

# A kockázat lehetősége\*

Hol vonható meg a határvonal a kockázat és a büntetőpazarlás között?

A döntés igénylő tevékenységi körök korlátozott gazdaságunkban. Az irányítás direkt jellege és a részletes lebontható eszközök pontos keretei többnyire nem teszik lehetővé az önálló kezdeményezéseket. Ugyanakkor a döntéshozó akár pedig egy művezetővel van szó általában semmit sem kockázatot, ha pontosan betartja az irányelveket, az előírt mutatókat, az utasításban megfogalmazott technológiai rendszereket stb. Ha pedig a népgazdaság érdekeiben ettől eltér, akkor a törvény biztosítja a véltenséget és a bíróság sem hoz elmarasztaló ítéletet.

Igaz, a „kockázattal kapcsolatos” büntetőügyek száma elenyésző. A lengyel élelmiszeriparban és a felvásárló hálozatban 1978-ban összesen csak 25 esetben indítottak büntető eljárást hangyagság miatt. Az építkezések és az építőanyagiparban ugyanebben az időszakban mindössze 7 ilyen eljárás indult. De ez nem jelenti, hogy a hangyagság és a pazarlás ismeretlen jelenség.

Miért van ez így? Egyebek között azért, mert valamennyi fontosabb gazdasági döntés a tervre, valamint számos szakértői jelentésre, bizottsági határozatra, nemegyszer tudományos kutatások eredményeire, tudományos konzultációkra épül. A gazdasági döntéseket ezért egykoron *átírárták a magasabb szervekre*, azaz pedig a még magasabb szervekre. Így amikor egy döntés a felelősség végül „elkenődik”, mindenki tucatnyi érvel vagy saját mulasztásait kizáró objektív feltételekkel takaroztat.

Egy tipikus példa: a gyár (trósz) vezetői licenccsúszásokra feltételezik, hogy megfelelő időben, összhangban lesz majd az üzem építőipari munkáinak befejezése az importból származó gépek szállításával, a kooperáló vállalatok alkatrész-szállításának megkezdésével, a szakmunkások toborzásával, az új technológia bevezetésével. Elegendő azonban, hogy az egyik felsorolt tényező megvalósulása el-  
készen (ez pedig előfordul), és lemaradás — nem egyszer komoly veszteség — lehet. A befagyasztott közzéjárókat, az elferesztett nyersanyagokért stb. a beruházó a hibás? Nem, mert a számítást a tervben megadott, rendszerint még a szerződésben is szavatolt határidőkre alapozta. A kivételzők, az elszállított, a külkereskedelemlenne vétek? Mindegyiknek megvannak a maga objektív okai, bizo-

\* Polityka (Lengyelország) 1979. 23. számában megjelent cikk alapján.

nyfékai, felső tásításai. Egyetlen rendelkezést sem szűrik meg, minden a törvény tételes előírásai szellemében történik.

Es itt a kérdés lényege. Az üzemszabványok, a tervben előre nem látott helyzetek ugyanis többnyire nem *hagyományos cselekvést követelnek*. A vállalatvezetőkről szóló lengyel tv-sorozat „Majd én elintézem” igazgatójának eszközei csálhatatlanok: lakásokat cserél nyersanyagra, fuvarozási szolgáltatásokat kínál, a műszerek expressz szállításáért fiktív megbízásokat ad és fiktív munkáért prémiumokat fizet ki; az effajta „ügyleteknél” mindennek megvan a maga cseréje. Ityenkor természetesen minden lehetséges rendelkezést megszegenek.

A szabálytalanul eljáró igazgató természetesen nem lehet közvetlenül elmarasztalni a hangyagságokáért, pazarlásért. De eljárás indulhat a pénzügyi, a beruházási fejelem, a munkavédelmi intézkedések megszegéséért, vagy olyan rendelkezések megszegéséért, amelyek tulajdonképpen akadályozták a cselekvésben.

Megkérdőzték néhány vállalatvezetőt, államtitkárt, kutatóintézetit vezetőt: kockázatos-e? Mindegyik habozás nélkül azt válaszolta: természetesen Kiderült azonban, hogy egyik sem a klasszikus értelemben vett kockázatra gondolt.

Minden újabb koncepció, a szokások módoktól való minden eltérés, a társadalmi akadályok áthágásának minden kísérlete egyezsekből ellenkezőt vált ki, visszatérést szül — érvelt az egyik. — „Ha csak egyszer is az új elképzelés hibásnak bizonyul, akkor ezt nem bocsátják meg. Mit kockázatot tehát konkrétan? Azt, hogy a következő alkalommal már nem sikerül érvényesítenem az állásponomat, elveszítem a tekintélyemet. A legulsóbb esetben — a beosztásomat.”

Hogyan lehet ezen változtatni? Természetesen úgy, hogy csökkentsék azoknak a rendelkezéseknek a számát, amelyek akadályozzák a kezdeményezéseket, és a döntéshozókat arra ítélik, hogy vállalassanak a büntetlen pazarlás és a törvénybe ütközés kockázata között.

A központi tervezés rendszere tág teret ad normális gazdasági feltételek között a kezdeményezésekre. Ha ezek a feltételek a normálislól távol állnak, akkor a mutatókat, a központi elosztó jegyzéket és részletes felső utasítások száma meghatározza a tervezéskor a megfelelő minimumot. Érdemes lenne azonban elgondolkozni azon, valóban szükség van-e valamennyi jelenleg érvényben levő előírásra?

— m j —

# A Világbank a mezőgazdaság fejlesztéséért

A Világbank tevékenységében az utóbbi években megnőtt a *mezőgazdaság fejlesztéséért* segítő hitelek aránya. A bank olyan gazdasági tevékenységet kíván ezzel támogatni, amely az élelmiszeriparban, a mezőgazdaságban, a legszegényebbeket segíti hozzá a nagyobb termelékenységhez. Ez is elismerése annak, hogy eddig sem az ENSZ által meghirdetett Első Fejlesztési Évtizednek, sem a Zöld Forradalomnak nem sikerült eljuttatnia a legmelyebb nyomorban szenvedőket. Az új irányzat éppen e visszasságok akar változtatni.

A fejlődő világ szegényeinek többsége a mezőgazdaság területén él. Helyzetük javítása, vagyis a mezőgazdaság fejlesztése azonban sokkal összetettebb teret igényel, mint az infrastruktúrális beruházások. Ugyanakkor importvontak jóval kisebb, vagyis sokkal kevesebb üzleti lehetőséget jelentenek a hitelezőknek. Nyilvánvalóan korántsem mellékes szempont is magyarázza, hogy az infrastruktúrális beruházások aránya a meghirdetettél jóval lassabban csökken.

A Világbank felismerte, hogy a hitelnyújtás önmagában nem lehet elég hatékony, ki kell egészíteni technológiai jellegű befektetésekkel, mint a műtrágya, nemessített vetőmag, öntözési rendszerek stb., valamint elengedhetetlen a műszaki tanácsadói hálozat létrehozása is. A szakértői gárda termelési és értékesítési módszereket oktat, terjeszt el, új munkalehetőségeket teremt azzal, hogy szakmunkásokat képeznek ki.

Közismert, hogy a mezőgazdaság fejlesztésében eredményeket elérni csak hosszabb időszak után lehet. A benyúl-

tott tervek előzetes értékelése is problémát okoz, mert a legbiztosabb számítások sem szűrik ki a bizonytalansági tényezőket.

Szűk keresztmetszetet jelent a szakértői mezőgazdasági munkások és az irányítási tudományban jártas emberek hiánya. A bank a legjobb esetben azt remélheti, hogy a fejlesztés eredményeként nem azoknak juttat többet, akik korábban sem szenvedtek hiányt, hanem valóban a nyomort enyhíthetik. Nem kizárólag a bank rovására írható, hogy e szociális cél csak óhaj marad. A fejlődő országok többségében mindenekelőtt *radikális földreformra* lenne szükség ahhoz, hogy a nyomor elleni küzdelem sikeres lehessen. Ez viszont súlyos politikai problémákat vetne fel, hiszen a hatalom levők kiváltságait érinti. Ilyen messzire a bank nem kíván elmenni, legfeljebb a földtulajdon maximalizálásáért száll sikra, azért sem mindig eredményesen.

A bank tevékenységét dicsérik sem tudják azonban elhallgatni, hogy vannak negatívumok is. Így felvetik, hogy a Világbank kizárólag nemzetközi *intézményeknek* nyújt kölcsönt, vagyis a legszegényebb rétegekig csak közvetve juthat el. Az általa nyújtott segítség az anyagi igényeknek legfeljebb tört részét — többnyire 6 százalékát — fedezi, a többit az igénylő ösztönznie kell fedeznie. A bank kölcsönt ad, mivel „a pénznek mozognia kell”, gyakran olyan beruházásokra is, amelyek befektetésük után a magas üzemeleti költségek miatt parlagon maradnak.

V. V.

# Félvezetőgyártás

# A LEKÉSETT VONAT

Az Amerikai Egyesült Államok elektromos iparban újabb átalakulás tanúi lehetünk. Ennek az a lényege, hogy a korábban önálló félvezető eszközök gyártó kis- és közepes méretű vállalatok egy részét részben vagy teljesen bekebelezik a komplett elektronikus berendezéseket gyártó, nagy konszernnek.

A félvezetők (tranzisztorok, integrált áramkörök stb.) forgalmát a tőkés világban mintegy 10 milliárd dollárba becsülik és az előrejelzések szerint a forgalom a 80-as évek közepén elérheti a 20 milliárd dollárt.

## Az integrálódás útján

A félvezetők egyre növekvő szerepet töltenek be a progresszív iparágak fejlődésében: a gyártásban és a gyártmányokban egyaránt. Számítások szerint az összes elektronikus berendezések értékeiben a beépített félvezetők értéke aránya az 1970. évi nem egészen 1 százalékról átlagosan 4,7 százalékra nőtt. A számítógépekben a félvezetők értéke aránya meghaladja a 6 százalékot és egyes műszaki előrejelzések szerint 1990-re ez az arány megkétszereződhet, miközben a félvezető ár a típusától függően a tízedele, vagy századrada csökkent és az általános infláció ellenére további árlemorzsolódás várható.

Az utóbbi 20 évben a félvezető eszközök megbízhatósága négy-öt nagyságrenddel javult, míg a teljesítményfelvétel hét-nyolc nagyságrenddel, a méret öt-hat, az ár pedig három-négy nagyságrenddel csökkent. (Ez az áreszköves olyan arányú, mintha például egy 20 évvel ezelőtti 3000 dolláros gépkocsi ma 3 dollárba kerülne. Lásd az ábrát.)

A félvezetőgyártás beruházási-igényessége viszont gyors ütemben növekszik. Becslések szerint jelenleg a félvezetők értékesítésének 100 millió dollárral való növelése 70–100 millió dollár pótlólagos ráfordítást igényel — mintegy kétszer annyit, mint 15 évvel ezelőtt. Ugy tűnik, hogy az önálló félvezetőgyártók egy része saját erőforrásaiból már nem képes kihasználni a műszaki-gazdasági fejlődésben rejlő lehetőségeket. Részben ez az oka annak, hogy azok a nagy berendezésgyártók, amelyek integrált áramkör gyártásra vásárolni a kis és közepes méretű félvezető gyártó vállalatokat. Az integráció révén a félvezető gyártás pótlólagos erőforrásokhoz jut, s ez újabb lendületet ad az új, házi ipartegriált áramkör-gyártásnak. (Például egy átlagos lapgyártó kapacitás megteremtésének tökélszükséglete a jelenleginek mintegy háromszorosa lesz a 80-as években.)

Figyelemre méltó az is, hogy néhány félvezetőszekőket gyártó cég az utóbbi 3–4 évben nagy amerikai konszernnek anyagi támogatásával (beruházási hozzájárulással) kezdte meg pályafutását. Így például az Zilog cég az Exxon, a Syntex és a Honeywell támogatásával.

A tökélyességet nagymértékben növelik a *kutatósi-fejlesztési* ráfordítások, amelyeknek köszönhetően a technológiák gyors változása és a kielevezett verseny miatt igen magas.

EGYES CÉGEK K+F RÁFORDÍTÁSA 1977. ÉVBEN millió dollár	
IBM	112,0
Motorola	109,7
Texas Instrument	96,2
Fairchild	43,6
Philips	39,0

A nyugati ipargazdasági irodalom és a piaci alakítókkal foglalkozó írások egybehangzóan arra utalnak, hogy olyan nagyvállalatok, mint a Hewlett-Packard, a McDonnell Douglas, a Honeywell vagy a Xerox, stratégiájában a félvezetőgyártás fontos kérdéssé vált. S ezzel elérkezett az integrációs folyamatot ösztönző másik

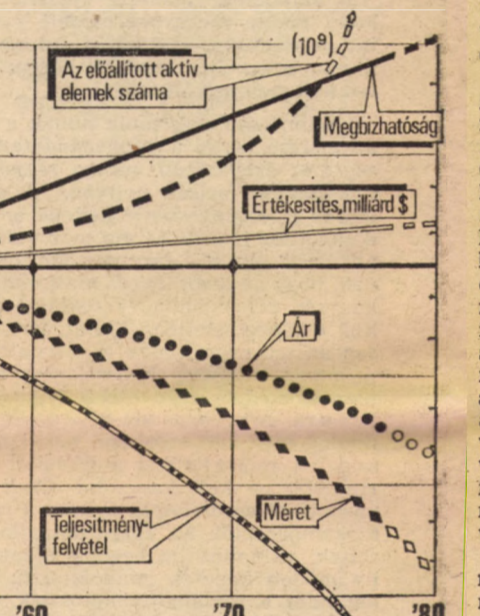
— egyes vélemények szerint az előzől fontosabb — üzletpolitikai tényezőhöz. Arról van szó, hogy a félvezetőgyártó vállalatok — így például a Texas Instrument, a Fairchild, az Intel, a Motorola és mások — a közelmúltban megkezdtek elektronikus készülékek (pl. kalkulátorok) gyártását is. Ez a lehetőség az áramkörök integrálásának fokának növekedése következtében szinte kinközött, hiszen ma már egy teljes mikroszámítógép is létrehozható egyetlen chipen.

## Önvédelmi akció?

A nagy berendezésgyártó konszernnek a félvezetőgyártó vállalatok diverzifikációs törekvéseit nem nézik jó szemmel, sőt úgy értékelik a helyzetet, hogy ok kerülhetnek függő, kiszolgáltatott helyzetbe. Nos, az integrációs folyamat a nagy, berendezésgyártó konszernnek részéről megnyilvánuló önvédelmi akcióként is értékelhető. A *Business Week*, amerikai hetilap adatai szerint csak az elmúlt három évben a nagy konszernnek legalább 20 önálló félvezetőgyártó vállalatot vásároltak fel. Egy másik statisztika szerint az 1966 óta alapított 36, félvezetőszekőket gyártó vállalat közül csak hét maradt önálló. A felvásárolt vállalatok közül egyik-másik nemzetközi hírű, jelentős piaci részesedéssel bíró cég.

A felvásárló konszernek között számos

A digitális technikában alkalmazott aktív komponensek néhány jellemző műszaki-gazdasági mutatójának alakulása.



Aktív komponensek: 1950: Elektronikusvázlatok és diszkrét félvezetők; 1970: Diszkrét félvezetők és kis-, közepes és nagybonyolultságú integrált áramkörök; 1980: Kis-, közepes és nagybonyolultságú integrált áramkörök

külföldi (francia, holland, japán, kanadai és NSZK-beli) van. Ezek a cégek kihasználták az amerikai részvénytőzsdén

# KÖRKÉP FRANCIAORSZÁG

## ÉLELMISZERIPARI EXPORTOFFENZÍVA

A francia élelmiszeriparnak százéves lemaradást kell behoznia ahhoz, hogy elérje Hollandia vagy Dánia fejlettségéig — jelentette ki a közelmúltban *Mintel Debatiss* államtitkár. E kijelentés első hallásra kevéssé tűnik megalapozottnak, mert ez az ágazat az elmúlt években a többlettel jobban vérszelle az a konjunktúra-váltság: az itt foglalkoztatottak száma 1976 óta évente egy százalékkal nőtt, míg a többi iparágban átlagosan ugyanennyivel csökkent.

Ugyanakkor azonban 1973 óta az élelmiszeripari üzemek kétharmadának pénzügyi helyzete folyamatosan romlik, nem kis mértékben az erősödő külföldi konkurencia következtében: a versenyképesebb külföldi vállalatok magán a francia piacon is előretörték, különösen a húst és a zöldségeket illetően. Így tehát nem könnyű feladat a belső piac visszhódítása sem, nem is szóval a tervbe vett

árszínvonalát és a leértékelődő dollár nyújtotta előnyöket. Becslések szerint az amerikai félvezetőgyártó kapacitásának már mintegy 15 százaléka van külföldi kézben. Ahogy az áramkörök komplexitása nő és ahogy a félvezetők ideosteva valamennyi iparágban felülnnek, a gépkocsigyártástól a kommunikációs rendszerekéig a háztartásokig, úgy válnak egyre inkább függővé a feldolgozóipari vállalatok a félvezetőgyártástól. Ezért olyan, egyébként nem az elektronikai iparban működő nagyipari társaság is, mint például a General Motors, félvezető-felhasználása 15–20 százalékát már házon belül állítja elő; a Xerox konszern egy 2500 főt foglalkoztató, elektronikus alkatrészeket gyártó vállalatot alapított stb.

Számos berendezésgyártó konszern nem a vállalatfelvásárlás, hanem *vertikálizálás* növelése útját járja, azaz fejlesztési erőforrásainak egy részét a „házon belüli” félvezető eszközgyártás megteremtésére fordítja. Előrejelzések szerint a 80-as évek közepén az integrált áramköröknek a legvalószínűleg *egyharmadát maguk a felhasználók fogják előállítani*. Előrejelzések szerint 1985-re a kereskedelmi forgalomba kerülő félvezetők 30 százalékát 30 nagy felhasználó fogja megvásárolni.

## Iparpolitikai megfontolások

Az amerikai elektronikai iparban végben fordított irányzat heves reakciókat váltott ki a japán és a nyugat-európai elektronikai ipar részéről.

Felismerve e termelési kultúra stratégiai jelentőségét, ezen országokban állami támogatással igyekeznek megvetni a félvezetőszekőket gyártásának alapjait. Céljuk a kapitalista világpiaci mintegy kétharmadát, a nagy integráltságú eszköz piacának több mint 90 százalékát uralkodó amerikai félvezetőgyártó cégek megközelítése. A konkurens országok közül eddig igazában egyetlen egynek sem sikerült az amerikai nyomába lépni. Az ímént említett nagy nyugat-európai társaságok ugyan néhány amerikai vállalat megvásárlásával is kísérletet tesznek az amerikai módszerek megszerzésére, erre azonban aligha kerül sor. A felvásárolt vállalatok ugyan nem tartoznak a félvezetőgyártók élvonalába. A technológiai főnyit biztosító eljárásokat a tökéreös nagyobb félvezetőgyártó társaságok feltéve őrzik.

Hogyan reagálnak a szakértők az elektronikai iparban lezajló integrációs folyamatra? Sokan úgy vélekednek, hogy a vertikális integráció erőteljesen csökkentheti a korábban önálló félvezetőgyártó vállalatokat jellemző újító, alkotó szellemet és magatartást. Ebben a gyártási ágban igazában azok a vállalatok bizonyulnak versenyképesnek, amelyeknek jó tevékenysége a félvezetőszekőket gyártása. Ennek az a magyarázata, hogy e gyártmányok *életciklus ideje* igen rövid (2–5 év), s ez fokozott követelményeket támaszt a piaci

és a szervezeti rugalmassággal, valamint a folyamatos műszaki megújulással szemben. A félvezetőszekőket gyártó vállalatok tipikus úttörő jellegű termékpolitikát folytatnak: az új termékgenerációkat akkor hozzák forgalomba, amikor az előző termékgeneráció élelciklusának csúcán van. A tipikus vállalati magatartás tehát az, hogy a fejlesztés folyamatos, s az új gyártmánnyal a vállalat saját korábbi gyártmányának támaszt versenyt. Fele, hogy a nagy konszernekben a rugalmasság csökken és a szükséges műszaki elhivatottság és alkotótevékenység kevésbé bontakozhat ki, mint a kisebb méretű specializált vállalatoknál.

A koncentrációs folyamatot bírálóik is elismerik azonban, hogy a félvezető és a berendezésgyártó vállalatok közötti műszaki együttműködés feltétlenül szükséges. A félvezetőgyártás *stratégiai jelentősége* és növekvő tökélyessége miatt különösen Nyugat-Európában vált szükségessé a nagyfokú koncentráció. Itt kell megemlíteni, hogy az Európai Gazdasági Közösség keretében működő Közös Piaci Bizottság ez év szeptemberében közölt jelentést arról, hogy közös forrásból támogatást nyújtson egy nyugat-európai méretű, s a kaliforniához hasonló „szlikon völgy” megteremtéséhez.

Feltehető, hogy a nyugat-európai törekvését mögött is elsősorban stratégiai és iparpolitikai megfontolások állnak; az a felismerés, hogy e termelési kultúra megteremtése *de facto gazdasági hatalmat* képvisel. Kérdéses azonban, hogy a nyugat-európai integráció képes lesz-e a szellemi és az anyagi erőforrások olyan mértékű koncentrációjára, ami lehetővé teszi a koforralt „szlikon völgy” műszaki színvonalával és piaci versenyképességével való lépéstartást. Nem is beszélve a meglévő elmaradás csökkentéséről.

## Az alkalmazástechnika piacán...

Az elektronikaiban, s mindenekelőtt a mikroelektronikában lezajló folyamatok arra utalnak, hogy a versenyképesség elérésének vagy megtartásának ma (és a jövőben) egészen más feltételei vannak, mint akár a közelmúltban voltak: az *induló tőke nagysága 5–10 év alatt megcsokszorozódott, a gyártási tömegszerkezete megnőtt, a vállalati struktúra jelentősen átalakult; kis- és közepes méretű félvezetőszekőket gyártó vállalatok egy részét koncentráltabb, nagyobb K+F kapacitással rendelkező konszernek veszik át, s ez alighanem — a piacok szerkezetére is hatással lesz.*

A gazdaságilag fejlett kis országok berendezési- és készülékgyártó vállalatai többnyire *básárlói* és nem előállítói mikroáramkörökre. Egy ilyen „háttérpárk” megteremtése nemcsak óriási költségekkel járna, hanem egyben a *technológiai koncentrációjával* is, mert a műszaki fejlesztéshez szükséges erőforrások előteremtése alighanem meghaladná a lehetőségeiket. Nyugat-Európa és az Egyesült Államok között *nemcsak műszaki rész, hanem árszínvonal is létezik a piacon*. Ezért Ausztria, Dánia, de még olyan nagybör európai országok, mint Anglia, Svédország, Franciaország, az NSZK stb. is mindenképp vásárlóként lépnek fel. Ez még olyan nagy transznacionális társaságokra is vonatkozik, mint a Siemens vagy a Philips. A célnak, a funkcióknak legjobban megfelelő mikroelektronikai gyártmányt mindenképp az óriási amerikai kínálatból választják ki.

Ez nem jelenti azt, hogy ezek az országok általában lemondjanak az elektronikai termékek *versenyképes gyártásáról* és értékesítéséről. Szó sincs róla. A tapasztalatok szerint a gazdaságilag fejlett kis és közepes nagyságú országok az amerikai konszernek alkatrész-kínálatára támaszkodva az elektronika ma már szilárdan *felhasználási területére specializálódva* képesek valami sajátosat, valami egyedit nyújtani, elsősorban *alkalmazástechnikai* vonatkozásban. Ez lehet az adattelődolgozás, a szórakoztató elektronika, repülőgépi irányítórendszer, diagnosztikai vagy létezőtevédelmi berendezés, oktatási berendezés stb. A gazdaságilag fejlett kis országok fokozott mértékben specializálódnak a berendezések értékelésének gyakran 80–85 százalékát alkotó software jellegű szolgáltatások fejlesztésére. Ebben a termelési kultúrában mind a nemzetközi összefogásnak, mind a komparatív előnyök (és hátrányok) mérlegelésének, továbbá a kivételesen nagy kockázatteljesítési képességeinek nagy szerepe van.

Jól meg kell tehát fontolni, hogy az adott ország — lehetőségeihez: szellemi és anyagi erőforrásokhoz, valamint a nemzetközi munkamegosztásban elfoglalt helyéhez képest mire vállalkozhat reálisan; *mielylek az a fázis, vagy terület, ahol maga is aktív és a versenyképesség megnövelésére kapcsolódhat be, egy adott termelési kultúra fejlesztésébe.*

**F. J. Dr. Varga György**

# PERISZKÓP

## Nyersanyagpiaci előrejelzések

A világpiaci törvényszerűségeiről szóló „klasszikus teória” szerint, ha a nagy felvevő országokban gyorsuló gazdasági növekedés, akkor a nyers- és alapanyagok árai emelkednek, fordított helyzetben viszont áreszkövesek következnek be. 1979 fejleményei nem a fenti ténzést igazolták. A *Moday*-nyersanyagindex szerint 1978 novemberében és 1979 novemberében között a legfontosabb ipari nyersanyagok árai 21 százalékkal emelkedtek, miközben a fejlett tőkésországokban a gazdaság növekedése stagnált, illetve lassult. Az ideit átalakulás tehát ismét arra utal, hogy a világpiaci átalakulásokban, mozdulásokban változnak. A tisztán gazdasági jellegű tényező (gy a kereslet-ellátás viszonya) mellett az árkielégítéshoz egyre nagyobb súlya van a spekulatív, a politikai eseményeknek, a szubjektív, „lélektan” faktoroknak.

Az 1979-es „mini-arborban” több, egymástól független tényező eredménye. Az *alaptvő* kétszerteleül az OPEC több lepcsőben végrehajtott olajáremelésé volt. Tavaly decemberhez képest 1979 vége a nyersolajárak csaknem megkétszereződtek, ez nagyságrendileg meghaladta az olajár emelkedésének éves mértékét 1973 decemberé óta. A likvid pénzszekősség társadalmi és politikai — hogy vagyunkon értékállandóságot biztosítsák — befektetési céljai egyre nyersanyagok felé fordultak. Egyidejűleg viszont egyes szinesfémek fő termelői országaiiban — Zaire például — a politikai események bizonytalanságot tettek az ellátást. A kölölajár emelkedése mársrészlő növelte a vegyipari alapanyagokat, az energiáigényes termékek árait is.

A gabonafélék dinamikus árnövekedése egyes importőr országok kedvezőtlen termelésével függ össze. A nyersolaj esetében az árremelkedés magyarázata a kínálat csökkenése. A fejlődő országok egyre saját börtfeldolgozó kapacitást építette ki, így kivételé csökkentette, a gyártási kapacitást a mérsékeltő vágások határozták be. Feltűnő, hogy a devizapiacokon az elmúlt hetekben végében jelentős kamaterhelkedés — úgy tűnik — a spekulációs tevékenységet a nyersanyagpiacokon egyelőre nem fékezte.

TERMÉK	1979. augusztus	1979. november
Búza	118,3	115,5
Kukorica	126,5	120,4
Szójabab	107,0	100,7
Kukor	117,3	201,0
Kávé	133,3	155,0
Kávé	62,6	72,6
Gyapjót	97,5	100,4
Gyapjót	115,4	111,9
Réz	122,2	130,6
Ón	88,2	89,2
Ólom	88,7	128,1
Cink	88,7	84,1
Alumínium	134,0	148,7
Nikkel (term. ár)	131,6	146,8

Cs. Gy.—Sz. P.

# ÚJ SZÁLLÍTÁSI MÓDSZER A SZOVJETUNÓBAN

A teherforgalom növekedésével, a hagyományos szállítási formák fejlesztése mellett új megoldások keresése és bevezetése is szükségessé vált. Ebben a tekintetben érdeklődésre tarthat számot a szovjet tudósok kutatása a csővezetékes konténeres pneumatikus szállítási területén. Az első kísérletit útvonalat *Grázidában* építették meg a hetvenes évek elején. A két kilométeres pálya a sukarevi kőbányát a vasbetonpalotával kötötte össze. A többéves tapasztalatok alapján kidolgozták a csővezetékes konténeres szállítási költsége alig 25 százalékát a közúti áruforgalvosz költségeinek.

A szakemberek most kidolgozták egy újabb pneumatikus útvonal tervét, amely a Sukarevben levő kőbányát köti össze a biliszi építőipari vállalattal. A vezetékek hossza 50 kilométer, teljesítménye 2 millió tonna áru évente. A pneumatikus útvonal két, egyenként 1200 milliméter átmérőjű, egymással párhuzamos csővezetékből áll. Az egyik a teli konténer, a másik az üresek szállítására szolgál. Minden irányítási folyamat, azaz a pneumatikus vonatok mozgása, a berakás és kirakás teljesen automatizált és központi vezérléssel ember irányíthatja. Gazdasági oldaláról nézve: a pneumatikus vezetékek évente 44 millió rubel szállítási költség nélkül tartható meg.

A találmány azonban nemcsak gazdasági haszna van. A vasúti vagy közúti teherszállítás elkerülhetetlenül együttjár a környezeti szennyezésével, a földnek részének megművelés által való károsodással. A pneumatikus szállítási esetén más a helyzet. A vezetékek földellen és lakott területeken halad át, de legalább egy méterrel a felszín alatt. Az útvonalon pneumatikus vonatok zajtalanul suhanak. Egy négyzetméternyi terület sem vesz kárba, a levegő tiszta marad.

Az új megoldás gazdaságosságát mindenképp elismeri, de sokan kételkednek abban, hogy széles körben bevezethető, mert speciális csővezetéknek van szükség. A kísérletek azonban bizonyították: a pneumatikus vezetékekhez ugyanolyan csővezeték van szükség, mint a nagy átmérőjű gáz- és hővezetékhez építésénél. (Az igaz azonban, hogy a közúti iparban a csővezeték és így nem könnyű a pneumatikus vezetékekhez csövet biztosítani.)

A szakemberek most újabb megoldást javasolnak: a számítástechnika segítségével van a speciális konténeres szállításra a már működő közúti- és földgázvezetékeken is. A kísérletek megbizonyították, hogy a jelenleg működő szivattyútelepek teljesítménye elegendő lenne évente félmillió tonna teher szállítására.

V. Poljakov  
Ekonomicszékjaja Gazeta

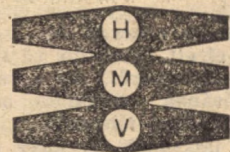
TERVEZŐK,  
BERUHÁZÓK,  
KIVITELEZŐK!

Közvetlenül a gyártól kapható  
a korszerű, 1979. évi  
tavaszi BNV-nagydíjas  
**HEXACELL<sup>®</sup> I.**  
típusú biológiai csepegtetőt,  
100 m<sup>2</sup>/m<sup>3</sup> fajlagos felülettel.

Ez a magyar szabadalmon alapuló, PVC-ből készült  
csepegtetőt SZENNYVÍZTISZÍTÓ MŰVEK  
- elsősorban élelmiszeripari gyárak - tisztítótornyainak  
töltőanyagaként, a hagyományos és más  
megoldásokhoz képest 25 %-kal

GAZDASÁGOSABBAN  
ALKALMAZHATÓ

A HEXACELL<sup>®</sup> I.  
rendszer alkalmassági  
engedélyének száma:  
1977/22.



A HEXACELL<sup>®</sup>-re  
rendeléseket felvesz: a

HUNGÁRIA MŰANYAGFELDOLGOZÓ VÁLLALAT

3. sz. Gyáregysége, Kereskedelmi osztály  
Szombathely, Puskás Tivadar út 6. 9701  
Telefon: 12-660. Telex: 37-347.

Ugyancsak szennyvíztisztítási célokat szolgál a  
HEXACELL<sup>®</sup> II. -220 m<sup>2</sup>/m<sup>3</sup> fajlagos felülettel.  
Alkalmassági engedélye a közeljövőben  
rendelkezésre áll, ezért már ma betervezhető.

## A VÁLLALAT MEGVÉTELRE FELKÍNÁL

<b>KO. 36. ROZSDA- ÉS SAVÁLLÓ ANYAGOT</b>	
Ø 40 mm,	egységár: 122,- Ft/kg
Ø 50 mm,	egységár: 100,- Ft/kg
Ø 60 mm,	egységár: 80,- Ft/kg
<b>KO. 36. ROZSDA- ÉS SAVÁLLÓ LEMEZT</b>	
1 mm-es,	egységár: 117,- Ft/kg
3,5 mm-es,	egységár: 108,- Ft/kg
4,5 mm-es,	egységár: 110,- Ft/kg
5 mm-es,	egységár: 100,- Ft/kg
<b>W. 1. MELEGSAJTOLÓ SZERSZÁMACÉLT</b>	
W. 1. Ø 120 mm,	egységár: 343,30 Ft/kg
Ø 140 mm,	egységár: 339,50 Ft/kg
Ø 180 mm,	egységár: 323,80 Ft/kg
Ø 150 mm,	egységár: 337,80 Ft/kg
<b>R. 3. ÖNEDZŐ GYORSACÉLT</b>	
Ø 15 mm,	egységár: 884,60 Ft/kg
Ø 70 mm,	egységár: 706,40 Ft/kg
Ø 80 mm,	egységár: 701,50 Ft/kg
Ø 90 mm,	egységár: 700,20 Ft/kg
50x10 mm-es,	egységár: 823,70 Ft/kg
50x15 mm-es,	egységár: 832,50 Ft/kg
□ 20 mm,	egységár: 839,60 Ft/kg
□ 25 mm,	egységár: 816,50 Ft/kg
□ 30 mm,	egységár: 811,10 Ft/kg
<b>K. 1. OLAJEDZÉSŐ SZERSZÁMACÉLT</b>	
Ø 120 mm,	egységár: 59,40 Ft/kg
Ø 130 mm,	egységár: 59,40 Ft/kg
Ø 140 mm,	egységár: 50,20 Ft/kg
Ø 150 mm,	egységár: 59,40 Ft/kg
Ø 160 mm,	egységár: 48,60 Ft/kg
Ø 200 mm,	egységár: 39,60 Ft/kg
<b>FELKEMÉNY TŰZI HORGANYZOTT ACÉLHUZALT</b>	
2 mm-estől 3,5 mm-esig BRONZRUDAK ÉS- PERSELYEK (különféle méretben)	egységár: 14,90 Ft/kg

### VASÉRT VÁLLALAT

Acélosztály  
Budapest VIII., Kisfuváros u. 12.  
Telefon: 335-393.  
Ugyintéző: Helédi Ervinné.

## EREDMÉNYESEBB kültgazdasági propagandát

A népgazdaság külkereskedelmi egyen-  
súlyi helyzetének javítására irányuló tö-  
rekvések szükségessé teszik, hogy a ko-  
rábbinál intenzívebben foglalkozunk a  
külpiacon olyan perifériás terüle-  
teivel is, mint a gazdasági propaganda.

A kültgazdasági propaganda általános  
rendszere és főbb módszerei hozzávetőle-  
gesen két évtizede változatlanok. Ez a  
változatlanág a kialakított gyakorlat kon-  
zerválására vezetett és minden bizonnyal  
ennek jellegű a propagandamunka eszkö-  
központú megközelítése, hogy a propa-  
gandatervek nem válnak a vállalati rövid-  
és középtávú tervezés szerves részévé,  
hogy sok helyütt nem lehetett felszám-  
olni a bázisszemléletet, hogy egy-egy  
akció eredményességi vizsgálata még  
mindig fehér hollónak számít.

Ez a felismerés vezette minden bizony-  
nyal a kültgazdasági propaganda két, tár-  
sadműve alapokon nyugvó, koordináló  
szervét, a Magyar Kereskedelmi Kamara  
keretében működő Tömegkommuniká-  
ciós Bizottságot és a Külkereskedelmi  
Propagandafőnökök Fórumát, hogy a  
kérdéskör megtárgyalását a közeljövőben  
napirendre tűzzék és tanácskozáson fog-  
lalkozzanak vele.

### Szemléletváltozás szükséges

A vállalatok jelentős részénél uralko-  
dik, szinte meggyökeresedett szemlé-  
let a korszerű gazdasági propagandamun-  
ka érdekében legalább három terüle-  
ten kellene megváltoztatni.

Legfontosabbnak tűnik annak a célnak  
az elérése, hogy a propagandatevékeny-  
séget az értékesítési munka részeként és  
segítségként tartásuk nyilván. A gyakorla-  
tban is érvényesülnie kellene annak az  
elméletileg igazolt és ma már valameny-  
nyi hazai oktatási fórumon tanított tétel-  
nek, hogy az eredményes marketing-tevé-  
kenység propagandája és reklámozás nél-  
kül elképzelhetetlen. Ehhez természet-  
esen az szükséges, hogy a vállalatok propa-  
ganda részlegét képesek legyenek a meg-  
növekedett, igényesebb feladatok el-  
látására. A propaganda részlegüket szak-  
mailag meg kell erősíteni, néhol még el-  
szigetelt működésüket a vállalati vérke-  
ringésbe be kell kapcsolni. Csak akkor  
várható el eredményes munka a reklám-  
szakemberektől, ha közgazdaságtanulási kép-  
zetek, valamint ha kreatív alkalmuk és  
ily módon képesek gondolatokat, ötlete-  
ket adni a reklámot alkotóknak, de ér-  
deklődésben is tudják bírni azokat.

Másodikként a reklámtervezés jelen-  
legi gyakorlatának megváltoztatását szük-  
séges megemlíteni. Leszzen a propaganda-  
reklámterv a vállalati terv része, és épül-  
jön fel reklámterv és termékterv lépé-  
sében a cél kiválasztása, a célcsoport  
meghatározása, a differenciált mondanivaló  
megfogalmazása, és végül az eszköz  
megjelenése sorrendjének szigorú  
megtartásával.

Ez a módszer egyébként alkalmas a ta-  
karékoság ésszerű szempontjainak betar-  
tására is, hiszen a rendelkezésre álló  
anyag keretét nem forgasztolódna át, az

### Atomerőművek a KGST-országokban

A KGST-országokban atomerőművek  
állítását elő jelenleg a villamosenergia-  
termelés 4 százalékát. A Szovjetunió ki-  
vül már az NDK-ban, Bulgáriában és  
Csehszlovákiában is működnek, s más-  
hol most épülnek az első atomerőművek.  
A Szovjetunió 1990-ig az atomerőművek  
kapacitását 10 ezerrel 100-110 ezer me-  
gawattra növeli. A többi KGST-ország  
atomerőművet 1990-ben majd 37 ezer  
megawatt elektromos áramot termelnek,  
s így az összes villamosáram-termelésé-  
nek 20-25 százalékát állítják elő nuk-  
leáris energiából. A közös energiaccél-  
program szerint a tagországok együtt-  
működnek az atomerőmű-építési program  
terében. A Szovjetunió mellett elsősorban  
Csehszlovákia készíti reaktorokat, még-  
pedig 440 és 1000 megawattos nyomóvizes  
reaktorokat, továbbá gyorsreaktorokat,  
fővezetékeket és szivattyúkat, Bulgária  
az atomerőmű- és biológiai védelmi be-  
rendezésekre, Lenyelország vizsítító  
rendszerre, kondenzátorokra és generá-  
torokra, Magyarország pedig a reak-  
torok kiszolgálásával kapcsolatos beren-  
dezésekre szakosodik.

labimex

Budapest VII., Tanács krt. 11.  
VII. em. 19. 1075

hanem koncentráltan a legfontosabb cse-  
lő szolgálatába állíthatók.

A harmadik szempont — az eddigi bá-  
zis- és keretszemlélet megváltoztatása —  
az előző kettőtől következik. A bázis-  
szemlélet azt idézi elő, hogy a propa-  
gandára fordítható összegetek a vállalatok  
pénzügyi vezetői az előző éves adatokhoz  
mérték és nem az értékesítési, piaci mun-  
kában végrehajtandó feladatok költ-  
ségét veszik figyelembe. A keret-  
szemlélet következménye, hogy az  
egyes reklámtervek tervezése a meg-  
előző költségkereteken lebotlás útján  
történik és nem az előrendelő cél határozza  
meg a költséget. Nem jelentenek szük-  
ségszerűen az összes ráfordítások növe-  
kedését, legfeljebb az igénybe vett esz-  
közök számának csökkentését, ha előbb  
határozzák meg az elérni kívánt célcso-  
portokat, és utána néznek meg azt, hogy  
ez mibe kerül. A célcsoportokra koncent-  
rált, kevesebb számú reklámszöveg haté-  
konyságát növelő tényező.

### Ami zsákutcába vezet

A jelenlegi kültgazdasági propaganda  
eszközpontú volta minden bizonnyal arra  
vezethető vissza, hogy a reklámozásban  
hosszú ideig a kivitelezés szakmáit  
domináltak. Ertelemszerűen szükség volt  
olyan szakemberekre, akik a nyomtatvá-  
nyokhoz, akik a kiállításokhoz, akik a  
filmhez — pontosabban bizonyos reklám-  
üzenetekhez ezekkel az eszközökkel tör-  
ténő közvetítéséhez — értettek. Termé-  
szetes tehát, hogy még a jelenlegi hely-  
zetben is, amikor elfogadjuk, hogy az  
egyes eszközök csupán a marketing kom-  
munikáció célkitűzéseinek végrehajtói,  
azok, akik csak a sajtóhirdetésért, vagy  
csak a kiállításokért felelősek, nehezen  
illeszkednek be a korábban egy lépcső-  
foklat magasabb színvonalú gondolatmen-  
tetbe.

Erősíti az eszközpontú megközelítés  
fennmaradását egyes reklámszöveg-  
dolgosok üzletszerűen, képviselőinek  
aktívabb vagy kevésbé aktív volta.  
Az aktívabb külföldi üzletszervezők helybe  
jönnek, gyakran átvállalják a propa-  
gandatervek a szervezési, fordítási, szer-  
kesztési stb. gondokat, sokszor eleendő a  
megrendeléshez egy formanyomtatvány

aláírása. Az üzletszervezői aktivitás azon-  
ban nem feltétlenül párosul a reklámszö-  
veg hatékonyságával.

Feltehetően legalábbis részben ennek  
tudható be, hogy 1979-ben a fejlett töké-  
sített országokban megjelent 18 db úgynevezett  
magyar melléklet közül 13 db az NSZK-  
ban készült és egy sem jutott olyan fontos  
kereskedelmi partnerre, mint Olasz-  
ország, a skandináv államok, Finnország,  
USA, Kanada.

Az eszközpontúság feltétlenül zsák-  
utkába vezet. A reklámozó nem a meg-  
valósítandó marketing stratégia céljait  
látja, hanem az igénybe vett eszközt és  
így a munka óhatatlanul öncélúvá válik.  
A hatékonyabb propaganda tevékenység  
feltétele az eszközpontúság megszüntetése.  
Természetesen ehhez az is szük-  
séges, hogy az egyes külkereskedelmi  
vállalatoknak — a rendelkezésre álló ismer-  
etek hiányában — ne kelljen intuitív  
alapon dönteniük, hanem az eszközök  
megválasztása lehetőség szerint pontos  
legyen. A helyes döntések előkészítésé-  
ben nagy szerepük lehet a propaganda  
szakvállalatoknak, a Hungexponak és a  
Magyar Hírdelőknek.

### A reklám minősége

A reklámüzenet tartalmi kérdéseire ed-  
dig is súlyt helyeztek a külkereskedelmi  
vállalatok, néhány módszer azonban vi-  
tathatóan tűnik. Elég gyakori például,  
hogy a meglehetősen széles körű profillal  
rendelkező vállalatok teljes ciklistájukat  
felsorolják, pedig olyan reklámszö-  
veket vesznek igénybe, melynek célcso-  
portja csak a termékek egy része iránt  
érdeklődhet.

Adódnak azonban olyan esetek is, amik-  
or egy-egy megoldás átéli a vitatható-  
ság határát. A magyar nyelv túlzott erőltetése  
a külpiacon nem tűnik szerenc-  
sésnek. Nem helyesíthető, hogy egy fran-  
cia gazdasági lap 20 oldalas magyar mel-  
lékletéből 6 oldal magyar nyelven jelent  
meg. Azzal sem lehet esztétéri, hogy  
egyik nagyszabású külföldi kiállításun-  
kon az egyik vállalat magyar nyelvű sajtó-  
anyagát kívánta eltatni a külföldi újsá-  
gírókat.

A reklám jó minősége sokban függ a  
megbízó és az alkotó együttműködés-

## A fejlett és az átlagos gépipari termékek árkülönbözete

Csehszlovákia az utóbbi években is  
megtartotta a világkereskedelemben és a  
világ ipari termelésében elért részesedé-  
sét, bár a külkereskedelemben kissé gyor-  
sabban fejlődött, mint a népgazdaság  
egésze, de valamivel lassabban, mint a  
világkereskedelemben (7 százalékkal szem-  
ben 6 százalékkal).

A gépek és berendezések vonatkozásá-  
ban — főleg a nem szocialista országok-  
ba irányuló export terén — azonban a  
terv nem teljesült. A csehszlovák külke-  
reskedelem eredményeire is hátrányosan  
hatottak a világ gazdaságában érvényesülő  
árjelenségek, vagyis az, hogy a nyers-  
anyagok ára gyorsabban nő, mint a kész-  
termékeké.

A hatodik ötvenes tervidőszakban pél-  
dálul a nem szocialista országokban érte-  
kesített exporttermékek árai (1975-höz  
képest) 15 százalékkal növekedtek.  
Az importárak növekedése ugyanakkor  
22, a nyersanyagáraké pedig több mint  
27 százalék volt.

A nem szocialista országokban érvé-  
nyesülő kedvezőtlen árszintok hatása  
elsősorban a termékek műszaki színvona-  
lának és minőségének fejlesztésével kü-  
szöbölhető ki. A világszínvonalú és az átl-  
agos színvonalú termékek ára közötti  
különbözet ugyanis állandóan növekszik.

A hatvanas évek végén a kevésbé fej-  
nyes, valamint rendkívül lényeges és kor-  
nyes gépipari termékek kilogrammon-  
kénti árának aránya 1:20 volt (főleg a  
kutatásigényes elektronika). A hetve-  
nes évek közepén ez az arány már 1:70  
volt. A szerszámgepeknél az említett  
arány 1:3-ról 1:12-re változott. Ma csak  
a magas műszaki színvonalú termék ad-  
ható el jó áron. A közepes és a gyenge  
minőségű termékeknek nincs helye a vi-  
lágpiacon, illetve az ilyen termékek csak

jelentős árengedményekkel értékesíthet-  
ők. Napjainkban már nemcsak a forma-  
tervezéstől, a műszaki színvonalától és  
használatosságától függ a termék ára, ha-  
nem a minőségétől, a megbízhatóságtól, a  
szervizszolgálat színvonalától, a választék  
teljességétől és nem utolsósorban a ke-  
reskedelmi erőlködéstől is. Ezek a tényezők  
konjunktúra idején 10-20, konjunktúra-  
eszkükenés idején pedig 15-40 százalékos  
ármegnövekedést is előidézhettek fel-, illetve  
lefelé.

Egyes szerszámgepek, textilipari gépek,  
bőrfeldolgozó berendezések, építőipari és  
útépítő gépek exportjában kiváló gaz-  
dasági eredmények születtek. Ezekben az  
ágazatokban jó a nyersanyag hasznosítá-  
sa. Más területeken azonban — a ká-  
belgyártásban, a fogyasztási elektrotechni-  
kai ipar jelentős részében, a személy-  
gépkocsik- és traktorgyártásban — nem  
kielégítő mértékű a nyersanyag-hasznosítá-  
s, illetve az exporthatékonyság.

A megfontolatlan átszervezések miatt  
egyes helyeken olyan termékek gyártá-  
sát is leállították, amiket hagyomá-  
nyosan jól lehetett értékesíteni külföldi  
piacon. A megszakadt külföldi ke-  
reskedelmi kapcsolatok felújítása pedig ha-  
talmatlan erőfeszítést igényel. A beruházási  
javak exportjában is jelentősek a tartalé-  
kok.

Fontos javítani a szállított termékek  
minőségét — nem a külkereskedelemben  
szubjektív óhaia miatt, hanem azért,  
mert nagyon kemény feltételek érvé-  
nyesülnek a világpiacon. Sűrűsösen fel  
kell számolni azt a téves nézetet, hogy a  
külkereskedelemben az kell eladni, amit  
a termelésben előállítanak. Mindenütt tu-  
domásul kellene venni azt a tényt, hogy a  
mai világbán egyetlen piac létezik: a vá-  
sárló piaca. A vásárló és nem a termelő.

A követelmények érvényesítésére a  
külkereskedelem nagy gondot fordít.

sétől. A színvonalas reklám megalkotásá-  
ban mindkettőjüknek különösen fontos  
szerepe van, az egyes szerepekörök tüleb-  
csülése vagy aláértékelése óhatatlanul a  
propagandamunka minőségének rovására  
megy.

### Komplexitás

A kültgazdasági propaganda túlnyomó  
részét a külkereskedelmi vállalatok vég-  
zik, de nem szabad megfeledkeznünk a  
kültgazdasági opan propagandai gényes  
ágazatáról, mint a nemzetközi személy-  
és áruforgalmazás, a tudományos-műszaki  
együttműködés, az idegenforgalom.  
Ezek a területek ugyan különböző főha-  
tóságokhoz tartoznak, de egy-egy na-  
gyobb rendezvény kapcsán a kültgazda-  
sági propaganda komplex módon jelenik  
meg a külföldi piacon.

Szükségesnek látszik tehát a gazda-  
ság egyes ágazatai között a propaganda-  
tevékenység koordinálása. A propaganda-  
igényes kültgazdasági ágazatok koordinált  
fellépése csökkentheti a költségeket, ha-  
tása erősítheti egymást és kizárja annak  
lehetőségét, hogy valamely propaganda-  
akció célkitűzése, mondanivalója formai  
vagy tartalmi megoldása keresztezze a  
másikat.

### Eredményességvizsgálat

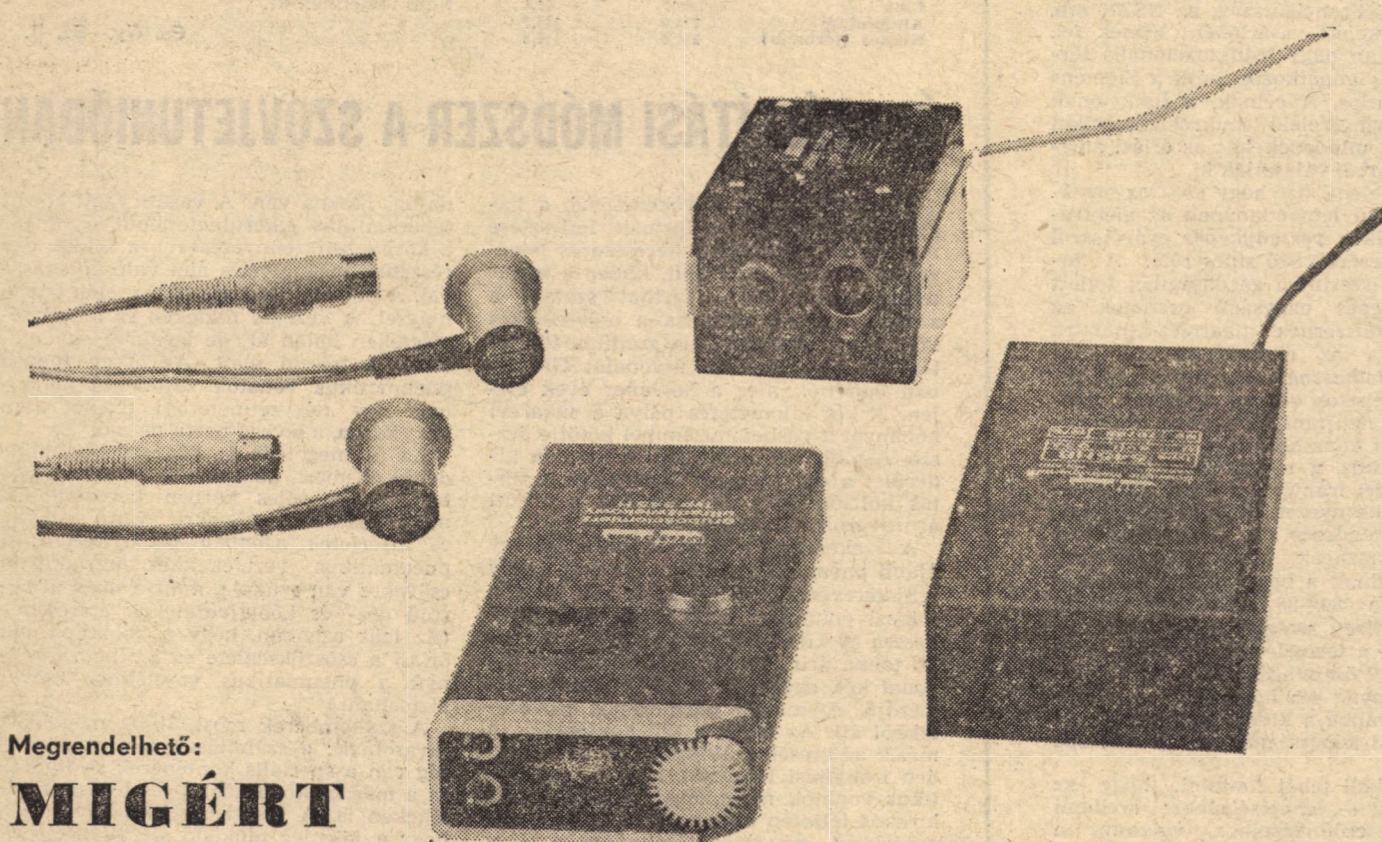
A kültgazdasági propagandát végző in-  
tézmények, vállalatok és munkatársak  
többsége szkeptikusan vélekedik a propa-  
ganda hatásathatékony-eredményes-  
ségi vizsgálatáról. Néhányan határozottan  
állítják, hogy a propagandamunka er-  
edményessége nem mérhető és ezért nem is  
kívánják foglalkozni vele.

Szükségesnek látszik, hogy a kültgazda-  
sági propaganda hatékonyságának foko-  
zása érdekében leszármoljunk ezekkel a  
nézetekkel. Tény, hogy a propaganda-  
akcióhoz kapcsolódó eredményességi  
vizsgálat költségvetés növelő tényező, ez-  
ért együtt továbblépésünk feltétele. Ered-  
ményességi vizsgálatok hiányában az egész  
kültgazdasági propaganda megítélése csu-  
pán szubjektív tényezőkon alapszik, ké-  
ptelek vagyunk stratégiánkat változtatá-  
sára, a propagandaközpont egyes elemeinek  
erősítésére, mások elhagyására.

A kültgazdasági propaganda nem egyes  
vállalatok vagy intézmények ügye, de  
szakszerű, lefedettségű, eredményes  
végrehajtása rajtuk múlik. Ezen a priz-  
mában keresztül nézve félünk meg a külföldi  
házunk gazdasági életét, népgazda-  
ságunk teljesíthetőségét.

Marinovich Endre

## Újdonság a zsebben elhelyezhető, 545-ös típusú ultrahangos vastagságmérő



Alkalmazható:  
csövek, tartályok  
és egy oldalról megközelíthető,  
lapos fémlemezek méréséhez  
(2 mm-től 150 mm vastagságig),  
a fémlemezek  
korrozióértékének  
meghatározásához,  
belső szerkezeti hibák,  
tartályok és csövek  
belső korroziójának,  
fémlemezeknél például  
a rétegződési hibák  
kimutatására.

Előnyei:  
digitális kijelző,  
NiCd-akkumulátor töltővel,  
zsebbe helyezhető,  
viz- és ütésálló,  
műszaki szervizszolgálat  
Budapesten.

További felvilágosítás:

labimex

Budapest VII., Tanács krt. 11.  
VII. em. 19. 1075

Megrendelhető:

**MIGÉRT**

Laborosztály  
Budapest VI.,  
Népköztársaság útja 2.  
Tel.: 117-090, 161-es  
mellék.

# A gazdasági növekedés lassulása

A polgári közgazdaságtan krízisét az 1970-es évek gazdasági válsága nyilvánvalóvá tette. Az a tény, hogy a korábban örökzöldnek tartott eszközök hatástalanok voltak az infláció, a munkanélküliség és a gazdasági növekedés kívánatos szintjének eléréséhez, arra a felismerésre vezetett, hogy a társadalmi és gazdasági folyamatok szabályozásában valami másra van szükség. A polgári közgazdaságtan, tartozzanak akarmilyen iskolához is, egyaránt az a törekvésük, hogy a kudarcat nem a kapitalizmus törvényszerű mozgásaként tüntessék föl. A kiáltásnak és a válsághangulat legfőbb ismérve ebben az, hogy a jelenlegi helyzet korlátozott kritikáján túl, a felmerült konkrét kérdésekre adott válaszok nagymértékben tagadják a korábbi nézetek valós tartalmát is.

## A Keynesizmus zsákutcája

Az egyik nézet szerint a keynesi gazdaságpolitikai — bár tagadhatatlan érdemei vannak — ma már egyszerűen *túlhatadótt*, mert az ipari, sőt posztindusztriális társadalom mozgásának fő erőforrása, s így ellentmondásos sem azonosok és a politika kidolgozásakor jellemzők. A keynesi elvek tehát adott idősízekhoz kötődnek, s ennek lezárultával azokat tovább kell fejleszteni.

A másik felleg az sikertelenségét azal magyarázza, hogy a keynesi elvek (itt a kapitalizmustól idegen elemeket (vagy lényegében az állami beavatkozásról van szó) vittek a gazdaságba, amelyek az annak lényegét alkotó piaci rendszer „ön-szabályozó képességének” megsemmisítéséhez vezettek. Az ennek helyreállítását szolgáló egyetlen lehetőség az állami beavatkozás mértékének jelentős csökkentése.

A keynesi elvek alkalmazhatóságának bármilyen oldalról történő megkérdőjelezése tulajdonképpen a tőkés állam gazdasági és társadalmi szerepéről folyó vita új jelét. Ez a vita valójában az állami monopolkapitalizmus természetéről, s lehetőségei, illetve elképzelte fejlődéséről zajlik. A két irányzat közötti különbség ugyanis az, hogy míg az egyik bizonyos fokig elismeri és szükségesnek tartja az állami beavatkozást, a másik, legalábbis a társadalmi, gazdasági élet legtöbb területén, tagadja azt.

## Módosított elképzelések

A válságjelenségek vizsgálatának egyik legfontosabb kérdése, az adott helyzetben érthető okok miatt, a gazdasági növekedés a fejlett tőkésországek gazdasági növekedésének lassulása. A különböző magyarázatok — ideológiailag teljesen nyilvánvaló célul — nagymértékben olyan jelenségeknek tulajdonítják, amelyek függetlenek a kapitalizmus társadalmi rendszerétől. A Római Klub „A növekedés határai” című jelentése erről így írt: „Láttuk, hogy a pozitív visszacsatolások, ha kényszerítő hatások nélkül, szabadon működnek, exponenciális növekedést fejlesztenek ki. A világrendszerben most két ilyen pozitív visszacsatoló görbe dominál, amelyek a népesség és az ipari tőke exponenciális növekedését idézik elő.

Minden véges rendszerben működniük kell olyan kényszerítő erőknek, amelyek képesek megállítani az exponenciális növekedést. Ezek a kényszerítő erők a negatív visszacsatolások, amelyek egyre erősödnek, ahogy a növekedés mind jobban megközelíti a rendszer környezetének végső teherbíróképességét. Végül a negatív hatások kiegyenlítik a pozitív hatásokat, sőt fölülírják is kerekednek, és így a növekedés véget ér. A világrendszerben a negatív visszacsatolások olyan folyamatokat foglalnak magukban, mint például a környezeti szennyeződés, a meg nem újítható erőforrások kimerülése és az éhínség.”

A kapitalizmus válsága, az általános válság és konkrétan a gazdasági válság is, így a belső törvények helyett a rendszer és annak természeti környezete közötti konfliktusok szünelid. S jöhetek, a Római Klub azóta több ízben is finomított a növekedés kérdésében elfoglalt álláspontját, néhány tárgykorben azok máig is igen hasznosnak bizonyultak. Ezek közül az egyik a gazdasági növekedés és a környezetvédelem kapcsolata. Egyes „független” polgári közgazdászok a kérdésből, még akkor is, amikor korábbi tévedését még olyan szervezet is nyíltan beismeri kényszerű, mint az OECD — hogy tudniillik a környezetvé-

delemre fordított kiadások, beruházások nem szükségképpen lassítják a gazdasági növekedést — érveket követelnek az állami szabályozó funkciók ellen.

Ez az álláspont leginkább az amerikai közgazdászok között terjedt el. A neoklasszikus növekedési elméletet valószínűleg, Denison, legutóbbi könyvében továbbfejlesztette a gazdasági növekedést meghatározó tényezők mérését, amelyben az álláspontja meg, hogy a hatvanas évek közepétől az amerikai gazdaság hatékonysága, a termelékenység növekedése romlik.

## Denison búvészkedése

Denison azonban nem elégedett meg e tény pusztára rögzítésével, hanem hozzálátott indexsorai 1969 utáni megismeréséhez is. Az érdekelte ugyanis, hogy mi a termelékenység- és a gazdasági növekedés lassulásának oka. S mint az egy későbbi tanulmányában írja: „... a termelékenység jelenlegi alakulásának magyarázatához tehát meg kell becslálni azokat a mennyiségeket, amelyeknek változása a mutatót érinti.” Munkája folytatásában három ilyen tényezővel foglalkozik, mint mondja, azokkal, amelyek az adott összefüggésben a legfontosabbnak tart: 1. Az állami környezetvédelmi előírások; 2. A dolgozók egészségének és biztonságának munkahelyi védelme; 3. A társadalomban fokozódó vagyon elleni bűncselekmények. Az már önmagában is sokatmondó, hogy a legfontosabb tényezőknek kijáró számítást Denison mely jelenségek végre véli el. Abszurditásában azonban ennél is „meggyőzőbb” a számítási módja.

Kiinduló feltevése az, hogy a fent jelzett jelenségek olyan improduktív költségeket indukálnak, amelyek *nem hoznak létre új értéket*. E költségeket termékekre fordítják, ezeknek előállításához termelés, ez a nemzeti jövedelem-taszikájában is szerepel. De, ha ezt a termelékenységet is produktív, azaz új értéket előállító módon használnák fel, akkor annyival több nemzeti jövedelem lett volna előállítható. Mennyit, az egyégsényi ráfordítás hatékonyságát változtatnának véve, pontosan ekkora ráfordítással lehetett volna előállítani. (Denison tehát feltételezi, hogy a konjunkturális helyzetből függetlenül is végrehajtották volna az adott értékű termelő-ráfordítást.) Az improduktív célokra fordított termékmennyiséget ezért Denison mint szabadon rendelkezésre álló erőforrást kezeli. Ennek hatékonyságcsökkentő hatását pedig minden egyes évben úgy határozza meg, hogy a nemzeti jövedelemből az improduktív fogyasztásra elvont mennyiséget elosztja az ennek produktív felhasználása esetén potenciálisan megstermelhető összes nemzeti jövedelemmel.

Ezzel a módszerrel, az említett tényező költségeinek egyenkénti meghatározása után, kiszámítja ezek összesített hatását, amiről így ír: „Az 1969—1975 közötti hat évben e három tényező átlagosan 0,26 százalékponttal csökkentette az egyégsényi inputra jutó outputot.” A termelékenység tehát, Denison szerint, az adott 3 százaléki helyett évente annál mintegy 9 százalékkal gyorsabban (3,26 százaléki) nőtt volna, ha ezek az improduktív célok nem kötődtek volna le az adott mennyiségű erőforrást.

## Számítási hibák

Denison azt bizonyítja, amit hinni akar. Elsősorban azt, hogy ezeknek a tényezőknél, a kielégítésükhöz szükséges termékmennyiségnek a nemzeti jövedelemből növekvő az aránya. A számítási ezen túl olványaira nem határozta meg, hogy a szerző céljával éppen *ellenkező összefüggést* tár föl. Azt ugyanis, hogy ezeknek a termékeknek az előállítását, nemhogy lassította, de növelte a végső kibocsátás növekedési ütemét. Ezeknek elmaradása esetén ugyanis értékükkel kevesebb lett volna a nemzeti jövedelem, s ezért részarányuk növekedése a termelés gyorsításával egyenlő.

Denisonnál azonban a nemzeti jövedelem halmazát homogen, s függetlenül attól, hogy az ténylegesen milyen árukban ölt testet, egyszerűen teljes egészében termelő-ráfordítás. Ez még a polgári neoklasszikus növekedésméltet tétel szerint is hiba. Denison ugyanis ebben a számításiában a tőkét és a munkaerőt, mint termelési tényezőt, a nemzeti jövedelemmel méri. A nemzeti jövedelem gazdasági cikk és termelési eszköz részét azonban *nem azonosítható* a munkaerővel és a tőkével. Ha ez így lenne igaz, az

azt jelentené, hogy ebben a rendszerben nem történik fogyasztás, csak felhalmozás. A valamely évben megtermelt nemzeti jövedelemnek azonban csak egy része válik a termelés folyamatában a következő évi termékmennyiség létrejöttéhez forrásává, s nem annak egésze. A fogyasztási cikkek tömege, mint input, nem áll közvetlen kapcsolatban a következő év outputjával, jöhet az annak megtermeléséhez szükséges egyik forrás, a munkaerő újratermelésének eszköze. Az a megkülönböztetés nélkül erőforrás-mennyiség-azonban tehát csak arra szolgál, hogy előmossa a termékek értékeknek képződését jelentő folyamatban a munkaerő és a tőke tényleges szerepét.

Az eddigiekből tehát egyrésztől az derül ki, hogy a fent említett tényezőket kielégítő termelés, bár improduktív termékeknek eredményez, nem csökkentette, hanem ellenkezőleg, fokozta a nemzeti jövedelem növekedési ütemét.

Márcsról pedig az, hogy Denison „egységnyi inputra jutó outputnak” nevezett mutatójának az égvilágon semmi kétség sincs az erőforrások, a termelési hatékonyságának változásához. Denison ugyan azt hiszi, hogy ráfordításokat mér, minthogy a termelési tényezők abszolút helyettesíthetőségének ilyen állapotában, a valamely év outputja (nemzeti jövedelem), egységnyi struktúrákat és teljes egészében a következő év inputja is; és így tovább. Így aztán Denison inputot és outputot is mér egyszerre.

## A fejlődés korlátai

De esik-e-e valójában az Egyesült Államokban a termelékenység növekedése? Az egy foglalkoztatottira, illetve az egyégsényi munkaidőre jutó termelésnövekedés jelenleg valójában lassabb, mint az 1960-as évtizedben. Csak hogy ennek értékelését az is figyelembe kell venni, hogy egy olyan mértékben monopolizált piacot, mint az amerikai, a vállalatoknak a kielégítő jövedelem biztosításában, egyes helyzetekben, *nagyonb érdeklük fűződhet a termelés mennyiségének korlátozásához*, mint más lépéshez. Ilyenformán tehát lehetséges, hogy a termelékenység lassabb növekedésében csak a termelési lassabb növekedés tükröződik — a termelékenységnövekedés változása tehát nem oka a gazdasági növekedés lassulásának.

Egy másik megközelítés az, hogy az USA-ban az improduktív beruházások növekvő aránya következtében a tőke hozadéka csökken. Ennek azonban a tőke-termelés-nyereség lenne a mérőszáma és — mint látni fogjuk — ennek mozgása nem támaszta alá Denison elképzelését. Ugyanakkor a statisztikai adatokból, amelyekből Denison is dolgozott, kiszámítottam a tőkeigényesség mutatóját. Mégpedig négyféleképpen: az egyik párt a teljes nettó tőkélományra, a másik párt a Denison által megadott értékkel (a Denison-féle három tényezőre fordított állótöke-beruházásokra fordított) csökkentett nettó állótöke-állományra és a termelői, illetve piaci áron számba vett nemzeti jövedelemből. (A számítást 1972-es változatlan áron végeztem el.) A változás iránya mind a négy esetben azonos, csak mértéke különböző. A tőkeigényesség csökkenése 1967—1977 között ennek alapján átlagosan évi 3,4 százalék volt. Az improduktív beruházásoknak csak annyi volt hatása, hogy lassították ezt a folyamatot. Ez a mozgás pontosan ellentétes azzal, amit Denison áhit. Egyégsényi beruházás-ráfordítás nemzeti jövedelemhozadéka ugyanis növekvő.

Ennek az a hatása, hogy a nemzeti jövedelem belül nagyobbá válik a fogyasztási cikkek és csökkenő a termelési eszközök aránya. Az adott időszakban az USA-ban, valójában megfigyelhető a beruházási ráta ebből következő mértékű növekedése. A fogyasztási cikkek azonban makro szinten a bér, a termelési eszközök pedig a profit természetes formáját jelentik. A csökkenő tőkeigényesség esetén, egyégsényi beruházás tehát növekvő nemzeti jövedelem, ezen belül egyéb feltételekkel (állami költségvetési deficit, külkereskedelmi mérleg) változatlanok véve, a bérből előzőnek több fogyasztási cikket, a tőkészeknek, lassabban növekvő profitot hoz. S ebben a helyzetben a tőkészeknek valójában szükséges a termelésnövekedést fékenni, mert éppen ezzel védik saját jövedelmüket a fenyegető abszolút csökkenéstől. Ennek alapján már nemcsak feltételek módján állíthatjuk a termelési hatékonyság növekedéséről mondotakat.

Kardos Tamás

# Lassú lanygulás a nyersanyagpiacon

Augusztus elejére a tőkés nyersanyagpiacon általános irányzata azt tükrözta, hogy a konjunkturális kilátások borús szemléletű fokozatosan teret hódít. Az év első negyedéhez képest, amikor ez a *konjunkció-pesszimizmus* még nem volt ilyen éles — az árak viszonylag jelentős visszaesése következett be. Különösen erős volt ez a visszaesés július hónapban.

A tőkés világ két legismertebb nyersanyagindexe közül az amerikai Moody-index, amely (1931—100) alapján számolva ez év júniusában még 1080 körül ingadozott, augusztus elejére 1059-re esett vissza, ami rövid idő alatt mintegy 2 százalékos csökkenést jelent. Az ugyanilyen alapon számított angol Reuter-index, amely összetételét tekintve különbözik az amerikai indextől (mivel nagyobb mértékben az ipari nyersanyagokra koncentrált) ugyanebben az időszakban 1617-ről 1523-ra esett vissza, ami több mint öt százalékos csökkenést jelent.

## A gabonárák mozgása

A megfigyelők érdeklődését leginkább a *mezőgazdasági* nyersanyagok piaca köti, mert ebben a vonatkozásban mutatkoztak a legérdekesebb árváltozások. A búza ára a chicagói tőzsdén 1979 márciusa és június vége között állandóan emelkedett: bushelenként 3,53 dollárról 4,28-ig. Júliusban azután itt is áresés következett be: a szint 4,10 dollárra visszacsúszott. Augusztus közepére ismét szilárdulás következett: az ár 4,15 dollár körül mozgott, ami tonnáként mintegy 157 dolláros árnak felel meg. Ugyanebben az időszakban a chicagói tőzsdén szeptemberi határidős üzletek már 156—166 dolláros tonnákénti áron kötöttek.

Az áralakulás egyik magyarázata az, hogy a kedveztelem nyár eleji időjárás miatt a szovjet termést várhatóan az idén a tavalyi rekordszint alatt marad. A Szovjetunió az Egyesült Államokkal érvényben levő gabonavásárlási egyezményével összkel záruló harmadik esztendőjében összesen 17 millió tonna gabonát vásárolhat amerikai exportőrökötől.

Lényegesen kiegyensúlyozottabb a *kurkoric* piac. Az árszint április és június vége között bushelenként 2,59 dollárról 2,96-ra emelkedett, majd augusztus elejére 2,81-re esett vissza. A rendkívül magas, 180 millió tonna fölötti amerikai kurkorictermés következtében, amely erőteljesen nyomja az árakat, ebben a vonatkozásban az előrejelzések az importigényektől függetlenül nem jósolnak nagyobb változásokat.

## Kávé és kakaó „karrierje”

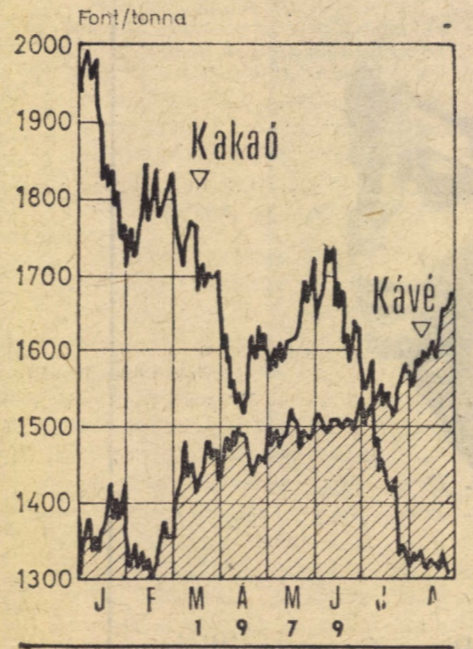
A mezőgazdasági nyersanyagok piacán a búzától eltérte a kakaó és kakaó ármozgása keltette a legnagyobb érdeklődést. Az év első negyedében a fő problémát az okozta, hogy Brazíliaiban a kávéültetvények sűrű fagy korábban lépett fel a megszokottnál és emellett a károk nagyszámú volt, mint az 1975-ös „katasztrófa év” óta bármikor. Ennek következtében a kávé ára (amely egy évvel ezelőtt, 1978 augusztusában még fontonként 1,30 dollár körül ingadozott), a második évnegyedben gyorsan növekedni kezdett. Április és június vége között az árszint 1,51-ről 2,15 dollárra szökött fel.

Mihelyt azonban a fagyperiódus véget ért és világosodni vált, hogy az általános konjunkturális helyzetben magasra hajtott kávéárak mellett csökkenő fogyasztásra lehet számítani, bekövetkezett az árszint lassú lemorzsolódása. Augusztus elejére már 1,98 dollárra esett vissza az árszint, augusztus első hetének végén pedig már 1,80 körül mozgott. Az áresés még világosabban megfigyelhető volt a londoni kávépiac határidős kötött üzleténél. Augusztus elején szeptemberi ha-

táridős üzleteket tonnáként 1700 fontsterling körül szinten kötöttek — holott a június csúcs időszakában az árszint Londonban még meghaladta a tonnákénti 2000 fontot.

Ez az áringadozás figyelemreméltó és nagyszabású manőverezésekhez vezetett a nemzetközi kávépiacon. Az exportáló országok ideiglenesen felfüggesztették újabb kivitel megállapodások engedélyezését és emelték a minimális exportárakat. Ugyanakkor a nagyfogyasztók, mindenekelőtt az Egyesült Államok részéről komoly figyelmeztetés hangzott el, hogy az export-árminimium növelése ese-

A kakaó és a kakaó árának alakulása a londoni tőzsdé jegyzése szerint (1 font = 3,23 dollár)



## A színesfémek helyzete

Ez a megállapítás voltaképpen a *színesfémek* nemzetközi piacára is érvényes. Csak a réz és az ólom ára tekinthető viszonylag szilárdnak. A réz tónnájára a londoni tőzsdén április végén még 1000 font fölött volt. Ez az árszint fokozatosan csökkent. Május végén 865, június végén 842, július végén 811 volt, majd augusztus közepére hirtelen megugrott és 890 font körül mozog. Az áprilishoz képest így is jelentős árfolyamvesztés mutatkozik. A legtrésőbb idősok gyors megszárdulásánál és általában a hirtelen ármozgásoknál azonban figyelembe kell venni a gazdaságon kívüli tényezőket. Mindenekelőtt a nagy afrikai re-exportőr országok bizonytalan helyzetét. Ezek az ingadozások gyors kilengéseket okozhatnak az általában gyenge piacon. Ugyanakkor maga a bizonytalanság ténye abban az értelemben ársztabilizáló faktor, hogy a piaci ellátást és tartalékképzést nehezen lehet előre megjósolni.

A másik viszonylag szilárd színesfém az *ólom*, amelynek árnya (akárcsak a réz) minden ingadozás ellenére lényegesen magasabb a tavalyinál. 1978 derekán a londoni tőzsdén 300 font körül volt az ólom tonnákénti ára. Ez idén április és június vége között 575-ről 614-re emelkedett. Július folyamán 510-re esüszött vissza, majd augusztus derekára ismét 534-re kúszott fel.

Az *ón* helyzete ismét speciálisnak tekinthető, figyelemmel arra, hogy a Nemzetközi Öngyezmény a viszonylag határozottan működő színesfém-megállapodások közé tartozik. Az ónpiacot jelentősen befolyásolta, hogy a Nemzetközi Öngyezmény felemelte az intervenciós árszintet. Ennek következtében az első negyedévben az ár még tonnáként 7900 font körül tetőzött. Ettől kezdve fokozatosan visszaesett. Július végén már csak 7645 volt, augusztus elejére pedig 6000-ra zuhant. Ezzel az ón árszintje nagyjából visszatért az egy évvel korábbi színvonalhoz.

Hasonlóan lanyha képet mutat a horganypiac. Itt 1978 derekán az árak tonnáként 300 font körül mozgott. 1979 második negyede 394 fontos jegyzéssel indult. Ezt követően egyre gyorsuló lemorzsolódás következett. Augusztus elején már 290—295 font körül ingadozott a horgany ára.

Az említett áttekinthető értékelésnél figyelembe kell venni, hogy a különböző tőzsdé jegyzéseket a tőkés dollárpiacon mozgása is befolyásolja. Így a devizáiban megadott nominális jegyzéseket némileg *türeltértek*nek, a fontban megadott jegyzéseket pedig *alulértékelt*nek lehet tekinteni. Ezek a részletekkel azonban az általános képen aligha változtattak. A jellemző mindenekppen az marad, hogy a tőkés nyersanyagpiacon fellépő árfejlés tényező gyengülnek és a piac helyzetére egyre nagyobb hatással van a konjunkció-pesszimizmus, amely voltaképpen a második évnegyedben bontakozott ki nagyobb erővel.

# Kisautók az USA-ban

Az amerikaiak mindennapjához úgy hozzázótték a hat- és nyolchengeres országúti „bárkák és cirkálókat”, hogy ez idáig szinte el sem tudták képzelni az átszállást a kisebb fogyasztású és méretű autókba. Az elmúlt hónapok sorozatos benzinhiánya, a „kiszáradt” kutak és nem utolsósorban a gallononkénti (1 gallon = kb. 4,5 liter) eggydolláros benzinár hirtelen megnövelte a közép és kisméretű autók iránti keresletet. A jelek most arra mutatnak, hogy a fogyasztók szívesen részesüljenek a kisebb autókban, a hazai személygépkocsipiacon azonban még nem készült fel az igények teljes kielégítésére.

Az 1973—74-es arab olajembargo, valamint a „fekete arany” árának robbanásszerű emelkedése idején rövid élettű kikocsis-hiszterija volt tapasztalható az USA-ban. A három nagy autógyár — General Motors, Ford, Chrysler — későn reagált a piaci felkészületlenül érte őket. Az új modellek megtervezése, a szerelőszalagok átállítása, valamint a felszerelési anyagok hiánya — Addig viszont a nyugat-európai és japán autógyárak eladásai az amerikai piacon rekordmagasságot értek el a kisautók iránti igényt ugyanis döntően importból elégítették ki. Ebben az időben vette meg a lábat igazából a hatalmas amerikai autópiacon a Volkswagen, a Fiat és a japán Honda.

Mire az amerikai autógyárak képesek lettek volna kielégíteni a kikocsis iránti keresletet, a piac ismét változott. Megszűnt az olajembargo, az autótulajdonosok alkalmazkodtak a magas benzinárakhoz, egyzóval ismét a nagy autók keresték, a kikocsis kereslete erősen visszaesett. (Jelenleg az USA-ban forgalomban levő 155 millió autó átlagos fogyasztása 100 kilométeren 25 liter benzint.) Tavaly páldául már kevesebb kisfogyasztású személyautó talált vevőre az USA-ban, mint 1973-ban.

A felmérések szerint a jelenlegi *kikocsis-boom* tartósan *igérkezik*. Májusban például az összes eladott személyautó 60 százaléka a közép- és kiskategóriába tartozott, s a statisztikák tanúsága szerint az emelkedés azóta is folyamatos. S az amerikai autópári óriások most sem készülettek fel időben a piaci változásra. Döntően még mindig a hatalmas „témahajók” gyártják, ez pedig ismét az import emelkedésének kedvez.

Idén a személygépkocsipiacon várhatóan 8,8 millió autót gyárt, ebből 3,9 millió tartozik majd a kis- és középutó osztályba. Minthogy a kereslet ebben a kategóriában jóval meghaladja a kínálatot, idén várhatóan 2,3 millió lesz az autópompt. Bár a General Motors idén helyezi üzembe a kimondottan kisautók gyártására létesített gyárait Oklahomában, az új üzem termelése évben csak 150 ezer darab lesz.

Ez a termelési visszaesést viszont — ami elsősorban a jelenlegi piaci igényeknek nem megfelelő termelési szerkezet következménye — már erősen megzavarta majd az amerikai gazdaság, amelyben a gépkocsipiacon kulesfontosságú. Ez az iparág mintegy egymillió dolgozót foglalkoztat, az autótulajdonosok az amerikai kereskedelmi forgalom 20 százalékát képviselik. A többi gazdasági szektorra is hatással lesz a termelés csökkenése, hiszen az autópiacon használja fel a hazai acéltermelés egynegyedét, a gumitermelés kétharmadát. Az USA-ban előállított cink egyharmadát, az alumíniumnak pedig egyhatodát az autópiacon fogyasztja el.

A kormányzat is igyekszik mindent elkövetni — váltakozó sikerrel — a kisebb fogyasztású autók népszerűsége érdekében. Carter energiatakarékosági terveit is hosszabb távon arra készítik az autótulajdonosokat, hogy a kisebb kocsikra nyervegjenek át. A nyugat-európai és japán autógyárak szintén tudják azonnal növelni a kis- és középutó szállítást, de újabb műszaki beállításokkal és megsemmisítéssel most már zökkenőmentesen elégítik ki az igényeket. A kedvező ipaci helyzet ismételt napirendre tűzte az amerikai földön létesítendő leányüzemek kérdését.

A Volkswagen Pénnsylvániában néhány évvel ezelőt nyitotta meg első amerikai gyárat, amely az Európában jól ismert Golf típust gyártja, naponta 800 darabot. A tervek szerint a VW 1,5 milliárd márkát szán az amerikai üzem bővítésére, amely napi termelését hamarosan 50 százalékkal növeli. Szó van arról is, hogy egy második gépkocsigyárat is felépítenek az USA-ban. A japánok is élenként érdeklődnek egy autógyár megépítésének lehetőségéről.

Az autópiacon vezető korszempia várhatóan néhány éven belül alkalmazkodnak az általukaloban levő kereslethez, de továbbra is abban reménykednek, hogy visszatér a nagy személyautók divatja. Számításkor azt igazolják, hogy a „kicsik” kevesebb profitot hoznak. Nem kétséges persze, hogy az autópiacon vállalat-birodalomak a közép- és kisméretű kocsik előállításával is megtalálják majd a számításukat, hiszen már most jó néhány olyan új technikai megoldással rendelkezik, amelyek az autókra további emelkedéséhez vezetnek.

G. Gy.—Sz. P.

# A hosszú távú közlekedési együttműködési célprogram

A külgazdasági kapcsolatok bővülésének egyik fontos tényezője a *szállítás*. A hosszú távú közlekedési együttműködési célprogram tartalmazza: a nemzetközi jelentőségű vasutak és közutak rekonstrukcióját; a határolások és kikötők korszerűsítését és bővítését, valamint specializációját; a nemzetközi repülőtér fejlesztését és több nemzetközi vonal együttes használatát, a konténeres szállítási rendszer további fejlesztését.

A vasúti közlekedés változatlanul elsőrendű fontosságú. A szocialista országok együttműködésének célja 14 kelet-nyugati irányú fővonál és 4 észak-déli irányú fővonál átvonati kapacitásának növelése, új vonalak építése, a legkorszerűbb vontatás és az automatizált forgalmirányítási rendszerek bevezetése, a forgalom sebességének és az áruszállító vonatok befogadóképességének növelése. A forgalmat villamosítják, bővítik a határolások kapacitását.

A hosszú távú együttműködési célprogram nagy figyelmet fordít a *vízi közlekedésre* is. A tervek szerint bővítik a kikötők átvonati kapacitását, korszerűsítik a kereskedelmi flottát, tökéletesítik az átrakodásokat. A KGST-országok fejlesztieni és tökéletesíteni fogják az Interlighter folyami szállítási egységek tevékenységét, amelyben Bulgária, Magyarország, a Szovjetunió és Csehszlovákia vesz részt. A több mint ezer tonnás motoros hajóbárkák, miután elérték a Duna torkolatát, olyan szállítóeszközre helyezik, amely onnan eljuttatja a vállalat tagországainak rakományait a nagy tengeri kikötőbe.

A KGST-országok *flottájának bővítése* a hajók sebességének és befogadóképességének növelése, a folyamatok széles körű gépesítése lehetővé teszi a megfelelő volumenű külkereskedelmi szállítások lebonyolítását.

A hosszú távú együttműködési célprogram előírására a *közúti szállítások fejlesztését*. A KGST-országokban nő a nagy teherbírású gépek, specializált gépkocsik és korszerű autóbussok száma. A hosszú távú programtervezetben az alábbi négy fővonál elsőleges rekonstrukciója szerepel: 1. Berlin—Varsó—Moszkva, 2. Rostock—Berlin—Prága, Pozsony—Budapest—Bukarest—Constanza, 3. Gdansk—Varsó—Katowice—Pozsony—Szeged—Nagyalak—Temesvár—Drobeta—Turnu Severin—Craiova—Calafat, Vidin, Botovgrad—Szófia (Craiova—Bukarest—Constanza leágazással); Moszkva—Bukarest—Szófia. Az összesen 8500 kilométer hosszú útvonalat korszerű parkolóhelyekkel és biztonsági berendezésekkel szerelik fel.

A célprogram előírására az érdekelte KGST-országok együttműködését a *légi közlekedésben*, a nemzetközi légitársaságok fejlesztésében, egyes nemzetközi vonalak közös használatában.

A szállítási fejlesztésének egyik fontos távlati iránya a *konténerizáció*. A KGST-országok megkezdtek a nagy tartalmú és speciális konténer használatára épülő egységes szállítási rendszer kifejlesztését. A célprogram-szervezetben szerepel a KGST-tagországok egységes konténer rendszerének fejlesztése 1980—1990 között. Így lehetővé válik, hogy 1975-höz képest 1990-ig több mint négyszeresére növekedjen a konténeres áruszállítás.

A KGST-tagországok közlekedési kapcsolatainak fejlesztéséről szóló hosszú távú célprogramban szereplő intézkedések megvalósítása két- és sokoldalú megállapodások alapján történik.

— m j —

IPARI ÉS KERESKEDELMII  
VÁLLALATOK, SZÖVETKEZETEK!

# 1980-BAN SZABAD KAPACITÁSSAL RENDELKEZÜNK HUZALAUTOMATA GÉPEINKEN

Megrendeléseket  
vár: az

**Esztergomi  
Vasipari  
Szövetkezet**

Esztergom-kertváros,  
Pf.: 18. 2509  
Telefon:  
Esztergom-kertváros 22.  
Ugyintéző:  
Sarlós István.

a síkban hajlított, Ø 3,8-as anyagméretig.

## Fertőtlenítő rovar- és rágcsálóirtást, karbantartó napi és rendszeres nagytakarítást vállalunk közületeknek

A ROVAR- ÉS RÁGCSÁLÓIRTÁST  
a legjobb hatóanyagokkal és felszereléssel  
végezzük a szakosított szarvasmarha- és  
sertésleteleken, illetve az állattartó telepeken.

Éves szerződés esetén az alapítárára és a  
fenntartási munkákra garanciát vállalunk.  
Pest megyében maximálisan áron dolgozunk.  
Részlegünk ezenkívül faanyagvédelemmel  
(Kylamon és Kyladekor) és az éghető anyagok  
lágmentésítésével is foglalkozik, a mindenkori  
szabvány előírásainak figyelembevételével.

## ALSÓNÉMEDI KÖZÖS ÚT MEZŐGAZDASÁGI SZAKSZÖVETKEZET

Szolgáltató üzeméga  
Budapest VIII., Mező Imre út 42. 1089.

## SOKSZOROSÍTÓÜZEMI ÁLLÓESZKÖZÖKET

kínálunk  
megvételre:

két vílámpa  
két papírvágó gép  
egy retusasztal  
egy szedőgép (Optima)  
egy fényképezőgép  
két sokszorosítógép  
egy Romayor asztal  
egy jódlámpa  
két pneumatikus  
másolókeret

## KÖBÁNYAI SZERSZÁMKÉSZÍTŐ ÉS FINOMMECHANIKAI IPARI SZÖVETKEZET

Budapest X., Kemence u. 4. 1103.  
Telefon: 572-277.  
Ugyintéző: Kiss László.

## Agrárközgazdász keresünk felvételre vezető beosztásba. Jelentkezés személyesen vagy írásban.

Címünk:  
HAJDUNÁNÁSI ÁLLAMI  
GAZDASÁG  
Hajdúnánás-Tedey 4085.

## HIRDESSZEN

## A FIGYELŐBEN!

## SZEREZZEN ZENÉT... MAGÁNAK

# VERDI: AIDA

Opera 4 felvonásban



Montserrat Caballé,  
Plácido Domingo,  
Fiorenza Cossotto, Piero Cappuccilli és  
Nicolai Gjaurov  
a Covent Garden Énekkara  
a New Philharmonia Zenekara  
Vezényel:  
RICCARDO MUTI

Ideális együttes, igazi operai „világvalogatott”  
éneklő a zeneirodalom egyik legcsodálatosabb  
dalművét. A HUNGAROTON kiadásában megje-  
lent nagyszerű EMI-felvétel teljes és zavartalan  
élvezetét szolgálja az olasz és magyar nyelvű  
szövegkönyv, amelyet színvonalas tanulmány  
egészít ki. \$ mindez három operajegy áráért.

HUNGAROTON SLPX 12109-11  
ÁRA: 360 Ft

## HUNGAROTON HÁZIMUZSIKA

6 és 16 tonna közötti teherbírású,  
hosszúgörmes, használt

## AUTÓDARU VÁSÁROLNÁNK

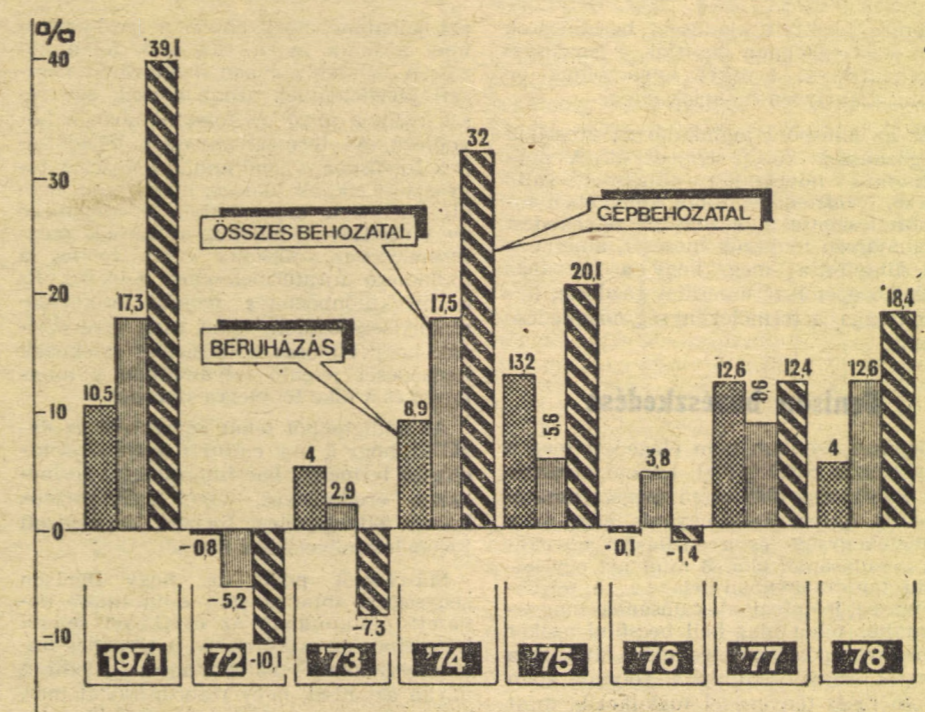
SOMOgy MEGYEI ÁLLAMI ÉPÍTŐIPARI VÁLLALAT

Kapospár  
Telefon: 13-156, 39-es mellék.  
Telef: 13 241.  
Ugyintéző: Bogár Jánosné.

FIGYELŐ, 1979. SZEPTEMBER 5.

## Árucseré - volumenben mérve

A beruházások és az import volumenének változása (százalék)



A nemzeti jövedelem és a külkereskedelmi  
forgalom volumenének növekedése 1971-1978-  
ban (előző év = 100)

Év	Nemzeti jövedelem	Behozatal	Kivitel
1971	105,9	117,3	107,6
1972	106,2	94,8	119,3
1973	107,0	102,9	115,2
1974	105,9	117,5	100,6
1975	106,1	105,6	104,8
1976	102,0	106,5	108,1
1977	107,8	106,8	113,7
1978	104,0	112,6	101,5

Miközben a nemzeti jövedelem 56 szá-  
zalékkal emelkedett, a behozatal volume-  
né 80,3, a kivitel volume pedig 93,8  
százalékkal nőtt. Ezek szerint a nemzeti  
jövedelem egységnyi gyarapodásához a  
behozatal volumenének 1,4, a kivitel vo-  
lumenének 1,7 százalékos növekedése  
társult. Egy évtizeddel korábban az azo-  
nos jellegű mutató az importnál 2,4 az  
exportnál 2,3 százalék volt. A volumen-  
adatok tükrözik tehát a gazdasági növe-  
kedés és a külkereskedelmi forgalom köz-  
vetlen kapcsolatát, amelynek intenzív  
mint az előző évtizedben volt. Ez termé-  
zetesen azt is jelenti, hogy a nemzetközi  
munkamegosztásban való bekapcsolódás  
fejletlenebbé válik.

### A felhalmozás hatása

Utaltunk arra, hogy a folyó anyagrá-  
fordításokat is tartalmazó társadalmi ter-  
mékek 1971-1978 között a nemzeti jöve-  
delemmel csaknem megegyező mértékben  
fejlődött, s így a táblázatban szereplő  
nemzeti jövedelemindexek végső soron a  
népgazdaság anyagfelhasználásának nö-  
vekedését is tükrözik. Megállapítható,  
hogy a folyó termelés és az adott esztendő  
importjának növekedése között nincs  
szoros kapcsolat, s hogy az export volu-  
menének növekedése is lazán kapcsolód-  
ott a nemzeti jövedelem, illetve társadalmi  
termék alakulásához. Miként a korábbi  
évtizedekben 1971-1978 időszakában is  
a felhalmozás — beruházás, készletképzés — volt az a gazdasági folyamat,  
amely leginkább hatott az import és az  
export volumenének változására.

## Őszi vásár Lipcsében

Vasárnap nyitotta meg kapuit a szeptem-  
ber 9-ig tartó Lipcsei Őszi Vásár,  
amelyen 50 országból és Nyugat-Berlinből  
érkezett mintegy hater ezer kiállító  
árubemutatóját tekinthetik meg a látogatók  
összesen 280 ezer négyzetméternyi területen.

A KGST és az NDK fennállásának 30  
éves jubileuma jegyében megrendezett  
1979-es Lipcsei Őszi Vásár jelmondata —  
„A szabad világkereskedelemtől és a  
műszaki haladásért”. Az eddigi vásárokhoz  
hasonlóan, bizonyára az idei is hozzájárul  
a különböző országok teljesítményeinek  
összehasonlításához, a kereskedelmi  
kapcsolatok fejlesztéséhez.

Az idei őszi vásár szakmai profilját —  
a beruházási javak területén — a vegyipari  
termékek és berendezések bemutatásának  
kiállítás határozza meg. A világ vezető  
vegyipari vállalatai mintegy 20 ezer  
négyzetméternyi területen mutatják be  
váltásukat. Emellett a textilipari  
gépeket és a közúti járműveket bemuta-  
tó kiállítások érdemelnek figyelmet.  
Nyegen ország külkereskedelmi válla-  
latai és exportőrei hús fogyasztási  
cikk ágazatban mutatják be az általuk  
kínált termékeket. A legtöbb kiállító  
textilipari és ruhaipari termékekkel,  
élelmiszerekkel és élvezeti cikkekkel,  
illetve kozmetikumokkal és gyógyszer-  
szerekkel szerepel a bemutatón. A szabad  
idő eltöltéséhez szükséges eszközöket  
és sporteszközöket bemutató — immár  
hagyományos — kiállítás meglekint-

hető 1979 őszén is. Új színfolt az oktatási  
eszközöket és berendezéseket felvonul-  
tató Interscola kiállítás.  
A hagyományos kereskedelmi kapo-  
latok ismertése és a legújabb termékek  
bemutatása jegyében rendezte meg a  
HUNGEXPO a magyar vállalatok idei  
szereplését. Az NDK — a Szovjetunió  
és az NSZK után — harmadik legna-  
gyobb kereskedelmi partnerünk. Hazánk  
árucseré-forgalmának mintegy 8 százalé-  
ka az NDK-val folytatott kereskedelem  
keretében bonyolódik le. Magyarország  
az NDK kereskedelmi partneri között  
a második helyen áll, több mint 6 száza-  
lékos részesedéssel.

Az őszi vásáron résztvevő 28 magyar  
vállalat 2800 négyzetméternyi területen  
mutatja be termékeit. A legnagyobb mag-  
yar kiállító, a MOGURT garabazsberen-  
dezésekkel és közúti járművekkel érke-  
zik Lipcsébe. E kiállítás jelentőségét nö-  
veli, hogy a vásár ideje alatt adják át a  
25 ezredik, NDK-nak szállított Ikarus  
autóbuzsát. A HUNGAROTEX bemutató-  
ján férfi és nő ruhákat, illetve textilár-  
cikk láthatnak az érdeklődők. Az itt be-  
mutatott termékek közül 40 százalé-  
ka újítás. A TERIMPEX és a MON-  
IMPEX a magyar élelmiszerek és élvezeti  
cikkek bemutatóját rendezi meg a  
vásáron.  
A magyar kiállítók 46 termékkel pa-  
lyáznak a Lipcsei Őszi Vásár arány-  
árméretre, remélhetőleg több termék el is  
nyeri ezt a kitüntető címet.

menének növekedése is lazán kapcsolód-  
ott a nemzeti jövedelem, illetve társadalmi  
termék alakulásához. Miként a korábbi  
évtizedekben 1971-1978 időszakában is  
a felhalmozás — beruházás, készletképzés — volt az a gazdasági folyamat,  
amely leginkább hatott az import és az  
export volumenének változására.

Az elmúlt nyolc esztendőben egyébként  
— változatlanul volumenben számolva —  
a legnagyobb mértékben a gépek, szállí-  
tószerkezetek és egyéb beruházási javak be-  
hozatala nőtt — 2,4-szeresére — a fo-  
gyasztási cikkek volume 2,2-szeresére,  
az energiahordozók és villamos energia  
csaknem kétszeresére, míg az importált  
anyagok, félkésztermékek, alkatrészek vo-  
lumen 1,7-szeresére. Az importnál is az  
előbbivel azonos a sorrend: a külföldi  
piacon értékesített gépek, szállítóeszközök,  
és egyéb beruházási javak volume  
2,4-szeresére nőtt, a fogyasztási cikkek  
volume csaknem kétszeresére, az anyagok,  
félkésztermékek és alkatrészek volume,  
továbbá az energiahordozók volume 1,8-  
1,9-szeresére, az élelmiszeripari anyagok,  
élőállatok, élelmiszerek volume pedig  
1,5-szeresére.

A „Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv  
1978.” KSH kiadvány nemzetközi  
kereskedelmi kapcsolatos adattáblái  
lehetővé teszik, hogy a magyar külkeres-  
kedelem értéke és volume adatait 1970-  
1977 időszakában összehasonlítsuk a nem-  
zetközi kereskedelmet jellemző tendenciákkal.  
A világkereskedelem értéke ebben az  
időszakban 3,5-szeresére nőtt. Ma-  
gyarország nemzetközi árucseré-forgalma  
2,3-szorosa; a forgalom értékének nö-  
vekedését mértékben tehát jócskán elma-  
gyaradtunk a világtárgalól. A forgalom vo-  
lumenének növelésében Magyarország telje-  
sítménye lényegesen kedvezőbb. 1975-  
100 alapon a világ behozatalának 1971-  
ben 83 volt az indexe, 1977-ben pedig 117.  
Magyarország behozatalának is 83 volt az  
1971. évi volumenindexe, 1977-ben pedig  
113, azaz csaknem a világtárgalnak mege-  
felelő ütemben emelkedett. A kivitelnél  
a világkereskedelem volumenindexe  
1971-ben 80, 1977-ben pedig 115, a magyar  
kivitelé 1971-ben 69, 1977-ben 122. Ma-  
gyarország tehát 1971-1977 időszakában  
exportjának volumenét a világtárgalnál  
nagyobb mértékben növelte, ennél mag-  
sabb volumenindexet csak Finnország és  
Svájc ért el, de mindkét ország 1971. évi  
exportvolumen indexe magasabb volt  
mint Magyarországé.

### A mennyiség nem elegendő

A külkereskedelmi forgalom volumen-  
adatai arról tanúskodnak, hogy Magyar-  
ország az elmúlt nyolc esztendőben a vil-  
lágtárgalnál erőteljesebb mértékben nö-  
velte a külpiacra értékesített termékek  
mennyiségét, volumenét, jórészt így pró-  
bálta ellensúlyozni az arányváltozások  
kedvezőtlen hatásait, az egységnyi hely-  
tételt javítani. A volumennövelés azon-  
ban azért sem bizonyult eredményesnek,  
mert az e tekintetben elől álló áruszekto-  
rokban — gépek, szállítóeszközök és  
egyéb beruházási javak, továbbá fogyasztási  
iparicikkek — javult a legkevésbé,  
mindössze 16,6 illetve 8,5 százalékkal az  
export árértéke. Mindez arra utal, hogy  
a külkereskedelmi teljesítmény volumen-  
növelésével csak korlátozott mértékben  
javítható, nagyobb eredményt biztosít  
a piacokon keresett, magasabb árú  
értékesíthető termékstruktúra kialakítá-  
sa.

## ÚJ KÖNYV

### Szerkezeti változások a világgazdaságban

Népgazdaságunk jelenlegi problémái  
nagyon időszertűvé tették e mű megjele-  
nését, s időzítése a kiadói munkának is  
désére. A közel 400 oldalas mű 10 fe-  
jezetében olyan kérdésekre kapunk vá-  
laszt, mint: milyen tényezők váltották ki  
a világgazdaság szerkezeti változásait,  
miként hatott arra a tudományos és tech-  
nikai forradalom, milyen módon jelent-  
kezett a struktúrpolitika a fejlett és a  
fejlődő országokban, hogyan alakult át a  
világkereskedelem áruszerkezete, s ezzel  
összefüggésben a tökéltetési szerkezet  
is, hogyan változtak a nemzetközi gazda-  
sági növekedés súlypontjai, s ezeknek  
milyen társadalmi és gazdasági összefü-  
gésesei vannak, a szerkezeti változások  
hogyan tükröződnek a kelet-nyugati gazda-  
sági kapcsolatokban, majd az összefo-  
gláló gondolatörv előtt arra is, hogy mi-  
lyen a magyar kivitel szakosodási iránya  
a fejlett tőkésországok felé.

Természetesen a könyv e kérdésekre  
csak különböző szélességben és mélység-  
ben adhat csak választ, de a számdék jó,  
s az eredmény is figyelemreméltó. Az is  
igaz, hogy ma a világgazdasági korszak-  
váltás elméleti megfogalmazása, főleg an-  
nak irányzatainak előrelétele, az alkalm-  
mas gazdaságpolitika kidolgozása a köz-  
gazdaság megoldására váró problémáink  
listáján szerepel, s ez egyaránt vonatkozik  
a szocialista és polgári gazdaságokra.

Erdeme a szerzőnek, hogy rövid át-  
tekinést és bírálatot ad a fejlődéstörténet  
egy elméleti megközelítéséről, a polgári  
strukturalista közgazdasági iskoláról.

Széles körű adatfeldolgozással Kádár  
Béla bemutatja azokat a súlypontjait elő-  
dásokat, amelyek a termelés ágazati szer-  
kezetében, a foglalkoztatottságban, a költségekben, az ipari szerkezet-országok  
szerinti alakulásában végbementek. A szerző az iparszerkezet átalakulásával  
kapcsolatban a következőket írja: „Az egyes  
iparágazatok termelékenységű rátaiknak  
bemutatása is éreztette már, hogy az  
iparszerkezet átalakulása nem esztendő-  
le a műszaki fejlődés ágazatokról eltérő  
üteművel, vagy az egyes iparágazak vá-  
lamiféle műszaki életgörbéjének alakulá-  
sából. Hosszabb gazdaságtörténelmi időszak-  
októl véve, a szerkezeti átalakulásban élen-  
járó ágazatok műszaki fejlődésének üte-  
me természetesen mindig az átlagosnál na-  
gyobb, ez azonban önmagában a szerke-  
zetátalakulás felgyorsulását nem magya-  
rázza, különösen a nagyobb fejlesztéspot-  
litikai döntések időhorizontja szempont-  
jából kritikus 10-15 éves időszakban be-  
áll. Az 1960 óta felgyorsuló szerkezeti át-  
alakulás egyik sajátossága éppen az, hogy  
a lemaradó ágazat utóvégharcolva ön-  
fejlőségében a műszaki fejlődés ágazati rá-  
tái inkább növekedtek, a nyugat-euró-  
pai textíliáiban például gyorsabb volt a  
termelékenység-növekedés, mint a gép-  
iparban. A műszaki fejlődés eltérő ágazati  
rátaí tehát nem nyújtanak kellő mag-  
yarazatot a szerkezetátalakulás felgyor-  
sulására.”

Az érvelést nem érzem teljesnek, mégis  
elgondolkodtató, mert eddig egyik  
döntő szerkezetátalakító tényezőnek te-  
kintették.

A mű jó áttekinthet nyújt a struktúr-  
politika cél- és eszközrendszeréről, s ki-  
emelten foglalkozik az iparpolitikai ösz-  
szefüggésekkel. Ismerteti ezen a téren a  
nemzetközi szervek tevékenységét és az  
országok közötti együttműködés eredmé-  
nyeit. Tömör összefoglalást ad az import-  
helyettesítő és exportorientált iparfej-  
lesztési politikákról a fejlődő országok-  
ban. A könyv igen tömören foglalkozik  
olyan problémákkal, amelyekről a köz-  
gazdasági irodalomban könyvtárakat be-  
töltő irodalom áll rendelkezésre, s ez az  
olvasó számára nagy segítség, hiszen a  
lényegre koncentrálvá jó tájékozatást  
kap a problémakomplexumról. Más kér-  
dés, hogy a problémáival foglalkozó kutató-  
kötetben ez hiányzókat kelt, de úgy  
hiszem, a szerző nem ennek az olvasóér-  
telegnek szánta művét.

A világkereskedelem és az export sza-  
kosodásának folyamatait a könyv gazdag  
statisztikai anyaggal bizonyítja. Sajnos,  
az adatok 1973. illetve 1976. évről záru-  
nak. Ez bizonyára a könyvtárakban tap-  
asztalt hosszú áttűtési idővel magyaráz-  
ható.  
Kádár Béla könyve hasznos hozzájárulás  
ahhoz a munkához, amely gazdasági  
stratégiai megfogalmazása és a gazdasági  
egyensúly helyreállítása jegyében folyik.  
Ez egyben ajánlás is mindenki számára,  
aki érdeklődik, aki részt kíván venni e  
feladat megoldásában.

—In  
\* Kádár Béla: „Közgazdasági és Jogi  
Könyvtár”, 391 oldal,  
(g. l.)

FIGYELŐ, 1979. SZEPTEMBER 5.

# Az NSZK gazdasági változások előtt

Az NSZK kutatóintézei minden év őszén elkészítik az ország következő évi gazdasági kilátásairól szóló jelentésüket. A nyugatnémet gazdaság várható fejlődése hosszú ideje a figyelem középpontjában áll, hiszen a tőkés világ gazdaság egyik legjelentősebb, a nyugat-európai konjunktúra alakulását jelentős mértékben meghatározó tényező. A szocialista országok is fokozott figyelemmel kísérik az NSZK gazdaságának változásait, mert valamennyi európai KGST-ország első számú tőkés exportpiaca a nyugatnémet; az exporttörekvések sikerének, a gazdasági szerződés átalakításának bizonyos fókusz befolyásolója, hogyan alakul a konjunktúra.

## Átmeneti lassulás

A jövő évi kilátások nem olyan kedvezőek, mint amilyen eredményekkel az 1979-es év várhatóan zárul. Idén a növekedési ütem meghaladja a 4 százalékos, a munkanélküliség éves szintre vetítve 800 ezer körül alakul, a beruházások rendkívül élénkek, és pusztán az áruk emelkednek a vártnál valamivel gyorsabban, éves szinten 4,5 százalékkal. 1980-ra mindössze 2,5 százalékos társadalmi termék-növekedést jósolnak, ami azonban a tőkés világ gazdaság növekedésének lassulását figyelmeztet, véte még mindig az egyik legkedvezőbb mutatóknak látszik.

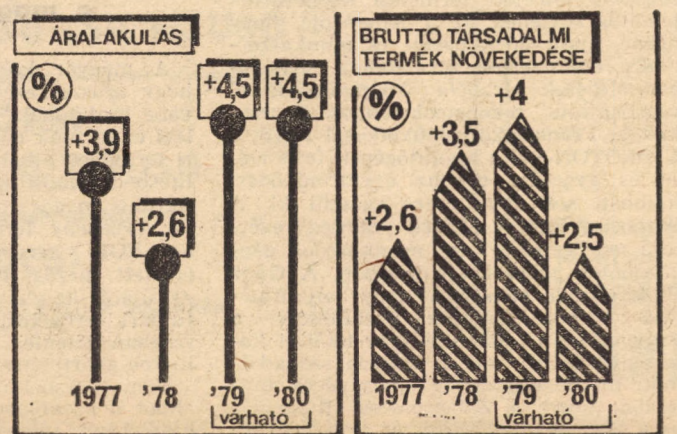
A növekedéslassulás okai között világgazdasági és belgazdasági tényezők egyaránt felfedezhetők. A tőkés konjunktúra hanyulása Nyugat-Európában és recessziós jelek az USA-ban jelentősen érintik a külgazdasági szempontból nyitott, exportra orientált nyugatnémet gazdaságot. Az export, amely hosszú ideje a konjunktúra egyik hordozója, az 1979. évi 6 százalékos feletti növekedés helyett csak 4,5 százalékkal bővül, és jelentősen eszik az importpiac növekedési üteme is (kb. 4 százalékra). A belgazdasági okok közül kiemelhető az 1978-tól megfigyelhető készletezési hullám elapadása (miután a készletezéssel előre fellételezett áremelkedések a nyersanyagpiacon bekövetkeztek és utóbbiak nem számláltak), továbbá a Bundesbank megváltozott pénzügyi politikája, amelynek lényege: a némi-képp felgyorsuló infláció hatására az év közepétől a gazdaságot ösztönző pénzügyi politikáról a stabilitás fenntartását szolgáló politikára tér át, azaz korlátozza a forgalomba kerülő pénz mennyiségét, emelte a kamatokat.

Ennek eredményeként várható, hogy a jelenleg tapasztalható áremelkedés 1980-ban fokozatosan mérséklődik, és a jövő év tavaszán várható felébredés után az árfolyon nyugalmi helyzet következhet. Eves szinten az ármelkedés az ideihez hasonlóan alakul (kb. 4,5 százalékkal), ami a környező nyugat-európai országokhoz viszonyítva feltűnően kedvező. A 2,5 százalékos társadalmi termelésnövekedés nem elégséges a munkaerőpiaci feszültségek mérsékléséhez, mivel a keletkező

új munkahelyek száma elmarad az újonnan munkába lépőkétől. Valamennyi emelkedhet a munkanélküliek száma (mintegy 30–40 ezer fővel), de nem kerül sor tömeges elbocsátásokra, mert a vállalatok a növekedés lelassulását ideiglenesen tartják, és az átmeneti problémákat rövidebb munkaidővel, részfoglalkoztatással igyekeznek megoldani.

## Külgazdasági deficit

A lassuló növekedés ellenére változatlanul igen élénk marad a beruházási tevékenység. A bruttó állóteke-beruházások a tervezett 7 százalékos helyett 1979-ben 9 százalékos növekedés, és 1980-ra is 7–9 százalékos körüli további bővülést várható. Felmerések szerint ennek 1980-ban kereteken egynegyede lesz bővítés (szemben az 1978. évi egyhataldóval) az 1979. évi egyötödével). A hosszú távú trendeket jelzi, hogy ezen belül a beruházási javakat gyártó iparágak bővítő beruházási meghaladják az átlagot, vagyis a nyolcvanas évek elején a konjunktúra újból erősödésére számítanak. Ugyanakkor részben ábróproblémák, részben a helyettesítő források nagyobb részben belépése következtében — az átlag alatt marad az alapanyag-szektor beruházásán belül a bővítő beruházások hányada (20–23 százalékkal). Különösen kedvezően alakul a gépipar, a repülőgépek és autópár, továbbá az energiatu-



karékossággal (és nem az energiatermeléssel) kapcsolatos beruházási javakat gyártó ágazatok mutatója. Az élénk beruházási tevékenység összefügg az 1979-es év második felében a gazdaságpolitikai teremtés a vállalatokkal. A beruházások ötfélszázalékos hányada 95 százalékos felett van, és a készpénzben és váltóknál megtestesülő mobil vagyonuk 1979 első felében meghaladta a 240 milliárd márkát.

Az előjelek szerint 1979-ben véget ér az 15 éves sorozat: a teljes mértékű deficitet váltja fel. Igaz, az áruszállítások mértéke továbbra is számottevő aktívumot mutat, de a megnövekedett importzárda (ami közel sem csak a nyersanyagárak emelkedésének eredménye, hanem tükrözi egyrészt az élénk beruházási konjunktúrát, másrészt a nyugatnémet gazdaság szerkezeti átalakulását, amelyben jelentősen nő az NSZK importjában a különböző feldolgozott áruk fókusz megtestesítő késztermékek hányada) az export egyre nagyobb részét semlegesíti. A szolgáltatási mérleg pedig hagyomány-

osan deficitese: az idegenforgalom, az NSZK-ban dolgozó külföldiek áru- és szolgáltatásai adja a két lényeges tételet. Az export felfutása 10 százalékos, az import 20 százalékos bővülése az eredményezte, hogy az 1978. évi 41 milliárd márkás áruszállítás mértékétől az idén 29 milliárd márkára apad, miközben a különböző szolgáltatások mérlegének deficitje mintegy 30 milliárd márkát tesz ki. 1980-ban a külkereskedelmi aktívum további enyhé- zőrugódásával és szolgáltatási mérleghiány további növekedésével számolnak.

Átmeneti és nagyrészt a világgazdasági változásokkal magyarázható hányórol van azonban szó, ami a gyengébb tőkésorszá- gok gazdaságának kifejezetten jól jön, miközben a nyugatnémet gazdaság az egy pénzügyileg kiegyensúlyozottabb állapot felé terel. Nem veszélyeztetik az a helyzet a legutóbbi években rendkívül élénk nyugatnémet tőkésországot (a külföldön kihelyezett tőkeállomány 1979 közepén meghaladta a 60 milliárd márkát), és a Bundesbank valutatartalékai hosszú ideig biztosíthatják a korlátozott deficit ellentételezését.

## Béltárgyalások — kompromisszummal

Nagybő veszélyt látnak a nyugatnémet szakemberek abban, hogy a Bundesbank túlságosan szigorú monetáris politikát követeljen, ami részben a költségvetés, ami részben a nyújtott kölcsönökkel kapcsolatban az 1973. évi helyzetre: akkor a túlfutott konjunktúrán bekövetkező olajárváltozások rendkívül inflációs nyomást eredményeztek, ennek megfékezésére pedig valamennyi tőkésország túlhű- zés a stabilizációs fegyver, és rövid idő alatt a világháború utáni legnagyobb vissza- esztéjezést okozta.

Sokan úgy vélik, hogy 1981-től ismét célszerű lenne a gazdaság óvatos ösztön- zésére áttérnie a nyugatnémet gazdaság- politikának. Valószínű azonban, hogy e lépés megtétele függvénye azoknak a termelési tárgyalásoknak, amelyek mostanában indulnak, és 1980 tavaszán feje- ződnek be. A kormány figyelmeztette a dolgozókat az inflációs ráfahoz igazodó bértárgyalásokra, a termelési- és növekedési üteme ennél alacsonyabb volt. Kérdés, hogy a szakszervezetek milyen álláspontot alakítanak ki. Több jel mutat arra, hogy a béremelések egy részét ideiglenesen lemondanak, mert a kiele- rülést beállítják a helyzetet és a gazdasági problémák — elsősorban az infláció erő- sítése — olyan választási helyzetet ve- zethet, amely a szakszervezetek számára a kedvezőtlenebb variáns juttatná ér- vényre.

Ami a szocialista országokat illeti: egy- részt a nyugatnémet piac felvétekező- ségére nézve, ugyanakkor a következő hónapokban, de a nyugat-európai térség egészéhez viszonyítva még mindig ke- zelőtlenebb lesznek az elhelyezési lehetősé- gek. Különösen igaznak bizonyulhat az akkor, ha az évekkel ezelőtt meghirdet- tett exportorientált külpolitika az export- és áruszállítások eredményeként a jövő év tavaszán várható felébredés után az árfolyon nyugalmi helyzet következhet. Eves szinten az ármelkedés az ideihez hasonlóan alakul (kb. 4,5 százalékkal), ami a környező nyugat-európai országokhoz viszonyítva feltűnően kedvező. A 2,5 százalékos társadalmi termelésnövekedés nem elégséges a munkaerőpiaci feszültségek mérsékléséhez, mivel a keletkező

Intoi András

## Kelet-Nyugat

# Kooperációs megállapodások tapasztalatai

Az ENSZ Európai Gazdasági Bizottsá- gának legutóbbi adatai szerint a szocialis- ta és a tőkés vállalatok ezidáig mintegy 1700–1800 kooperációs megállapo- dást kötöttek egymással. A szocialista or- szágok közül szívesen szerepeltek Jugoszlávia és Magyarország vállalatok iránt, a leg- több ipari kooperációs szerződést, nyugati oldalon pedig a nyugatnémet és az osztrák cégek a „léstvezték”.

## Új vonások

Az 1974–75-ös gazdasági válság a tőkés világban éreztette hatását a kelet-nyugati kooperációs kapcsolatok alakulá- sában is. A kedvezőtlen konjunktúra, va- lamint a meglévő termelőkapacitások alacsony kihasználtsága miatt átmeneti- képp csökkent a tőkés vállalatok érdeklő- dése az új kooperációs kapcsolatok léte- sítésére iránt. Több cégnek viszont a meglévő kooperációs szerződések jelentették a „mentőövet” a válság idején, a leg- alább öt évre szóló megállapodások ugyanis értékesítési biztonságot jelentet- tek. A tőkés konjunktúra élénkítésével párhuzamosan új jelentést vett a kelet-nyugati kooperáció, s napjainkban ismét dinamikus emelkedik a szerződések száma. Tartalmilag és szerkezeten az on- ban évtizedünk elejéhez viszonyítva je- lentősen változott a kooperációs kapso- latok.

A gyártás- és gyártmánymegosztás, a licenc vagy know-how alapján való ter- més mellett az utóbbi évtizedekben köz- sös kutatásokra és fejlesztésekre, a közös értékesítésre, szolgáltatások együttes nyújtására, valamint a harmadikpiaci együttműködésre is sor került. Erthető módon az egyes szocialista és tőkés vál- lalatok más és más együttműködési for- mákat részesítenek előnyben, a nagyszá- mú szerződések elemzése azonban lehe- tősé teszi bizonyos általános következtet- tések levonását.

A szocialista országok tőkés áru- és szolgáltatásait a kooperáció keretében történő ex- portszállítások aránya ma még meglehe- tően alacsony. A magyar vállalatok ed- dig mintegy 700 kooperációs megállapo- dást kötöttek nyugati cégekkel — nem rubel elszámoltás exportjából a kooperációs megállapodás értéke mintegy 6–7 százalékkal részesednek. (Kedvező jelen- ség, hogy a tőkés államokba irányuló gépipari ellátások egyenlege — ugyancsak értékekben — kooperációs termék.) A többi európai KGST-ország esetében — a Szov- jetunió kivételével — a kivétel „kooperá- cións hányada” ennél is alacsonyabb. Jól jellemzi egyébként a kelet-nyugati ko- operációs kapcsolatokat perspektíváját, hogy több gazdasági területet érintet ve- lényesen a következő évtized végé- re a kooperációs szállítások értéke elér- heti az árucseré-forgalom 20–25 százalé- káig.

A Szovjetunió és Lengyelország nem- zetekközi együttműködési megállapodásai- nak jelentős része kapcsolódik a nyers- anyagok feltáráshoz, illetve kitermelés- hez. Ezekben a szerződésekben a kom- penzációs jelleg dominál, értékük pedig igen nagy. A kompenzációs megállapodá- sok mellett mindkét ország számos nagy értékű gyártás- és gyártmánymegosztásos

di bank működik, amelyek az összes aktív- alá 11–12%-a fölött rendelkeznek, a vilá- gosi hitelnyújtásban való piaci részesedé- sük pedig 15 százalék körül mozog, sőt New York és Kalifornia államokban eléri a 30 százalékot. A szenátusi vitában han- got kapott az az aggodalom, hogy az ezt az „inváziót” nem állítják meg, külföldi — elsősorban arab — bankok és magán- személyek számtalan befolyásos jut- hatnak az amerikai gazdaság fontos terü- leteire. Mindazonáltal kétséges, hogy a képviselőház is hajlandó lesz-e elfogadni egy ilyen — ott még be nem nyújtott — javaslatot, sőt Paul Volcker, a Federal Reserve Board elnöke is a szenátusi ha- tározattal ellentétben foglalt állást.

## SVÁJC

### A KISVÁLLALATOK SZILÁRD POZÍCIÓJA

Az utóbbi években két ellentétes ír- nyú tendencia figyelhető meg a svájci gazdaság koncentrációs helyzetében — állapította meg a berni szövetségi kon- junktúra-utató hivatal közelmúltban köz- zétett tanulmánya. Egyfelől erőteljes kon-

F. J.

lapuló szerződéssel is rendelkezik. Ilyen például a lengyel Polmot és az osztrák Steyer cég megállapodása teherautó- szállítás együttes gyártásáról.

A nyersanyagokban viszonylag szegény szocialista országok — Csehszlovákia, Magyarország, Románia és Bulgária — vállalatainak tőkés kooperációira a vi- szonylagosan alacsonyabb érték jellemző. A megállapodások többsége nem pénzgaz- dasági, hanem inkább ágazati jelentősé- gű és jelentős technológiaiportot tesz le- helővé. Bolgár adatok szerint eddig 140 kooperációs szerződést írtak alá, ebből 40 nemmegállapodás, 100 pedig konkrét ter- mékek gyártására vonatkozó. Csehszlo- vák vállalatok 25 kooperációban vesznek részt nyugati cégekkel, s az ország tőkés külkereskedelméből a kooperációk épít- ő forgalom mindössze 0,5 százalékkal ré- zesedik. A román vállalatok tőkés kooperációinak a száma meghaladja az öt- venet.

## Vezet a gépipar

Pontos tényezői a kelet-nyugati ko- operációs kapcsolatokat a kereszterő- zések, amelyekkel vállalatok, kormányhiv- alatok és egyéb intézmények kötnek na- gyobb tőkés ipari csoportokulásoknak — Krupp, Coca-Cola, Montedison, Siemens, Cit sib. — az együttműködési lehetősé- gek feltárára, ösztönzésére, a műszaki is a marketing együttműködésre. Általá- nban ezek a kereszterőzések képezik az alapját a későbbi konkrét kooperációs kapcsolatoknak.

A kooperációkat a tőkés országok ré- széről leginkább a nyugatnémet cégek szorgalmazzák, amelyek eddig több mint 700 kooperációs megállapodást kötöttek. Használóan aktív az osztrák vállalatok is, amelyek ezidáig mintegy 200 kooperá- cións szerződés partnerei. Egyre nagyobb érdeklődést tanúsítanak az olasz, a svájci, a francia és a dán cégek is. Újabbban az amerikai vállalatok — főleg a nagyvállala- tok — is mind többször üneik tárgyaló- szálhoz.

A statisztikák tanúsága szerint a leg- több kooperációs megállapodás a gépipar — általános gépipar, szerszámgyártás, elektronika, elektromos berendezések, járműipar — területén született, az ös- zes megállapodásoknak mintegy 60 szá- zaléka. Késztelenül a gépipar marad a jövőben is a kelet-nyugati kooperációs kapcsolatok legfontosabb területe. To- vábbra is jelentős marad a gépipari együttműködés, amely jelenleg 18 száza- lékkal részesedik a szerződésekben. 7,5 százalék a könnyűipar, 7 százalék a kohá- szat részaránya, a mezőgazdasági és éle- lmezisipari együttműködés pedig 4 szá- zalékkal részesednek. Az épitőipar és a szolgáltatások osztoznak a maradék 3,5 százalékra.

A gépipari szerződések többsége gyár- tásmegosztás, illetve licenc vagy know- how alapján történő termelésen alapszik. A könnyűipari kooperációk többsége viszont bér munká, ami viszont azért tekint- hető kooperációnak, mert az esetek nagy részében a bér munkaszerződés technika, vagy technológiai átadásról is jár. A ko- operációs megállapodásoknak ma még csak egy kis része irányul harmadikpi- aci együttműködésre, kétségtelen azonban, hogy az elkövetkező években a fejlődés ebbe az irányba fog mutatni. Különösen a fejlődő országok területén kínálkozik sok lehetőség a szocialista és a tőkés vál- lalatok együttműködésére. (Több bolgár vállalatot például Szíriában, Líbiában és Nigériában az osztrák Voest-Alpine céggel.)

## A partnerválasztás jelentősége

Uj területet a kooperációs kapcsolatok- nak a vegyesvállalat. Jelenleg Lengyel- országban, Romániában és Magyarorszá- gon van lehetőség gazdasági társulás ala- pitására külföldi részvétellel, s a bolgár kereskedelmi kamara elnökének nyilat- kozta szerint Bulgáriában is hamarosan megjelentek az erről szóló jogszabály. Külföldi tőkésrészesedéssel ezidáig Romá- niában 9, Magyarországon 3, Lengyelor- szágon pedig egy vállalatot alapítottak. (Hazánkban újabban a termelési szférájá- ban is van lehetőség vegyesvállalat lét- rehozására.)

A kooperációs kapcsolatokat talán legfontosabb alapelemük a bizalom, ezért elengedhetetlenül fontos, hogy a partnervá- lasztás a lehető legelőteljesebben legyen. Így a partnerkeresés az utóbbi időben külön „szakmává” fejlődött. Tőkés ban-

kok, kereskedelmi kamarák, gyáriparos szövetségek, exportfejlesztő intézmények, műszaki szövetségek, gazdaságkutató in- tézetek kiadványaikban időről időre köz- léznek a hozzájuk beérkezett leírásokat, üzleti konstrukciókat partnerkeresés cél- jából. A szóba jöhető cégek azután álta- lában közvetlenül veszik fel a kapcsolatot a kooperációs ajánlattevővel, s ezután megkezdődhet a partnerek körének a szű- kítése.

A szocialista vállalatokat ma még az jellemzi, hogy általában haszontalan tőkés partnereket részesítik előnyben. A nemzetközi munkamegosztás szélesítésé- vel, valamint a technika nemzetközivé válásával azonban már megteremtődött annak a lehetőség, hogy olyan országok, illetve vállalatok is bevonjanak a kooperációs partnerek körébe, amelyek eddig csak a hagyományos szállító- vevő kapcsolat domináit.

A kooperációval foglalkozó nyugati szakirodalom mind gyakrabban említi, hogy a szocialista vállalatokkal folyta- tott kooperációk egyre több esetben kap- csolódnak kompenzációhoz, vagyis olyan elemekkel, amelyek tárgyát nem azonos a kooperáció tárgyát. Ebben a kérdésben az egyes szocialista országok gyakorlata eltér, de az egyensúlyi kér- dések szükségessé tesznek ilyen megol- dásokat is. Az ilyen esetek áthi- dalására az elmúlt két évben több nyugat-európai országban — elsősorban az NSZK-ban — külön vállalatokat alapít- tottak a termékek értékesítésére.

Gonda György—Szentgáli Péter

# A „fekete munka” a fejlett tőkésországokban

A fejlett ipari társadalmakban egyre több szolgáltatás átkerül a második gazdaság szférájába. A legtöbb vitára okot adó tevékenység az iparengedély nélkül folytatott, adózási kötelezettségek alól kibújó munkavégzés. Ilyenek például a bedolgozók, akik otthon alacsony munkabéren dolgoznak, sem ók maguk, sem érték nem fizetnek adót, és nincse- nek biztosítva.

A fekete munka ellen változó erővel folyik a harc a hatóságok és a szakmai szervezetek vezetésével. A fellendülés időszakában a hivatalos szervek általán- ban nem sokat törődnek a nem legálisan tekintett termelő és szolgáltató tevé- kenységgel, amikor azonban válságos sza- kaszba jut a gazdasági élet, ismét nagy erővel lépnek fel a küzdelem, mondván, hogy a fekete munka egyik oka és elő- idézője a munkanélküliségnek.

Egy nemrégiben megjelent francia ta- nulmányi sorra veszi e küzdelem eszkö- zeit. A hetvenes évek eleje óta a szakmai szervezetek nyomására a kormány két ízben hozott törvényt az illegális munka- végzés ellen, hogy fokozza az ellenőrzést és szankcionálja a törvénysértőket. A törvények azonban nem elégtékelték ki az adózótól vállalkozókat és kismestereket. Különösen a Kézműipari és Épitőipari Kiszállalatos Egyesület fejt ki széles kö- rű üldöző munkát. Rádióban, televízió- ban, röpédulókban a lakosság mozgósít- ják: „A feketén dolgozó pórul fog járni! Forduljon hivatalosan működő szakm- berekhez!” jelszóra, országos meretek- ben.

Bármennyire elszánt is legyen a fekete munka elleni harc, hatékonysága nagyon kérdéses. A szakmai szervezetek arra hi- vatkoznak, hogy a fokozott kiütlelemre azért van szükség, mert „az illegális munka veszedelmesen terjed”, ezt az áll- ítatásukat azonban nehéz bizonyítani, mert pontos felmérésre aligha van mód. Egy francia felmérés, amely szerint a fran- ciák egynegyede végez fekete munkát, ezen belül 20 százalék többé-kevésbé rendszeren.

A fentebb említett egyetemes azt állí- totta, hogy a hetvenes évek elején éves átlagban 5–7 milliárd frank értékű fe- kete munkát végeztek az országban és szá- mításai szerint így módon a pénzügymin- iszteriumot 800 millió frank formájában adóllal fosztották meg. A be nem fizetett szociális terhek 1,8 milliárd frankot kép- viseltek.

Az ILO (Nemzetközi Munkügyi Sze- rvezet) amerikai és kanadai tanulmá- nyokra támaszkodva úgy becsüli, hogy a feketén dolgozók az összmunkavállalók

## PERISZKÓP

# KGST — EGK

A hírügynökségek szerint a jövő héten Moszkvában folytatódna a KGST és az EGK képviselőinek tárgyalásai, amelyeknek célja a két európai gazdasági közösség kapcsolatának normalizálása, fejlesztése. A pár- beszéd az évtized első felében kezdődött, amikor — 1973-ban — a KGST a két szervezet kapcsolatfelvételét kezdeményezte. Erdemi azonban csak esztendő múltán, a KGST által 1976-ban ányújtott szerződés-tervezet- ben esett szó. A szocialista gazdasági közösség azt javasolta: kössön a két integ- rációs szervezet egymással átfogó, a nemzetközi gazdasági kapcsolat alapvető ké- réseire is kiterjedő egyezményt, amelyet kiegészítenének a két integrációs szervezet tagországi által köteendő bilaterális egyezmények.

A KGST—EGK egyezményeknek a javaslat szerint tartalmaznia kellene a legnagyobb kedvezmény elvét, a kereskedelmi megkülönböztetés és korlátozások megszüntetését, hosszú lejáratú agrárkereskedelmi támogatást és az EGK-preferenciák ki- terjesztését a kevesebb fejlett KGST-országokra. A tárgyalások későbbi menetében a KGST azt is javasolta, hogy a megállapodás végrehajtásának elősegítésére célszerű lenne közös munkaszervelet alakítani, egyrészt az integrációs szervezetek, másrészt tag- országai képviselőivel.

Az EGK a két integrációs szervezet kapcsolatáról és együttműködéséről mind- eddig másnyilvánulással képviselt. Szerződés-tervezetnek bemutatásából kikeresz- tetta a legfontosabbat, a kereskedelmi politikát, s csak olyan kérdéseket — statisztika, prognosztika, környezetvédelmi intézkedések — kívánt megállapodni, amelyek a két integrációs szervezet viszonyát, kapcsolatát formálissá, adminisztratív jellegűvé tennék.

A felső — KGST-titkárság—EGK-bizottság — és szakértői szinten váltakozó tár- gyalások ütközopontjai látszólag jogi problémák és nehézségek; az tudniillik, hogy az EGK-bizottság és a KGST-titkárság jogosítványai és hatásköre nem azonos, továbbá, hogy a KGST és az EGK intézményrendszere, integrációs módszere eltér. Nyilván- vában azonban, hogy nem a jogi nézetek különbözősége okozza a fő nehézséget, hanem a nemzetközi együttműködés módszereire vonatkozó fellegások eltérése és a kapso- latok rendezéséhez fűződő érdekek diszparitása. Kétségtelen, hogy az EGK a KGST- országok teljes kereskedelmi forgalmában mintegy 25 százalék, míg a KGST részesé- dése az EGK-országok külkereskedelmében mindössze 5–6 százalék. Csakhogy a kapcsolat normalizálásával az említett formai arányoktól függetlenül az előnyö- ket egyenlően osztaná meg, mert adott esetben nemcsak a KGST-országok exportját segítené, hanem egyidejűleg az EGK-országok szállítási lehetőségeit is szélesítené. S végül nem hagyható figyelmen kívül az az összefüggés és hatás sem, hogy a világ gazdasági potenciáljának mintegy felét képviselő két európai gazdasági közösség együttműködése a kelet—nyugati kereskedelem fejlesztése mellett a világpolitika lég- körében is a stabilitást erősítené.

(G. I.)

ként munkavállalásra jogosítaná őket. Nem kivétel azonban azok sem, akik, ha megfelelő megbízást kapnak, szabad- ságot vesznek ki, vagy elmennek beteg- állományba. A munkaviszonyban nem állók közül sok a nyugdíjas, és az olyan, akik megfelelő szakképesítéssel rendelke- zik ugyan, de nincs bejelentett foglalko- zása, adó, szociális biztosítást nem fizet. Ugyancsak szép számmal dolgoznak beje- lentés, adózás nélkül az úgynevezett háztartásbéli.

Az okok kutatásánál kiderül, hogy bár elsőrendű szerepet játszik a jövedelem- szerzés, mégsem ez az egyetlen ok. Nagy nyomatékkal játszik szerepe a magas adóterhelés is. Az épitőiparban az a munka, amiért a munkások 10 frankot fizetnek és a vállalatnak három frank nyereséget hoz, a megbízónak 30 frankjába kerül. A felmérésék szerint nagybő munkák esetében mind a megbízó, mind a munkavállaló részéről elsősorban pénzügyi megfontolások játszóak a főszerepet. Ke- zebb munkáknál már inkább érvényesül- nek egyéb okok is.

A munkaadó sem kizárólag anyagi szempontok vezetik, amikor feketén dolgoztat. Erre ösztönzi őt az is, hogy egyes szakmákban nem könnyű új szakmákat találni, 6 óra is részt vehet a munká- ban, és elsajátított olyan fogásokat, amik később fel tud használni.

Hatóságok, s a vállalkozók szakmai szervezetei a fekete munkát kizárólag negatívumként tekintik. Az utóbbiak első- sorban azért, mert „piákos konkurren- ciát” látnak bennük, hiszen az „adomé- tesség” sokkal alacsonyabb vállalási költségeket tesz lehetővé, mint amennyit ők dolgoznak. A hatót azonban rendkívül bizonytaltat teszi, hogy a közvélemény nem itéli el a feketén dolgozókat, ellen- kezőleg, pozitívan értékeli e tevékenysé- get.

Ha a kormány túlságosan erőlesen lép- ne fel a feketén dolgozókkal szemben, saját népszerűségét venne kockára, mert az „alta embere” szemére vetné, amny kom-olybáb ügyet elhanyagol, miért pazarol- ja erejét jelentéktelen kérdésekre. A köz- vélemény egyetlen esetben ért egyet, pártfogolja a küzdelem, mégpedig akkor, ha a vállalkozó dolgozókat feketén. Mivel a közvélemény nem a fekete munkát, ha- nem az ellene válogatás nélkül folytatott harcot itéli el, nagyon kétséges, valaha is eredményes lesz-e a küzdelem akkor, amikor az érdekeltek még olyan előnyös helyzetben is vannak, hogy csendben, titokban folytatják a közmegebecsülésben álló munkájukat.

V. V.

# Fogazást vállalunk

**1980. MÁJUSÁTÓL  
MAAG SH 350/500-AS  
TÍPUSÚ  
FOGAZÓGÉPÜNKRE**

Legnagyobb kerékátmérő:	5000 mm
Legkisebb kerékátmérő:	450 mm
Legnagyobb kerékmagasság:	530 mm
Legnagyobb modul:	25
Legkisebb modul:	6
Legnagyobb fogszám:	12
Legnagyobb fogszám:	500
Legnagyobb terhelés:	18 000 kp. készülékkel.

**SZABAD KAPACITÁS:  
ÉVI 3000 ÓRA**

Érdeklődni lehet: MHD Daru Gyáregység – Daru Fővállalkozási Iroda,  
Imrei Miklósnál. – Telefon: 498-365.

## SZÖVETKEZETÜNK FELAJÁNlja SZABAD KAPACITÁSÁT 1980-ra és a következő évekre LAKATOS-, MŰSZERÉSZ- ÉS FORGÁCSOLOJLEGGŰ MUNKÁK ELVÉGZÉSÉRE

Szabad kapacitásunk kitöltésére olyan önálló termék vagy termékek gyártását vállaljuk, amelyek forgácsolási, időigénye az összéidőigény 20-30%-a, a többi fémzsmunka, festés, kikészítés, szerelési művelet a komplett késztermékek átadásáig.

Felajánlott kapacitásunk: évenként 30 000 óra.  
Megrendelést fogadunk el bémunkában történő hőkezelésre és menétkészítésre.

Szövetkezeti 1980-tól vállalati megrendeléseket fogad el a következő termékekre:

M 14-estől M 20-asig normál és finommenettel, hasonló mérehtarományban gázmenettel

pitler menésvágófejhez tartalkékek (II-III-IV-V fcl), szegmensbetétes fémkörűrés és szegmensbetét Ø 315 mm-től Ø 120 mm-ig.

Ugyintézők: Horváth Sándor, telefonszáma: 335-168., címe: Budapest 1., Pálya u. 3.

**ACÉLPARI – SINUS  
SZERSZÁMPARI SZÖVETKEZET**  
központ: Budapest XI., Kondorosi út 10-16.  
telep: Budapest 1., Pálya u. 3.

# Magyar-francia gazdasági együttműködés

Franciaország előkelő helyet foglal el a világgazdaságban. Az USA, Japán és az NSZK mögött a negyedik. Részesedése a világgazdaságban mintegy 6-6,5 százalék. Exportteljesítményének értéke ebben az évben az 1970. évi 17,9 milliárd dollárról 1977-ig 63,6 milliárdra emelkedett, a behozatal pedig 19,1 milliárdról 70,5 milliárd dollárra. Franciaország külkereskedelmének mintegy 50 százaléka az EKG-országokkal bonyolítja le. Viszonylag magas, s ez specifikus vonása a francia külkereskedelmnek, a fejlődő országok részesedése, amely kb. 25 százalék, lényegesen magasabb, mint a legtöbb tőkés ország esetében. Ugyanakkor rendkívül alacsony, alig több, mint 3 százalék a szocialista országok részesedése.

A magyar-francia gazdasági kapcsolatok helyzetét, alakulását – lényegében az egymás külkereskedelmében való alacsony arányt – korábban jórészt azzal magyaráztuk, hogy a gazdasági együttműködésnek nincsenek hagyományai. Valóban, a két világháború közötti időszakban a magyar-francia árucserére jelentéktelen mértékű volt, még a magyar-egyiptomi forgalom értékét sem érte el. A kapcsolatok lebcsüszése abban is tükröződött, hogy az akkor érvényes kereskedelmi szerződés a legnagyobb kedvezmény elvét sem tartalmazta. Ma már aligha lehet hivatkozni a kapcsolatok hagyományának hiányára, hisz az utóbbi évtizedben rendszeresültek a két ország vezetőinek – így a kormányfőnökök és a szakminiszterek – találkozásai, amelyeknek visszatérő témája és törekvése a gazdasági együttműködés intenzívabbá tétele.

A szerződéses viszony ezt lehetővé is tenné: bár nincs érvényes bilaterális kereskedelmi megállapodásunk – a legutóbbiak a hatályos 1971. december 31-én lejárt – mindkét ország tagja a GATT-nak, a kölcsönös árucserében továbbra is a legnagyobb kedvezmény elvét alkalmaztuk. Egyébként a legutóbbi kereskedelmi szerződés lejártá előtt a két ország 10 éves gazdasági, ipari és műszaki együttműködési megállapodást kötött, amely lehetővé teszi hosszú távú termelési és kereskedelmi kooperáció kialakítását.

A szerződéses államközi kapcsolatok helyzete kapcsán említést érdemel, hogy az EKG-országok közül Franciaország előtt, még 1966-ban kezdte meg bilaterális kereskedelempolitikájának liberalizálását. Franciaország nemcsak a szocialista országokból származó import liberalizálásában volt kezdeményező, emellett kereskedelempolitikai precedenst teremtett – éspedig francia-szovjet viszonylatban – a gazdasági, ipari és műszaki megállapodás létrehozásával. Ez az államközi együttműködési megállapodás a későbbiek során a KGST-országok, valamint az EKG-országok közötti kétoldalú kapcsolatok újfajta szerződéses keretbe léte, miután a Közös Piac Bizottsága átvette a kereskedelempolitika irányításának és szabályozásának hatáskörét. A francia kereskedelempolitikának azonban a szocialista országok szemszögéből nemcsak pozitív vonásai vannak. Franciaország az EKG protekcionista kereskedelempolitikájának és agrárpolitikájának formálásában is aktívan részt vesz.

**Csak ötödik-hatodik**

Rátérve a kölcsönös árucsererögzőmórára, úgy tűnik, hogy annak méretét és fejlődését koránkem a mindkét ország

vezetése részéről megnyilvánuló figyelem és szándék, avagy Franciaország világgazdaságban betöltött szerepe határozza meg, sokkal inkább a gazdasági adottságok és érdekek. Franciaország exportjának több mint egyharmadát gépi beruházási javak alkotják. A részesedést és az értéket tekintve további fontosabb exportcikkei élelmiszerek, vegyi és acélpári termékek, textilalk, ipari fogyasztási cikkek. Behozatalában is jelentős arányban részesednek a gépek és berendezések, újabbban pedig az energiahordozók. Számottevő az élelmiszerek, és az ipari fogyasztási cikkek aránya is. Franciaország a szocialista országokkal folytatott kereskedelmében mindenképp energiahordozók és nyersanyagok behozatalára, kivételében pedig a gépi beruházási javak exportjának és arányának növelésére törekszik.

Magyarország alapvető nyersanyagokban és energiahordozókban aligha jöhet számításba beszerző piacként s beruházási javakat – komplett gyárberendezéseket – sem vásárol olyan mennyiségben, mint több más KGST-ország, a Szovjetunió kivül például Lengyelország, Románia, Bulgária. Így azután Franciaország, amely a szocialista gazdasági közcsoeg számára a harmadik legnagyobb tőkés partner, Magyarország nemzetközi árucsererögzőmórában csak az ötödik-hatodik helyet foglalja el, nemcsak az NSZK és Olaszország, hanem a sokkal kisebb gazdasági és külkereskedelmi teljesítményű rendezkező Ausztria és Svájc is megelőzi. Részesedése a magyar külkereskedelemben kb. 2 százalék – a behozatalban ennél magasabb, a kivitelben alacsonyabb. Magyarország részesedése a francia külkereskedelemben, ezrelékes nagyságrendű.

A magyar kivitel áruszerkezete az utóbbi egy-másfél évtizedben erőteljesen módosult: a 60-as évek elején még túlsúlyban levő mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek aránya 40 százalék alá csökkent, egyidejűleg emelkedett, kb. 34-36 százalékra a fogyasztási anyagokkal részesedése. Az is módosította az áruszerkezetet hogy az anyagok-félsztermekek aránya csökkent s 1-2 százalékról 4-6 százalékra emelkedett a gépek részesedése. Kiseb mértékben a behozatal áruszerkezete is módosult. Jelenleg több mint 60 százalékát vegyi, gyógyszeripari és acélpári anyagok, félkésztermékek alkotják, továbbá a Magyarországon üzemelő francia berendezések pótlaktrészei. A beruházási javak – általában egyedi gépek – részesedése 20-25 százalék között váltakozik.

**Koncentrátság exportban és importban**

Az áruszerkezetet mind az exportban, mind az importban az erős koncentrátság is jellemzi. A magyar kivitel mintegy 60 százalékát a 10-12 exportciklus – például: libamáj, nyers hús, villamos hűtőszekény, alumínium, bútor, textil- és ruházati cikkek – alkotja. A behozatal két-harmada ugyancsak kevés számú termékfajtából – vegyi-, textilipari anyagok, növényvédő szerek, mezőgazdasági gépek – tevődik össze. Franciaország kevés magyar exportcikkeknek, mindenképp a libamájnak, az élő fűcánnak és élő nyúlak – fő, illetve egyik fő piaca. A libamáj 80-90 százalékát Franciaországból értékesítjük, az ebből származó deviz

zabevétel az export kb. 9 százalékát, a Franciaországban értékesített mezőgazdasági és élelmiszeripari exportnak majd egyharmadát képviseli.)

A magyar vállalatok franciaországi piaci szervezete is utal arra a szerepre, amelyet az ottani piacnak tulajdonítanak. Pedig a tapasztalatok azt mutatják, hogy fejlettebb piaci szervezettel – vegyes és saját tulajdonú értékesítő vállalattal – dinamikusabban növelhető az export. A Hungarotex vegyes vállalata 5 év alatt kb. négyeszeresére növelte az értékesítést. A közelmúltban az Artex és a Madimpex alakított vegyes, illetve saját vállalatot. Örvendetes, hogy az idei magyar gazdasági és műszaki napok eseménysorozata keretében végre megnyílt a párizsi magyar Műszaki Tájékoztatói Központ.

**Együttműködés a harmadik piacokon**

A vállalatoktól termelési és műszaki kapcsolatok kialakítása, fejlesztése az elmúlt évtized második felében került napirendre. A működő kooperációk száma mintegy 50, nem sok, ha az NSZK, vagy az osztrák viszonylatban létrejött kooperációk számához hasonlítjuk. A francia cégekkel létrejött termelési kooperációk jelentős részének az a jellemzője, hogy licenc, know-how, üzem- és munkaszervezési eredmények átvételéhez, termelőberendezések francia közreműködéssel végrehajtott rekonstrukciókhoz kapcsolódtak. Francia közreműködéssel folyik a VIDEOTON-nál a számítógépek fejlesztése és gyártása, ezt az együttműködést újabbban soft-ware csere egészíti ki. A Szerszámgyártó Művek számítógéppelvezérelt marogépeket és magmunkáló gépközpontot gyárt kooperációban. A Ganz Villamosági Művek a nagy teljesítményű turbogenerátorok gázhűtésére, a Fegyver- és Gázkezelőgépgyártó üzem kázn gyártására vett át francia szabadalmat, illetve eljárást. Francia cégek működtek közre a Zalaegerszegi Ruhagyár és a Simontornyai Bőrgyár korszerűsítésében, a Tisza Csepőgyárban pedig a korszerű sportcipők termelésének meghonosításában. Az utóbbi években magyar vállalatok néhány francia konszernnel (GVM-Alsthom, Rhong-Poulenc, Creusot-Loire) kötöttak keretmegállapodást közös kutatásra, fejlesztésre termelési kooperáció kibontakoztatására. A GVM-Alsthom céggel kötött keretmegállapodás konkrét eredménye, hogy a Transelkro négy éven át összesen negyven generátorforgórész szállíthat a partnervállalatnak.

A kooperációból származó szállítások aránya mindemellett alacsony a forgalom értékének alig 4 százaléka. Az ilyen jellegű kapcsolatok bővülését részben az is akadályozza, hogy Franciaországban a nagyberendezések exportját többnyire fővállalkozók végzik, s az eseti társulások nem alkalmasak tartós együttműködési kialakítására.

## A szocialista gazdaság ellentmondásai

„A szocializmus politikai gazdaságtana – a kétségtelen fejlődés ellenére – egészen a legutóbbi időig vagy megkerülte, vagy olyan érthetetlen félénkséggel tanulmányozta az ellentmondásokat, hogy ezáltal fékezte a tudomány pozitív fejlődését, és megfosztotta a gyakorlatot az egyik elengedhetetlenül szükséges támasztól” – írja a közelmúltban megjelent könyvében N. N. Constantinescu, a bukaresti Közgazdaságtudományi Akadémia politikai gazdaságtan tanszékének vezetője.

E kedvezőtlen helyzet okaiként a szerző három tényezőt sorol fel; egyrészt a közgazdaszok figyelmét eddig a szocializmus és kapitalizmus közötti kibékíthetetlen ellentmondás megoldásának és az egységes szocialista gazdaság felépítésének a problémáit kötötték le; másrészt az ellentmondásokat egyes közgazdaszok és filozófusok olyan jelenségekkel azonosították, amelyek szükségszerűen válságokat és társadalmi megrázkódtatásokat idéztek elő; harmadrészt többen úgy vé-

A magyar-francia vegyesbizottság néhány esztendeje a harmadik piacokon való együttműködést is vizsgálja és szorgalmazza. Ennek első konkrét példája a MOGÜRT-İKARUS és a Renault-Savim együtttes felépése a Malgas Köztársaságban, ahol 200 darab Savim alvázra szerelt autóbuzst értékesítettek. Ugyancsak a közelmúltban francia cég közreműködésével a Ganz-Mávag vasúti kocsiakat adott el Tunéziában. A harmadik piaci együttműködésnek főként azokban a fejlődő országokban van perspektívája, amelyekben egyik, vagy másik fél már jelentős piaci pozíciókkal rendelkezik és a rendelkezés teljesítésébe bevonhatja partnerét. A közötti és vasúti járműveken kívül reális lehetőség van a harmadik piaci együttműködésre az egészségügyi intézmények, gyógyszergyárak, timföld- és alumíniumgyárak létesítésében, olaj- és gázvezetékek hirtőlőző és automatikarendszerekének szállításában, továbbá növényi, állattenyésztési és öntözési rendszerek kivitelezésében.

A magyar-francia gazdasági együttműködés fejlesztésének a magyar export a kulcskérdése. Két vonatkozásban is. A magyar kivitel értéke tartós jelleggel, évről évre ismétlődően nem biztosítja az import fedezetét. Az export importhoz viszonyított értékaránya 60 százalék körül. A világpiaci árobbanást követő esztendőben ugyan kisebb mértékben javult – 1976-ban 68, 1977-ben 66 százalék volt – de az elmúlt évben a magyar kivitel csökkenése és a behozatal erőteljes növekedése következtében 52 százalékos szintre süllyedt.

**A kulcskérdés: a magyar kivitel**

A magyar kivitel másik problémája, hogy áruszerkezete nem minősíthető jövőbe mutatónak. Az a tény, hogy jelenlegi exportunk mintegy 50 százalékát ipari termékek alkotják, csak első megközelítésben minősíthető jónak. A kivitelben ugyanis magas aránnyal szerepelnek az ún. érzékeny termékcsoportok: egyrészt az EKG agrárprotekciónizmusra által érintett mezőgazdasági cikkek, másrészt az újabb keletű korrólakba ütköző textilipari termékek, továbbá a Franciaországban jelenleg súlyos helyzetben levő iparok gyártmányai. A szempontvilág az áruszerkezet abból a perspektívából sem, hogy exportkínálatunk jelentős része könnyen helyettesíthető, más országoktól is megvásárolható. Az export bővítésének perspektívikus gyarmányterülete a gépipar és a vegyipar, továbbá azok a fogyasztási iparágak, amelyek értékesített nem gátolják különféle korlátok. Ezek a termékek azonban ma még alacsony aránnyal szerepelnek franciaországi értékesítésben. Kétségtelen, hogy a két ország vezetőinek ismétlődő konzultációi javíthatják az együttműködés légkörét, csökkenthetik a gátoló tényezőket, mindemellett az együttműködés és az árucserre további fejlődése nem képezhető el a magyar kivitel áruszerkezetének korszerűsítése nélkül. Ugyanakkor inakolati lenne, ha francia részről is a korábbi nagyobb figyelmet fordítanának a magyar szállítási és további, tartós kooperációs lehetőségek megismerésére.

G. I.

9

Jó állapotban, érvényes műszaki vizsgálóval

ELADO

**EGY IFA W 50 LSP TÍPUSÚ**  
hosszüplátós, 5 tonna teherbírási

**TEHERGÉPKOCSI**

**EGY ZIL 130 G TÍPUSÚ**  
6 tonna teherbírási

**TEHERGÉPKOCSI,**  
egy ZIL 5,5 tonna teherbírási

**PÓTKOCSI**

STYL RUHAZATI VÁLLALAT,  
SZOMBATELY,  
Puskás Tivadar u. 5.  
Telefon: 11-064.  
Ugyintéző: Ládor Tamás.

Jelentkezés telefonon vagy levélben a főosztály vezetőjénél:

**VBKM**  
Szervezési és Számítástechnikai Főosztály  
Ideiglenes cím: Budapest X., Kőbányai út 41/c.  
Telefon: 341-398.

**A BUDAPEST XIII., CSATA U. 8. SZÁM ALATTI ÚJ ÉPÜLETBEN AZ ÉV VÉGÉN MENEKZDI MŰKÖDÉSET R 40-ES SZÁMÍTÓGÉPPEL RENDELKEZŐ SZERVEZÉSI ÉS SZÁMÍTÓKÖZPONTUNK, AHOVA**

**azonnali belépéssel felvesszünk: üzemszervezőket (osztályvezetőt is), számítógéphez szervező rendszerszervezőket, számítógéptermi operátorokat (vezetőt is), lyukkártyásadat-rögzítőket**

**A DEPO**  
törökbalinti vállalati közös raktártelep

**ÉPÜLŐ RAKTÁRRÉSZEK ÁTVEHETŐK**

Több ezer négyzetméteres osztható és összekapcsolható

**ZÁRT RAKTÁRAK, VALAMINT SZABADTÉRI TÁROLÓK**

Érdeklődni lehet: a

**DEPO SZOLGÁLTATÓ KÖZÖS VÁLLALAT IGAZGATÓSÁGÁN**

Törökbalint, Pí.: 48. 2045.  
Telefon: 852-418, 852-360.

**SZEREZZEN ZENÉT... MAGÁNAK**

A HUNGAROTON „SZERETI ÖN...?” SZOROZATÁNAK ÚJDONSÁGAI

**Szereti Ön SCHUBERTET?**  
A szép molnárlány Op. 25  
dátóklaus (részletek)  
Asz-dur impromptu Op. 90 No. 4  
Rosamunda – nyitány  
FX 12159  
ARA 50 Ft

**Szereti Ön KODALYT?**  
Háry János – dalljáték (részletek)  
Murosszéki táncok – zongoraváltozat  
Mátrai képek  
Zöld erdőben – Kocsi, szekér  
(Két dal a Magyar népzene sorozatból)  
FX 12154  
ARA 50 Ft

**Szereti Ön DEBUSSY?**  
Egy faun delütiája  
Gyermekkuccó  
Ket tánc hárfára és zenekarra  
Kis zsvit – zenekari változat  
FX 12155  
ARA 50 Ft

HUNGAROTON  
HAZIMUZSIKA

**Magyar gazdasági kiállítás Kuvaitban**

Kuvaitban megbecsülik a magyar árut: az olajszekénybe irányuló kivitelünk az utóbbi hat évben megnyolcsorozódott. A rendkívül import-igényes ország behozatalának 1,5%-a származik Magyarországról, ami a KGST-országok összes kuvaiti exportjának egyharmada. A lehetőségek és a szűkségeket látványos egybevetésű, a fennmaradását a konkurrenciában kiállítások is szolgálják: Magyarország viszonylag gyakorta van jelen Kuvaitban. Legközelebb 1979. november 25-től 30-ig hivatalosak kuvaiti és szaúd-arábiai üzletemberek, érdeklődők a Hungexpo rendezésében kiállításunkra. A 20 magyar külkereskedelmi vállalat lesz jelen gépipari termékekkel, fogyasztási cikkekkel és élelmiszerekkel; exportunk 20-20-60 százaléka áll a felsorolt árucsoportokból. A színhely ezúttal a Kuvait Hilton szálló lesz, ahol két képes-szöveges dokumentációs összefoglaló is betekintést ad Magyarország életébe, felkészültségébe. Az egyik témája „Szorgos Magyarország – vendégváro Magyarország”; a másik a magyar-kuvaiti politikai, gazdasági és kulturális kapcsolatokat sorolja fel. A tárgyalni- és látványokhoz magyar gasztronómiai fesztivál, divatbemutató, könyv- és képművészeti kiállítás csatlakozik.

**Kententrátság exportban és importban**

Az áruszerkezetet mind az exportban, mind az importban az erős koncentrátság is jellemzi. A magyar kivitel mintegy 60 százalékát a 10-12 exportciklus – például: libamáj, nyers hús, villamos hűtőszekény, alumínium, bútor, textil- és ruházati cikkek – alkotja. A behozatal két-harmada ugyancsak kevés számú termékfajtából – vegyi-, textilipari anyagok, növényvédő szerek, mezőgazdasági gépek – tevődik össze. Franciaország kevés magyar exportcikkeknek, mindenképp a libamájnak, az élő fűcánnak és élő nyúlak – fő, illetve egyik fő piaca. A libamáj 80-90 százalékát Franciaországból értékesítjük, az ebből származó deviz

**Magyar gazdasági kiállítás Kuvaitban**

Kuvaitban megbecsülik a magyar árut: az olajszekénybe irányuló kivitelünk az utóbbi hat évben megnyolcsorozódott. A rendkívül import-igényes ország behozatalának 1,5%-a származik Magyarországról, ami a KGST-országok összes kuvaiti exportjának egyharmada. A lehetőségek és a szűkségeket látványos egybevetésű, a fennmaradását a konkurrenciában kiállítások is szolgálják: Magyarország viszonylag gyakorta van jelen Kuvaitban. Legközelebb 1979. november 25-től 30-ig hivatalosak kuvaiti és szaúd-arábiai üzletemberek, érdeklődők a Hungexpo rendezésében kiállításunkra. A 20 magyar külkereskedelmi vállalat lesz jelen gépipari termékekkel, fogyasztási cikkekkel és élelmiszerekkel; exportunk 20-20-60 százaléka áll a felsorolt árucsoportokból. A színhely ezúttal a Kuvait Hilton szálló lesz, ahol két képes-szöveges dokumentációs összefoglaló is betekintést ad Magyarország életébe, felkészültségébe. Az egyik témája „Szorgos Magyarország – vendégváro Magyarország”; a másik a magyar-kuvaiti politikai, gazdasági és kulturális kapcsolatokat sorolja fel. A tárgyalni- és látványokhoz magyar gasztronómiai fesztivál, divatbemutató, könyv- és képművészeti kiállítás csatlakozik.

**N. N. Constantinescu: Az ellentmondás problémája a szocialista gazdaságban; Közgazdasági és Jogi Könyvtár, 1978.**

# Program a kisüzemi termelés bővítésére\*

Az utóbbi három esztendőben a szövetkezeti iparban végbement koncentráció miatt tovább csökkent a kis vállalatok száma. Ráadásul a megmaradt vállalatoknak a többsége nem is igazán kisvállalat. A meglévő szövetkezeti és helyiipari vállalatoknál végzett vizsgálatok szerint egy-egy kisipari termelő szövetkezet 503 embert foglalkoztat, egy-egy helyiipari vállalatnál pedig több mint 900 fő dolgozik. Ezek pedig már tipikusan középnagyságú vállalatok.

A külföldi tapasztalatok és példák egyértelműen igazolják, hogy a kisipari szövetkezetek a gazdaság fejlődésében fontos szerepet töltenek be. A nyugati nagy- és közepes nagyságú vállalatok szakosodása, termelésük bővítése és költségek csökkentése éppen a kisüzemekkel való kooperáció fejlettsége miatt volt lehetséges. A General Motors például több mint 33 ezer olyan vállalatnál működik együtt, amelyeknek 75 százaléka 100 főnél kevesebb embert foglalkoztat. A Fordnak 24 ezer céggel van kapcsolata, amelyek között elsősorban kisvállalatok szerepelnek. A francia villamosgépipar is sokrétű, szoros kapcsolatokat épített ki a kis cégekkel. A kisipar tehát a lakossági szükségleteket nagyrészt közvetve elégíti ki — a nagyobb vállalatokkal kialakított kooperáció útján.

## Alapítás, fejlesztés

Az ipari szakosodás, a kooperáció és a szolgáltatások fejlődése pontos költségvetéselmélettel készíti mindkét felet. Ezért a kooperációs kapcsolatokat alkalmi útján kötik és a versenytársak ajánlata arra kényszeríti a kisvállalatokat, hogy állandóan keressék termékeik vagy szolgáltatásuk költségcsökkentésének és minőségjavításának lehetőségeit. A nagyobb vállalatok erre kevésbé törekednek. Ezért a megfelelően kiépült és fejlesztésére. Ugyancsak fontos forrás a kis helyiipari vállalatok létrehozása, azokban az esetekben, ha nem lehet szövetkezeteket létesíteni és ha ilyen vállalatokra feltétlenül szükség van.

A közepes nagyságú, de különösen a nagyvállalatok nem annyira érdekeltek a kezdeményezésben és az innovációban, mint a kisvállalatok. A monopólium léte és a konkurrencia hiánya sok esetben csak a kisebb jelentőségű innovációkat kedvez.

\* A Zeyte Gospodarstve-ben (Lengyelország) megjelent cikkek alapján.

A kisüzemi termelés helyreállítására Lengyelországban kormányprogramot dolgoztak ki, amelynek értelmében az ipari létesítmények feladata lesz, hogy a nagyvállalatokat és a kombinátokat kiszolgáló kiegészítő termelés-biztosító „bolygóüzemeket” alapítsanak és fejlesszenek. Jelenleg ugyanis ezt a szerepet többek között a kisipari magánszektor tölti be. Az újonnan létrehozandó „bolygóüzemek” tevékenységét a megfelelő ipari egyesületek irányítják majd. Ilyen üzemeket a tervek szerint elsősorban a gépiparban, a könnyűiparban, a vegyiparban, a járműiparban és az elektromosiparban hoznak létre. Termelési listájukon olyan termékek szerepelnek, amelyeket a nagyüzemek egyáltalán nem, vagy nem kellő mennyiségben gyártanak. Ilyenek például a kompakt berendezések pótkalktrézsei, gépek, berendezések részegységei. Ugyancsak beleértendő a kisüzemek profiljába, hogy szakosodnak a nagyipari kooperációs kiszolgálására.

Más feladatuk lesz az ipari szövetkezeteknek és a helyi iparoknak. A helyi nyersanyagkészletek és munkaerőforrások kihasználásával a helyi piac ellátását kell javítaniuk, és a gazdaságilag elmaradt területeket „aktivizálni”. Felügyeleti szervük a helyi tanácsok, amelyek szorosan együttműködnek a belkereskedelmi tárcaval és az országos szövetkezeti szervekkel.

A kisüzemi termelés bővítésére lehetőség kínálkozik oly módon, hogy a meglévő szövetkezetekből kisebb egységeket különítenek el, amelyeknek megadható a szövetkezeti vállalatok önkormányzata. Sor kerülhet új, lehetőleg nem nagy létszámú szövetkezeti vállalatok létesítésére, amelyek alapító tagjainak átmondott koncepciójuk van valamilyen termelési vagy szolgáltatási bővítésére, fejlesztésére. Ugyancsak fontos forrás a kis helyiipari vállalatok létrehozása, azokban az esetekben, ha nem lehet szövetkezeteket létesíteni és ha ilyen vállalatokra feltétlenül szükség van.

## Új irányítási formák

Az állami nagyiparban alkalmazott irányítási, szervezési és elszámolási formák a kisüzemek tevékenységét nehezítik. Megnehezítik a számlák legmegfelelőbb termelési programok kialakítását helyi nyersanyagok, különösen a hulladékok utáni felhasználását. Eppen ezért sürgős feladat a kisüzemek sajátos feltételeinek megfelelő

kritériumok, mérőszámok kidolgozása. A kisüzemek esetében ugyanis a túlméretezett terveysutasítás rendszer, a merev szervezeti séma nem vált be.

Ezeknek az üzemeknek a gazdasági kérdésekben maguknak kell dönteniük, önállóan kell meghatározniuk a célkitűzéseik eléréséhez vezető utat és módszereket, amiért természetesen viselniük kell a teljes felelősséget. A népgazdasági tervekben így a jövőben a kisüzemek feladatait csak becsült jelleggel kerülendők be. A keretszámok az árteremtés és a kooperációs termelés nagyságát, a beruházások globális összegét, a bérletpot és az anyagellátást határozzák meg.

Az eddigi merev utasításokat felváltva az adórendszer, Várhatóan két adóformát alkalmaznak: a forgalmi adót és a jövedelemadót. A leegyszerűsített adórendszerrel azt várják, hogy piacon keressék, jó minőségű termékek gyártására ösztönzi a kisüzemeket és lehetővé teszi a bővítéshez, a felújításhoz. Várhatóan az adókat rugalmasan kezelik majd és az elvárásoknak, követelményeknek jobban megfelelő üzemek adókedvezményt élveznek.

Az árteremtő kisüzemek termelési programjukat önállóan állapítják meg a kereskedelmi alári szerződés alapján. A kereskedelmi vállalatok konkrét megrendeléseim túl végzett termelés saját kockázataikra történik: a termékeket a kereskedelem bizonytalan szerződés formában veszi át értékesítésre. A kisüzemek jelentős önállóságot kapnak saját termékeik ármezsgéjének meghatározására. Egyes olyan termékek kivétel, amelyeknek az Állami Tervezési bizottság közvetlenül ellenőrzi, a piac számára termelő kisüzemek és árakat a termelési költség alakulása és a kereskedelemmel folytatott egyeztetés alapján állapítják meg.

A kisüzemek fejlesztésének különösen fontos feltétele az eddigi anyagellátási nehézségek megszüntetése. A kisüzemek igényeit figyelembe kell venni a központi mérlegelések és elosztásban, ugyanakkor növelni kell a kisüzemek azzal kapcsolatos jogait, hogy a szükséges nyersanyagot, segédanyagot és felkészítésközvetlenül is beszerezhessek a szocialista szektortól.

A kisüzemek béralapja és beruházási közvetlenül gazdasági eredményeikről függnek. Korszerűsítésre, berendezések vásárlására bankhitelreket vehetnek igénybe. Ugyancsak a kisüzemek exportbevételükről függően önállóan rendelkezhetnek majd a befolyt deviza egy részével.

G. J.

# A KGST-ORSZÁGOK VEGYIPARA

A KGST-országok vegyipara évek óta a világátlatot meghaladó ütemben fejlődik. A termelés és az árúválaszték bővülésének eredményeként a világtermelésből a szocialista országok gazdasági közösgésének részesedése az utóbbi két évtizedben a kétszeresére emelkedett.

Az 1976—1978. közötti időszakban valamennyi tagországban jelentős beruházásra került sor a vegyiparban. A növekedés gyártásban például ez alatt az időszak alatt 40 új létesítményt helyeztek üzembe, és 10 már korábban működő gyárat felújítottak. Ennek eredményeként nemcsak az előállított termékek mennyisége növekedett — és így a tagországok saját termeléséből elégítik ki a legfontosabb növényvédőszerkezők az igények 96 százalékát — de bővült a termékpaletta is.

Az integráció előrehaladásával több közös beruházásra is sor került. Így például Bulgária, Csehszlovákia, Magyarország és az NDK árúvitelt nyújt a Szovjetunióba épülő ammonofáztüzelő létesítményre, amelyet a szovjet fél a már működő üzem termékeinek szállításival egyenlítő majd ki. Hasonló megállapodás alapján takarmányelőző gyárat is létrehozhat az érdekel KGST-országok a Szovjetunió területén. Többoldalú egyezmények megkötésénél közösen polimerkémiai adalék gyártását is megoldják, és így az egyes tagországokban nem kell külön-külön berendezkedni a különböző adalékok gyártására. A felmérések sze-

int egyedül a Szovjetunió 30 millió rubelnyi beruházási összeget takarított meg a közös munka eredményeként.

A mostani éteves tervidőszakban az előzetesen egyeztetett programnak megfelelően tovább bővül a szocialista országok között a gyártásakközösítés is. Az IDK például bővít a fotokémiai cikkek, növényvédőszer, a festékek, Lenyelország a kénsvagyártáshoz szükséges berendezések, illetve komplex gyárak, Szovjetunió a színezékek, a szintetikus szálak, a kálium nitrágya szállítást a többi tagország részére.

Az egyes vegyipari termékek gyártásának növelésére a kooperáció és a szociális elmélyítésével a KGST-országok emelték a vegyipari szervezeti is foglalkoznak. Az Interchim, a Domochim és az Assofoto fontos célkitűzése, hogy új a kutatási-fejlesztési szakaszban megkezdődjenek az egyeztetések és így felesleges párhuzamos fejlesztések, majd később a gyártás kiszűrhető.

A KGST szakértői együttműködnek a környezetvédelem, a korrózióellenes és naghatóság katalizátorok előállítását illetően is. A szovjet szakemberek sokoldalú segítséget nyújtanak új vegyipari petrokémiai üzemek, üzemegységek beüzemeléséhez is. Ez kiterjed a tervezésre, a komplett üzemek szállítására, a szelvényezésére, a szakértők kiképzésére is. Így például szovjet segítséggel épült utadilatázió-kaucsuk üzem Bulgáriában, Csehszlovákiában, Lengyelország-

T. P.

## PERISZKÓP

### Egy új világgazdasági rend első része?

„Amikor az EGK a fejlődőket segíti, akkor önmagán segít” — hangzott a Senghor szenegali elnök a kilenc és az afrikai, karib-tengeri és csendes-óceániai ügyvezető ACP országok legutóbbi pábeszében. A Közös Piac a most létrejött megállapodással jelentős áru- és tőkevitelhez jut, ami a jelenlegi gazdasági helyzetben nem elhanyagolható számú. Kérdés azonban, hogy a fejlődők valódi érdekeinek is mindenben megfelel az együttműködésnek ez a rendszere.

Az 1975-ben ötéves időszakra aláírt első egyezmény kétségtelenül javította az ACP-országok kivitel lehetőségeit a Közös Piac országaihoz. A létrehozott nyersanyag kiegészítő alap bizonyos mértékig stabilizálta exportbevételeiket. Nagy szükségük volt a fejlődő országoknak az ennek keretében kapott hitelekre és segítségekre is. Az előnyök természetesen nem egyoldalúak: amíg ugyanis az ACP országok súlya az EGK importjában az 1973. évi 7,3 százalékról 1977-re 6,8 százalékra csökkent, addig az EGK-ból származó vásárlások az ACP országok összehozatalában — ugyanezen időszak alatt — 3,5 százalékról 7,5 százalékra nőttek.

Az újabb loméi egyezmény a fejlett és a fejlődő országok közötti legjelentősebb sokoldalú gazdasági szerződés még akkor is, ha közelről sem felel meg mindenben az aláírók elképzelésének. Az ACP országok összesen mintegy 14,5 milliárd dolláros segélyt, és hitelt kértek, de az EGK csak 3,1 milliárd dollárt adott. Noha az összeg az eredeti EGK ajánlatnál 15 százalékkal, az első loméi egyezményben biztosított összegénél pedig 75 százalékkal több, a fejlődő országok lényeges igényeinek csak kis részét elégíti ki. Márszak azért is, mert az első szerződés 16 fejlődő országra terjedt ki, a mostani megállapodás pedig 57 országot érint, s az utóbbi négy évben mindenütt jelentős volt a népességnövekedés. Másrészt viszont várhatóan ez az összeg nem lesz elegendő arra, hogy kompenzálja a közös piaci viszonyokból importált ipari termékek infláció miatt megnövekedett árát. Az egyezmény feltételei kilencetől vásárolt árúkat, mint a más partnerekől beszerzett termékekért. A sajátos együttműködés következménye, hogy csak az elmúlt évben a Közös Piac több mint egymilliárd dolláros aktívummal zárta az ACP országokkal folytatott kereskedelmét.

A fejlődők sérelmezik az ún. **beruházási köderezet** is. Az ellentétek egyik fő oka a kilencet többévetésüknek garanciájával kapcsolatos. Az EGK egy olyan sajátos „a legnagyobb kedvezmény elvén alapuló rendszer” létrehozását követeli, amely szerint az ACP országok valamenlyi közös piaci tagországoknak biztosítanak a kétoldalú megállapodások alapján. A fejlődő országok úgy vélik, hogy ilyen feltételek megfosztanak őket annak a lehetőségétől, hogy saját szükségleteik és érdekeik szerint világszámuk meg egyes országokkal a tőkebefektetésekkel kapcsolatos kérdéseket.

A fejlődők szorgalmazzák az ún. Stabex-lista kibővítését is oly módon, hogy ne csak a mezőgazdasági termékek, valamint a vasérc exportját garantsálja, hanem további ipari nyersanyagok — például réz, bauxit stb. — is felkerüljenek a listára. Kétségtelen, hogy az ACP országok számára minden-dollárral segély vagy hitel, minden dollárral törke import fontos és szükséges. Valódi gondjaik megoldásához azonban kedvezőbb világgazdasági környezet, és ezzel együtt sokkal határozottabb és következetesebb belső gazdaságpolitikára is szükség van.

A loméi egyezmények aláírását főként gazdasági körökben (többségében úgy értékelték, mint egy új világgazdasági rend első elemét. De kérdéses, hogy valójában az-e. Az ACP országok ugyanis az EGK piacán elsősorban a többi fejlődő ország rovására jutnak előnyösebb helyzetbe. Ez pedig mind súlyosabb nézeteltéréseket idézhet elő a fejlődő országok között, s megbonthatja egységüket a valóban új, nemzetközi gazdasági rend kialakításáért folytatott küzdelemben.

Csáki György

## FAO-segítség a fejlődő országok mezőgazdaságának

Ugy tűnik, mégsem teljesen eredménytelen az a sok bírálat, amelyekkel az utóbbi években az ENSZ segélyprogramokat, köztük a FAO (az ENSZ szakosított elemzési szervezete) által nyújtott fejlesztési segélyek felhasználását is illették. Jól példázza ezt a FAO novemberben tartandó konferenciája számára előkészített átfogó jelentés. (Review of Field Programmes 1978—1979). Ennek bevezetőjében a FAO vezérigazgatója említett szegélyt ugyan a programok végrehajtásának javuló hatékonyságáról, de hangsúlyozza azt is, hogy tudatában vannak azoknak a hiányosságoknak, amelyeknek megszüntetése további állandó erőfeszítést és figyelmet igényel.

A FAO által szervezett műszaki segélyprogramok túlnyomó részét a FAO költségvetésén kívüli forrásokból fedezik. E pénzügyi eszközök legnagyobb része az ENSZ általános segélyprogramjának (UNDP) költségvetéséből, valamint egyes kormányok felajánlásából és fejlesztési bankoktól, intézményektől származik. A FAO saját költségvetésén kívül, de kezelésében felhasznált eszközök mennyisége például 1978-ban 210 millió dollár volt, amelyből 130 millió volt az ENSZ segélyes programjának (UNDP) részesedése. A FAO költségvetéséből finanszírozott ügyvezetési műszaki kooperációs program továbbra is viszonylag szerény szerepet játszik. A **külső pénzügyi eszközök mintegy kétszeresét teszik ki a FAO saját költségvetésének.**

A jelentés hangsúlyozza, hogy bár az elmúlt 8 évben a FAO által felhasznált összes pénzeszköz mennyisége több mint kétszeresére emelkedett, de valójában a dollár értékcsökkenése, s a költségek növekedése következtében inkább stagnálásról beszélhetünk.

A FAO által kezelt pénzalapokból finanszírozott egyes létesítmények, programok költségvetése 5 ezer és 8 millió dollár között szorodik, s figyelemre méltó, hogy a 36 legszegényebb fejlődő országra a felhasznált összegnek mindössze 28—30 százaléka jut. A FAO által a fejlődő országokban foglalkoztatott szakemberek száma 1971 és 1978 között 2200-ról 1800-ra csökkent. A jelentés rámutat, hogy **egyre néhezebb olyan magasan kvalifikált szakembereket találni, akik a fejlődő országok által támasztott nagy magasabb való követelményeknek megfelelnek, s akik elegendő gyakorlati tapasztalattal is rendelkeznek.** A bennfentesek előtt nem titok, hogy ebben a helyzetben előfordul, hogy nem megfelelő felkészültségű szakembereket is alkalmaznak, csakhogy az egyes már jóváhagyott programok végrehajtásáról ne kelljen lemondani.

A szakemberek között egyre többen vannak a fejlődő országok állampolgárai (áránnyuk 1971 és 1978 között 23 százalékról 40 százalékra emelkedett). Érdekes módon azonban a fogadó fejlődő országok többsége ezeket a szakembereket bizonyos fokú tartózkodással fogadja.

A FAO jelentése kifogásolja, hogy az ENSZ segélyprogramjából (UNDP) a FAO-nak juttatott pénzeszközök aránya csökken, s az ENSZ említett szerve saját szervezésben is végrehajt agrárprogramokat, s ezzel bizonyos fokig zavarja a FAO-nak az agrár szektorban betöltött vezető szerepét. Az eredményesebb munka legfőbb akadályainak azonban a fogadókézség, a szakképzett személyzet és az elegendő számú hasznosítható technológiai megoldás hiánya tekinthető.

Az egyes megvalósított létesítmények értékelésénél az idej jelentés óvatosabb, mint a korábbi években. Ugy tűnik, hogy hiányzik a megfelelő ellenőrzés a tekintetben, hogy az egyes tervezetek megvalósítása során a kitűzött célt elérték-e? — mutat rá a Neue Zürcher Zeitung szakírója.

A FAO jelentés hangsúlyozza a fejlődő országok kormányzati felelősségét az egyes programok megvalósításának szervezési és irányítási feladatairól. Igen hasznos lenne — hangsúlyozzák —, ha a fogadó országok kormányai felelős igazgatók, vagy esetleg intézmények kijelölésével magukra vállalnák a programok végrehajtásáért való felelősség egy részét, s így elősegítenék azt is, hogy a saját szakembereik részvételi aránya növekedjen, s a külföldi szakemberek iránti igény csökkenjen.

A jelentés felhívja a figyelmet arra is, hogy a hatékony **műszaki segélynyújtás**, s a FAO tevékenysége is a legtöbb esetben **feltétele** annak, hogy a fejlődő országok eredményesen használják fel a nemzetközi szervezetek vagy kormányok által biztosított **pénzügyi segélyeket.** A **fogadókézséget** azonban nemcsak a pénzügyi, de a műszaki segítségnyújtás esetében is csak lépésről-lépésre lehet javítani. (—e)

## Kincsek a Déli-sarkvidéken

A nyers- és fűtőanyagok árának emelkedésével a Déli-sarkvidék gazdag kőolaj, földgáz- és egyéb alapanyagkészletével felkelti a nyersanyagokban szegény államok érdeklődését. A geológiai mérések, valamint a próbafúrások tanúsága szerint a jégpáncél alatt terül el a világ legnagyobb **szén- és vasérckészlete,** de gyakori a **kobalt-, a réz- és az arany előfordulása is.**

Korábban végleges becslések szerint az Antarktisz kontinentális talapzata mintegy **50 milliárd barrel** (1 tonna kőolaj mintegy 7 barrel) **kőolajat** rejt magában, **s ez a mennyiség a világ jelenleg ismert kőolajtartalékainak mintegy 8—10 százaléka.** (Szakemberek véleménye szerint a további kutatófúrásokkal még egyszer ekkora mennyiségű olajat lehet feltárni.) A sarkvidék **500 milliárd köbméter** mennyiségű földgázzal gazdagítja a jelenlegi

teretek szerint a világ földgázkészletét. A **teniszervíz itt páratlanul gazdag a jég-talajlakásokkal, továbbá a fémhidrogén, a „főhőerőbomba” jelentős mennyiségű **lít** a világ elemzési programjának előadásához, s különösen a fejlődő országok számára jelenthet új tapasztalatot. Próbahaladások után az elemzési akadémia szerint a sarkvidéki vizek **1 évente 10 millió tonna garnélarakot** lehet kifogni. **Jól értékelte ennek a mennyiségnek a nagyságát, hogy jelenleg elte a világteniszervíz 60 millió tonna itt halásznak ki.****

A Déli-sarkvidék persze nem szabad el, az esedéges rablógazdálkodást **egállapodások** akadályozzák meg. Húsz vel ezelőtt 12 ország — Argentína, Ausztrália, Belgium, Chile, Franciaország, Japán, Új-Zéland, Nagy-Britannia, Norvégia, a Szovjetunió, Dél-Afrika és az

Egyesült Államok — írta alá az **Antarktisz-egyezményt,** amely szabályozza a sarkvidék helyzetét. Ezszerint a **Déli-sarkvidék területét egy és oszthatatlan, s harminc évre betagyasztanak mindenféle területtel igényt. A terület nyitva áll a tudományos kutatások számára, s ezekben a világ minden országának orvosi-észtelneinek. Az „Antarktisz klub” rendszeresen tart üléseket, a széken az Antarktiszon kívül úgynevezett társult országok — többek között az NDK, Csehszlovákia, Lengyelország, Románia — is részt vesznek tanácskozási joggal.**

Az utóbban eddig főleg tudományos és a környezetvédelemmel összefüggő kérdéseket vitattak meg, **újabbban azonban a gazdasági kérdések kerültek a középpontba.** **Több ország — elsősorban nem az általános államok — szorgalmazzák kezdeni az Antarktiszon a természeti kincsek után, sőt néhányan már a kitermelést is szeretnék megindítani.** A fejlődő országok képviselői több nemzetközi fórumon — ENSZ-közlés, Tengerügyi konferencia — követelték, hogy a sarkvidék kincsei minden állam számára elérhető legyenek. **A fejlett tőkésállamok közül főleg az NSZK és Japán érdeklődik a hatodik kontinens gazdasági kiaknázására Irán.** **Ma még az alábbi államok is óvatosan bíznak a Déli-sarkvidék gazdasági kincseivel, s egyelőre „afro-sines szó** hogy az egyezményen kívüli országok részesedhetnek a gazdasági értékekből. Persze az erősödő nyomás hatására nem elkerülhetetlen, hogy belátó módon belül megállapodás születik a halászat és a nyersanyaghasznosítás új rendjéről.

**A gazdasági hasznosításra már több javaslat született.** **Szóba került, hogy a területet az ENSZ „Tennhatósága” alatt aknázzák ki.** **Érdekes ötlet egy nemzetközi konzorcium létrehozásának szorgalmazása is: az Antarktisz-egyezmény aláírói — így a Javaslát — alapítványok vállalkozást, amely előteremtene a kitermeléshez szükséges tőkét, berendezéseket és egyben gondoskodik a felszínre hozott **olaj- és nyersanyagok elosztásáról is.****

**Több hozzávetőleges gazdasági számítás is készült már a Déli-sarkvidék kiaknázásának költségéről.** Mivel a víz és a jég alatti hőviszáltsághoz speciális berendezésekre és technológiákra van szükség, **a költségek igen magasak.** A nyersanyagok szintelen emelkedése, valamint a gyors ütemű infláció a tőkés világgazdaságban azonban egyre gazdaságosabbá teszi a tegnap még drágának tartott ki-termelési költségeket. Jellemző példa, hogy az Eszaki-tenger olajának felszínre hozott költségei a hetvenes évek elején még a kitermelés gazdaságatlanságát bizonyították, s a kőolaj árának robbanása viszont rövid idő alatt gazdaságossá tette a víz alatti olajbányászatot.

G. Gy.—Sz. P.

## Válsághelyzet a nyugat-európai acéliparban\*

A közös piac országok acéliparának talpraállítását a Davignon-terv két lépésben kívánja elérni. Ehhez az alábbi feladatokat megoldásáért látja szükségesnek: — irányárak és minimálárak elfogadása meghatározott acélpipari termékekre; — védelmi intézkedések meghozatala harmadik országok olcsó importjával szemben;

— struktúraátalakítás, leállítás, korszerűsítés és racionalizálás. (A leállítások közvetveben utóára kerülő munkások nehézségeinek enyhítésére szociális terv készülnik.); — a tervben szerepel még többek között a nyugdíjkorhatár leszállítása (55 életévre), a túlórák korlátozása, rövidbe munkaidő, esetleg magasabb műszaki-számmal, és az államosított vállalatoknál válság elleni részleges szervezése.

Az EGK tagországai azonban nem mindenben értenek egyet a programmal. A benn kormány a koncepciókat az a részét kérdőjelezi meg: lehet-e a munkásokat esetleg még **kényszer árán** is más-hová helyezni. Már pedig a terv szerint 1980 végére a jelenlegi 685 ezer foglalkoztatottból legalább 100 ezer föl kellene bocsátani. A franciák, az olaszok és a britek különböző szubvenciók elképzeléseket dolgoztak ki. Az „acélkódex” előírásai értelmében azonban az egyes EGK-tagországoknak korlátozni kellene az állami támogatást, illetve meg kellene szüntetni. (A közös piaci acéltermelők 1978 és

1978 között 9,73 milliárd DM-nek megfelelő összegű segélyt és 17,45 milliárdos — kedvező feltételek mellett — hitelt kaptak.) A nyugatnémet acéliparban a közelmúltban átszervezést hajtottak végre, és így jelentősen csökkentették az önköltséget. A termelési költségek mérséklésének tulajdonítható, hogy az elmúlt évi — ugyan igen alacsony — szinthez képest ebben az évben már nő a nyereség. Ezt a javuló tendenciát veszélyeztetve látják a más országokban nyújtott szubvenciók miatt.

A nyugatnémet gazdasági szakemberek szerint az **állami támogatás** azzal a súlyos kárral jár, hogy a válság időszakában annyira szükséges vállalkozni kedvet, ötletességét feleslegessé teszi. A szubvenciózás káros hatását súlyosan megérzik most a francia munkások, adófizetők, sőt a kormány is, mivel nincs mód továbbra is az államkasszából fedezni az acélpipar veszteségeit. Ez a veszteség négy év alatt 18 milliárd frank volt, az ágazat adóssága 10 százalékkal meghaladja a forgalmat (38 milliárd frank a 34 milliárdnál szemben).

A francia acélgyártás és az ott dolgozó munkások helyzete sokkal rosszabb, mint a nyugatnémeteké. A francia acéliparban sok a kifogásolt, már nem versenyképes berendezés. A francia kormány azért, hogy az acélpipar a teljes összességével megőrizze, nagy áldozatokat vállalt, **szociális programot** dolgozott ki. E program kamatméréselést, törlesztési időmeghosszabbítást, sőt a felvett kölcsönök egy ré-

szének visszafizetéséről való lemondást is magába foglalja. Ellenléteként a kormány azt követte ki: legyen befolyása az irányítási személyi összetételre és 1980 végéig bocsátsanak el 21 500 munkást. Elérendő célnak azt tűzték ki, hogy az acéltürelmelekenységét 25 százalékkal emelni kell.

A legnagyobb francia szakszervezeti szövetség — a CGT — egyébként szintén elkészítette a francia acélpipar szanaszártának tervét, amely ismét versenyképessé tenné az ágazatot. Bebizonyították, hogy a lotharingiai acélpipari munkások elbocsátása következtében szükségessé válik szociális kiadások 8 milliárd frankot tennének ki, a szakszervezeti szövetség által felvetett korszerűsítési terv végrehajtása pedig csak 7 milliárd frankba kerülne. Az utóbbi nem idézne elő tömeges munkanélküliséget és eredményeként ismét nemzetközileg versenyképes acélpiparral rendelkezne Franciaország.

Nem székeszter, hogy a műszaki korszerűsítést a munkahelyek terhére hajtásák végre, de ha mégis munkanélküliséget jelentenek, akkor a problémát át lehet hidalni rövidbe, 35 órás munkahéttel, — amit az NSZK-ban egyébként is követelnek — valamint a nyugdíjkorhatár csökkentésével.

Davignon azonban minden ellenkezésel és támadással szemben kitart terveze mellett. Szerinte a legfontosabb műszaki intézkedéseket 1981 végére nagy részre lehet hajtani, és az acélpiparuk továbbra is jövője van. —mj—

\* A Wirtschaftswoche (NSZK) 1979. 21. számában közzétett cikk.

**A GÉP-TEK VÁLLALAT**

**faladákat keres megvételre**

- MÉRETEK:**  
 90x80x60 cm-es  
 70x60x50 cm-es  
 110x80x60 cm-es

Az ajánlatokat a következő címre kérjük:

**GÉPIPARI TERMELŐESZKÖZ KERESKEDELMI VÁLLALAT**

Központi telep,  
 Simon József telephely.  
 Budapest XV., Cserenka Miklós u. 90.



Tel.: 832-179.  
 Telex: 22-5999.

**Megvételre felajánlunk egy FD 8-as típusú bádogdoboz-lezáró berendezést**

A berendezést a svájci Ferrum ÁG gyártotta.

**COMPACT KERESKEDELMI CSOMAGOLÓ VÁLLALAT**  
 Budapest VII., Landler Jenő u. 23-25.  
 Telefon: 222-020.

**Megvételre keresünk egy GFS-PO 12,5 típusú, padlószintre telepíthető, a Keceli Vegyipari Szövetkezet által gyártott festékszóró fülkét**

**DEBRECENI ASZTALOS ÉS KÁRPITOS IPARI SZÖVETKEZET**  
 Debrecen, Galamb u. 1.  
 Telefon: 17-987.  
 Telex: 72149.

**BUDAPEST BELTERÜLETÉN 120-150 m<sup>2</sup> alapterületű, egy vagy két helyiségű álló, lehetőleg földszinten levő**

**RAKTÁRT BÉRELNÉNK**

**Háziipari Export Szövetkezet**  
 Budapest V., Martinelli tér 5., félemelet.  
 Telefon: 426-163, 227-451.

**ELADÓ**

TM 100-as típusú hidraulikus és mechanikus lánctalpas földtoló gép  
 E 302-es típusú gumikerekes kotró  
 E 1514-es típusú gumikerekes kotró  
 K 104-es típusú autódaru

Érdeklődni lehet:  
**AZ ARANYKALASZ MGTSZ, RÁCKEVE**  
**ÁRPAD TANYAI TELEPÉN**  
 Telefon: 85238.

**Megvételre ajánlunk három IFA L/Sp, rögzített platós, üzembételes tehergépkocsit,** valamint egy ARO 244-es típusú, 10 000 km-t futott

**terepjáró személygépkocsit**

**JÁSZSÁGI ÁLLAMI GAZDASÁG, JÁSZBERÉNY**  
 Érdeklődni lehet: a Jászberényi 416-os telefonon, a főmunkáskor vagy a helyettesénél.

**Vetőmagboltokba szakképzett**

**PÉNZTÁROSOKAT, ELADÓKAT ÉS RAKTÁRI DOLGOZÓKAT KERESÜNK**

A jelentkezőknek „Szövetkezet, Figyelő” jeligére, a kiadóra kérjük.

**Megvételre keresünk** használatos, MO-IX, típusú **kazánközgazogatót** vagy ilyen típusú kazánt, bontásra.  
**PAKS ÉS VIDEKE AFÉSZ**

**A Bács-Kiskun megyei műanyag- és gumifeldolgozó vállalat pályázatot hirdet**

felsőfokú közgazdasági végzettségű szakemberek számára: **üzemgazdasági osztályvezető-helyettes, elemző közgazdász, költségdöntő elnökök, munkakörök betöltésére.** A hirdetőt munkakörök betöltésére **jelentkezni** szükséges. **A jelentkezők házaspárokra előnyben részesítjük.**



**Címünk: Kalocsa, Gombolyagi út 1. 6301**

**„A” kategóriájú iparvállalat pályázatot hirdet gazdasági és kereskedelmi igazgatói munkakör betöltésére**

„Belváros 4282-es” jeligére, a Felszabadulás téri hirdetőbe.

**Budapesti központi, kiemelt, nemzetközi KÖZLEKEDÉSI VÁLLALAT PÁLYÁZATOT HIRDET SZÁMVITELI FELSŐVEZETŐI MUNKAKÖR BETÖLTÉSÉRE**

Pályázati feltételek: felsőfokú szakmai végzettség, tíz évet meghaladó szakmai és öt évet meghaladó vezetői gyakorlat. Az évi tevékenység részletes leírását tartalmazó jelentkezést „Deviza, Figyelő” jeligére kérjük, a kiadóra.

**KÜLÖNBÖZŐ TÍPUSÚ ÉS MENNYISÉGŰ KÉZISZERSZÁMOKAT ÉS ANYAGOKAT AJÁNLUNK MEGVÉTELRE**

Érdeklődni lehet: **HELYKÖZI TÁVBESZÉLŐ IGAZGATOSÁG**  
 Telefon: 342-900, 590-os mellék.  
 Ügyintéző: Pollák György.

**KÜLKERESKEDELMI VÁLLALAT PÁLYÁZATOT HIRDET PÉNZÜGYI OSZTÁLYVEZETŐI ÁLLÁSRA**

Jelentkezés: az eddigi tevékenységét tartalmazó, részletes önéletrajzzal „Belváros 4087” jeligére, a Felszabadulás téri hirdetőbe.

**ELADÓ**

egy főjavított, Panther gyártmányú, ADK-6,3-as típusú **AUTÓDARU.**

Címünk: **VERTIKÁL IPARI SZÖVETKEZET**  
 Baktalórántháza  
 Telefon: 23.  
 Ügyintéző: **Labbancz András.**

**Az ipar és a külkereskedelem kapcsolata**

**Legyen valódi üzleti tevékenység**

Gazdasági életünk gondolj újra és újra felvetnek olyan problémákat, melyek az elmúlt években is gyakran szerepeltek már a napirenden. Ezek közé tartozik a **termelő és külkereskedelmi vállalatok közötti kapcsolat**, melyben voltaképpen a termelés és a külpiaci tevékenység gazdasági hatékonyságának hiányosságait összegezzük. Mindezek kedvezőtlen jelenségekben fejeződnek ki. Ide sorolható az akut eserearányomlás, melynek következtében egyre növekvő mennyiségű export sem képes a szükséges devizabevételeket biztosítani, az importigények fedezetét megteremtetni. Külpiaci munkánk során nem sikerült kielégítő arányban tartós kapcsolatokat kialakítanunk, ezért még mindig nem látunk eléggé előre a piaci helyzet megítélésében.

**Jól eladni — eladhatót gyártani**

Minden szinten másként értelmezzük a „gazdaságilag” termék fogalmát, s a kedvezőtlen mutatójú cikketek továbbra is exportáljuk. A termelővállalatok szerint azt kellene **jól eladni**, amit kedvező feltételek mellett tudunk gyártani, a külkereskedelem szerint a rugalmasság abban áll, hogy az **eladhatót állítsuk elő** megfelelő mennyiségben.

A problémák száma tehát jelentős, s ezek megoldásában nem értünk el kielégítő eredményt. Holott az ipari és a külkereskedelmi vállalatok közötti nőt a szorosabb együttműködést ígérő társulások száma, bár ezek egy része formális, sematikus megállapodást takar. Mi az oka ennek, milyen módon lehetne javítani a helyzetet? Ez volt a témája annak a vitának is, mely a közelmúltban zajlott le a **Kereskedelmi Kamara Pénzügyi Szakbizottságának** elnökségi ülésén.

A termelő és a külkereskedelmi vállalatok a jogi szabályozás jelenlegi keretei között bőségesen választhatnak, hogy milyen jellegű elszámolási, együttműködési formát alkalmazzák. Ha vannak is ennek a szabályozásnak — jogi szempontból — „túl igényes” vonásai, melyek a teljesítést és működtetést körülményessé teszik, ezek nem érdemi akadályok. Az előírások egyszerűsítése nyilván megkönnyítené a társulások helyzetét, talán kevésbé kellene a közös döntésekre bízni, s többet a részt vevő felek által végzett felelősségteljes munkára. A felelősség alatt azonban nem a szerződéses kötelelem megszűnése miatti felelősséget, hanem **anyagi felelősséget** kellene érteni. Ezzel máris elérkezettünk a problémák gyökeréhez. Ahhoz a kérdéshez, melynek a feltételek a kapcsolatokban részt vevő felek oldaláról, s ezek lehetővé teszik-e a megfelelő felelősségi viszonyok kialakulását?

A jelenlegi helyzetben a kérdés megítélését érdemben befolyásolja az ipar és a külkereskedelem érdekltségében tapasztalható eltérés. **A nyereségérdekltség** ugyanis az eltérő feltételek között **mást és mást jelent** e két területen. Az iparban a valóságos bevételek és a költségek közötti egyenleg formájában jelenik meg a **jövedelmesség** és a gazdaságosság, mely az erőforrások felhasználásának hatékonyságára is utal. A külkereskedelemben ezzel szemben, az **export, illetve az import volumenekkel összefüggésben jelenik meg a bevétel**, melyhez, ha a gazdaságosság függvényében nem csatlakoznak bizonyos érdekltségi elemeket, az **összefüggés egyértelműen ellenkezőjére fordul**. Minél több áru forgalmazása (esetleg alacsonyabb áron is) vagy a drágább beszerzés, előnyösebb hat a bevételek vetései alapjára. Ma már nem tekinthető tény-

leges gazdasági ösztönzőnek az árárküzből származó limitár-különbözetek sem, hiszen ezekkel előre számolni lehet, sőt mindkét fél számára is. Mi több, nem idez elő előnyös változást az árrendezés sem. Az az elv, mely a hazai árszinteket, illetve a feldolgozóiparban az árák nyereségértármát a világpiacon árákhoz, helyesebben saját exportárainkhoz köli, az exporthatékonyság problémáját egyértelműen a termelővállalatok „kompetenciájába” utalja. Azt rögzíti ugyanis, hogy elsősorban az ipar tevékenysége határozza meg a devizahozamot, s ennek következményét viseli, holott a devizabevétel a külpiaci értékesítéstől, a külkereskedelmi tevékenység színvonalától is függ. Ha tehát a munkamegosztást komolyan vesszük, a kérdés nemigen dönthető el kizárólag az egyik szférában.

**A merev profil hátrányai**

Az hiszem az elmondottak nem hagyunk kétséget afelől, milyen úton látszik elképzelhetőnek a kapcsolatok tartalmi fejlesztése; a gazdasági életben egyedül lehetséges anyagi-üzleti alapon. A külkereskedelmi vállalatokat ehhez valóságos állalloszóalkók kell tenni, melyek képesek ellátni a külpiaci tevékenységet, annak minden konzekvenciáját vállalva. A termelő és a külkereskedelmi vállalatok között ezen az alapon nem együttműködés, hanem **üzleti kapcsolat** épülhet ki, melynek alapja a kölcsönös érdekltség és a közös kockázatvállalás. A külkereskedelemben is a különböző nagyságú vállalatok (esetleg a termelő közös vállalatok), amelyeknél nem elsősorban a szigorúan merev profil a meghatározó. Sokan úgy vélik, hogy a **külkereskedelmi vállalatok mai profilozott tevékenysége nem jár annyira előnyrel az egységes piaci fellépésben, mint amennyit a termék, hátrányt nem jel a monopólium, hanem minden esetben elegendő rugalmasság miatt**. Ez a helyzet sokszor termelési problémákat idéz elő, amikor a különféle anyagok és alkatrészek beszerzéséhez több külkereskedelmi tevékenység kellene koordinálni, s míg az egyik tétel jelentősen folytatni kiemelt, a másikat, a lényegtelen összegű tételt az „egyéb kategóriába” sorolja az illetékes importőr vállalat. A termék szempontjából persze ilyen megkülönböztetés nem létezik, mindkét anyag azonos jelentőségű. Más esetekben az okoz problémát, hogy az **export és az import közötti ár és határidő összefüggések nem ismerhetők fel a külkereskedelmi vállalatoknál**, hiszen a termék és annak anyaga nem mindig tartozik azonos profilhoz és ennek megfelelően azonos vállalathoz. Érdekes összehasonlításra nyúlva alkalom, ha egy-egy termék, illetve anyag beszerzési, illetve értékesítési lehetőségeiről több forrásból állna rendelkezésünkre információ.

**Rendszerezett, kölcsönös információk**  
 A termelő vállalatok és a külkereskedelem „összecsapásának” másik témája, **ütközöponthoz** ugyanis az **információ**. A baj ott kezdődik, hogy a rendelkezésre álló ismereteket megpróbáljuk két kategóriába, nevezetesen a kereskedelmi, illetve fejlesztési célú információk csoportjába sorolni. Megfelelkezünk arról, hogy **egységes folyamatról** van szó, melyben az összefüggések nem változnak meg attól, hogy az egyes funkciókat milyen szervezetben gyakoroljuk. Ennek megfelelően csak a termékre, vagy az adott piacra vonatkozó információ van, melyekre kereskedelmi, illetve fejlesztési szempontból egyaránt szükség lehet. Ebből következők, hogy a külpiaci körök számra és beszerzésre információk hűsítése és továbbítása, nem lehet a külkereskedelmi vállalat külön szolgáltatása, mely külön megállapodás alapján végezhető, hanem **alapvető eleme az említett üzleti kapcsolatoknak**.

A tájékoztatásnak legalább két kritériumot kell kielégítenie. Ezek egyike az a követelmény, hogy a külpiaci körök számára információk ne csak a már bekövetkezett helyzetet, a végbement változásokat közöljék, hanem adjanak képet a tendenciákról, a várható helyzetéről. A másik lényeges elem az információk rendszerezése, mely biztosítja, hogy ne „közsz” piaci hírek, hanem feldolgozott információk alapozzák meg a döntéseket. E két kívánást a külkereskedelmi vállalatok ma még csak részben tudják teljesíteni, s a fejlesztésekben hiányzik a kapcsolatok fejlesztésére irányuló fejlődésre aligha lehet számítani. Az ebből származó ellentmondás már sok esetben jelentkezett, amikor annak elődöttségéhez volt szükség a külpiaci körök számára ismeretekre, hogy a termelő vállalat berendezkedjen-e valamilyen cikk gyártására, illetve exportterelésére.

A másik tényező, mely a termelő és a külkereskedelmi vállalatok üzleti kapcsolataiban a rendszerezett információkat megköveteli, a **közös üzleti tevékenység** lenne. Sok probléma származik abból, hogy nincs meg az információk azonos bázisa, még az egymást érintő tevékenységek tekintetében sem. Ma, amikor a gépi adatfeldolgozás köre és technikai színvonala nálunk is fejlődik, és előbb-utóbb kielégíti a minimális követelményeket, más és más rendszerek alakulnak ki a termelő és a külkereskedelmi vállalatoknál. Nemcsak az azonos adathordozóból előállítható, azonos tartalmú belföldi információknál (kötésállomány-nyilvántartás, árnyilvántartás, stb.), hanem a magasabb szintű adatoknál is megállapítható ez az eltérés. Hosszú idő óta gondot okoz például, hogy az ipari statisztika és számviteli módszerek méréseket és adatgyűjtési rendszert alkalmaz, mint a külkereskedelmi statisztika. Ennek következtében a tervek kialakításánál és egyeztetésénél továbbá a folyamatok mérésénél mindig saját nyelvre kell lefordítani egymás adatait.

Természetesen nemcsak az egyik partnernek vannak problémák. Az iparból származó ismeretek szervezett átadása sem megfelelő. Itt elsősorban az egyes termékek pillanatnyi termelési helyzetére vonatkozó, tehát rövid távú információk továbbításában kedvezőbb a helyzet. Lényegesen hiányosabb a fejlesztési elképzelések, a hosszabb és középtávú tervek adatainak informatív átadása, annak ellenére, hogy sok esetben a fejlesztéshez szükséges pénzügyi források biztosításának előfeltétele a külkereskedelmi vállalat egyetértő nyilatkozata. **Más kérdés, hogy a fejlesztési munka kockázatát, a beruházások terheit és anyagi felelősségét a termelő vállalat viseli, ebben ez-közök hiányában, a külkereskedelmi vállalatok aligha tudnak részt venni**. Ismét oda jutunk, hogy a fejlesztési kapcsolatok vonatkozásában is az **üzleti vállalkozás** jellegű megoldások hozhatnak eredményt.

**Dr. Zányi Jenő**

**Magyar-szovjet együttműködés a könnyűiparban**

A harminec évvel ezelőtt, 1949 nyarán megkötött magyar-szovjet műszaki-tudományos egyezmény végrehajtása nagy hatással volt a magyar könnyűiparra is. Az 1970-80-as évtized tervidőszakban például a **gyaparból Magyarországon szüklészetének** csaknem 60 százaléka, **lenszálalokból** 50 százaléka a Szovjetunióból érkezik. A gyapot és a len mellett egyéb termékekben is hosszú távú kereskedelmi egyezmények szabályozzák a nyersanyagok beszerzését és az exportot is. Ezenkívül mintegy 40 millió négyzetméter különböző szövetet, 80 millió rubel értékű **konfekciósipari terméket**, kb. 50 millió rubel értékű **költőtartót**, több mint 12 millió pár **lábbelit**, 7 millió rubel értékben stíl- és modern bútor szállítanak a magyar könnyűipari vállalatok a Szovjetunióba. Ezek a hosszú távra egyeztetett hatalmas árumennyiségek a könnyűipari termelés egyik bázisát jelentik.

A KGST Komplex Programjának megvalósulása az utóbbi időben a könnyűiparban is előtérbe került a **termelési kooperációk**. A magyar-szovjet áruforgalom egészének szerkezetét jellemzi, hogy energigéért, nyersanyagért zömében feldolgozóipari termékekkel, így a többi között nagy tömegben ruházati ipari késztermékekkel szállítunk. E területen nehezebb a termelőipartermékek termelési együttműködési szakosodásának kialakítása. Kedvező a helyzet a papíriparban, továbbá a könnyűipari gépgyártásban, amelyeknek termékeiből — anyagokból és késztermékekből — a Szovjetunió többet exportál Magyarországra, mint fordítva. Ez segítette elő, hogy ezekben az ágazatokban több termelési együttműködési, gyártmánygyártási egyezmény jött létre.

A Szovjetunióban kifejlesztett korszerű SZTB szövőgépek kétféle részegysége évi csaknem 20 ezres számban Magyarországra készül. Ennek ellenében 1970-80 között több mint 1700 szövőgépet importáltak. E kooperációban további három szocialista ország (Lengyelország, Bulgária és Csehszlovákia) is részt vesz alkatrészgyártásban. A korszerű textilipar, szövő- és kötőipari gépek fejlesztése, tervezése, gyártása érdekében az INTERTEXTILMAS néven nemzetközi gazdálkodó központot hozott létre a KCS-országok többsége, s ebben Magyarország is részt vesz.

A könnyűipari **kutatóintézetek** mind-egyike együttműködési szerződést kötött a szovjet társintézménnyel, s egyes esetekben több intézménnyel is. Ezenkivül egyesületi munkaprogramjaikat, és ahol lehet, megosztott vagy együttes kutatómunkával segítik a műszaki és gazdasági problémák tudományos megalapozását. Így például a textiliparban sikeresen tökéletesítették a lenfeldolgozást, valamint a fonási eljárást. A Textilipari Kutató Intézet a moszkvai Pamutipari Kutató Központtal végez közös kutatásokat.

A bór- és cipőiparban a nagyüzemi futószalagos szervezés a szovjet tapasztalatok alapján kezdődött meg. Más oldalról viszont: a szovjet szőrmeipar is eredményesen használja a szőrme- és báránybőrök Magyarországon kialakított nemesítő technológiáját. A magyar Bór- és Műbőrutató Intézet szovjet partnerrel együtt dolgozik ki a mikroporózus forma gumitalpac gyártástechnológiáját.

A kutatóintézetekkel együtt mintegy 200 magyar könnyűipari vállalatnak van közvetlen együttműködési szerződése szovjet társvállalatokkal.