 éven felüli nő, valamint — korra tekintet nélkül — 100 százalékosan csökkent munkaképességű adóalany, ha tevékenységét főfoglalkozásként, alkalmazott és társ nélkül, leafeljebb egy segítő családtag közreműködésével végzi (szociális mentesség).

— Biztosítási szerződésből származó kártérítés, valamint a takarékbetét és annak kamata.

— Törvényen alapuló tartásdíj, jogi kötelezettségen alapuló kártalanítás, valamint ingatlannak (lakáshasználatnak) tartásért vagy életjáradékért történő átruházásból származó jövedelem.

— Az albérletből, az ágybérletből, a komfort nélküli lakás bérbeadásából származó jövedelem.

— A lakás, garázs és üdülő szövetkezeti tagnak a saját tulajdon része létrehozásával, karbantartásával kapcsolatos munkajövedelme.

— Az az adóalany vagy az a jövedelem, akinek, illetve amelynek adómentességét nemzetközi egyezmény, viszonosság vagy más jogszabály biztosítja.

Az adómentességek körét ez évtől mindössze *egy területen szűkítették.* Eddig bizonyos körülmények esetén (ellátatlan területen tevékenykedők, évi 80 ezer forintot meg nem haladó adóköteles jövedelem) az iparkezdők részére 1-3 éves adómentességet lehetett biztosítani. Ennek célja az iparkezdéssel kapcsolatos befektetések következtében elismerése volt. 1984-től ez közvetlen formában történik, a vállalkozásba fektetett eszközök és készpénz figyelembevételével. Ily módon — az egyébként sok vitára okot adó — *iparkezdő adómentesség* megszüntethetővé vált.

Az új általános jövedelemadó-rendelet *kedvezményesebb adókulcsok* alkalmazását, illetve meghatározott területeken a bevételekből lényegesen *magasabb költséghányad* levonását teszi lehetővé, mint korábban. Ilyen értelemben a rendelet által átfogott kör csaknem egésze — kivéve az adóköteles jövedelem összevonása által érintett egyes magas jövedelmű adófizetőket — adókedvezményben részesül. Ez akkor is így van, ha a felszínen úgy tűnik, hogy megszűnt az 5—40 százalékos általános kedvezmény és a 10 százalékos lakossági szolgáltatói kedvezmény, mivel ezek beépültek az új általános adókulcsok rendszerébe.

Általános jövedelemadó-fizetési kötelezettség (ezer forint)

Adóköteles jövedelem (adóalap) évi összege	Adókötelezettség: Az új szabályozás szerint egységesen	A régi szabályozás szerint: kisparos és magánkeresk.	A régi szabályozás szerint: ingatlant értékkülönbözettel eladó
25	0,7	1,3	5,0
50	2,6	4,6	12,5
75	6,6	9,8	22,5
100	11,6	15,8	32,5
150	30,6	34,2	62,5
200	49,6	53,4	97,5
300	99,6	121,1	172,5
400	149,6	181,1	247,5
600	269,6	319,9	397,5

A továbbiakban az adókedvezményeket az új általános jövedelemadó-rendeleten belül az általános feltételekhez viszonyítva vizsgáljuk. A fontosabb kedvezmények az alábbiak:

— A tevékenység telephelye szerint illetékes *helyi tanács* végrehajtó bizottsága meghatározott helyi ipari, kereskedelemfejlesztési, kommunális, műemlékvédelmi feladatok megvalósításában közreműködő kisiparosokat vagy magánkereskedőket évi 50 000 Ft-ig terjedő adóalapot csökkentő *kedvezményben részesítheti.*

— Ha a kisiparos bevételének legalább 70 százaléka találmány megvalósításából, energiatakarékossági, környezetvédelmi, termékek készítéséből, gyógyászati eszközök vagy termékek készítéséből, javításából származik, akkor részére *30 százalékos adóalap-kedvezmény nyújtható.* Ha a kisiparos saját találmányát valósítja meg, akkor az előbbi kedvezmény további *10 százalékkal növelhető.*

— A társaságtól származó jövedelem adóztatásánál ötszázalékos adóalap-csökkentés helyett *15 százalékos adóalap-csökkentés* illeti meg azt a társasági tagot, aki olyan társaságban tevékenykedik, amelynek a bevétele legalább 70%-ban találmány megvalósításából, energiatakarékossági, környezetvédelmi termékek előállításából és értékesítéséből, gyógyászati eszközök (termékek) készítéséből, javításából származik.

— A szakmunkástanulót foglalkoztató kisiparost vagy magánkereskedőt *tanulónként évi 3000 forint jövedelemadó-kedvezmény* illeti meg. Az ilyen címen kapott kedvezmény összege azonban nem haladhatja meg az adóköteles jövedelem után egyébként járó adó 80%-át.

— Adókedvezményként értékelhető az is, hogy *bizonyos jövedelemforrások* — a találmányból, az ipari mintából, a külföldről, az ingatlanértékesítésből származó jövedelmek — *nem vonhatók össze* egymással és más jövedelmekkel, így mentesülnek a fokozott adóprogresszió alól.

Végül említést kell tenni az adószabályozás részét alkotó mellőzönbözte-sek rendszeréről is, *a felszámítható rezsikulcsokról.* Ezek azonban nem kedvezmények, hanem a tevékenységek (szakmák) költségigényességében levő eltérések elismerései.

R. T.

Megvételre felkínálunk
egy MOA 500-as típusú
mozgó vakolóállványt,
négy Mecsek típusú
utaseprő gépet és egy sonkaszeletelő gépet
Corvin Áruház
áruforgalmi osztály
Budapest,
VIII., Blaha Lujza tér 1—2.
Telefon: 334-160.

A közvélemény szerint

Gazdasági közhangulat

A gazdasági közhangulatnak a Tömegkommunikációs Kutatóközpont által 1975 óta rendszeresen végzett áttogó és folyamatos vizsgálata lehetőséget nyújt hosszabb távú, dinamikus — azaz nem a pillanatnyi állapotra vonatkozó — elemzés készítésére — írják *Farkas Katalin* és *Pataki Judit* tanulmányuk bevezetőjében. *(Az életszínvonal tényei és tükröződése a közvéleményben.* TKT 1983.)

Az 1975-től 1983 májusáig tartó időszakban *15 alkalommal* került sor az országos gazdasági helyzet és az egyéni helyzet értékelésének vizsgálatára. A gazdasági közhangulatot jellemző általánosabb tendenciákat a következők jellemzik:

Szembetűnően eltért egymástól az egyéni és az országos gazdasági helyzet megítélése valamennyi vizsgált időpontban. Az egyéni helyzetet jellemző vélemények összességükben negatívak, az országos helyzet megítélésében pozitívak voltak. (Kivétel az 1979-es nyári áremelkedéseket közvetlenül követő időszak, amikor az ország gazdasági helyzetéről alkotott véleményekben is a borúlátóak domináltak.)

A két szféra érzékelése és értékelése viszonylag *kevéssé kapcsolódik össze* az emberek gondolkodásában. Saját helyzetükről a nap mint nap átélt tapasztalatok általánosításával alkotnak képet, míg a népgazdaság helyzetéről közvetítő csatornák segítségével informálódnak, melyek közül a legjelentősebbek a tömegkommunikációs eszközök. A vélemények változásában látványosan érhető tetten *a központi árintézkedések közhangulatot befolyásoló szerepe.* A jelentősebb áremelkedéseket közvetlenül követő időszakokban romlik a gazdasági közhangulat, a vélemények negatív irányba tolódnak. Az áralakulásnak döntő szerepe van a gazdasági vélemények formálódásában a társadalom minden rétegénél.

Az áremelések közhangulati hatása azonban nincs teljesen egyenes arányban azzal, hogy az egyes termékek áremelkedése mennyire terheli a családi kiadásokat. Előfordul, hogy egy-egy olyan áremelés is felborzolja a kedélyeket, amelyek viszonylag kevéssé terhelik a háztartásokat. Ez elsősorban jellemző az alapvető élelmiszerekre, amelyek árának szimbolikus jelentősége van. Sok függ persze attól is, hogy az emberek látnak-e lehetőséget arra, hogy saját erejükből kompenzálják az áremelkedések hatását.

Az árszínvonalról, az árak alakulásáról kialakult vélemények alapvetően meghatározzák az életszínvonal egyéb területeinek megítélését. Erre szemléletes példa: 1975-ben az emberek egyharmada vélekedett úgy, hogy az életszínvonal nem emelkedik, ha az árak emelkednek, addig 1983-ra ezek aránya a duplájára nőtt.

Az árintézkedések után néhány hónappal a vélemények rendszerint pozitív irányban változnak, és a jelentősebb gazdasági eseményektől és intézkedésektől mentes időszakban ezen a szinten állapodnak meg. *A gazdasági közhangulat* változása alapján a megfigyelt időszakon belül három jól elhatárolható periódust lehet elkülöníteni:

— Az 1975-ös áremelkedéseket megelőző és követő, 1978 végéig tartó időszakot, amelynek legfőbb jellemzője, hogy az árintézkedések után *a vélemények* összességében *visszaállnak az áremelkedéseket megelőző optimistább szintre.*

— Az 1978 végétől 1982 elejéig tartó időszakot, amelyre alapvetően az volt a jellemző, hogy a vélemények már jóval az árintézkedések előtt negatív irányba változtak. Ennek az volt az oka, hogy az 1979-es árrendezés az utóbbi évtizedek legnagyobb horderejű, az emberek életszínvonalát alapvetően érintő intézkedés volt, melyről már hónapokkal korábban élénk találgatások folytak a kiszivárgott információk alapján. A véleményeket 1979-ben összesítő mutatók az addigi mélypontot jelezték mind az országos, mind az egyéni helyzet megítélésében. Ezután *1980-ban* ismét kedvezőbbé váltak, majd *stabilizálódtak a vélemények,* de már jóval alacsonyabb szinten, mint a korábbi „eseménymentes" időszakban.

— És végül az 1982 eleje óta tartó időszakot, amelynek az a jellemzője, hogy a vélemények jelentős mértékben váltak ismét borúlátóbbakká.

A jelenlegi periódusban kialakult értékelésekre, véleményekre olyan *konkrét események hatottak,* mint az új lakásrendelet megjelenése (főképpen a lakbéremelés), a távolsági közlekedési díjak emelése, az utazási kedvezmények körének és mértékének csökkentése, az 1982 nyarán életbe lépő importkorlátozásokból fakadó ellátási zavarok.

Mindezeken felül a legutóbbi időszak — úgy tűnik — minőségileg is különbözik a korábbiaktól. Az évtizedeken keresztül stabil árakhoz szokott lakosság *még mindig nem adaptálódott a folyamatos árváltozásokhoz.* Az árak emelkedése még mindig nem vált a mindennapok megszokott gazdasági jelenségévé. Ezért az emberek az árnövekedések, azok mértékét és dinamizmusát *a ténylegesnél nagyobb mértéknek érzik.* A szocialista gazdasági-társadalmi fejlődésről alkotott jó néhány, normaként hirdetett elképzelés illúzióinak vált. Problematikussá váltak azok a tételek, melyek szerint a szocializmusban automatikusan biztosítottak a feltételek a gazdasági fejlődéshez, az életszínvonal törésmentes emelkedéséhez, a szocialista gazdaság mentes az inflációtól, az árak stabilak. Korábban mindezt alátámasztotta a lényeges előrehaladást biztosító másfél-két évtizedes időszak. Ehhez képest számottevő változást jelentett az a felismerés, hogy jelenleg hosszabb távon is lassulásra, szinten tartásra, sőt csökkenésre kell berendezkedni. Ily módon érvényét vesztette a közgondolkodásban korábban kialakult számos beidegződés is, de ennek ellenére még mindig hat a véleményekre, a várakozásokra.

gazdasági joggyakorlat

A Gelka kártérítési kötelezettsége

Egy tisztviselőnő négy évvel ezelőtt az egyik Keravill üzletben Videoton gyártmányú Color Star színes televíziót vásárolt. A készüléket *a garanciális időben háromszor, majd ezt követően a Gelka őtször javította.* Nem sokkal azután, hogy az utolsó alkalommal képcsövet cseréltek, a televízió rövid működés után *kigyulladt,* majd a tűz a lakás más berendezési tárgyaira is átterjedt. *A televízió árát a Videoton a tisztviselőnőnek megtérítette,* az Állami Biztosító pedig kártalanította.

Ilyen előzmények után a Biztosító a tisztviselőnőnek kifizetett összeg visszatérítéséért a Keravill Kiskereskedelmi Vállalat ellen pert indított. A vállalat azzal védekezett, hogy a készüléknek csak forgalmazója volt, egyben a Videoton és a Gelka ellen keresetet terjesztett elő. Mindkét vállalat vétlenségét hangoztatta.

Az elsőfokú bíróság által kihallgatott szakértő szerint sem gyártási, sem javítási mulasztás nem történt, *a hiba a képcsőben volt.* Ezekután a bíróság a keresetet elutasította. Fellebbezésre a Legfelsőbb Bíróság ezt a döntést megváltoztatta és a *Gelkát a peresített összeg megfizetésére kötelezte.*

Az ítélet indokolása szerint közvetlenül a tűzeset előtt a Gelka képcsövet cserélt. A vonatkozó rendelet értelmében ilyenkor *a jótállási idő újra kezdődik.* Ennek tartama alatt pedig a hibás teljesítés folytán keletkezett kárt meg kell téríteni. A szakvélemény szerint a javításnál nem történt mulasztás, a készülék nem volt gyártási hibás, a képcső viszont igen, és a tűzet ez okozta. Ezt viszont a Gelka szerelte a televízióba. Nem tudta bizonyítani, hogy a csövet a Videotontól vásárolta, mert ilyen alkatrészt több helyről szerzett be, ezért a képcső hibájából eredő kárt viselni köteles.

MÁV: Összeütközésben a szabályozókkal?

(Folytatás az 1. oldalról)

csökkenése miatt most már baleset-megelőzési okból is fokozni kellett a fenntartást. Ez újabb, nem tervezett költségnövekedéssel járt, és az eredmény tovább csökkent.

A vasút időben jelezte gondjait a Közlekedési Minisztériumnak és a funkcionális főhatóságoknak, *de rendkívüli intézkedésekre nem került sor.* A belföldi *áruszállítási* tarifaemelésből származó többletbevételt csaknem teljesen elvonták termelési adó formájában, és a *személyszállítási* tarifaemelés nagyságával csaknem azonos mértékben csökkentették az állami hozzájárulást. Az érintett főhatóságok a vasút gazdasági problémáinak megoldását a fenntartási kladásainak csökkentésében látták. Erre az útra rátérni viszont rövidlátó politika lenne, mert a műszaki színvonal erőteljes romlását megállítani később csak aránytalanul magas ráfordításokkal lehetne, miközben a nemzetközi szállítások az alacsony szolgáltatási színvonal miatt fokozatosan elkerülnék a magyar vasúthálózatot. Ez pedig már népgazdasági károkkal is járna, hiszen jelentős devizabevételtől esne el a nemzetgazdaság.

A világon egyedül

Tavaly tovább csökkentek a beruházási lehetőségek. A MÁV már két éve *önfinanszírozó* gazdálkodást folytat, amelyet *egyedülálló* nemcsak Európában, hanem az egész világon! Gazdasági helyzete viszont tovább romlik. Fokozza a bajokat, hogy a népgazdasági átlag alatt, csupán 3,0 százalékos a bérfejlesztés. A csökkent eredmény közludottan alig tesz lehetővé adózott bérfejlesztést, mivel a részesedési alap „feláldozása" a dolgozók jövedelmét csökkentené. A vasutasok jövedelme havi 240-250 órás munkával közelíti meg azt a szintet, amit az iparban dolgozók kb. 200 órával érnek el.

A szabályozóváltozások következtében a vasút 1983-ban már 3,6 milliárd forinttal azzal, hogy az állami költségvetéshez, azaz ennyivel fizetett be többet, mint amennyi támogatást különféle címen kapott. A helyzet 1983 végére kezdett kilátástalanná válni.

A vasúti pályák műszaki állapota is egyre romlik. Ahhoz, hogy a színvonal változatlan maradjon, ötévenként mintegy 1800 km pályát kellene korszerűsíteni, kicserélni, de a jelenlegi beruházási források csak mintegy 1200-1300 km korszerűsítést tesznek lehetővé. Az elmaradás évről évre nő. Ennek következtében hamarosan még lassabban fognak haladni a vonatok, csökken majd a pályák átbocsátóképessége, akadozni fog a személyszállítás és az áruszállítás egyaránt. A jelenlegi szállítási igények mellett még elviseli ezt a népgazdaság, azt azonban már kellene végrehajtani, amely komoly gondokat jelentene külkereskedelmünknek.

A jelenleg reálisnak tűnő szállítási teljesítmények mellett a vasút önfinanszírozását mintegy *50 százalékos belföldi és export-import díjszabásemelés* mellett lehetne megvalósítani. Természetesen a nagyobb eredmény az adózáson keresztül magasabb állami jövedelmet is eredményezne, de *kétségtelen,* hogy tovagyűrűző hatásánál fogva *jelentős áremelkedést tonna maga után.* Nem hiszem, hogy a jelenlegi gazdasági helyzetben ez kívánatos lenne, mivel ilyen áron a népgazdaság egyensúlya nem stabilizálódna, és a vasút helyzete is csak átmenetileg javulna.

Egyedüli megoldásnak látszik tehát *ismét a gazdasági szabályozókhoz nyúlni.* El kell ismerni, hogy a vasút az ország nem egyik, hanem egy *speciális vállalata,* amely speciális szabályozók alkalmazását teszi szükségessé gazdasági újratermelési folyamatának irányítására. Úgy gondolom, hogy speciális jellegét különösképpen nem kell indokolnom, de azért egy-két tényezőt nem árt feleleveníteni. Ilyen például a jelenleg is érvényben levő *fuvarozási kényszer.* A vasútnak *nincs joga válogatni* a felkínált áruk között. A kocsihiányos időszakban sem a vasút rangsorol a különböző szállítanivaló között. Ha a vasút tiszta vállalati gazdálkodást folytatna éppen a tömegárut kellene háttérbe szorítania, mivel azok szállítása ma is veszteséges. A vasút a fuvarpiacon sem egyenlő versenytárs más szállítókkal, mivel önköltségében olyan tételek is szerepelnek, amelyet más szállítóknál az állam átvállal. Ilyen például az utak építésével és fenntartásával kapcsolatos mindenféle költség. Az előző ötéves tervben a vasút azért kapott állami támogatást, hogy a pályaköltségek egy részét abból fedezze. Most ez megszűnt.

A kör bezárult

Ugyancsak speciális elbírálást célszerű alkalmazni a munkaerő-gazdálkodás egyes területein. A vasút a népgazdaságban biztosított munkaidő-kezdeményeket mindig az utolsók között tudta megvalósítani. Most is így van a 40 órás munkahét bevezetésénél. A dolgozók szociális ellátása területén évtizedes a lemaradás. De a beruházási források jelenlegi szűkében ezt a lemaradást nem hogy behozni, de még csökkenteni sem lehet. A vasutás dolgozók munkakörülményei bizonyos beosztásokban különösen rosszak. Az állandó balesetveszély, az éjjel-nappali változó szolgálat, a nagy anyagi felelősség különleges megbecsülést kívánna, de esetenként még az *átlagosat sem lehet elérni.* Mindezek mellett a munkafegyelem jóval meghaladja a népgazdaság más ágazatainak megszokottat, amelynek a vasútnál hagyományai vannak. Itt ugyanis a „selejt" legtöbbször óriási anyagi kárt, esetenként emberéletet jelent.

Ezért a rendkívülien nehéz munkáért a vasutasok mindenkor *külön kedvezményeket* élveztek. A nyugdíj, az egyenruha, a gyerekek iskoláztatási lehetősége, az orvosi ellátás különösen a felszabadulás előtt *jelentett óriási vonzerőt* a vasutas pályára. Ma már — szerencsére — ez mind általános. Marad a szabadjegy, amelyet igazán akkor lehetne kihasználni, ha havonta csak 192 órát kellene dolgozni. Elképzelhető, hogy 240-260 órás munkavégzés mellett a dolgozóknak nincs sok kedvük utazgatni. Különösen a fiatalok nem vállalják a mostoha körülményeket, ezért az utánpótlás kezd kiláttástalanná válni. Jó lehetőség kínálkozna a korszerűsítéssel, mert bizonyos munkák elvégzését a technika elterjedésével ki lehetne küszöbölni. Ehhez azonban lényegesen több beruházási forrásra lenne szükség, és itt a kör bezárul...

Dr. Bessenyei Gábor

KÖNYVJELZŐ

Íme itt van egy szakma, amely borúlátóan tervez, s a piac — pozitív irányban — megcáfolja az előrejelzéseket. Ez a könyvesszakma. Immár évek óta — a nagyobb gazdasági összefüggések ismeretében — megtorpanásra, visszaesésre számol bennfentes és külső szemlélő.

És mégis. Az elmúlt esztendő is forgalmi rekordot hozott az Állami Könyvterjesztő Vállalatnál, amely Budapesten a forgalom több mint háromnegyedét képviseli.

Hiszen ahol kellett és igény mutatkozott rá, a könyvkiadás és -kereskedelem feltöltötte a háborúban elpusztult családi könyvállományt. A kis lakások végessé teszik a polcokra helyezhető könyvek mennyiségét. És ami a legfontosabb: az életszínvonal stagnálása-csökkenése és emelkedő könyvárak mellett, vélhetőleg egyre kevesebb könyvet szándékoznak megvásárolni a belük szerelmesei.

És mégis — immár másodszor — a felismert „veszélyre" a kiadók jó értelemben reagállak; igyekeztek olyan könyveket a piacra küldeni, amelyek el is kelnek. Vélhetőleg: a piaci siker nem keresztezte a kultúrpolitika érvényesülését, tehát a két fogalom nem zárja ki egymást. Ezt ugyanis sokszor, sokan állították és állítják. Nagyon egyszerűen, a gazdasági élet megannyi közreműködője számára mindez annyit jelent: aki a piac igényei szerint „termel", az a lakossági kiadások nagyobb hányadára képes szert tenni. Mindössze ennyi talán a könyvkiadás és -terjesztés múlt évi adatainak „üzenete".

Eközben az újonnan megjelent könyvek száma csökkent, az átlagos példányszámok nőttek, a hiányok csökkentek. Lapunknak nem feladata az irodalmi ízlés változásának nyomon követése és természetesen a könyv, mint kulturális termék előállítása, forgalmazása sem vethető ösz-sze mechanikusan más ágazatok termékekével. Mégis megkockáztatható itt annyi, hogy ebben a szektorban is a magán- és szerzői kiadások, a többcsatornás terjesztés, a szerzők és a nyomdák — olykor talán nem teljesen fair kapcsolata — már talán érezteti hatását — verseny formájában — a fogyasztói szektor eme csöppnyi csücskében.

Igaz, ma annak van joga szerzői kiadásra, akinek művét a hivatásos kiadó visszautasította, de megszerzi ahhoz az illetékesek engedélyét. Hogy azután a szerző milyen egyezséget köt a nyomdával — tudnillik a hivatásos kiadókkal szemben nem mindig rögtön fizet, a könyvek kinyomtatásáért és a szokásosnál lényegesen gyorsabb az átfutási idő — újfent némileg a piaci kapcsolatra épül. (A személyi kapcsolatot is ide sorolom, a nyomdászok esetenként „természetbeni juttalmazása" pedig legfeljebb elgondolkodtató.) A szerző-kiadó szabadon dönthet, hogy a hivatalos terjesztőkkel adatja-e el a könyvét (a fogyasztói ár majdnem egyharmadáért), vagy maga bajlódik könyve értékesítésével. És ez jó. Döntési szabadság, kockáztatás, a saját tőke bevonása. Mindez egy olyan „ágazatban", ahol a versenytárs több-kevesebb állami szubvencióval működik. Hogy a szerzői kiadásban megjelenő könyvek ma még elhanyagolhatóan alacsony arányt képviselnek a könyvkiadásban, -forgalmazásban? Igen, de elkezdődött valami, amit figyelmen kívül hagyni hiba, gátolni bűn lenne, élni vele pedig több mint érdemes.

bm

TALLÓZÁS a szakirodalomban

BKV-balesetek

A fővárosi közlekedés biztonságának alakulásában az egyik meghatározó tényező a tömegközlekedés forgalombiztonságának színvonala. Budapesten a járművekkel közlekedők utazásainak mintegy 85 százaléka a Budapesti Közlekedési Vállalat tömegközlekedési eszközein bonyolódik le. A BKV-nak évenként mintegy 1,6 milliárd utas biztonságos közlekedéséről kell gondoskodnia.

1982 májusában alakult meg a BKV-n belül a vállalati forgalombiztonsági tanács. A vállalat forgalmi igazgatója, *Gyene László,* a *Városi Közlekedés* 1983/6. számában értékeli e tanács munkáját, s elemzi az elért eredményeket.

A BKV-statisztikákban nemcsak a személyi sérüléses balesetek, hanem az 500 forint feletti anyagi kárral járó események is szerepelnek, így a balesetelemzéshez rendelkezésre állnak a tömegközlekedési járművekkel kapcsolatos események összes adatai. Az okkutatást, elemzést 1933 elejétől már a baleseti adatok számítógépes feldolgozása is segíti.

A BKV járművezetői a több mint 3000 tömegközlekedési járművel naponta 84 507 menetet teljesítenek, és 777 535 kilométert tesznek meg. A vonalak 4300-nál több megállóhelyére átlagosan 960 eszerszer állnak be naponta a BKV járművei. Ilyen teljesítmények mellett *csökkent* mintegy *6 százalékkal* a BKV dolgozóinak hibájából bekövetkezett közúti események száma 1982-ben az előző évhez képest. Azonos szinten maradt a személysérüléses balesetek mennyisége, és — ami a legnagyobb eredmény — lényegesen kevesebben szenvedtek személyi sérülést, mint az előző évben.

Fokozatosan csökkent a BKV dolgozóinak hibájából bekövetkezett baleset részaránya is; míg 1976-ban 33,3 százalék volt, addig 1982-ben 24,7 százalék. Csak a személyi sérüléses baleseteket kiemelve, még kedvezőbb a sajáthibás esetek aránya: 1976-ban 23,1 százalék volt, 1982-ben 17,0 százalék.

Fajlagos adat, hogy a vállalat hibájából 1982-ben 1 millió kocsikilométerre 0,59 személyi sérüléses baleset jutott.

A nem BKV-járművezetők által okozott tömegközlekedési baleseteket, eseményeket vizsgálva kitűnik, hogy míg a járművezetők által okozott esetek száma csökkent, addig a gyalogosok és az utasok által okozott balesetek száma emelkedett 1982-ben az előző évhez képest.

A tömegközlekedési baleseti sérültek kor szerinti megoszlását vizsgálva szembetűnő, hogy sajnálatos módon mintegy 25 százalékkal emelkedett a gyermekbalesetek száma.

Feltűnő az egyes okok arányának eltérése az idegen és a BKV-hoz tartozó járművezetők hibájából történt balesetekben, eseményekben. Míg az idegen járművezetők baleseteinek legjellemzőbb oka az *elsőbbségi jog megsértése* és a *szabálytalan forgalmisávváltás,* addig a BKV járművezetői esetében a *követési távolság be nem tartása* áll az első helyen, s ezt a *gyorshajtás* követi.

A BKV 1982-ben is figyelemmel kísérte a balesetveszélyes útvonalakat, és — ha lehetőség nyílt rá — javaslatokat készített a balesetveszély csökkentésére. A legtöbb baleset a Bartók Béla úton és a Dózsa György úton történik. 1982-ben 84. illetve 78 baleset színhelye volt e két főútvonal. Ezeket a Szilágyi Erzsébet fasor követi 61 balesettel.)

Az elemzés részletesen vizsgálta a metró mozgólépcsőin bekövetkezett baleseteket is — jólehet, nincsenek közvetlen kapcsolatban a közúti közlekedéssel —, mert számuk az 1981. évi 338-ról 1982-ben 466-ra emelkedett. E balesetek részesei 62 százalékban 60 év fölötti, idős emberek.

Ugyancsak nagy az ittas állapotú utasok mozgólépcső-baleseteinek száma: a 466 sérülésből 148 volt ilyen, az összes eset 32 százaléka.

A kelet—nyugati 2-es metróvonalon 530 540 utas/nap, az észak—déli 3-as vonalon 420 430 utas/nap a forgalom. A mélyállomások forgalma 80-100 ezer utas/nap. A metró mozgólépcsőin 1982-ben tehát 475 ezer utasból egy sérült meg.