



## A Belkereskedelmi Kutató Intézet kiadványai

A Belkereskedelmi Kutató Intézet kiadványai évek óta segítik a kereskedelemben dolgozókat a külföldi tapasztalatok, szakmai információk megszerzésében.

A Szemle a külföldi kereskedelemről című kiadvány sorozat keretében évek óta mintegy tíz szemletanulmányt adunk közre. Ezek széles körű, külföldi szakirodalmi forrásanyag értékelte összefoglalásaként számolnak be a külföldi kereskedelem fejlődésének helyzetéről, tendenciáiról, újdonságairól, érdekes megoldásairól, számszerű adatairól. A szemletanulmányok célja: szelektív információt nyújtani és gondolatokat öleletek ébresztani a vásárlók ellátásának és a vállalatok működésének, tevékenységének a javítására.

A tájékoztatást segíti a Szakbibliográfiák közreadása is. Ezek külön-külön készülnek a kereskedelem, a vendéglátás és az idegenforgalom témaköréből.

A Nemzetközi sajtószerle című kiadványunkból tájékozódhat az olvasó a belkereskedelemlről külföldön megjelent cikkek tartalmáról, rövid kivonat formájában, öt különböző tematikai sorozatban. E kiadványunkat 4-5 hetenként jelentjük meg. Az öt különböző tematikai sorozat közül minden előfizető az öt érdeklő témáját kapja meg.

Kéthavonta jelenik meg a BKI Szakkönyvtárban az Új szakirodalom című kiadványunk, amely az újonnan beszerzett és a BKI Szakkönyvtárából kölcsönözhető könyvekről tájékoztat.

Valamennyi felsorolt kiadványt együttesen 2100 Ft évi előfizetési díjért rendelhető meg 1990-ra.

Kérjük, hogy a megrendelést mielőbb juttassa el a Belkereskedelmi Kutató Intézet címére: Budapest, Pf.: 432. 1371

Az évi előfizetési díj átutalható a 232-90171-1764 MNB folyószámára.

**ELADUNK**  
egy öt éves, üzemképes  
ROBUR LO-3000-es típusú  
nyitott  
tehergépkocsit  
VESZPRÉMI VEGYIPARI EGYESÜM  
Telefon:  
Veszprém 12-550,  
167-es mellék.

**BALATONSZEMESEN**  
a vízparttól 150 m-re,  
400 négyzetméteres  
területen levő,  
egyidejűleg 9 család  
üdültesére alkalmas

**vállalati  
üdülő**

vállalatnak, szövetkezetnek

**eladó**

Irányár: 1,3 millió Ft.

A leveleket  
„Üdülő 199 799” jeligére,  
a Magyar Hirdető  
egri kirendeltségébe  
kérjük.

**A HELYESEN  
BEÁLLÍTOTT  
GÉPKOCSI  
KEVESEBB ÜZEMANYAGOT FOGYASZT**  
**Diagnosztikai berendezések,  
különleges kéziszerszámok és  
szerszámkészletek  
nagy választékban kaphatók**



Budapest VI., Hajós u. 15. sz. alatti szaküzletében.

**ELADÓ**  
egy 1972-es beszerzésű,  
**CELLATRON**  
**8205/Z TÍPUSÚ  
KIS SZÁMÍTÓGÉP**  
(négy háttérdob és három lyukasztó)  
TEJIPARI SZÁLLÍTÁSI,  
SZOLGÁLTATÓ ÉS  
KESZLETEZŐ VÁLLALAT  
Telefon: 851-755,  
193-as mellék.

**HIRDESSZEN  
A  
FIGYELŐBEN!**

**A TOLNA MEGYEI  
TANÁCSI  
TERVEZŐ VÁLLALAT  
megvétele  
felajánl**  
egy BA-120-as típusú  
**fénymásoló  
gépet**

Érdeklődni lehet  
a vállalat  
anyagbeszerzőjénél.  
Szekszárd,  
Ybl Miklós u. 3.  
Tel.: 12-433.

Bármilyen magasságú  
**ÜZEMKÉMÉNY  
TELJES LEBONTÁSÁT,  
a balesetveszély megszüntetését  
VÁLLALOM**  
Rövid határidő.  
JAMBOR ISTVÁN  
KÖMÜVESMESTER  
Kaposvár,  
Május 1. utca 40. 7400.

A Budapest X., Maglódi út 16. szám alatti  
VEGYESARUTELEPUNKON  
tisztelt vásárlóinknak és megrendelőinknek  
RAKTARROL AZONNAL KISZOLGÁLVUNK  
HENGERTEL ARUKAT ÉS II/a MINŐSÉGŰ ACÉLCSOVEKET:  
betonacél karikában és szálban, kőrcsöveket, négyzetacélokat,  
hatszögacélokat, laposacélokat, szögacélokat, I-U acélokat,  
hidegen alakított, nyitott és zárt szelvényeket,  
II/a minőségű, melegen vont, elektromosan hegesztett  
és hidegen vont acélcsoveket.

A nálunk vásárolt karika betonacélt  
- kivánóságára - egyengetjük.  
Felvilágosítást ad:  
Balogh Ernőné az értékesítési csoportnál,  
telefon száma: 484-722.  
**FERROGLOBUS  
VAS ÉS ACÉL TEK VÁLLALAT**

**DOBREVOLVER ESZTERGAPADRA  
HAVI 2000 ÓRA KAPACITÁSUNK  
VAN**

Nagy sorozatú bémunkát vállalkozunk  
(2-8-tól 30 mm-ig).  
**VESZPRÉMI MEZŐGÉP VÁLLALAT**  
Veszprém, Viola u. 12. 8201  
Telefon: 13-470. \* Telex: 03-22-03.  
Ügintéző: Vizi József,  
a termelési osztály vezetője.

Lebontás fejében  
**ELSZÁLLITHATÓ  
egy 20 m magas  
VASSZERKEZETŰ TORONY**  
A torony a gerescei üzemegységben van.  
Bővebb felvilágosítás: a Sopron 14-560-as telefonszámon.  
Ügintéző: Tátrai.

**VEZETÉK NÉLKÜLI  
TÁVKÖZLESI FELÜGYELŐSÉG**

**SZEREZZEN  
ZENÉT...  
MAGÁNAK**

**FARKAS FERENC**  
Vonósnégyes  
Új Budapesti Vonósnégyes  
Correspondances  
JANDÓ JENŐ - zongora  
Autumnalia  
TAKÁCS KLÁRA - mezzoszoprán  
JANDÓ JENŐ - zongora  
Gyümölcskosár  
ZEMPLENI MÁRIA - szoprán  
BARSONY LÁSZLÓ - mélyhegedű  
KOVÁCS BÉLA - klarinét  
FARKAS FERENC - zongora

**DURKÓ ZSOLT**  
Mózes - részletek  
SASS SYLVIA, SZÖNYI FERENC,  
ÚTÓ ENDRE, ÖTVÖS CSABA,  
A Magyar Állami Operaház Ének-  
és Zenekara  
Vezényel: KÓRÓDI ANDRÁS  
Turner-illusztrációk  
ERICH GRUENBERG - hegedű  
A Magyar Rádió és Televízió  
Szimfonikus Zenekara  
Vezényel: LEHEL GYÖRGY  
Kolloidok  
A Magyar Rádió és Televízió Női  
Kamarakórusa  
Budapesti Kamaragyűjtés  
Vezényel: MIHÁLY ANDRÁS

**HUNGAROTON  
HÁZIMUZSIKA**

## KGST Munkamegosztás a híradástechnikában

A szocialista országok műszaki-tudományos együttműködése, a gazdaságos szorzatnagyság biztosítása a híradástechnikai iparban is sokrétű munkamegosztást eredményezett. A KGST állandó bizottságai és szakmai szekciói által kidolgozott hosszú távú közös fejlesztési program - több magyar híradástechnikai vállalat és kutató-fejlesztő intézet mellett - elsősorban a székesfehérvári Videoton gyár termelését, termékszerkezetét és fejlesztését befolyásolja.

A szocialista országok híradástechnikai gyártásának összehangolása az elmúlt tizenöt évben egyre gyümölcsözőbb kooperációt, növekvő kereskedelmi forgalmat eredményezett a Videotonnak. Az új konstrukciók, eljárások technológiák kiterjesztésével pedig termékeinek műszaki színvonala is számottevően emelkedett.

**Televízió- és rádiógyártás**  
A televízió- és rádiógyártásban a szocialista országok híradástechnikai nagyüzemei létrehozta a csereszabatos tv- és rádióalkatrész-gyártást. Az integrált áramkörök, a transzformátorok, az elektronikus kapcsolóberendezések - készülékek bár Európában, Varsóban, Varsó Székesfehérváron - beépíthetők valamilyen ország készülékébe. Megvalósult tehát az alkatrészek tipizálása és gyártás-szakosítása.

A csehszlovák Tesla gyár televízióhoz például a Videotonban készülnek a hangolószegek, az elektronikus mikroprocesszorok szerelvényei. Cserében viszont integrált áramkörök és más alkatrészek, továbbá lemezszegek érkeznek Székesfehérvárra. A Videoton csehszlovák kooperációja ma már százszerez tételt alkatrészcserét jelent és a termékekre évi értéke elérte a 30 millió rubelt. Csak tele-

víziót és rádiót évi 10 millió rubel értékben szállít a székesfehérvári gyár északi szomszédainknak, többek között 30 ezer fekete-fehér modul tv-készülék, 10 ezer Tündét és autórádiókat.  
Évről évre bővül a Videoton szovjet kooperációja is, ami egyrészt évi 100 ezer autórádiót jelent, másrészt a moszkvai Rubin gyár színes tv-szettjei révén megteremtette a hazai színes televízió gyártását. Folyamatosan fejlődik az NDK-beli híradástechnikai gyárak és a Videoton együttműködése, amelynek értéke meghaladja az évi 3 millió rubelt. A kooperáció különféle alkatrészek és készülékek szállítására terjed ki.

Lengyel gyárakban készülnek a Videoton televíziók, rádiók hullámváltói, transzformátorai és az évi több mint egymillió rubel nagyságrendű alkatrészcseréje újabb tv-szerelvényekkel bővül.  
A nagy sorozatú tv-rádiókészülékek főbb alkatrészei a jövőben három-négy országban készülnek és az összeszerelés is közös konstrukciók szerint történik. A KGST rádiótechnikai és elektronikai állandó bizottsága híradástechnikai szekciójának márciusi ülésén a közös kutatási témákat egyeztetették és stúdióberendezések, vevőkészülékek, valamint szerviz-műszerek egységes fejlesztéséről, gyártás-szakosításáról döntöttek.

**A jövő hírközlő-berendezései**  
Mindez annyit jelent, hogy az együttműködést kiterjesztik a jövő hírközlő berendezéseinek tervezésére és tipizált gyártására is. Így például kifejlesztik a KGST-országok közös, modulrendszerű színes televízió készülékét, a rádiózás területén pedig korszerűbb sztereó műsor-szóró és vevőkészülékeket, hangfalakat

## Amerikai iparvállalatok bemutatója

Első alkalommal rendeznek amerikai ipari vállalatok bándó árubemutatóval egybekötött műszaki-gazdasági előadás-sorozatot Budapesten. A chicagói PRM Exposition Ltd. szervezésében sorra kerül a kiállításra 1980. április 21-26-a között kerül sor a Kőbányai Vásárvárosban. A rendezvényt támogatja az Egyesült Államok Kereskedelmi Minisztériuma is, amely a kiállítási információs standot is felállítja.  
Eddig 32 cég jelentkezett - tudtuk meg a rendezőknek a közelmúltban tartott budapesti sajtókonferenciánál - hogy az építőipar, az élelmiszeripar, a csomagolóipar, a vegyipari gépgyártás és a precíziós műszerterületen bemutatás termékeit, amelyek többsége a legújabb műszaki megoldásokat tartal-

mazza és bevezetéstük előmunka-megkardítást, hatékonyságjavítást hozhat. A résztvevő cégek között van a Caterpillar, International Harvester, Borg-Warner és az FMC Corporation.  
A sajtótájékoztatót beszámolták arról, hogy Veres Péter külkereskedelmi miniszter a kiállítás szervezőihez, résztvevőikhez intézett üzenetében kifejezte reményét, hogy erősödnek, bővülnek a kapcsolatok a magyar és az amerikai cégek között, amelyek további ipari kooperációk létrehozását is elősegítik.  
A szervezők elmondották azt is, hogy a következő állandó amerikai bemutatói Magyarországon 1982-re tervezik. Szó van arról is, hogy az USA-ban magyar ipari bemutatót rendeznek.

## Hírek

Az NDK barnaszénbányászataiban elsősorban a 35 külszíni bányában növekednek a termelés geológiai és hidrológiai nehézségei. A számlások szerint 1980-ban egy tonna barnaszén kitermeléséhez 4,9 tonna fedőteret kell megmozgatni és hat köbméter vizet kell eltávolítani. Így a termelési költségek 1970-hez viszonyítva csaknem egyharmaddal emelkednek. Az évente termelt 255 millió tonna barnaszénnek mintegy 80 százalékát a villamosenergia-ipar hasznosítja, s ezért országsszerte nagy gondot fordítanak a villamosenergia- és a barnaszén-megtakarításra egyaránt. A jelenlegi tervidőszakban az energiafelhasználást úgy kell csökkenteni, hogy legalább 40 millió tonna barnaszén megtakarításával legyen egyenértékű.

## A KSH JELENTI

**A nemzetközi idegenforgalom alakulása**

1979. január-szeptemberben 12,9 millió külföldi látogatót Magyarországra, egymillió tövel (7,5%-kal) kevesebben, mint az előző év hasonló időszakában. A csökkenés főleg a kiránduló és átutazó forgalomról jelentkezett, a turisták száma a tavalyi szinten volt. A különböző intézkedések hatására csökkent a Csehszlovákiából, Lengyelországból és Jugoszláviából érkezők száma.

A tőkésországokból 1,7 millióan, 24%-kal többen érkeztek, mint tavaly. A látogatók többsége, 71%-a Ausztriából és az NSZK-ből érkezett. A kötelező beváltás eltörlése és a vízum-szemszer megszüntetésének hatására számottevően nőtt az osztrák turisták és kirándulók száma.

Magyarországra látogató	1978. I-III. n. év	1979. I-III. n. év	1979. I-III. n. év
Különlegesen	1978. I-III. n. év	1979. I-III. n. év	1979. I-III. n. év
Magyarországra látogató	12 922	92,5	
Ebből: Csehszlovákiából	4 572	82,8	
Jugoszláviából	2 174	88,8	
Lengyelországból	1 854	75,9	
NDK-ból	1 282	119,8	
Szovjetunióból	292	116,8	
Ausztriából	742	122,1	
NSZK-ből	504	110,5	
Külföldre látogató magyarok	3 907	94,3	
Ebből: Csehszlovákiába	1 316	86,5	
Jugoszláviába	538	72,9	
Lengyelországba	484	75,9	
NDK-ba	469	147,5	
Bulgáriába	329	110,9	
Ausztriába	92	122,1	
NSZK-ba	35	128,8	

**Bevételek kiadások**  
1978. I-III. n. év  
1979. I-III. n. év  
százalékában

Rubel elszámolás országok	1978. I-III. n. év	1979. I-III. n. év
Dobes és egyéb elszámolás országok	112,0	95,3
Osszesen	154,3	126,1
	123,7	103,7

Külföldre 3,9 millió magyar utazót, 6%-kal kevesebb, mint egy évvel korábban.  
Az idegenforgalomból származó bevételek jelentősen emelkedtek.

## Együttműködési program 1990-ig

Az idő - pénz, tartja a szólásmondás, utalva arra, hogy a gazdasági életben fontos szerepe, értéke van az időnek. Egyrészt abban az összefüggésben, hogy a különböző gazdasági folyamatok indokolt időtartamának túllépése - gondolkjani példának okáért a beruházási tevékenységre - többletköltséget okoz, pénzbe kerül. Más esetekben viszont az időtényező gazdasági szerepe, jelentősége épp abban nyilvánul meg, hogy minél hosszabb időtávra terjedjen ki az előrelátás.

Ez utóbbi vonatkozásban érvényesül az időtényező szerepe a nemzetközi gazdasági együttműködésben is. Nem véletlen, hogy a KGST-országok két- és többoldalú együttműködésüket évtizedek óta ennek figyelembe vételével szervezik, fejlesztik; összehangolják a gazdaságfejlesztés középtávú nemzeti tervét a hosszulejártatú külkereskedelmi megállapodásokban konkrétizálják gazdaságuk árucserreformjai együttműködésének öt-öt esztendőre szóló perspektíváját.

Az együttműködésnek ez a formája és módszere érvényesült mindeddig magyar-szovjet viszonylatban is. Mindemellett épp a magyar-szovjet gazdasági együttműködésben - és már az elmúlt évtized közepe óta - tapasztalható volt az a törekvés, hogy a gazdasági kapcsolatok fejlesztésének időhorizontját kitágítsák, mind inkább figyelembe vegyék a tartós és nagy jelentőségű - általában nagy értékű forgalmat eredményező - együttműködések kiakoztatásának és realizálásának időigényét. Ennek jegyében születtek azok a kormányközi megállapodások - példának okáért a timföldi alumíniumipari kooperáció, a föld-ség-gyümölcs és konzervszállítási egyezmény, az olefinkei együttműködés - amelyek rendszerint 10-15 esztendőre felőlelő időszakra vállalták az együttműködés perspektívát, lehetőségeit megidőlt. Bár az ilyen hosszú távú együttműködési megállapodások száma tervidőszakra tervidőszakra gyarapodott, s ezek az anyagi termelés számos pontján kapcsolódtak össze a magyar és a szovjet gazdasággal, a középtávú terv időtartama volt meghatározó nemcsak az árucserében, a tudományos-műszaki együttműködésben hanem a nemzeti szinten a termelés specializációjában és kooperációjában is.

A magyar-szovjet gazdasági és műszaki-tudományos együttműködési kormányközi bizottság elmúlt heti moszkvai ülészeika olyan eredményekkel zárult, amelyek Magyarország és a Szovjetunió gazdasági együttműködésének, az együttműködés irányításának, szervezésének és fejlesztésének időhorizontját bővítik-tágítják. A kormányközi bizottság Kádár János és Leonid Brezsnyev legutóbbi találkozásán születtek megállapodásai alapján az elmúlt hónapokban elvégzte, befejezte azt a munkát, amelynek eredménye a kétoldalú gyártás-szakosítás és kooperáció fejlesztésének hosszú távú, 1990-ig szóló programja. A kormányközi bizottság egyttal jóváhagyta egy sor termelési ágazat - műszeripar, könnyű-, élelmiszer-, vegyipar, kőolajipari, építőipari és ütéptő gépek gyártása, híradástechnikai eszközök, kőolajfeldolgozás és petrokémia - gyártási és műszaki együttműködési koncepcióját, ugyancsak 1990-ig érvényes időtartamra.

Mindez - a hosszú távú együttműködési program kidolgozása, az anyagi termelés számos ágazatában a gyártási-műszaki együttműködés tíz évre szóló irányvonalának meghatározása, jó néhány ágazati alprogram konkrétizálása és aláírása - összhatásában azt jelenti, hogy a két ország gazdasági együttműködése nemcsak egyes területeken, hanem az anyagi termelésben átfutóan széles spektrumban átfutó a központú terv időkerekét. A lehetőségek nagyobb időátlátva az együttműködés intenzitását, tartalmát és minőségét is erősíti.

(1)





# A baromfi-feldolgozó ipar egyik bázisa:

## ZALAEGERSZEG

Körülbelül egy évtizede vetésként fel először baromfi-feldolgozó üzem létesítésének gondolata Zalaegerszeg térségében. Az elgondolásnak sok támogatója akadt, így csakhamar megalakult a magyar baromfi-feldolgozó ipar újabb vállalata, a Zala megyei Baromfi-feldolgozó és Értékesítő Közös Vállalat zalaegerszegi székhelyi. A város pedig újabb élelmiszeripari üzemmel gyarapodott.

A közös vállalatnak jelenleg a Baromfi-feldolgozó Vállalatok Trösztjén, a Bábólnai Mezőgazdasági Kombinátion és a ZALASZÖVKER-en kívül huszonöt termelőszövetkezet a tagja. A társult gazdálkodó szervek nagyjából ugyanazok, mint az alapítók.

A közös vállalat tevékenységi körét a szerződő felek határozták meg. Például bármilyen fajtájú baromfi, házinyúl, házgalamb, törzsalomány tartása, tenyésztés, termelése, termeltetése, felvásárlása és keltetése, naposbaromfi felvásárlása és értékesítése, baromfi, tojás, házinyúl, galamb feldolgozása, kis- és nagykereskedelmi értékesítése, a japán fűrj és tojás feldolgozása, a saját termelésből származó hulladékok és melléktermékek feldolgozása és értékesítése. Ezenkívül még egy sor más tevékenység, amely elősegíti az alapanyagellátást, és folyamatossá teszi az üzem működését.

Az 1970-ben alapított és öt éve működő vállalattal bővült a megye élelmiszeripara. A tagvállalatok, elsősorban a termelőszövetkezetek egész gazdálkodásukra kiható, eredményesen működő ágazatot hozhattak létre. A vállalat megalakulása előtt is foglalkoztak a megyében baromfi-tenyésztéssel, de a zalaegerszegi üzem léte új lendületet adott az ágazat fejlődésének. Korábban Sárvarra szállították a zala baromfit, s onnan látták el a megyét vágott baromfival. A zalaegerszegi üzem létrejöttével önálló lett Zala megye.

A közös vállalatokhoz tartozó termelőüzemeket kívül más üzemekről és társvállalatokról is vesz át alapanyagot. Zala megyén kívül jelentős alapanyagbázis Somogy megye. Innen számottevő mennyiségű tojást és vágóbaromfit, nyulat, galambot szállítanak. Ugyanakkor Somogy megye a vállalat ellátási területéhez tartozik.

### NAPI 48 000 CSIRKE

A zalaegerszegi feldolgozóban 1977 augusztusában bevezették a két műszakos termelést. Akkor naponta 42 000 csirkét dolgoztak fel. A baromfi-állomány növekedésének következtében 1978-ban 48 000-re növelték a napi feldolgozást, s egyúttal nőtt a munkaadó aránya is. Jelentősen növekedett a tojásfelvásárlás is. Az 1977. évi, nem egészen 30 millióval szemben 80,5 millió tojást vásároltak fel, osztályozták és értékesítették. Az elmúlt évben például 16 547 tonna élőbaromfit dolgoztak fel, s 12 347 tonna készterméket állítottak elő.

A napi 46-48 ezer csirke folyamatos feldolgozásával megszűnt a koráb-

ban gyakori hullámlás, javult a munka hatékonysága és a minőség, s előtérbe került a gyártmányfejlesztés, azaz a választék-bővítés. Emellett a méltó az exportált mennyiség növekedését célzó nagytűti pályák feldolgozása, illetve a darabolás bevezetése. 1978-ban alakították ki és állították termelésbe a galambfeldolgozó gépsort. Kísérletet tettek a tyúkok továbbfeldolgozására, a negyedik, pácolt és füstölt baromfi-forgalomba hozatalára, valamint új összetételű baromfiaprólik kialakítására is. Bevezették az úgynevezett kieső tyúk és pulyka darabolását, valamint a mell és a comb tálcáscsomagolását.



Zsigierelés előtti ellenőrzés

### A KÉSZTERMÉKEK KÉTHARMADAT EXPORTÁLJAK

A zalaegerszegi közös vállalat a vágott baromfi mintegy kétharmadát a TERIMPEX útján külföldre szállítja. Belföldi értékesítési körzete pedig ebben az évben alakult ki végérvényesen. A múlt év őszétől Zala megyén kívül a Somogy megyei fogyasztók ellátását is átvették. A hétvégi csicskegyeget is zökenőmentesen kielégítették. Szükség esetén szombatonként is szállítanak frissen vágott baromfit a két megye területére.

Eddig nem volt fennakadás, és az idén is úgy szervezték meg, hogy zavartalan legyen a Balaton-parti települések baromfihiussal való ellátása. Különösen az üdülési főszezon idején figyelnek arra, hogy mindig legyen választék.

### SAKSZERÜBBEN

A felvásárló vágóbaromfi 95 százalékát a broilercsirke teszi ki. Ez határozza meg a vállalat egész termelést és felvásárlási tevékenységét. A baromfi csaknem kilenctized része, a vállalat működési területéről, a többi társtelepi átvételből származik. A vállalat javaslata alapján a társ-gazdaságok főnehelyek építésével és

bővítéssel növelték a termelést. Az állomány növelésére a hízalási idő lerövidítésével és a jobb takarmányfelhasználással kínálkozik lehetőség. A partnergazdaságok 95 százalékát áttért a bábólnai receptúra alapján készült táp etetésre. Hatására átlagosan két nappal csökkent a hízalási idő, 20 dekával növekedett a fajlagos takarmányfelhasználás és 5 dekával az átlagsúly. Ezenkívül kisebb mértékű minőségi javulást is tapasztaltak a kész broilercsirkénél.

### 1700 TONNA HAZINYUL

A vállalat megalapítása új lendületet adott a kistermelőknek. Nyúl és

és elszállítja a baromfi-feldolgozás során keletkező hulladékok. Az épülő és 1979 végére elkészülő üzem évi haterzejt tonna melléktermék feldolgozására lesz alkalmas, s a hulladék takarmánykoncentrátumként visszakerül a termelés körforgásába.

### SAKSZMUNKASKÉPZÉS

A baromfi-feldolgozás új feladatot szabott a szakmunkásképzésben is. Az üzem megalakulása előtt a dolgozók egy része a társüzemekben sajátította el az alapismereteket, s betanított munkásként dolgozott. Hamarosan megkezdődött azonban a baromfi-feldolgozó szakmunkások képzése a zalaegerszegi mezőgazdasági és élelmiszeripari szakmunkásképző intézetben. Jelenleg 30, képezett baromfi-feldolgozó szakmunkás van az üzemnek, és a képzés folyamatos.

### KEDVEZŐ MUNKAFELTÉTELEK

A zalaegerszegi baromfi-feldolgozó a hazai tervezési és működési tapasztalatok alapján korszerű, az emberi erőt kímélő technológiával látják el. Egészéves, az előírásoknak megfelelő higiénit nyújtanak, valamennyi üzemrészben jó munkafeltételeket teremtetek.

A vállalat dolgozóinak csaknem a fele bejár. Ötven százalékuknak kulturált tettek az utazást a saját és a bérelt autóbuszokon. A dolgozók szállítása egy esztendőben közel kétfélmillió forintjába kerül a vállalatnak. A menetrend szerinti autóbuszokon utazóknak évenként és személyenként több mint ezer forint térítést fizet a gyár.

A fiatal élelmiszeripari vállalat termelési eredményeitől függően segíti



Működik az automata nyakroppantó

rászoruló dolgozókat a lakásgondok megoldásában. Megszervezi a családok üdülését a Balaton-parton kisebb üdülő bérel a nyári hónapokra. A vállalat sok nőt alkalmaz, ezért munkaerő-gazdálkodási szempontból is fontosnak tartják a városi gyermekintézmények fenntartásához való hozzájárulást. Ellenértéként a városi tanács óvodai és bölcsődei helyet ad a vállalati dolgozók gyermekeinek.

## Magyar-NSZK gazdasági kapcsolatok

# Dinamika és egyensúlyhiány

A nem rubel elszámolású forgalomban Magyarország legjelentősebb külkereskedelmi partnere a Német Szövetségi Köztársaság. Ez a megállapítás, amely még az elmúlt évtizedben született, ma is helytálló, de már nem fejezi ki hiven a magyar-NSZK gazdasági és árucseretudományi együttműködés szerepét és jelentőségét Magyarországi külkereskedelmi kapcsolataiban.

### Az NSZK százalékos részesedése Magyarországi behozatalában és kivitelében

	Behozatal	Kivitel
1961-1965 átlaga	5,0	5,0
1966-1970 átlaga	5,1	5,4
1971	6,2	5,5
1972	7,5	5,5
1973	8,5	6,2
1974	9,4	6,0
1975	7,4	5,8
1976	9,6	8,0
1977	10,5	8,7
1978	15,3	9,4

### Túl a 3 milliárdon

A két ország gazdasági és árucseretudományi kapcsolatainak fejlődését a szerződéses kapcsolat mindenki helyzete erőteljesen befolyásolta. Ezzel kapcsolatban elsőként az 1963 évi megállapodásra kell utalni, ezt a második világháború után első ízben már a kormányok nevében írták alá. A megállapodás egyrészt a kereskedelmi forgalmat és a fizetést szabályozta, emellett tartalmazta a kereskedelmi kirendeltségek felállítására vonatkozó megállapodást is. Egy későbbi, 1974 végéig érvényes hosszú lejáratú megállapodás a kereskedelmi forgalom szabályozása mellett a gazdasági és műszaki együttműködés elveit rögzítette, s előírta azokat a hatósági intézkedéseket, amelyek a vállalatok együttműködését, kooperációját segítik. Az államközi szerződéses kapcsolat harmadik dokumentuma az 1974-ben aláírt 10 évről szóló ipari és műszaki együttműködési megállapodás, amelynek hatálya viszont az árucseretudományra nem érte. (1973 óta az EGK tagállam nem köthetnek kereskedelmi megállapodást, nem vállalhatnak szerződéses kötelezettséget.)

### Ötödikből második

Nemzetközi árucseretudományi fejlődése arra már jó példát mutat, hogy egyes partnerországok részesedése jelentősen és pozitív jelleggel változott. Ezt tapasztalhattuk az 50-es évek elején a KGST-országok esetében, a későbbiek során azonban legfeljebb azt, hogy egy-egy kezdetben jelentéktelen — reláció részesedése emelkedett olyannyira, hogy felkerült a külkereskedelmi statisztikában évről évre szereplő országok sorába. Az azonban egyedülálló jelensége nemzetközi árucseretudományi elmúlt évtizedekbeni fejlődésének, hogy egy jelentős reláció részesedése a folyamatos növekedés eredményeként megkétszereződött.

Mindebből az következik, hogy az utóbbi 8-10 esztendőben a magyar-NSZK árucseretudomány jóval dinamikusabban nőtt, mint külkereskedelmünk egésze. A 60-as években, de még a mostani évtized elején is, a forgalom értékét tekintve az NSZK Magyarország nemzetközi árucseretudományában az ötödik helyet foglalta el, a Szovjetunió kívül az NDK, Csehszlovákia és Lengyelország is megelőzte. A világgpiaci árröbbség esztendőjében — 1974-ben — a Szovjetunió után a legtöbbet már az NSZK-ból importáltunk. Ebben a tervidőszakban pedig az lett a jellemző, hogy a Német Szövetségi Köztársaság második legnagyobb beszerzési piacunk, kivételünkben pedig a második-harmadik helyet foglalja el. 1976 óta az NSZK nemcsak az első számú tőkésország-partner, egyszersmind

a teljes külkereskedelmi forgalomban is a második helyre lépett elő. Magyarország az Európai Gazdasági Közösség mind a kilenc államával kereskedik. Az EGK-országokkal folytatott kereskedelem mintegy fele — 1978-ban a behozatalban 52 százalék, a kivitelben pedig 47 százalék — a magyar-NSZK forgalomból származik. Ha a vizsgálatot a kelet-nyugati gazdasági együttműködés szemszögéből — azaz Magyarország feletti tőkésországokkal való árucseretudományi körében — végezzük, az alapítható meg, hogy az NSZK szerepe ebben is meghatározó. Az elmúlt esztendőben a fejlett tőkésországokból származó behozatalban 31,2 százalék, az ott értékesített exportban pedig 30,3 százalék volt a Német Szövetségi Köztársaság részesedése.

### Túl a 3 milliárdon

A két ország gazdasági és árucseretudományi kapcsolatainak fejlődését a szerződéses kapcsolat mindenki helyzete erőteljesen befolyásolta. Ezzel kapcsolatban elsőként az 1963 évi megállapodásra kell utalni, ezt a második világháború után első ízben már a kormányok nevében írták alá. A megállapodás egyrészt a kereskedelmi forgalmat és a fizetést szabályozta, emellett tartalmazta a kereskedelmi kirendeltségek felállítására vonatkozó megállapodást is. Egy későbbi, 1974 végéig érvényes hosszú lejáratú megállapodás a kereskedelmi forgalom szabályozása mellett a gazdasági és műszaki együttműködés elveit rögzítette, s előírta azokat a hatósági intézkedéseket, amelyek a vállalatok együttműködését, kooperációját segítik. Az államközi szerződéses kapcsolat harmadik dokumentuma az 1974-ben aláírt 10 évről szóló ipari és műszaki együttműködési megállapodás, amelynek hatálya viszont az árucseretudományra nem érte. (1973 óta az EGK tagállam nem köthetnek kereskedelmi megállapodást, nem vállalhatnak szerződéses kötelezettséget.)

A magyar-NSZK árucseretudományában az ötödik helyet foglalta el, a Szovjetunió kívül az NDK, Csehszlovákia és Lengyelország is megelőzte. A világgpiaci árröbbség esztendőjében — 1974-ben — a Szovjetunió után a legtöbbet már az NSZK-ból importáltunk. Ebben a tervidőszakban pedig az lett a jellemző, hogy a Német Szövetségi Köztársaság második legnagyobb beszerzési piacunk, kivételünkben pedig a második-harmadik helyet foglalja el. 1976 óta az NSZK nemcsak az első számú tőkésország-partner, egyszersmind

### Az árucseretudományok jellemzői

Az árucseretudomány fejlődését a rendkívül dinamikus növekedés mellett a strukturális erőteljes változása jellemezte.

### A magyar-NSZK árucseretudomány árucseretudománya, százalék

	Behozatal		Kivitel			
	1965	1970	1965	1970		
Energiahordozók	—	0,2	0,5	2,0	1,3	2,4
Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	53,3	58,8	63,3	22,0	39,3	37,0
Gépek, berendezések, szállítóeszközök	35,7	23,3	29,6	4,7	5,0	5,6
Fogyasztási iparcikkek	2,7	4,9	3,9	8,9	12,7	27,3
Árucseretudományi, élelmiszer-cikkek	7,3	12,8	2,6	65,4	41,7	27,1

A behozatal mintegy 90 százalékát korábban és jelenleg is termelőszövetkezetek alkotják, a változást az jelenti, hogy a 60-as években a gépek és gépi beruházási javak aránya 30 százalék feletti volt, s ez ebben az évtizedben 23-24 százalékra csökkent. (1978-ban kivételesen volt ennél magasabb.) Az anyag jellegű javak — anyagok, félkésztermékek, alkatrészek — arányának növekedése részben a hazai termelési struktúra hiányosságai, részben az azal függ össze, hogy a korszerű félkésztermékek behozatala és alkalmazása — kérés-kívül — eredményesen segíti, gyorsítja a gyártmány korszerűsítését. Az elmúlt esztendőben például az importált vegyi alapanyagok kb. egynegyede, a félkésztermékek 10-19 százaléka, az importált alkatrészek pedig 24 százalékát az NSZK-ból származott. Ugy tűnik, hogy

késztermékeké pedig emelkedett. Ma már az élelmiszeripari anyagok, előállítás, élelmiszerek árucseretudományi kivitelében is a feldolgozott agrártermékek dominálnak, s ennek figyelembevételével az ipari késztermékek aránya jelenleg mintegy 50 százalék. Más kérdés, hogy ezek túlnyomó része fogyasztási iparcikkek és élelmiszer, s változatlanul alacsony a gépek és a beruházási javak részesedése.

Az agrártermékek majd kétharmados aránya tehát 30 százalék alá süllyedt. Ez a változás pozitív és negatív hatások eredménye. Az utóbbi, a közös piaci agrárpolitika, a magyar szándékoktól függetlenül csökkentette az agrártermékek kivitelének lehetőségét és részesedését az exportban. Ezt csak részben tudta ellensúlyozni a fogyasztási iparcikkek növekvő exportja és aránya. Mivel az NSZK piacán a gépek és termelői berendezések, műszerek, gyógyszerek, stb. exportjában mindmáig nem sikerült megfelelő pozíciót kivívni, az agrárexport részesedése csak csökkentése az anyagok, félkésztermékek, alkatrészek fokozott kivitelével és exportban való részesedésének növekedésével párosult. Különösképp szembevetni hiányossága a magyar exportstruktúrában, hogy a gépipar nemzetközi árucseretudományban és legdinamikusabban fejlődő relációjában mástól évtized alatt sem volt képes piacrészesedését érdemben növelni. Az ipari fogyasztási cikkek korábban lényegesen magasabb exportarányának is vannak árnyoldalai. Nevezetesen: ebben az árucseretudományban a kivitel árucseretudománya egyrészt nem elég diverzifikált, másrészt a kifejezetten konjunktuérzékeny ruházati cikkekre és a lakástextiliákra koncentrációk.

Ha nem az árucseretudományba illesztve, hanem mint önálló témáról beszélünk a műszaki és termelési kooperációkról, azokról adott esetben számtalan pozitívumot lehetne felsorolni. A vállalatok közvetlen és tartós együttműködését mindkét kormány támogatja, a két ország vállalatai között jelenleg mintegy 300 kooperációs megállapodás van érvényben, a kooperációk 1978-ban mintegy 150 millió DM értékű exporttal és 100 millió DM értékű importtal járultak hozzá az árucseretudományhoz. További pozitívum, hogy a magyar és a tőkés cégek kooperációjában igen magas az NSZK részesedése, a megállapodások számát tekintve Magyarország az első helyen áll az NSZK szocialista partnerei sorában. Az is vitathatatlan, hogy vállalataink épp az NSZK-beli cégek részéről tapasztalják a legnagyobb készséget, a legtöbb kezdeményezést a kooperációra.

Az árucseretudományi képhe illesztve azonban az is megállapítható, hogy a kooperációk csak részerejüket hozták — példának okáért hozzájárultak a könnyűipari fogyasztási cikkek és kisebb mértékben egyes tartós fogyasztási cikkek exportjának bővítéséhez —, de nem javították lényegesen exportpozícióinkat partnerünk piacán. A kooperációk reális megítéléséhez tartozik, hogy a megállapodások többsége kis és közepes cégekkel létesült, s még azokban az esetekben is, amikor a magyar partner nagyvállalat, a kooperáció kis volumenű termékeket érintenek. Egyes ipari — illetve termelési ágak termék- és technológiai struktúráját is befolyásoló nagyobb volumenű exportot biztosító együttműködések — mint amilyen például a RÁBA-MAN — csak elvétve jöttek létre.

A két ország gazdasági kapcsolatainak, együttműködésének helyzetét, a tévlatát a

forgalom árucseretudománya tükrében a következőképpen értékelhetjük. Az NSZK magyarországi exportja — a termékek igen magas műszaki színvonala és árucseretudományi révén is — stabilan kapcsolódik a folyó termelés ismétlődő szükségleteihez és részben a gazdaságfejlesztéshez, a beruházásokhoz. A magyar export árucseretudománya — úgy tűnik — a stabilitás hiánya jellemzi. Aligha kell bizonyítani, hogy az exportban növekvő részesedések anyagok és félkésztermékek kivitelének lehetőségei korlátozottak. Ebben az árucseretudományban a kivitteli teljesítmény folyamatosan nem növelhető. Másilyen okokból hasonló perspektívája van az agrártermékek, élelmiszerek árucseretudományban is, míg a fogyasztási cikkek exportja ma árucseretudományban túlságosan konjunktuérzékeny, árucseretudományban elézhető verseny jellemzi. A jelenlegi kivitteli árucseretudományt álmennetnek kell tekintelnünk; más fogalmazásban: mindössze nem jött létre az a magyar exportstruktúra, amelyre a gazdasági kapcsolat és a kölcsönös árucseretudomány egyensúlyozott fejlődése biztonsággal alapozható.

### Az exporton a sor

A fejlett tőkésországokkal folytatott külkereskedelmi egyensúlyi gondjai a magyar-NSZK kapcsolatokban kifejezetten jelentkeznek. A 60-as években az export és az import általában párhuzamosan, kiegyensúlyozottan fejlődött, az import fedezeti aránya meghaladta a 90 százalékot, még 1970-ben is 94 százalék volt. Ezt követően — de még a világgpiaci árröbbség és a gyökeres árrányváltozás előtti években — a magyar exportteljesítmény elszakadt az import fejlődésének ütemétől, a fedezeti arány a 70-80 százalék közötti sávba süllyedt. 1974 volt a mélypont, amikor az import majd kétszeresen felülmúlta a kivitteli értéket. Ezután 1977-ig a 70-80 százalék közötti fedezeti arány lett a jellemző. Az elmúlt évben 37,9 milliárd forint volt az import értéke, s mindössze 20 milliárd forint az exporté, a fedezeti arány ismét nagymértékben romlott. Az idei év első felének forgalmi adatai — kivétel majd 40 százalékkal emelkedett, míg a behozatal csak kis mértékben — az 1978. évi alacsony fedezeti arány javulását valószínűsítik.

Az elmúlt évtizedben a magyar-NSZK árucseretudományban kényegben kiegyensúlyozott volt, ebben az évtizedben a fejlődés változatlanul jelentős ütemű, a folyamatos kiegyensúlyozatlanság állapota társult. Kétségtelen, hogy a világgpiaci kereskedelem legköre sem azonos, a 60-as éveket általában a kapcsolatok normalizálása, a korlátozások enyhítése és a liberalizáció előrehaladása jellemezte, míg a mostani évtizedet a protekcionizmus és a megkülönböztetések erősödése. Mindamelllett hiba lenne csupán azt okolni az egyensúlyi helyzet romlását. A módosult árrányok sem adnak arra kielégítő magyarázatot. Az ami kétségbe vonható: a bilaterális gazdasági és külkereskedelmi együttműködés hosszú távon csak a rendezettség és a kiegyensúlyozottság állapotában fejlődhet. A magyar-NSZK gazdasági kapcsolatoknak a kulcskérdése a magyar export igen erőteljes és folyamatos bővítése. Ezt a feladatot a magyar gazdaságnak kell megoldania, ezt azonban partnernek kereskedelmpolitikai készsége, hatóságainak magatartása is segítheti.

Garamvölgyi István

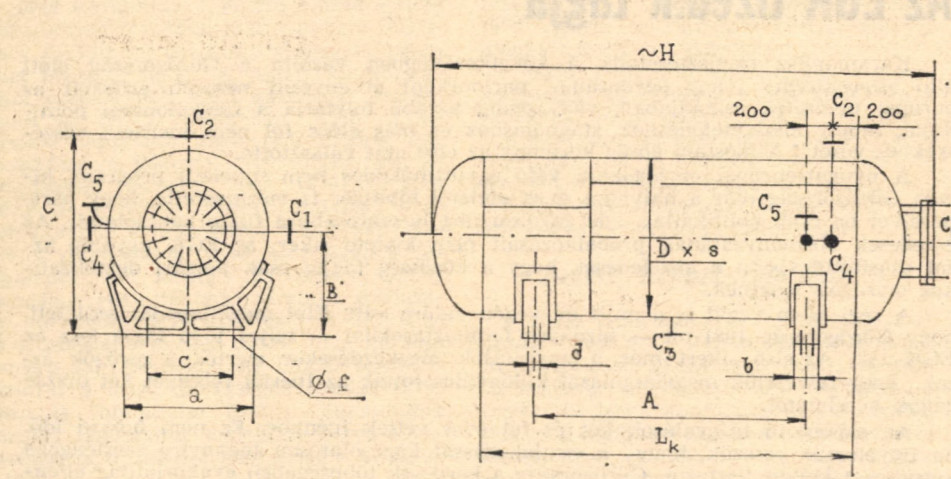
## KGST-HÍREK

A magyar-bolgár gyógyszeripari és kereskedelmi együttműködés alapján az utóbbi egy évtizedben a MEDIMPEX meghatározó szerepet játszott a bulgáriai szállítási, s ugyanakkor a bolgár partnerektől származó importot négy és felszerezésre növelésére. Így az élelmiszer és a textiliparban a magyar export értéke elérte a 10 millió rubelt. A kétoldalú együttműködés főként a szociális alapú fejlődést szolgálja. Az ideán — azaz a szociális — együttműködés 50 százalékát a szociális sz-

rint gyártott termékek szállítása képezi. A Szovjetunió és Jugoszlávia árucseretudománya jelenlegi öt éves tervben majdnem két és felszerezésre növelésére növekedik. Ezen belül a szakosítással és a termelési kooperációban gyártott termékek volumene növekedésére is. Egyéb köztudomású együttműködések, amelyek nagy részben jelentősen hozzájárul a termelési kooperáció bővítéséhez is.



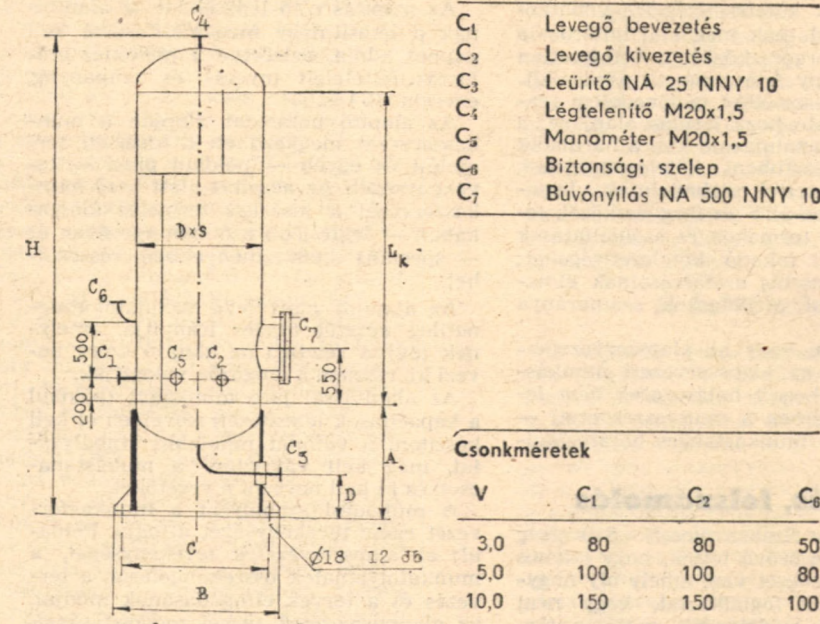
# LÉGTARTALYOKAT AJÁNLUNK



Tervezési nyomás: 10 bar  
 Próbnomás: 12,5 bar  
 Tervezési hőmérséklet: -20°C +100°C

V (m³)	D x s	Lk	H	A	B	C	a	b	c	d	f
3,0	1250x8	2500	3200	1700	850	1600	1000	200	700	140	16
5,0	1400x8	3500	4500	2500	950	1800	1200	250	800	190	20
10,0	1800x10	4000	5200	3000	1200	2250	1500	250	1200	190	24

C	Levegő bevezetés	Levegő kivezetés	Csonkméretek			
			V	C <sub>1</sub>	C <sub>2</sub>	C <sub>3</sub>
C <sub>1</sub>	Levegő bevezetés	Levegő kivezetés	3	80	80	50
C <sub>2</sub>	Leírító NA 25 NNY 10	Manométer M 20x1,5	5	100	100	80
C <sub>3</sub>	Manométer M 20x1,5	Biztonsági szelep	10	150	150	100
C <sub>4</sub>	Biztonsági szelep	Büvnylős NA 500 NNY 10				
C <sub>5</sub>	Büvnylős NA 500 NNY 10					



Tervezési nyomás: 10 bar  
 Próbnomás: 12,5 bar  
 Tervezési hőmérséklet: -20°C +100°C

V (m³)	D x s	Lk	A	B	C	D	H
3,0	1250x8	2500	1000	1450	1370	500	3750
5,0	1400x8	3500	1200	1650	1560	600	5000
10,0	1800x10	4000	1500	2100	1960	750	5900

Az ajánlott álló és fekvő légtartályokat 1979-ben sorozatban gyártjuk. 1979-re korlátozott számban elfogadunk megrendeléseket.

**DÓZSA MGTSZ**  
 Dömsöd, Kossuth Lajos u. 118. 2344  
 Agrárszolgálat főigazgat

# Komplex rendszerek exportja

Napjainkban a gazdaságpolitikai döntések fő mozgató rugója a külső egyensúly megvalósítása, amelyet egyaránt szolgáltnak a rövidtávú operatív intézkedések és a hosszútávú, a gazdasági szerkezet átalakítását és a hatékonyság növelését célzó feladatok. A rendszer-szemlélet kibontakoztatása exportunkban az utóbbiakhoz tartozik. Végső megoldást — az egyensúly elérésének szempontjából is — a hosszú távú feladatok hozhatnak.

## A kapcsolódó szolgáltatások értéke

A nemzetközi kereskedelemben egyre erősödő tendencia az eladások komplexitásának fokozódása, a komplett berendezések és a kulcsra kész objektumok arányának növekedése az egyedi termékek rovására. Ez a változás a világszerte végemenő műszaki fejlődéssel, a gazdaság termeléshez szükséges egyre nagyobb tömegszerűséggel és a komplett objektumok létesítésével függ össze. Ezek elterjedésével a nemzetközi kereskedelemben egyre inkább szükségessé válik, hogy a komplett berendezések vagy a komplex rendszerek valamennyi tárgy eszközeit és kapcsolódó szolgáltatásait egyetlen vállalkozó szállítsa és azokat ne külön-külön, hanem mint működő rendszert adja át a vevőnek. A működő rendszer természetesen magában foglalja egyben között a technológia átadását, a tervezési munkák elvégzését, az építéshöz, szereléshez, üzembehelyezéshez és a működtetéshez szükséges szakemberek rendelkezésére bocsátását. A fejlődő világ vásárlásaiban is egyre nagyobb szerepet játszanak a komplett berendezések. A fejlett tőkés országok az utóbbi években teljes kivétel nélkül mintegy harmadát értékesítették komplett formában. A fejlődő világba irányuló exportjukban ez az arány még magasabb.

A fejlődő országok e területen is azokat a partnereiket részesítik előnyben, amelyek képesek iparszerű nagyüzemi termelésre alkalmas mezőgazdasági és élelmiszeripari komplett objektumok, állattenyésztési farmok, vertikumok exportjára. Igénylik a különböző növénykultúrák természetese érdekében a talajjavítást, öntözést, talajművelést, növényvédelmet és terménybetakarítást, esetenként a termény további feldolgozását, így konzervgyárak, hűtőházak létrehozását. Állattartás esetén, a növénykultúrák mellett, állattartási berendezésekre, az állatállomány rendelkezésre bocsátására, vágóhidakra, hűtőházakra van szükség.

Hazánkban az alapvető növénytermesztési, állattenyésztési ágazatokban elterjedtek és meghonosodtak az iparszerű, tudományos alapon kidolgozott rendszerek. A rendszer-gazdák képesek a termelés szakszerű és hatékony megszervezésére és a rendszer kifejlesztése során szert tettek bizonyos nemzetközi együttműködési tapasztalatokra is. A felhalmozódott szellemi ismeretek, az erős szakembergárda a legkifejtettebb természetesen és tenyésztési rendszerek esetében lehetővé teszik, hogy próbálkozzunk a külföldi értékesítéssel is. A nagyimádní, nádudvardi, szekszárdi, bajai növénytermesztési rendszerek, a bábolnai, agárdi és bolyi állattenyésztési (sertés, bárány, baromfi) rendszerek megfelelő technológiai háttérrel nyújtanak az exporthoz. Az export szakemberbázisa fejlesztésre szoruló, de az induláshoz alapjában elegendő. Külföldi tapasztalattal rendelkező szakembereink is vannak: a TESCO például 1971–1975 között 126 mezőgazdasági szakértőt küldött ki a fejlődő országokba szaktanácsadásra és 101 főt szakdelegációk keretében.

## A hírközlés és az egészségügy fejlesztése

A fejlődő országok nagy része most van a távközlési hálózat fejlesztésének abban a stádiumában, amikor a szállítandó berendezések kiválasztását még kevésbé korlátozzák műszakilag a fennálló hálózat adottságai. Ezek az országok általában nemcsak a műszaki berendezések összefüggő rendszerének átadását igénylik, hanem az ezt megelőző és követő szolgáltatásokat is. Így például az igények szakszerű felmérést, rendszer- és hálózatfejlesztést, a berendezések szerelését, üzembehelyezését, a kezdeti üzemeltetést és karbantartást, valamint a helyi szakemberek kiképzését. Gyakori igény az is, hogy a helyi iparfejlesztés céljából a szállító legalább javító, összeszerező üzem létesítsen.

Az érintett országokba nagyobb mértékű híradástechnikai berendezés export csak komplex módon, a hírközlő berendezések, valamint az ezekhez csatlakozó szolgáltatások exportja útján valósítható meg. A híradástechnikai komplex szállítást sem nélkülözhetik az exportfővállalkozási tevékenység megszervezését. A fővállalkozói tevékenység dinamikusabbá tehető export mellett természetesen továbbra is helye van az egyedi eladásoknak. Bizonyos berendezések — például alközpontok — továbbra is egyedi eladások formájában értékesíthetők. A komplex szállítások ugyanis maguk után vonzanak újabb egyedi eladási lehetőségeket is. Így például újabb berendezésekkel való bővítés, korszerűsítés, utánpótlás stb.

Az egészségügy által a gyógyítás céljaira közvetlenül felhasznált termékekből a termelési adottságaink kedvezőek, a termelés export-orientált. Ennek megfelelően az orvosi készülékek és a gyógyszeres részese és jelenlegi magyar kivitelben belül nemzetközi összehasonlításban is számottevő. A kivitel volumenét tekintve ugyan hazánk nem tartozik a fő szállítók közé — sorrendben a tízedik helyet foglalja el — exportunkban azonban az egészségügyi kultúra termékei kiemelkedő fontosságúak és nagyobb részesedések csak Svájc exportjában találhatók.

A fejlődő országokban — kevés kivételtől eltekintve — az egészségügyi szolgáltatások színvonala igen alacsony. Ez jellemző, hogy míg ezen a területen él a világ lakosságának 2/3-a, itt található a kórházi ágyak 20 százaléka. Az egészségügyi komplex rendszer keretében a vevő ország rendelkezésére bocsáthatjuk a magyar egészségügyi ellátás jól bevált rendszerét, az egészségügyi szakemberek képzésének módszereit és az oktatási anyagokat, képesek vagyunk oktatni kórházak, ambulanciák, telepíthető egységek, ezen kívül orvostechnikai

eszközök, gyógyszerek, valamint technológiai szállítási, szakértői fogadására, küldésére stb.

## Oktatási komplex rendszer

A távlati fejlesztés egyik a szelektívitás követelményét kielégítő területe az emberi tudás megszerzését, megőrzését, továbbadását és gyarapítását célzó termékek és szellemi szolgáltatások rendszere: az oktatási célú komplex rendszer. Az igények e rendszer iránt is elsősorban a fejlődő országok részéről tapasztalhatók. Ez érthető, hiszen náluk a leg-sürgetőbb feladat a szellemi ismeretek megtanítása, a termeléshez szükséges szakutadás megszerzése, az alkotni tudó értelmiség kiképzése.

Az oktatás megszervezése — ha arra a fejlődő ország önmagában nem vagy nem elég gyorsan képes — az adott ország olyan integrált szükségletét jelenti, amely a „tudás” megvásárlásával a saját fejlettségi viszonyaira adaptált szellemi ismeretek és az azokat hordozó szemléleti értékek és szolgáltatások komplex rendszerének beszerzésével elérhető ki. Ez a gazdasági, társadalmi szükséglet egyaránt megvan a gazdag és szegény fejlődő országokban, csak más-más igény-szinten. Az olajdóllóakra támaszkodó nagyvonalú fejlesztési programok nem valósíthatók meg a korszerű berendezéseket működtető, a fejlett technikát alkalmazni tudó szakemberek nélkül. A szegényebb, a gyarmati sorsból alig kiszakadt országok pedig a fejlődés nélkülözhetetlen elemeként tekintik a nemzeti oktatás megszervezését.

E rendszerek speciális vonása, hogy az az alapvető emberi szükséglet, amelynek kielégítésére törekszünk, a „tudás” maga, tehát az általunk szállított komplex termék és szolgáltatás rendszernek jóval nagyobb lehet a szellemi hányad tartalma, mint bármely más rendszeré. Az oktatási eszközök és berendezések exportja — a rendszer jellegű export egyéb lehetőségei területével összehasonlítva — talán a legregebbi múltra tekint vissza. Az oktatási berendezések szállítása a hatvanas évek végén kezdődött és az utóbbi tíz év alatt mintegy 70 millió dollár értékű oktatási célú szállításra kötöttünk szerződést.

E rendszer legfontosabb összetevői a következők: az oktatáshoz szükséges eszközök, műszerek, gépek, berendezések; az ezekhez kapcsolódó és az alkalmazáshoz szükséges szellemi szolgáltatások, oktatási tematikák, tankönyvek, tervezési, szervezési, oktatási módszertanok, sok tanár, oktatók kiképzése, a helyi oktatási személyzet kiképzése, a kiszállított eszközök üzembehelyezése, a javítás megszervezése; a tudományos kutatás műszerekkel és berendezésekkel való ellátása és az oktatási létesítményekhez közvetlenül kapcsolódó infrastruktúra tervezése és kivitelezése stb.

Az oktatási célú termék- és szolgáltatás rendszer kifejlesztésének egyik fontos feladata — amelynek megvalósítása folyamatban van — a szellemi bázis megerősítése. Ennek feladata az oktatási rendszerhez szükséges szellemi szolgáltatások biztosítása.

## A legfontosabb feltételek

Az utóbbi másfél-két évben számos olyan határozatot hoztak a gazdaságirányító szervek, melyeknek célja a komplex berendezések és komplex rendszerek exportjának fejlesztése volt. Ugyancsak több ízben foglalkoztak a gazdaságirányító szervek a belföldi és az exportfővállalkozás rendszerének továbbfejlesztésével, az akadályozó tényezők elhárításával, mivel ez egyre inkább a komplex berendezés és komplex rendszer export feltételévé vált.

Ennek a munkának fontos állomása az Állami Tervbizottság 1978 októberében született határozata, amelyet széles körű vizsgálat előzött meg az érintett ágazati és funkcionális tárcaik részvételével. Ennek a döntésnek a hatósugara minden bizonnyal a VI. ötéves terv időszakára is kiterjed, mivel többek között a VI. ötéves terv időszakában alapítandó újabb fővállalkozói szervezeteikkel és az új üzleti ágazatok megkezdődő fővállalkozói tevékenységével is foglalkozik.

A rendszer-export továbbfejlesztése szempontjából fontos, hogy megkezdődött egy vizsgálat, amelynek alapján — egyelőre csak a főprofilú fővállalkozó vállalatoknál — várhatóan lehetőség lesz műszaki-fejlesztési alap készítésére, a fővállalkozás műszaki-fejlesztési feladatainak ellátása céljából. 1980-ig megvalósulnak azok az intézkedések is, amelyek az export-fővállalkozók és a beszállítóknak együttműködését, az alvállalkozók érdekeltségének javítását célozzák.

felhasznált állószerzők finanszírozási és elszámolási szabályainak továbbfejlesztésén is, amely a helyszíni munkák elvégzésénél jelentősen megkönnyíti az export-fővállalkozók számára.

Valamennyi komplex rendszer export-célú fejlesztésénél gondoskodni kell a szellemi szolgáltatásokról is, különös tekintettel a szakemberek képzésére, amelyet a vevő országok egyaránt igényelnek. Figyelembe véve, hogy ez a felkészültség nem érhető el máról-holnapra, a képzést minél előbb meg kell kezdeni. A népgazdaság különböző területein az érdeklődés a rendszer iránt is elsősorban a fejlődő országok részéről tapasztalható. Ez érthető, hiszen náluk a leg-sürgetőbb feladat a szellemi ismeretek megtanítása, a termeléshez szükséges szakutadás megszerzése, az alkotni tudó értelmiség kiképzése.

## Nemzetközi együttműködéssel

A komplex rendszer export-célú fejlesztésének jelentős nemzetközi együttműködésre kell támaszkodnia. Ezen a területen még nagyon nagy tartalékok vannak, elsősorban a szocialista országokkal való együttműködéssel illetően. Orvendéseket működtető, a fejlett technikát alkalmazni tudó szakemberek nélkül. A szegényebb, a gyarmati sorsból alig kiszakadt országok pedig a fejlődés nélkülözhetetlen elemeként tekintik a nemzeti oktatás megszervezését.

Az export fokozása érdekében természetesen bővíteni kell a tartós együttműködési kapcsolatokat, mind a szocialista partnervállalatokkal, mind a tőkés cégekkel. Ennek egyre több jó példája van: együttműködési megállapodások és szerződéseket kötöttünk bolgár építőipari cégekkel és folyamatban vannak jogszárv, finn és svéd vállalatokkal való együttműködési tárgyalások, amelyek részben a magyar rendszerek komplettálásait segítik elő, részben pedig a piaci kapcsolatokat felhasználásával bővíthetjük saját értékesítési területeinket is. A rendszer-export továbbfejlesztését segítik azok a szervezeti változások is, amelyek a termelővállalatok és a külkereskedelmi vállalatok együttműködését és közös érdekességét javítják.

Az Állami Tervbizottság — ismerv a Magyarországon működő fővállalkozói szervezetei legfontosabb típusait — jóváhagyta azt a kritérium-rendszert is, amelynek alapján a külkereskedelmi jók megadásának indokoltsága a jövőben egy vagy már létező fővállalkozói szervezete esetében, egyértelműen elbírálható. A külkereskedelmi vállalatok is — új üzleti ágazatok — reális lehetőséget kaptak az export-fővállalkozói tevékenység megkezdésére.

Az utóbbi években a rendszer-exporttal kapcsolatban kialakultak a szabályozási és finanszírozási kérdések alapelvei. Az intézkedések elsősorban az akadályok elhárítására irányultak, mivel a szabályozásnál a rendszer-export esetében is abból kell kiindulni, hogy ezt a tevékenységet is az általános gazdasági szabályozás keretei között kell végezni. Az általános szabályozás alatt az értenő, hogy nyereséges gazdálkodást kell biztosítani a mindenkorai szabályozási feltételekkel (adózás, jövedelem stb.). A rendszer-exportot segítő „támogatások” elsősorban arra irányultak, hogy hagyományos exporttal egyenlő feltételeket teremtsenek és nem lehetnek „mankó” jellegűek. A szabályozásban és a finanszírozásban a legfontosabb feladat általában úgy fogalmazható meg, hogy elő kell segíteni azt, hogy az exportfővállalkozóink rendelkezzenek olyan lehetőségekkel, mint a külföldi versenytársak. Ugyanakkor el kell várni, hogy a felkészültségük és a kezdeti tevékenységük is világszínvonalú legyen.

A külkereskedelemben részéről a rendszer-exporthoz szükséges tőkés import differenciál megítélését igényel. A magyar berendezés-szállításához szükséges produktív import-hányad szempontjából az általános szabályozáshoz képest nincs szükség eltérésre. Rugalmasabb szabályozás szükséges azonban azoknál az import-beszeréseknél, amelyek a komplett berendezések exportja esetén külföldön kerülnek felhasználásra. Ennek rendezése is folyamatban van.

A rendszer-export kifejlesztése hosszútávú feladat. A fejlesztésre irányuló erőfeszítéseket koncentrálnunk kell, mert mind anyagi, mind szervezési képességünk és lehetőségeink végesek. A következő években ott kell szűkíteni a rendszer-exportot, ahol már bizonyos tapasztalatokat szerztünk és ahol termelési, szervezési és szellemi kapacitásaink a leginkább adottak.

Herker Ottó

## 1979-re vállaljuk E 400-as típusú esztergagépek teljes generáljavítását

rovid átfutási határidővel. Vállalunk továbbá palástköszörülési munkát, 15–100 mm-ig, 500 mm hosszban furatköszörülést, 20–150 mm-ig, 100 mm hosszban csúcs nélküli köszörülést, 5–60 mm-ig, 100 mm hosszban golyós, kúpgörgős és hengergörgős csapágycsopályok, valamint tökés importból származó csapágycsopályok javítását, hézagolását és kúposítását, nagy mennyiségben, a csapágycsopályok hazai termelői árának 40–50 százalékáért. Szerszámgyártó és Gördülőcsapágyjavító Szövetkezet KÖZPONT: Budapest VII., Rózsa Ferenc u. 5. 1074. JAVÍTÓRÉSZELEK: Budapest VI., Szinyei Merse u. 26. 1063.

**ELADÓ** ZAMÁRDIBAN, 710 NÉGSZÖGÖLES KERTBEN LEVŐ,

## hétszobás, huszonkét férőhelyes üdülő

MELLÉKÉPLETEKSEL, BERENDEZÉSEKSEL, FELSZERELÉSEKSEL EGYÜTT. Tárgyalni a DUX Kötőipari Szövetkezetnél lehet (szombat kivételével) Cím: Budapest XIII., Reitter Ferenc u. 83.

Közlekedés, vállalatok! ELADÓ kisebb üdülőnek alkalmas KETSZINTES CSALÁDI HÁZ panorámás kilátással, központban. Czigle, Balatonfüzfő, Úttörő u. 1.

## Megvételre ajánlunk két IFA W-50-es billenős TEHER-GÉPKOCSIT

2 éves 4,5 tonna teherbírású. HAJDÚ-BIHAR MEGYEI TANACSI ÜTÉPÍTŐ VÁLLALAT, HAJDÚSZOBOSZLÓ, HŐFORRÁS UTCA 164. TEL.: 99.

## VÁLLALATOK, INTÉZMÉNYEK

A Debreceni Patyolat Vállalat szabad kapacitásának lekötésére közlekedés részére vállalja védőruhák, ágyneműk stb. mosását, szőnyegek, függönyök, egyéb textilák vegytisztítását szerződés, vagy esetenkénti megrendelés szerint.

Kívánságra háztól házig szállítással Debreceni Patyolat Vállalat Debrecen, Széchenyi u. 70. Telefon: 12–377.



## FELVÉTELT HIRDET

tehergépjárművel üzemeltető vállalat anyaggazdálkodási osztályvezetői munkakörbe. Jelenkezés részletes önéletrajzzal „Mérnök-közgazdász” jellegre, a Hírlapkiadó Vállalathoz, József körút 7. 1959.



## A SIÓFOKI ARANYPARTON

szervezett beruházás keretében

vállalatok, intézmények részére

ÜDÜLŐÉPÜLETEK

és közös épületekben épülő

ÜDÜLŐFÉRŐHELYEK

LEKÖTHETŐK

Érdeklődni lehet: „EPBER”  
Budapest I. Vbl Miklós tér 8.  
Telefon: 155-400, 155-256, 60-as mellék.

Ugyintéző: Hóviz Gábor beruházási főmérnök.

Zuglóban egyszobás,  
kényelmes, önálló  
KERTES HAZ VALLALATNAK  
hosszabb időre  
KIADÓ  
XIV. Zsigárd utca 11.  
Lakatos József.

BÉRBE ADÓ  
KOZULETNEK  
nagyarányú,  
3 helyiséges  
HAZ  
több évre.

„Világos 130 431” jellegű,  
a Felszabadulás téri hirdetőbe.

Az INTRANZMAS  
Magyar-Bolgár Társaság  
200 m<sup>2</sup> körüli alapterületű,

bemutatóte:em

kialakítására

a'ka'mas

HELYISÉGET KERES

az Alkotás utca  
környékén, vagy  
Pest központi kerületeiben.

Az ajánlatokat

„INTRANZMAS 4003”

jellegű,

a Felszabadulás téri

hirdetőbe kerül.

## MEGVÉTELRE VAGY CSERÉRE FELAJÁNLUNK

EGY IFA W 50-ES TÍPUSÚ  
TEREPJÁRÓ BILLENŐS  
TEHERGÉPKOCSIT

érvényes műszaki vizsgával.

Csere esetén  
egy ZIL MMZ-555-ös típusú  
billenős tehergépkocsira  
lenne szükségünk.

Cím: Építő- és Vegyipari Szövetkezet  
Létavértes, Kossuth u. 18-20. 4281

## Felvételt hirdet

gépjárműveket üzemeltető vállalat

## energetikus munkakörbe

egyetemi vagy főiskolai képesítéssel rendelkezők részére.

Jelentkezés részletes önéletrajzzal

„Energetikus” jellegű,

a Hirlapkiadó Vállalathoz,

József körút 7. 1959.

## VAN EGY JÓ TIPPÜNKB

A Figyelő 1962-ben indította meg akcióját a vállalatok felesleges készleteinek meghirdetésére. Az elmúlt 15 évben ez a KERESLET-KINÁLAT rovat a lap szerves részévé, a vállalatok kedvelt hirdetési eszközévé vált. Néha egyetlen elfekvő tétel eladásával megtérül összes hirdetési költséggel!

A Figyelőben egy oldal hirdetési tarifája 16.200 forint. Ezen a felületen akár 300 tétel is felsorolható.

## TEHERGÉPJÁRMŰVEKET ÜZEMELTETŐ ORSZÁGOS FUVARÓZÓ VÁLLALAT

## MUNKAVÉDELMI ELŐADÓT KERES

A JELENTKEZÉSEKET

„KÉPESÍTÉSSEL”

JELIGÉRE KÉRJUK A KIADÓBA.

## KERESÜNK NYOMTATVÁNYRAKTÁR CÉLJÁRA

jól megközelíthető,  
teherautó fogadására alkalmas  
helyen levő,  
500 m<sup>2</sup>-es száraz

## HELYISÉGET

A városokat „Raktár 3010” jellegű,  
a Felszabadulás téri  
hirdetőbe kerül.

## VÁLLALJUK

a MEM felügyelete alá tartozó vállalatok, állami gazdaságok, állami erdő- és vadgazdálkodás, fűrészfel- és lemezipari vállalatok gyárainak, valamint a mezőgazdasági termelőszövetkezetek telepeinek, üzemegységeinek megjelölésére

## CÉG-, ILLETVE CÍMFESTETT TÁBLÁK ELKÉSZÍTÉSÉT

A táblák az alábbi méretben rendelhetők meg:  
60x40 cm  
80x60 cm  
100x80 cm  
100x100 cm  
200x200 cm

A megrendelésben a méretet, a darabszámot, a pontos szöveget és a tábla rögzítésének módját kérjük közzéadni.  
A termék árát a szövetkezet visszaigazolásában közli.

Vörös Október Matsz  
Budapest XX. Soroksár Tanyaközpont 1734  
Ipari Szolg. I. Ágazata  
Telefon: 571-355, 72-es mellék.

## HIRDESSZEN

## A FIGYELŐBEN!

## AZ ÉLCÉP TAPASZTALATAI

# A komplett létesítmények export-fővállalkozása

A fejlődő országokban kedvező lehetőségek vannak az élelmiszeripari létesítmények eladására. A vevők azonban elsősorban nem egyedül technológiai berendezéseket, gyártóvonalakat, hanem komplett létesítményt kívánunk vásárolni. Ilyen üzleteknél adott a létesítendő gyár alapterülete és a kívánt végtermék, az ipari létesítmény teljes megvalósítása azonban a szállító feladata.

Az ELGEP-nek jelenleg 4 komplett fővállalkozása van — mindegyik Algériában. Elvállalta két malom rekonstrukcióját, összesen mintegy 3 millió dollárért. Részt vesz egy komplett malomkombinát építésében mintegy 13 millió dollárért, valamint egy sütőüzem létesítésében 20 millió dollárért.

A vállalat dollárelszámolású exportja, főleg a komplett berendezések fővállalkozásának köszönhetően nőtt jelentősen. Az előző öt éves tervidőszakban összesen 2 millió dollárért értékesített, a mostani ötéves tervidőszakra már 50 millió dollárt az előirányzat. Ebből már mintegy 30 millió dollárt teljesített.

### A tereprendezéstől az átadásig

A komplett fővállalkozás az első lepakozástól a gyár beüzemeléséig tart, vagyis addig, amíg a vevő kézhez kapja a „terméket”. Ehhez a nyersanyagok kivételétől nekünk kell szolgálnunk. Ez alatt a „minden” alatt értem, hogy a tender megnyerését követően megtervezük a létesítményt, a szükséges gépeket legyártjuk, illetve az alvállalkozóktól beszerezjük, azokat felszereljük, üzembe helyezzük, kiképezzük a gyár jövőző szakembereit. Magyarországon, részt veszünk az üzemeltetésben és garantáljuk — ez a lényeg — a gyárból kijövő termékek mennyiségét, minőségét és a gyártás gazdaságosságát.

Az ilyen létesítmények eladása egyrészt nehezebb, másrészt könnyebb a hagyományos üzleteknél. Nehezebb, mert nagy értékű üzlet és nagyon megfontolják a vevők a szerződés aláírását. Részt veszünk könnyebb a megállapodás feltételéig, mert például az ártárgyalás könyvnyelven folytatható le, mint egy egyedül gépe. Egy malomgéppel szemben egy azonos vagy hasonló teljesítményű malomgép állítható. A komplett sütőde viszont lényegesen szabadabb árú. A versenytárgyalásokon tehát egy jól felkészült üzletembernek, amelynek a külkereskedelmi és a műszaki oldala is erős, könnyebben tud megbirkóznia a konkurenciával.

Erdemes-e és szabad-e komplett fővállalkozást végezni? A válaszunk határozott igen. Viszont a helyi viszonyokhoz alkalmazkodni kell és egészen más módszerekkel kell dolgozni, mint itthon. Példaként hoznám fel, az egyik malomipari megállapodásunkat. Az volt a szerződésben, hogy az építési munkákat a megrendelő biztosítja, emellett igen sok szolgáltatást is — a hazai megszokásból kiindulva — kikötöttünk a vevőnek. Itthon megszokott, hogy van a vevőnek is szolgáltatási kötelessége, és ha nem készülnék el időben, az ő késedelmes teljesítésére is hivatkozunk. Amikor az algériai megállapodást aláírtuk, mi is ebben a szemléletben dolgoztunk. A megrendelő a pénzért eredményt vár és nem figyelemzések.

Minél komplettebb kivitelezést célszerű vállalni, s ezt más példák is megerősítik. Első alkalommal kikötöttük, hogy a megrendelő biztosítanak szállást, amiért fizetünk. Amikor nem tudtak szállást adni egy éven keresztül, mi állandóan mondtuk: nekünk jár a szállás. A végén építettünk magunknak szállásokat, hogy dolgozhassunk, de ezt megtehettük volna egy évvel előbb is. Kiderült, hogy anyagilag is jobban járunk, mintha bérlünk. De azt is megtanultuk: a szállásblyre olyan kompletté kell felvonulnunk, hogy a munkás-kollektívának az orvosi szolgáltatástól kezdve a napi ellátáson keresztül a szórakoztatási lehetőségek mindent biztosítani kell. Tehát a konyhát, a hozzátartozó személyzetet, a szállító járműveket, a munkaruhát, a sportfelszerelést is természetesen kell kiszállítani.

### Menet közben tanulva

A piacot éles verseny van. Az a tapasztalatunk, hogy az erős vállalatok keresik a kapcsolatokat. Mi is több céggel,

akkal a kezdet kezdetén szemben álltunk, ma már együttműködünk.

Algériában például egy nyugatnémet cég szintén részt vett a versenypályázaton. Mi nyertük el az üzletet, ezt követően megkerestük egymást és együttműködünk gépek és berendezések szállításában. Ma már másutt is együtt dolgozunk és így bővültek a szállítási lehetőségeink. De fontos ez azért is, mert együtt dolgozva rengeteget tanulhatunk.

Mi például elsajátítottuk, hogyan kell jó ajánlatokat készíteni. Alaptörvény: a vevőnek azt kell kapnia az ajánlatban, amit várt. A javaslatot áttekinthetően, világosan és a vevő által viszonylag könnyen elbíráható módon kell megfogalmazni. Igen lényeges az ajánlat formája, kiviteles is, mert először ezt hasonlíthatjuk össze más cégek javaslataival.

Külön szakma, s megfelelő ismereteket igényel a kidolgozott ajánlatok megvédése. Nagyon sokan elkövetik azt a hibát, hogy a hazai tárgyalási, ajánlatkészítési módszereket akarják kint is alkalmazni, így kívánják eredményeket elérni. Ez nem járható út, mert a konkurenciák más módszerekkel dolgoznak, egymást jól ismerik, árait többé-kevésbé egyeztetve vannak.

A versenytársak nagyon jól ismerik egymás műszaki színvonalát is, eredményeit, gyengeségeit. Mi ezekkel kevésbé vagyunk tisztában. És ezen nem segít az, hogy néhányan időnként utaznak, főleg konferenciákat, kiállításokat látogatnak. A lemaradás behozását az gyorsíthatja, ha minél több komplett létesítményt pályáztatunk meg és vállalkunk el.

Általában hátrányos helyzetben vagyunk a tárgyalásokon azért is, mert mi kényszerűsüggel egész „csapatot” vonulunk fel. En itt az adottságokon túl, az egyéni érdekeltiségre szeretnek utalni. Nyugati versenytársainknál például vannak olyan elektromérnökök, akik egyedül tárgyalják le a sütődelel kapcsolatos minden elektronos kérdést. Altlton, itthon is vannak hasonló felkészültségű szakemberek. De mégis három elektromérnököt utaztattunk ki. Egyet, aki a technológiai, egyet, aki az építéssel kapcsolatos, egyet pedig, aki a nagyfeszültségű részt tárgyalja, képviselve a vállalatot, amely majd szállítja. Van ennek emberi oldala is: ha nem utaztatjuk ki mindhárom érdekeltet, akkor az itthon maradtak egy kicsit lassabban dolgoznak majd. De a másik oldalról is káros ez a „csapatmunka”. A vevő székelye az első tárgyaláson azt látja, hogy töltünk ugyanabban a témában három ember van jelen, és időnként azok is vitatkoznak egymással.

### Az alvállalkozói monopólium hátránya

Nem kis gond a tervezők-kivitelezők közötti együttműködés. Az iparvállalat elkészíti ugyan a technológiai terveket, de komplett létesítményt nem tud tervezni. Ezért igénybe vesz tervezőintézeteket is. Az ő javaslatukat alapul véve készíti el az ajánlat. A tervezőintézetek azonban rendkívül óvatossak. Olyan terveket készítenek, amelyek lefedezik őket, vagyis a legjobb, legszűkebb megoldásokat. De ezeken megvalósítása annyiba kerülne, hogy már az induláskor versenyképtelenek lennének az ajánlatunk miatt.

Esetleg el lehet érni, hogy a tervező az ajánlati szakaszban változtat, de az üzlet elnyerése után a végleges tervekben könyörtelenül visszarajzolja a drága dolgokat, mert az egyfajta biztonságot ad számára. Így betervezünk felesleges importtélételeket is, amelyekkel csak a fővállalkozó kérdésére húznak ki. Ha mindent ilyen tervek szerint valósítunk meg, a létesítmény kétszer annyiban kerülne, mint amennyit azt vállaltuk. Márpedig a fővállalkozást csak akkor érdemes végezni, ha az az átlagos nyereségnél többet hoz.

Néhány gondolat az alvállalkozókról. Ha például egy nyugati fővállalkozó, tendert nyer akkor az alvállalkozók sora várja, hogy ki kapja meg a munkát és részt vegyen az építési, a csatornázási és az egyéb munkákat, és ennek érdekében reális ár- és határidő-ajánlatokat tesz-

nek. Mi viszont könyörgünk annak az egynek, aki számításba jöhet, hogy vállalja-e a munkát, amiért annyit kér, amennyit akar. Tudja, ugyanis, hogy más nem mehet külföldre dolgozni. (Ahhoz, hogy egy magyar építőipari vállalat a határokon túl munkát vállaljon, miniszteri engedély kell és ha egy vállalat ezt meg tudja szervezni, kiváltságos helyzetbe kerül.)

A monopólium helyzet letérésére járható út lenne, hogy egy-egy részfeladat megoldását nyugati partnerekre is bízhatnánk. Néha ez a megoldás kevesebbe kerül, ezzel nem élhetünk, mert így növekszik a devizahányad.

### Ipar és külkereskedelm kapcsolata

Nagyon sok vita van, hogy a rugalmatlanság a külkereskedelmi vállalat és az iparvállalat kapcsolata, a külkereskedelmi vállalat és az iparvállalat szétválasztása okozza-e vagy sem. Nem szelene alapvetően, ha az iparvállalatok külkereskedelmi joggal önállóan fővállalkozóknak. Ahhoz, hogy a különböző nehézségek elháruljanak, mindenképpen a kiforratlanságból adódó, újszerűségeket figyelembe nem vevő korlátokat kell megszüntetni, amelyek gátolják a rugalmas munkát. Ebben az esetben a külkereskedelmi vállalat is minden bizonnyal rugalmasabb lehetne és az iparvállalat is jobban alkalmazkodhatna a helyszíni követelményekhez.

A külkereskedők azok, akik egy adott országban kapcsolatokkal rendelkeznek, jól ismerik a helyi módszereket, a piacot. Lényegesen könnyebben tudnak egy malmot eladni ott, ahol már konzervgyárat, hűsítőberendezést és egyéb berendezéseket is értékesítettek. Az iparvállalatnak — mint fővállalkozóknak — viszont az a feladata, hogy jól ismerje a szakmai területet. Tehát a feladatok jól elkülöníthetők, s így nagy szerepet kap az együttműködés.

Ez különösen az üzlet elnyerése után, a komplett fővállalkozás megvalósítása-kor lényeges. Akadály, hogy a beruházás helyszínén a rendelések értelmezése két újabb megállapodást is tevé alá hozni — a sütőde szállításiára —, erre viszont már nem kaptunk hitelt. Mi hitelezőnk addig az árut, amíg a MAHART hajója esetleg két hónapig rakodik Rijleában. Ezeket a többlet-terheket egy iparvállalat megesei hitelekkel is nehezen bírja ki. A kedvező feltételek kialakítása pedig népgazdasági érdek, mert a komplett fővállalkozás keretében egyébként általában nem exportálható — értékű berendezések is eladhatók konvertibilis valutáért.

Mi eddig általában megtaláltuk annak a lehetőségét, hogy a két szakember egymással jól együtt tudjon dolgozni. De szép számmal vannak olyan példák is, amikor nincs meg az összhang és mivel nincs közös főnök, a munka sem természetesen halad. Ezt pedig előbb utóbb a

vevők is észreveszik, sőt, kifogásolják. Ha tehát ismét vissza akarunk térni a korábbi üzletkötések színhelyére — márpedig akarunk —, akkor valamilyen megoldást kell erre találni. Célserűnek látszik közös iródk, vagy közös vállalatok létrehozása, mivel a kettős vezetés nehezes, és szükségtelen.

### Rugalmas szabályozást

A további sikerekhez nem elegendő a fővállalkozási szándék. Rugalmas rendszert kell kialakítani, amely magában foglalja a pénzügyi szabályozástól a külkereskedelmi rendelkezésektől sok mindennek a módosítását.

Az első módosítások — amire már régóta várunk — idén valószínűleg életbe lépnek. Indokolt esetben csökkenteni lehet a szakaszos eredmény-elszámolásnál eddig alkalmazott 30 százalékos eredmény-visszatartást. Ez eddig azt jelentette, hogy ha egy létesítményt egymillió forintért eladtunk, akkor az élejen megbeszéljük, hogy mekora lesz az eredmény. Azt mondtuk például, hogy 20 százalék. Akkor a felesleges hatóságok engedélyezik, hogy ennek a 20 százaléknak a 70 százalékát — azaz 14 százalékot — minden kiszállításnál elszámoljunk. Magyarul: ha egymillió forint értékű terméket, szolgáltatást szállítottunk ki, akkor 140 millió forintot könyveltünk el az eredmény oldalán. A többi — függetlenül attól, hogy közben 20 százalékos esetleg 30 vagy 40 százalékra alakult az eredmény — addig nem számoltuk el, amíg a létesítményt nem adtuk át.

Ezt a gyakorlatot meg lehet változtatni olyan létesítményeknél, amelyek egy éven belül elkészülnek, de nem ott, ahol a kivitelezés szükségesszerűen több esztendőig tart, vagy több létesítmény párhuzamosan épül. Az ELGEP-nél 1978 végéig körülbelül 300 millió forintnyi összeget nem számoltunk el. Részben emiatt nem vagyunk eléggé érdekeltek a költségek csökkentésében, mivel nem az adott időszak alatti árbevétel és ráfordítás alapján lehet képezni a nyereséget, hanem a kiszállítás szerint. Tehát, ha mi menet közben kiválóan dolgozunk, és nem 20 százalékos nyereség várható, hanem több, mi akkor is csak 14 százalékot számoltunk el. Bizunk abban, hogy a szabályozók realisabb teszik munkánkat.

Ugyanakkor nem kedvez számunkra — de bizonyára másoknak sem —, hogy az új fővállalkozási szervezet létrehozásakor, vagy új üzletig bevezetésekkel a tartós forgészűkeletetés növekedésének pénzügyi fedezetére a vállalatok változatlanul egyszeri forgóalap-juttatásban vagy hitelben részesülhetnek. A probléma az egyszeri juttatás. Minék büntetik azt a vállalatot, amelynek nem egy üzletet, hanem mondjuk kettőt sikerült kötni. Az ELGEP mellett, amikor a malom szállításiára írt alá megállapodást, export fővállalkozói hitelt kapott. De sikerült egy újabb megállapodást is tevé alá hozni — a sütőde szállításiára —, erre viszont már nem kaptunk hitelt. Mi hitelezőnk addig az árut, amíg a MAHART hajója esetleg két hónapig rakodik Rijleában. Ezeket a többlet-terheket egy iparvállalat megesei hitelekkel is nehezen bírja ki. A kedvező feltételek kialakítása pedig népgazdasági érdek, mert a komplett fővállalkozás keretében egyébként általában nem exportálható — értékű berendezések is eladhatók konvertibilis valutáért.

Berend Richárd

## KGST-hírek

A magyar-lengyel árucseré-forgalom az öt éves együttműködési szerződés van érvényben, s e megállapodások alapján az 1976 és 1978 között le- gyártott termékek aránya a teljes gépipari árucserében a korábbi 5-6 százalékról 29 százalékra növekedett. Különösen jelentős az 1985-ig érvényes viszonyítva nagyon dinamikus, mintegy 50 százalékkal emelkedett a kölcsönös forgalom, amelyben különösen lendületesen növekedett a gépipari termékek szállítása. A gépipari termelési kapcsolatok hat gyártás- csatlakozásos egyezményvel fejlesztették. E szerződésnek alapul szolgáló 23 százalékkal részesednek a vegyipari termékek teljes áruforgalmából.

A magyar-csehszlovák termelési együttműködés jelentősen fejlődött az előző tervidőszak óta. A gép- re-forgalom értéke 1978-

ban elérte az 1,3 milliárd rubelt. A gépipari szállítási- csatlakozás aránya a magyar kivitelben 65, az ND 7 szállítási- csatlakozás pedig a 40-45% közötti. A magyar gépipari szállítások értéke meghaladta a 400, az NDK gépipari szállítási értéke pedig a 470 millió rubel körüli értéket. Mezőgazdasági és élelmiszer-kivitelünk az NDK-ba irányuló teljes exportunk 16-17 százaléka.

Magyar paprikaszárló üzemek adtak át Vietnamban Hanóihoz 30 kilométernyire, Bac Giangban. Az üzem teljes berendezését a magyar vállalatok szállították. Naponta 21-22 tonna paprikát és zöldséget szállít, vagy ugyanennyi gyümölcsöt aszal az új üzem. A magyar-NDK árucseré-forgalom értéke 1978-



A Budapesti Közlekedési Vállalat



## HÍDMÁZOLÁSI ÉS ÁLLVÁNYOZÁSI MUNKÁRA KIVITELEZŐT KERES

Cím: BKV Vágóhid Forgalmi Telepe  
Budapest IX., Soroksári út 60.  
Pályamesteri szakasz.

SZABAD  
KAPACITÁSSAL  
RENDELKEZŐ  
VÁLLALKOZÓKAT  
KERESÜNK

RK-20/22 típusú

kazánjaink  
csőrendszereinek  
gyártására  
és beépítésére

Mohácsi  
Farostlemezyár

## MEGVÉTELRE FELAJÁNLUNK 42 darab használt GŐZVASALÓT

darabonként 500 forintos áron.

Érdeklődni lehet:  
MINŐSÉGI RUHÁZATI HTSZ  
Igazgatói Osztály  
Budapest XVIII.,  
Vörös Hadsereg útja 119/b.,  
vagy a 480-042-es telefonon  
Fehér Kálmánné.

## Megvételre ajánlunk

két IFA W-50-es típusú

## billenős tehergépkocsit

kétéves, 4,5 tonna teherbírási.

HAJDÚ-BIHAR MEGYEI TANACSI  
ÜTÉPÍTŐ VÁLLALAT  
Hajdúszoboszló, Hőforrás utca 164.  
Telefon: 99.

Típusváltás miatt

## ELADÓ

egy Ikarus 630-as típusú,  
1978-ban felújított  
és 3 éves műszaki vizsgálóval  
rendelkező

## autóbusz

Megtéríthető  
a Kalocsa Állami  
Gazdaság központjában:  
Kalocsa, Micsurin u. 16.  
6301

Ugyintézők:  
Markella és Moldován.  
Telefon: Kalocsa 228.

## MEGVÉTELRE FELAJÁNLUNK

régi típusú, üzemképes tételösszegezős,  
egy-gyűjtős és tételösszegező nélküli  
egy-gyűjtős

## NATIONAL, SECURA, IGV TÍPUSÚ ELEKTROMOS PÉNZTÁRGÉPEKET

Ár: megegyezés szerint.

Fenti típusokból üzemképtelen gépeket  
kilós áron átadunk.

PEST MEGYEI TANÁCS GYÓGYSZERTÁRI KOZPONT  
Budapest XIV., Uzsoki u. 36 a. 1145  
Ugyintéző: Kövesdi György, telefon: 636-491.

A Fővárosi Óra- és Ékszeripari  
Vállalat Szekszárdi Gyáregysége

## tömegalkatrészek fényes nikkelezését

## VÁLLALJA

Cím: Szekszárd, Egreskert u. 7. 7100  
Telefon: 12-463.

Ugyintéző:  
Géczi György műszaki vezető.

## Rövid határidőre vállaljuk

## villamos „aszinkron” motorok tekercselését

Délbudai ÁFESZ Erőáramú-gép Szervize  
Budapest XXII., Zambelli L. u. 42.  
Telefon: 464-307, Harasztiné.

Az Észak-Dunántúli  
TUZÉP Vállalat

## MEGVÉTELRE FELAJÁNL

egy „ROMINOR”  
022-es típusú

## sokszorosító- gépet,

valamint  
a hozzá tartozó  
szedőírógépet.

Érdeklődni lehet az  
ÉD. TUZÉP Vállalat  
központjában:  
Győr, Babits Mihály  
u. 17.  
Beruházási és  
Feljesztési Csoport.

## ELADÓ EGY IKARUS 311-ES AUTÓBUSZ

üzemképes állapotban.  
Érdeklődni lehet:  
Gyermely, Petőfi MGTSZ  
Telefon: Gyermely 8.

## MEGVÉTELRE FELAJÁNLUNK

két Diamant 10/100-as kötőgépet  
17 300 forintos egységáron  
négy Diamant 10/100-as kötőgépet  
(4 színváltós)  
29 700 forintos egységáron

egy Diamant 10/120-as kötőgépet  
31 500 forintos egységáron  
egy Diamant 10/100-as kötőgépet  
31 500 forintos egységáron és

egy Román 10/100-as kötőgépet  
(4 színváltós)  
50 500 forintos egységáron  
februári átvétellel.

Érdeklődni lehet:

MINŐSÉGI RUHÁZATI HTSZ  
Budapest XVIII., Vörös Hadsereg u. 119/b.  
Ugyintéző: Fehér Kálmánné, telefon: 480-042.

## ELADÓ egy éve vizsgázott, 5 tonnás CSUKOTT IFA TEHERGÉPKOCSI

Érdeklődni lehet  
a 339-739-es  
telefonszámon.

NYOLCMILLIÁRD RUBEL 1978-BAN

# Együttműködés a szocialista országokkal

Magyarország évi árucseré-forgalma a szocialista országokkal megközelíti a nyolcmilliárd rubelt. Több mint száz sokoldalú és 165 kétoldali szakosítási és kooperációs egyezményt kötöttünk a KGST-államokkal. Az elmúlt három év-tizedben szoros, eredményes együttműködést épített ki Magyarország a KGST-országokkal. E kapcsolatok a nyersanyag-szegény, és viszonylag kis országának biztonságos beszerzési forrást, termékei számára pedig garantált piacot nyújtottak.

A két világháború között az ország exportja alig érte el a jelenleginek a 12 százalékát. Külkereskedelmében Ausztria, Csehszlovákia, Németország, Románia, Anglia és Olaszország játszott számottevőbb szerepet. A felszabadult magyar állam első kereskedelmi megállapodását a Szovjetunióval kötötte, ahonnan 1945 második felében érkeztek az első vasérc, pamut, kősz, fa és szeszem-szállítmányok.

## A szakosítás és a kooperáció tényezője

A Szovjetunió szállítja, mégpedig egyre nagyobb mennyiségben a magyar ipar számára nélkülözhetetlen nyersanyagok döntő részét, például a felhasználható kőolaj 72, a vasérc 92, a nyersfoszfát 83, a fenyőfűrészárú 66, a gyapot 55, a műgumi 51 százalékát. Csehszlovákiával, Romániával és Lengyelországgal is közvetlenül a felszabadulás után megindult Magyarország árucseréje. A KGST-országok részesei Magyarország behozatalában mára az ötvenes évek közepén elérte az 55, az exportban pedig a 67 százalékot. Magyarország számára is nagy lehetőségeket teremtett az 1971-ben megfogalmazott integrációs program, amelynek eredményei rövid távon is kifejezőek a szakosítás és a kooperáció tényezőiben, segítve a szocialista közösség valamennyi országát a termelés gazdaságosságának növelésében. A magyar exportnak 33, az importnak pedig 20 százalékát alkotják a szakosított termékek. A szakosítások 73 százaléka gépipari termékek, ennek is a fele közlekedési eszköz és ezek segédberendezései. Ugyancsak jelentős együttműködés alakult ki a vegyipari gépek, valamint a hűradástechnikai műszerek és berendezések gyártásában. A szakosítás egyelőre főleg a késztermékekre terjed ki. A figyelem azonban egy-

re inkább a részegység- és alkatrészek felé fordul. Ez igen előnyös — különösen a kisebb országok számára —, mert így lehetséges a nagyszorozati, rentábilis gyártás és lehetővé teszi azt is, hogy a kooperáció a jelenleginek többszörösére bővídjön.

Jelenléte a legutóbbi időben létrejött nemzetközi gazdasági egyesülések, mint például az INTERATOMENERGO, az INTERATOMINSTRUMENT, az INTERTEXTILMAS, amelyek éppen a fő fejlődési irányzatokat képviselő ágazatokban összpontosítják, koordinálják a tagországok szellemi és anyagi kapacitáit. Eredményes működésükben Magyarország is nagy mértékben érdekelt.

## Előnyös árucserék

A KGST-országokkal kötött megállapodások, s különösen a hosszú távú célpogramok végrehajtása, nagy jelentőségű. Magyarország számára. Kiemelkedően fontosak például azok a közös erőfeszítések, amelyek bővítették és biztonságosabbá tették valamennyi szocialista ország energia- és nyersanyagellátását. A Viny-nyica-Albertirsa közötti 750 kilowattos nagyfeszültségű távvezeték, az eddigi évi 1,2 milliárd kilowattóra helyett 1979-től évi 6,1 milliárd kilowattóra villanymű-áramot importálhat Magyarország a Szovjetunióból. Az orenburgi gázvezeték a mostani évi egymilliárd köbméter szovjet földgáz-behozattal további 2,8 milliárd köbméterrel növeli, vagyis 1979-től már majdnem egymilliárd köbméter szovjet földgáz érkezik hazánkba. A hosszú lejáratú megállapodások, illetve a közös beruházások nyomán máris évente 8000 tonna szeszt, a nyolcvanas évek elejétől évente 39 000 tonna cellulóz, 4-5 ezer tonna ferro-tüzet érkezik a Szovjetunióból, a magyar élel és szovjet műanyagok cseréjével jelentős hazai beruházások megvalósítása vált lehetségessé, s igen jelentős a papíripari megállapodás is, amelynek alapján magyar finompapírokat szovjet rotációs papírral kapunk cserébe.

A hatékony együttműködés nyomán az árucseré szerkezete továbbra is előnyös Magyarország számára. Kivételében a gépek és a fogyasztási iparcikkek dominálnak, ezek alkotják a szocialista exportja több mint 60 százalékát, míg a behozatalban csaknem ugyanilyen arányt képviselnek az energiahordozók, az anyagok és alkatrészek, amelyek alapvető

fontosságúak a népgazdaság fejlődéséhez. Magyarország közismerten a Szovjetunióból hozza be a legtöbb és legfontosabb energiahordozót és nyersanyagot. E tételek alkotják a Szovjetunióból származó import 72 százalékát.

## Tervezetetés 1981-85-re

A Szovjetunió Magyarország legfőbb partnere. Az 1978. évi 7,6 milliárd rubel szocialista külkereskedelmi forgalmából a Szovjetunió negyvmilliárdal részesedik. Az NDK-val 1,3 milliárd Csehszlovákiával csaknem egymilliárd, Lengyelországgal mintegy 650 millió, Romániával 400 millió, Bulgariával 200 millió, Kubával 70 millió, Mongóliával 7,7 millió rubel forgalmat irányoztak elő az 1978. évi árucseré-forgalmi jegyzőkönyvek.

Valamennyi országgal tovább fejlődnek a kooperációk. Az NDK-val például a mezőépgyártás és a járműipar az együttműködés két legfontosabb területe. Csehszlovákiával folytatódik egybeek között a szolgáltatás jellegű együttműködés, vagyis magyar vállalatok áruházakat, szállodákat építenek Csehszlovákiában, csehszlovák vállalatok pedig folytatják Magyarországon a vasút villamosítását. A magyar-Lengyel gazdasági kapcsolatoknak is új vonása az építőipari együttmű-

ködés. Lengyel berendezésekkel, lengyel munkások közreműködésével épült a kabai kőbányák. Romániával számottevő kohászati termékeket bonyolít le Magyarország, s igen jelentős a román vasúti és közúti járművek importja. A Bulgáriából származó behozatalban a hagyományos szállító berendezések, mezőgazdasági gépeknek kívül megjelentek az építőipari gépek, amelyek között a fornyodárak, kotrók is, a magyar exportban pedig lényegesen nőtt a gyógyszerek szerepe. Kubából főként cukrot hoz be Magyarország és oda mezőgazdasági termékeket és fogyasztási cikkeket szállít. Mongóliával a hagyományos árucserét folytatódik. Vietnammal a háború alatt a kereskedelmi forgalmat lényegében a magyar export képviselte. Az ória a forgalom import oldala is, főként a fogyasztási cikkek behozatala növekszik, s könyvnyomtatási kooperációk is kialakultak.

Valamennyi KGST-állammal előreláthatóan az 1971-1985-ös tervek egyeztetése. 1979 végére kidolgozzák a kölcsönös szállítások tervezett mennyiségét, előkészítik az egyezményeket, a szakosítási és kooperációs javaslatokat, 1980 első felében pedig aláírják a következő öt év terveinek egyeztetéséről szóló jegyzőkönyvet, amely alapja lesz az árucseré-forgalmi megállapodásnak. (—)

## Az exportgazdaságosság számításáról

Jelenlegi gyakorlatunkban az exportgazdaságosságát általában a nominál (belföldi árszintű) devizakitermelési mutató és a forintkibocsátási mutató alapján értékelik. A tevékenység akkor gazdaságosabban, ha a devizakitermelési és forintkibocsátási mutató rosszabb, az átlagos (vagy annál valamivel magasabb kritikus) értéknél. A nominál devizakitermelési mutató értékét a belföldi árak eltérő tisztajövedelem- és nyereségtartalma jelentős mértékben befolyásolja.

Számításaink szerint a teljes önköltségben elszámolt tisztajövedelem aránya az árbevételarányos nyereség ágazatonként és vállalatonként egyaránt erősen szóródik. (Az árbevételarányos nyereség mértéke például erősen függ a hatóságai áras és a szabadáras termékek arányától.) A teljes önköltség tisztajövedelem-tartalma az összes termelési költség 12 százaléka. Ezután következik a gépipar és a könnyűipar 7-8 százalékos részeseisével. A teljes önköltség tisztajövedelem-tartalma 2 százalék alatt marad a bányászaton és az élelmiszeriparban. Az árbevételarányos nyereség a gépiparban és a vegyiparban a legmagasabb: 16 százalék, ugyanaz a könnyűiparban 5 százalék, az élelmiszeriparban 1,5 százalék. A nominál devizakitermelési mutató, mint ismeretes, így módon torzítja az exportgazdaságosság értékelését, hogy a magas tisztajövedelem-tartalmú és nyereségű ágazatok és vállalatok devizakitermelése viszonylag kedvezőtelenebbnek tűnik, mintha a devizakitermelés a reális költségek alapján számított volna.

## Javaslat egy jobb mércére

Szerintem az exportgazdaságosság igaz mércéje a reális költségek megtérülése a kereskedelmi árfolyam segítségével forintban számított devizabevételből. Reális költségeként vehető számba a következők:

- az anyagköltség, az anyagjellegű egyéb költségek, a nem anyagjellegű szolgáltatások;
- a bérköltség, a bérjellegű egyéb költségek a társadalombiztosítási járulékkal együtt;
- az általánosított értékesítési költségek, valamint a technológiai költségek, irányítási és igazgatási költségek, beszerzési, raktározási és értékesítési költségek. Az exportgazdaságosságot minősítő devizakitermelési mutató tehát a vállalati szintű reálönköltség alapján számítható.

A vállalati szintű reálönköltség a fázis-jövedelmektől megtisztított teljes önköltségek felét meg. A tisztajövedelem-tételek — az anyagfelhasználás után elszámolt adók és árkiegészítések, továbbá az üzemi bérek után fizetett illetményadó kivételével — a fel nem osztott költségek között kerülnek elszámolásra. A tisztajövedelemnek minősülő költségeknek összeadásával meghatározható a fel nem osztott költségek tisztajövedelem-tartalma — ez az iparban átlagosan 40 százalék. A továbbiakban az export elszá-

molt önköltségére csak a fel nem osztott költségek reális költségként indokolt pótlékolni. Az exportra elszámolt reális költségek összege adja az export vállalati szintű reálönköltségét. Számítása egyszerű, ugyanakkor a belföldi árak ágazatonként és vállalatonként különböző tisztajövedelem- és nyereségtartalmainak kiszűrését sikeresen megoldja. Az így módon számított devizakitermelési mutató képlete:

Vállalati szintű reálönköltség

Devizabevétel rubelben vagy dollárban

## A tisztánlátás érdekében

A tisztánlátás érdekében megvizsgálhatjuk az adott relációra nyújtott állami visszatérítés adóvisszatérítő és exportöröszönő jellegű is. Ennek megállapítása érdekében az állami visszatérítés összegéhez viszonyítjuk a relációra (önköltség-arányosan) felosztott vállalati adók (esz-költségek) járulékat, illetményadó, adó-és céjteljes befizetéseket) összegét. Az így kapott százalék az adóvisszatérítés arányát jelzi. Pl. a 140 százalékos adóvisszatérítés azt jelzi, hogy a vállalat által fizetett járulékok és adók összege 40 százalékkal meghaladja a kapott állami visszatérítés összegét.

A vállalati reálönköltség szintű devizakitermelés a mérlegelői adatokból viszonylag egyszerű számítási módszerrel meghatározható. Az előalkuláció segítségével meghatározható a reálönköltségek közvetlen importanyagköltség és értékesítési leírás hányada (a felhasználott import anyagok és a gyártási folyamatban részt vevő import gép ismeretében), s így kiszámíthatjuk a havi ráfordítások és a nettó devizahozam hányadosaként a nettó devizakitermelési mutatót.

A nyereségnyom feldolgozásával kapcsolatban egyaránt vizsgálhatjuk a fázis és a teljes feldolgozási vertikum hatékonyságát.

A fázishatékonyság vizsgálatánál az alapanyagot (például bauxitot, kukoricát) világpiacon értékeljük. A világpiacon áron történő értékelés következtében a bauxitkitermelés és timföldgyártás, illetve a kukoricatermelés és a seríshézfala mint fázisok gazdaságossága és jövedelmezősége elkülönül. Amennyiben a bauxitfelhasználást, illetve a kukoricafelhasználást reálönköltségben vesszük számba az előalkulációban, úgy a teljes vertikum gazdaságossága és jövedelmezősége értékelhető. Ez utóbbi esetben a kiinduló alapanyag reálönköltségéhez termelési folyamatunkhoz hozzáadjuk a feldolgozási fázis reálönköltségét.

Az exportgazdaságosság vizsgálatának javasolt módszere az exporttal kapcsolatos vállalati és népgazdasági döntések gazdasági megállapozását egyaránt jól szolgálja. Az exportgazdaságosság értékelésének számítási módszere egyszerű, adatbázisa a könyvvel és kalkulációs adatokra támaszkodik. Szükség esetén az önköltségadatokat aktualizálhatók és a vállalati döntéshozók részére több változatban is előállíthatók.

Tompa Miklós