„Szükséges a kereskedelmi korlátok csökkentése”

INTERJÚ BALASSA BÉLÁVAL

Változatlanul megoszlanak a vélemények a világgazdasági kilátásokat és a követendő gazdaságpolitikát illetően. Vannak akik úgy vélik, hogy a következő időszakban a nemzetközi gazdasági kapcsolatok egészségesebben fejlődnek, s egyes országok, országcsoportok nagyobb biztonsággal, megalapozottabban készíthetik közép- és hosszú távú programjaikat. Sokan azonban azon a véleményen vannak: a mostani javulás átmeneti, igen szerények a lehetőségek az ipari termékek exportjának a bővítésére, az egyes országok, országcsoportok talán még szigorúbb protekcionista intézkedéseket hoznak. A világgazdaságban az illeszkedési lehetőségekről, annak kérdőjeleiről beszélgettünk *Balassa Bélával*, a washingtoni John Hopkins Egyetem professzorával, a Világbank tanácsadójával.

F.: *Mostani budapesti előadásában is a fejlett tőkés országok csoportjára a nemzeti jövedelem éves átlagos növekedését 3—3,5 százalékra prognosztizálta. Mire alapozza ezt az optimizmusát?*

B. B.: A következő időszakban az Egyesült Államok, Japán, és a csendes-óceáni térségben néhány kisebb állam az átlagosnál is gyorsabban fejlődik — ebben a világgazdasági szakértők között teljes az egyetértés. Megkezdődött a fellendülés — igaz várhatóan szerényebb mértékű lesz — az NSZK-ban és Angliában is. Franciaország egy-két éven belül követi példájukat. A fejlett tőkésországok egy százalékos GDP növekedése — számításaim szerint — a fejlődő országokból származó feldolgozóipari termékvásárlásokat (kohászati termékek nélkül) 1973—78 között évi átlagban 4,1; 1978—81 között 4,2 százalékkal bővítette. Ha ez a tendencia a jövőben is megmarad — s erre megvan a reális esély — akkor a fejlődő országok 12—13 százalékkal növelhetik évente az ipari termékexportjukat. Így a harmadik világ országai is bővíthetik vásárlásaikat, ami tovább erősíti a fellendülést.

F.: *Az Ön érveit elfogadva, úgy tűnik, hogy értelmetlen és megalapozatlan a világgazdaság újabb recessziójára számítani?*

B. B.: A gazdaságpolitikai irányvonal meghatározásakor sohasem szabad abból kiindulni, hogy „rossz idő” lesz. Előfordulhat a jövőben is: egy-két évig kedvezőtlenek a piaci feltételek, az exportőrök számára, de erre nem szabad hosszú távú döntéseket, elhatározásokat építeni. Dél-Koreában például tíz évvel ezelőtt felmerült a korábbi kifelé forduló, exportösztönzési politika megváltoztatása, mert a világgazdasági helyzet miatt alig tudtak eladni a külpiacon. Megfogadva azonban a tanácsokat, végül is folytatták a korábbi gazdaságpolitikát. Ma évente 15 milliárd dollár összegben exportálnak. Törökország 1981—82-ben 25—25 százalékkal növelte ipari termékeinek exportját, döntően a nyugat-európai és a közelkeleti piacokra, pedig azokban az években igen nehéz volt a világgazdasági helyzet.

F.: *Nyugat-Európa lassúbb fejlődése várhatóan nehéz helyzetbe hozza azokat az országokat, amelyek erre a piacra koncentráltak. Van-e receptje számukra?*

B. B.: Fontosnak tartanám, hogy bővítsék az USA-ba, valamint a csendes-óceáni térségbe irányuló ipari termékexportjukat. Nem a viszonylati szerkezet átalakítására gondolok, hanem, hogy a termelésnövekményt ezeken a piacokon értékesítsék.

F.: *Felsorakoztatott példái azt igazolják, hogy az utóbbi évtizedben a kifelé forduló nemzetgazdaságok vették sikeresebben a világgazdasági kihívás akadályait. Az exportorientált fejlődő országok bruttó nemzeti termelése például tavaly 5 százalékkal nőtt. Elemzései szerint mi ennek a magyarázata?*

B. B.: Közös vonás, hogy ezek az államok a piaci erőknek nagyobb teret adtak, minimálisra szorították vissza az árellenőrzést, reális valutaárfolyam- és kamatpolitikát folytattak. Az első olajsokk után ezek a gazdaságok még nagyobb erővel támogatták az exportot, nőtt az arányuk a világkereskedelemben. Egyúttal tudatosan lecsökkentették belső növekedési rátájukat, s így elkerülték a jelentősebb kölcsönfelvételt. A második olajsokk után — kihasználva a komparatív előnyöket — könnyebben túljutottak a krízisen, amit a tavalyi eredmények is igazoltak. Figyelemre méltó továbbá, hogy ezen államok ipari termékkivitelében a munka- és a szellemi tőkeigényes cikkek dominálnak.

F.: *És a befelé forduló országok?*

B. B.: Részesedésük csökkent a világpiacon az utóbbi évtizedben. Az ebből származó veszteségek, valamint az olajárak növekedése miatti terhek mérséklésére sok kölcsönt vettek fel. Így a 80-as évek elejére már annyira eladósodtak, hogy már nemigen jutottak újabb kölcsönökhöz. Ebben az országcsoportban tavaly a gazdasági növekedés átlagosan nulla volt. Exportjukban pedig tulysúlyban vannak a tőkeigényes termékek.

F.: *Vajon csakis egy ország elhatározásától függ-e, hogy kifelé vagy befelé forduló gazdaságpolitikát folytasson?*

B. B.: A világpiaci lehetőségek nagyjából minden nemzetgazdaság számára azonosak, és az adott ország kormányzatától függ, hogy milyen gazdaságpolitikát választ. Vannak országok, amelyek területileg, földrajzilag igen kedvezőtlen helyzetben vannak, s mégis számottevő az exportjuk. Mások pedig, noha a világkereskedelem középpontjában vannak, alig használják ki ezeket az adottságokat. De úgy gondolom, e tényezők csak másodlagosak.

F.: *Egy ország úgy dönt, hogy megváltoztatja gazdaságpolitikai irányvonalát és kifelé fordul. A jelenlegi nemzetközi helyzetben azonban igen nehéz eladni, mert a protekcionizmus, az importkvóták sok esetben lehetetlenné teszik a piacra való bejutást...*

B. B.: A protekcionizmus az utóbbi 5—8 évben számottevően megnőtt, de ez — már, ami a tőkés országok közötti kereskedelmet illeti — elsősorban Japán ellen irányul. A fejlődő országokkal szemben —a textíliákat kivéve — nemigen léptettek életbe korlátozó intézkedéseket. Most több jel is arra mutat, hogy esetleg mesterségesen szabályozzák az acélkereskedelmet. Hiányolom azonban, hogy nem volt az utóbbi években újabb nemzetközi tárgyalás a külkereskedelem további liberalizálásáról. Nagyon kellenének e témában az újabb eszmecserék, már csak azért is, mert ha nem tárgyalunk arról, hogy leszállítsuk a külkereskedelmi vámokat, eltöröljük a mennyiségi korlátozásokat, akkor nagyobb a veszélye annak, hogy azok tovább élnek, sőt újabb korlátozó intézkedések is születhetnek. De több példa van arra, hogyan lehet a mesterséges korlátokat megkerülni. Egyes nyugat-európai országokban a fejlődők a ruházati iparban új termékekkel jelentek meg, amelyekre már nem érvényesek az előírások.

F.: *A kisebb nemzetgazdaságok — köztük Magyarország — kifelé fordulását akadályozzák azok a mesterséges korlátok, amelyek az export növelésének útjában állnak. Magyar részről ezeket az intézkedéseket realista álláspontból közelítik meg. Legutóbb például a kormány egyik elnökhelyettese is — lásd a Figyelő 1984/35. számát — felvetette annak szükségességét, hogy csökkenteni kell a nem piackonform akadályokat és hátrányokat. Mi a véleménye a magyar álláspontról?*

B. B.: Egyetértek a gondolat felvetésével. Az EGK-n belül vannak bizonyos intézkedések — elsősorban Olaszországban, Franciaországban és az NSZK-ban — amelyek az importot korlátozzák. Fontos lenne például az EGK-diszkriminációk eltörlése. De úgy gondolom, hogy a jelenlegi helyzetben reálisan csak az ipari termékek esetében lehet megszüntetni a diszkriminációt. Nem hiszem, hogy a mezőgazdasági termékeknél erre sor kerülhet. A jövőre nézve pedig úgy lehetne csökkenteni a hátrányokat, hogy szerződésben pontosítanák az érdekelt felek a jogokat és a kötelezettségeket.

F.: *Számos ország a technológia-transzfer nyomán tudta számottevően növelni részesedését a világkereskedelemben. Míg másokat igyekeznek kirekeszteni ebből...*

B. B.: Amíg a világpolitikai helyzet nem javul, addig reálisan nem lehet jelentős változásokat várni a mostani korlátozásokban. Igaz azonban, hogy az amerikai és a nyugat-európai vélemények különbözőek e kérdésben, s ez érződik bizonyos exportmegrendelések teljesítésében is.

F.: *A világgazdasági illeszkedést nagymértékben beárnyékolja a nemzetközi pénzügyi helyzet. Mire számít a következő időszakban e területen?*

B. B.: Változatlanul optimista vagyok. A másfél évvel ezelőtti mélyponton túl vagyunk. Fontos változásnak tartom, hogy a Nemzetközi Valutaalap elérte: ha kölcsönt ad egy országnak, akkor azokat a hiteleket a bankok nem menekítik ki külföldre. Jelentős előrelépés, hogy megszületett az első gyakorlati példa Mexikó esetében, a kölcsönök hosszabb távra való átütemezésére. Úgy vélem, a jövőben is változatlanul országok szerint ítélik majd meg a nemzetközi pénzintézetek és várhatóan a magánbankok is a hitelkockázatot. A pozitív tendenciákkal szemben azonban arra számítok, hogy ismét emelkednek a kamatlábak. Ezért javasoltam a közelmúltban, hogy a Nemzetközi Valutaalap külön alapot létesítsen, amiből kölcsönöket folyósítanának az érdekelt országoknak, ha a kamatlábak emelkednek. Ha azonban a kamatok is a jelenleginél alacsonyabb szintre esnének visszsak, akkor a különbözetet viszont az országok fizetnék be az alap számlájára.

Faragó András

Hullámzó nyersanyagpiacok

Recesszió idején a nyers- és alapanyagok jegyzései általában visszaesnek, így történt ez 1980-at követően is. A fellendülés viszont — vagy annak közelsége — ismét mozgásba hozza az árakat, a gazdasági növekedés *gyorsulására* a nyersanyagpiacok a történelmi tapasztalatok szerint nagyobb arányú *áremeléssel* reagálnak. 1975 és 1977 közepe között az OECD-országok ipari termelése 15 százalékkal nőtt, miközben az Economist nyersanyagindexe 59 százalékos javulást regisztrált. Hasonló folyamat játszódott le korábban, 1972 októbere és 1974 márciusa között, amikor az ipari termelés bővülése mindössze 7 százalékos volt, de a nyersanyagárak átlagosan csaknem megkétszereződtek. A tőzsdei jegyzések változása tehát hagyományosan meghaladja a gazdasági növekedését, lassulás esetén a nyersanyagárak jobban zuhannak, míg fellendüléskor jobban növekednek az ipari termelésnél.

Mi befolyásolja a keresletet?

A mostani fellendülés a piacokon *1982 októberében* érződött először. A jegyzések javulása akkor még csupán „vélelmezte” a fellendülést, az azonnali kereslet azért erősödött, mivel mindenki el akarta kerülni a később drágábban történő vásárlást. 1984 márciusa és júliusa között azonban az Economist nyersanyagindexe 13 százalékos esést mutat és néhány termék jegyzése az átlagosnál jelentősebben mérséklődött. Ugyanezen időszak alatt az alumínium 20 százalékkal, az ón 12 százalékkal, a gyapot 12 százalékkal lett olcsóbb, míg a mezőgazdasági termékek között a cukornál 24, a szójadaránál 19, a búzánál 4, a kávénál pedig 7 százalékos árcsökkenés következett be.

A fejlemény magyarázatáról gazdasági körökben széles körű vita folyik. Az egyik nézet szerint a piacok mindössze arra vannak tekintettel, hogy a fejlett tőkés országokban jelenleg végbe menő fellendülés *földrajzilag aránytalan* és 1985-re valószínűleg kifullad. E vélemény támogatói nyilvánvalóan hivatkozhatnak arra, hogy miközben az Egyesült Államokra ez évben mintegy 6 százalékos növekedési ütemet prognosztizálnak, a változatlan áron mért bruttó nemzeti termelés a második negyedévben az NSZK-ban, Franciaországban és Angliában egyaránt csökkent. Az USA-ban viszont a foglalkoztatottak kétharmada nincs már közvetlen kapcsolatban a termeléssel, s ez eleve tompítja a fellendülésnek az ásványi nyersanyagok jegyzésére gyakorolt hatását. Figyeglemre méltó az is, hogy az Egyesült Államok súlya a nemzetközi nyersanyag-kereskedelemben folyamatosan csökkent.

Másik megközelítés szerint a *kereslet mérséklődéséről* van szó, amelyet viszont a műszaki fejlődés hozott magával. A statisztikák szerint a fejlett tőkés országokban 1973 óta a bruttó hazai össztermék egységére eső *nikkelfelhasználás* 30 százalékkal, a *réz* iránti igény 20 százalékkal, míg az *ónfogyasztás* 40 százalékkal csökkent. Az első olajárrobbanást követő nyersanyagboom tehát olyan *takarékossági programokat* váltott ki, amelyek a keresletet tartósan és hosszú távon is visszafogják.

Jele ennek, hogy a hetvenes években változatlan árakon számítva csökkentek az ércbányászatban eszközölt beruházások, míg a műanyagfeldolgozásba befektetett összegek emelkedtek. Egyes fémeknél a másodlagos felhasználás csökkenti az igényt, az USA piacán értékesített alumíniumnak ma már egynegyede újrafeldolgozott dobozokból ered. (Az egyik legnagyobb kilengés a jegyzésben egyébként éppen az alumíniumnál volt megfigyelhető 1983. elején tonnáját a londoni fémtőzsdén mintegy 600 fontért lehetett kapni, az ár 1984 elejére 1100 font fölé emelkedett, hogy azután mostanára 900 font alá essen vissza.)

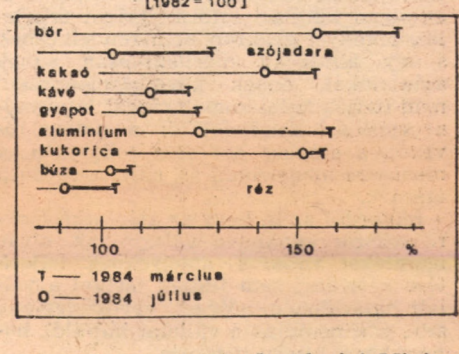
A fémek piacára nyilvánvalóan hatással vannak a *kamatlábak* is. A tőzsdén jelentkező keresletnek ugyanis csak kisebb része az, amelyik az áru azonnali megszerzésére irányul, az igény többségében *spekulációs* vagy *fedezeti* jellegű. Ha a kamatláb magas, úgy azok, akik a fizikai árut készletre vásárolnák, nyilvánvalóan óvatosabbak. Tartózkodóbb azonban a spekulációs kereslet is, hisz a piaci pozíciót finanszírozni kell, s ez forgótőkét köt le.

Ugyancsak a fémek tőzsdei jegyzését befolyásolja, hogy a termelők egy része a fellendülés tartósságát illetően *bizonytalan*. Az Egyesült Államokban például az üzleti körök hagyományosan arra várnak, hogy a nyári szabadságok eltelte után a beérkezett rendelésállományt felmérjék. A nyár tehát a várakozás időszaka. Az idén az elnökválasztás és az utána várható gazdaságpolitikai irányvonal egy újabb figyelembe veendő tényezőt jelent.

Áralakulás kérdőjelekkel

A *mezőgazdasági eredetű* termékek árát hagyományosan nem a gazdasági ciklus, hanem a terméseredmények, a kínálat határozzák meg. Ebben a szektorban az elmúlt évben a gabonafélék, az olajosmagvak és a gyapot jegyzését az hajtotta fel, hogy az USA-ban a termést aszály sújtotta, míg az úgynevezett PIK-program a vetésterület csökkenését eredményezte. (Ennek keretében azok a farmerek, akik területük egy részét az adott évben nem

Néhány nyersanyag árindex változása
[1982 = 100]



művelték meg, a Mezőgazdasági Minisztériumtól terményben nyertek kárpótlást.) Az idén viszont — a választás itt is befolyásol — a kormányzatnak *nem célja a vetésterület csökkentése.*

Ez — a kedvező időjárással párosulva — oda vezetett, hogy például gabonafélékből rekord várható, búzából először a világtermelés meghaladja az 500 millió tonnát. Hasonlóan kedvezőek a szója-, a gyapot- és a kukorica-terméskilátások is. (Abban az esetben, ha a szójababtermelés az USA-ban mégsem lenne kiugró, a brazil és argentin kibocsátás biztosan pótolja a lemaradást.) A természetes gumi és fa jegyzése ugyancsak azért mérséklődött, mert a termelés növekedésével a felhasználás emelkedése nem tartott lépést. A cukorárak az elmúlt 13 év óta a legalacsonyabb szinten vannak, az elmúlt szezonban bekövetkezett szárazság után az idén a jó terméskilátások ismét lenyomták az árakat. A kakaójegyzések májusban az elmúlt öt évben tapasztalt legmagasabb szinten voltak, s a várható rekordbetakarítás itt is drasztikusan megváltoztatja a piaci helyzetet.

A kínálat erősödése esetén az árak lemorzsolódását nyilvánvalóan úgy lehetne elkerülni, hogy a *termelők szabályozzák* a piacra kerülő áru mennyiségét, értékesítésük ütemét lelassítják. Olyan fejlődő országok esetében azonban, ahol az exportbevételekre az adósságszolgálat miatt égetően szükség van, ez nem jelent gyakorlatban keresztülvihető megoldást.

A világpiaci árak alakulásával kapcsolatban azonban — ez áll manapság minden nemzetközi statisztikára — emlékeztetni kell arra, hogy az indexek mozgását a mértékegységül szolgáló valuta értékváltozása jelentősen befolyásolja. Az Economist nyersanyagindexe például dollárban 1984 márciusához képest 13 százalékos csökkenést mutat, fontban viszont ugyanezen időszakban a mérséklődés csak 3 százalékos. Az index mozgását nyilvánvalóan befolyásolta a dollár felértékelődése. Vagyis: könnyen elképzelhető, hogy más valutákban mérve az árcsökkenés nem volt ilyen jelentős.

(gonda—szentgáli)

PIACI MUNKA

Az ígéret hitele

Az ajánlat az eladónak a szerződéstervezete, amely tartalmazza azokat a feltételeket (az áru minőségét, műszaki paramétereit, megbízhatóságát, az árat, a fizetési és szállítási módozatot, a határidőt stb.), amelyeket az ügylet létrejötte esetén teljesít.

Vállalataink csak akkor tudnak eredményesen részt venni a nemzetközi árupiacokon folyó, kiélezett versenyben, ha lépést tartanak az állandóan keményedő piaci követelményekkel, s ha a termékek korszerűségével és megbízhatóságával, a kereskedelmi tevékenység színvonalával *„good will-t"* tudnak szerezni. A piaci munka egyik fontos eleme a vállalati ajánlatok minősége, hiszen a potenciális vevőnek ez az első információja az eladó szállítási szándékról, s jórészt ettől függ, hogy az üzlet egyáltalában létrejön-e.

Ezért is tarthat érdeklődésre számot az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottságnak „A vállalati ajánlatadás hatékonyságának fejlesztése" c. tanulmánya, amelyet egy témabizottság állított össze. A sokoldalú vizsgálat érdeme, hogy vállalati példákra. tapasztalatokra támaszkodva, kitérve az egyedi termék, a komplett berendezés, a fővállalkozás specifikumaira alapozta meg az ajánlásokat.

Jó előkészítés fél siker

Vállalati tapasztalatok szerint minden tizedik-huszadik ajánlat érik üzletté, azaz a hatásfok 5-10 százalék. Figyelembe véve, hogy az ajánlat összeállítása nem olcsó mulatság, különösen nem a komplett berendezéseknél, ahol a műszaki dokumentáció költséges, valamint az ajánlatot készítő „kapacitás" általában szűkös, a vállalatoknál arra van szükség, hogy az üzleti esély függvényében szelektív ajánlati munka folyjon. Igenám, de ez olyan külpiaci informáltságot feltételez, amellyel gyakran nem rendelkeznek, s így általában mechanikusan adnak ajánlatokat, ennek következményeként nem tudják kellő komolysággal informálni szállítási feltételeikről a potenciális vevőt, s sokszor azt sem tudják, hogy mennyire megbízható az, amit a vevőnek ígérnek.

Előfordul az is, hogy az ajánlatkérésekre sokszor kapkodva válaszolnak, olyan ígéreteket vállalva amelyeknek teljesítése kétséges; nem tudják tartani a vállalt határidőt, minőséget, vevőszolgálatot stb., ami nemcsak a vállalat külföldi, hanem hazai hitelét is rontja.

Exportunk közvetlen és közvetett importtartalma közismerten magas. Ebből az következik, hogy minden ajánlat fedezetlen importígéretet is tartalmaz, ami logikus is, mert az ajánlatokra nem lehetne az exportőr importigényét programozni. De a bizonytalanság bizonytalanságot szül, nevezetesen az üzlet létrejötte esetén kell az import után szaladni, ami nemcsak a beszerzést, hanem az engedélyezést is magába foglalja. Előfordulhat, hogy az ajánlat teljesíthetősége importkorlátokba ütközik.

A fővállalkozási rendszerbe tartozó exportajánlatok *feltétele* az alvállalkozók várható kooperációs készségének *mérlegelése* és a vállalható határidők helyes *meghatározása.* Az e téren általában is jelentkező gondok növelik az ajánlatok bizonytalanságát. Előfordul, hogy a fővállalkozó és a potenciális alvállalkozók közötti összhang hiánya miatt az ún. *túlajánlás* következik be. Ez általában abból az ellentmondásból fakad, hogy egyes kooperációk elemeinek potenciális teljesítőképessége sokszor meghaladja a versenytársakét. de mivel a folyamatban gyakran hiányzik az összhang, a leszállított gép, berendezés stb. teljesítménye valójában kisebb az ígértnél.

A sürgető idő

Az ajánlati munka egyik sarkalatos pontja: az *időtényező.* Ezzel kétszer is szembe kell nézni; először mint az ajánlatkérés és -adás közötti idővel, másodszor pedig mint az ajánlatban foglalt szállítási határidővel. Például a Kohászati Gyárépítő Vállalat saját termékeikre vonatkozóan a következő adatokat dolgozta ki:

Ajánlatkidolgozási idő (hétben)

Megnevezés	Minimum	Maximum	Átlag
Ajánlatkidolgozás	4	20	12
Műszaki tervezés	3	12	8
Határidő tervezés	2	6	4
Költségvetés	2	6	4

A nemzetközi tapasztalatok szerint a konkurrens külföldi vállalatok általában gyorsabban dolgozzák ki ajánlataikat, mert adott ehhez a megfelelő apparátusuk és információs hátterük. A vállalat, felvázolva az ajánlatadás folyamatábráját, közli azokat a késéseket. amelyek végül is az ajánlatadás időtartamának kialakulásában szerepet játszanak A szállítási határidő megjelölésében számos *bizonytalansági elem* van: az anyagbeszerzési idő, a gyártásban kooperációs láncban feltételezhető késések stb. De nem ritkán a szállítási problémák is közrejátszanak a határidő tervezhetőségében.

Az ajánlati munka időtartamát jelentősen befolyásolja a vállalati információs rendszer, amelyről az OMFB-tanulmány a *Ganz-MÁVAG*, a *Terimpex*, a *Medicor* és más vállalatok ez irányú tevékenységét áttekintve ad értékelést, s ezek jó példáival is illusztrálta azokat az általános lemaradásokat, amelyek e téren a vállalatok zöménél jelentkeznek.

Az OMFB ajánlja

Az OMFB e témával foglalkozó bizottsága a figyelmet az információs rendszerek és az ajánlati munka hatékonysága közötti összefüggésre irányította. Ez tükröződik az ajánlatokban is.

1. **A bizottság javasolja, hogy a közhasznú szakmai információs adatbankok koordinálására egyeztető bizottság alakuljon az érintett tárcák bevonásával, amelynek javaslata alapján az egyes területek hatékonyabban lesznek kezelhetők. A termékinformációs rendszerek koordinációjára célszerű az OAÄH felkérésére.**
2. **A bizottság javasolja, hogy kapacitás- termék- és készletinformációs rendszerek létesítésére közösen írjon ki pályázatot az OMFB, az IPM, az OAÄH és a KSH, hogy a legkisebb ráfordítással nagyforgalmú rendszereket lehessen létrehozni.**
3. **Tájékoztató- és propagandatevékenységet célszerű kifejteni az ajánlatadás számítógépes segítése és az információs adattárak tekintetében, összefüggésben az elektrosizálási programmal.**
4. **A bizottság javasolja, hogy a KKM, KSH, és OMFB közös pályázatot írjon ki export, rendszerexport, ajánlatelőkészítő programokra, valamint az ehhez kapcsolódó vállalati információszerzési metodikára.**
5. **Az ajánlatadási biztonság növelése céljából célszerű közreadni, illetve adattárszerűen kezelni az időszakosan gyártott anyagok és termékek gyártási naptárait.**
6. **A számítógépes vállalati irányítási és információs rendszerek, automatizált műszaki tervező rendszerek és termelésirányítási rendszerek kialakításánál az ajánlatadás szempontjait is figyelembe kell venni.**

Nem kétséges, hogy az ajánlati munka korszerűsítésének egyik legfontosabb láncszeme az információs munka hatékonyságának gyors és számottevő javítása. De emellett a termelő és a külkereskedők között a *közös érdekeltségen nyugvó együttműködési szándék* erősítése is rendkívül fontos tényező, amelynek a tanulmány is hangot ad. Azonban a gazdasági szabályozás korszerűsítésével kapcsolatos általános bizottsági megjegyzések a konkrét téma szempontjából csak igen áttételesen adaptálhatóak az ajánlati munkában.

W. I.

...és a vállalati gyakorlat

Vörös Október Ruhagyár

Az ajánlati munkáról nem lehet *általában* beszélni, mert annak tartalma mindig konkrét, s eltérő a *kínált termékektől függően.* Erre jó példa a divatipar, mint például a Vörös Október Ruhagyár, ahol az ajánlati munka egészen más jellegű, mint amit a cikk fejteget.

A divatiparban először az ajánlat készül el, a kollekció az összes paraméterével, árakkal szállítási határidőkkel stb. Ezt követi azoknak a vevőknek a felkutatása, akiket az esetleges ajánlat érdekel. Ez két módon történik:

— külföldi kiállításokon, ahol mint kiállítók megjelenünk a teljes kollekcióval,

— a küföldi ügynökök által felkeresett vevők, akiket az ajánlatunk érdekel.

Mindkét esetben a vevők érdeklődésére azonnal tudunk ajánlatot tenni. Olyan esetekben, ha a vevő az ajánlatunkat elfogadja, de változtatni kíván valamit — például: modellt, kellékezést, fizetési kondíciót stb. — ajánlatunkat azonnal tudjuk korrigálni a vevő kívánságának megfelelően. Az OMFB-tanulmány csak a termékek egy körére vonatkozhat, és ugyanez vonatkozik az ajánlásokra is.

Kemenes Károly

Metrimpex

A Metrimpex ajánlatadási tevékenységét két tényező motiválja: az egyik, amikor konkrét vevői igény nélkül általános jellegű ajánlatot ad a feltételezett jövőbeni vevő részére, a másik, amikor konkrét vevői igényre készíti el az ajánlatot. A vállalat ajánlatadási gyakorlatában általában a második az általánosabb, a vállalat exportprofiljából következően. Az exportforgalom zöme tehát olyan megrendelés, amelynek alapja a vevői igényre adott ajánlat volt. Ajánlataink összességének mintegy 5-6 százalékához fűződik konkrét üzleti eredmény Iparvállalati kapcsolataink döntően bizományosi és társasági szerződéseken alapszanak.

Nem komplett brendezések esetén az iparvállalatoktól általában 2-4 héten belül kapjuk meg ajánlataikat, és ezután dolgozzuk ki saját ajánlatunkat. Komplett berendezések (pl.: oktatási rendszerek, olaj-, gázvezeték, automatikarendszerek stb.) ajánlatadására lényegesen hosszabb időre van szükség, és ezt az időt befolyásolja a rendszerek nagysága, műszaki tartalma stb. Az ilyen ajánlat elkészítésének ideje általában 3-6 hónap. Ez az idő hosszú, mert a mai világban minden eladó arra törekszik, hogy a lehető leggyorsabban és legkedvezőbb feltételekkel reagáljon az üzlet elnyerése érdekében, s ezt a fejlett tőkésországok cégei nálunk sokkal gyorsabban teszik. Nem kívánjuk elmarasztalni az ipari partnervállalatainkat, mert hazánkban jó néhány nehézség akadályozza az ajánlatadás meggyorsítását. Például a belföldi anyag- és alkatrészellátásban meglevő problémák, a produktív importalkatrészek beszerzésében fennálló nehézségek. vagy a belföldi árak változása stb.

A vevők megtartása és újabbak megszerzése érdekében az iparvállalatokkal közösen az ajánlatadási határidők csökkentésére jelentős anyagi és szellemi erőfeszítést teszünk, azonban ez még nem elég hatékony ahhoz, hogy felvehessük a versenyt a külföldi konkurrenciával.

Dr. Tomolák Tivadar

MEDICOR MŰVEK

A szovjet egészségügyi programhoz

A Medicor Műveknek legnagyobb kereskedelmi partnere a Szovjetunió. Tavaly 5,1 millió rubel értékben exportált vérnyomásmérőket, kerékpárergométereket, koraszülött csecsemők részére inkubátorokat, elektromiográfokat, fénytovábbító üvegszálas kábeleket, elektroenkefalográfokat, félkész atraumatikus tűket és fogászati tükröket.

A Medicor Művek bekapcsolódott az SZKP Központi Bizottsága és a Szovjetunió Minisztertanácsa által 1977-ben az egészségügyi ellátás fejlesztésére meghirdetett program megvalósításába, amelynek fő iránya a megelőzés, a profilaktikai tevékenység. Kiemelt figyelmet fordítanak a szív- és vérkeringési, onkológiai, a légzőszervi, az ideg- és elmebetegségek, valamint a vírusos fertőzések megelőzésére. A Szovjetunióban több mint 36 ezer rendelőintézet működik, ahol az orvosok naponta 8 és fél millió beteget látnak el.

A Medicor Művek a szovjet egészségügyi komplex program megvalósításában elsősorban komplett rendelőintézetek létrehozásával, valamint falusi egészségügyi rendelőintézetek típusterveinek, típus-összeállításainak elkészítésével veszi ki részét, de az új kórházak építésében, berendezésében is közreműködik. Bővíteni szeretnék a szakosított egészségügyi központok hálózatát, elsősorban a következő területeken: kardiológia, onkológia, sebészet. szemészet, veseátültetés, égési sérülések gyógyítása.

>>>>> A KSH JELENTI <<<<<

JANUÁRTÓL JÚLIUSIG

Az év első hét hónapjában az ipari termelés az év egészére előirányzottnál gyorsabban, 3,7%-kal növekedett. A főbb ágazatok közül az élelmiszeripar 5,9, a könnyűipar 5,3, a gépipar 3,4, a vegyipar 2,9%-kal növelte termelését. Az ipari termékek belföldi értékesítése 1,4%-kal, az exportátadásoké 14,4%-kal haladta meg a múlt év január—júliusit. Az iparban foglalkoztatottak száma 0,6%-kal, a teljesített órák száma 3,1%-kal csökkent. A termelékenység a termelésnél nagyobb ütemben emelkedett. Az ipari átlagbér január—júliusban 7,8%-kal haladta meg az egy évvel korábbit.

A mezőgazdasági üzemek összességében ugyanannyit, vágósertésből 20,9%-kal többet, vágómarhából és vágóbaromfiből valamivel kevesebbet értékesítettek, mint egy évvel azelőtt. Növényi termékekből — részben a tavalyinál későbbi érés miatt — az értékesítés csökkent.

A beruházási kifizetés az egy évvel korábbival egyezett meg. Az építési beruházások csökkentek. A kivitelező építő ipar termelése 6,1%-kal kevesebb volt az egy évvel korábbinál. A belföldi gépberuházások összege 5%-kal meghaladta a tavalyit, importált gépekből viszont csökkent a beruházás.

A lakosság nominális pénzjövedelme mintegy 9-10%-kal nőtt.

A bérkifizetések ennél mérsékeltebben, a mezőgazdasági termékértékesítéssel és a kisszervezetekben végzett tevékenységgel összefüggő lakossági bevételek ennél jóval nagyobb ütemben emelkedtek.

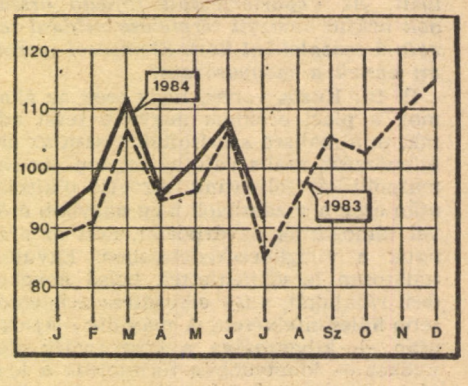
A kiskereskedelmi eladás folyó áron 9,8%-kal, összehasonlító áron 0,9%-kal haladta meg a múlt év január—júliusit. Az eladott élelmiszerek és ruházati cikkek mennyisége csökkent, a vegyes iparcikkeké 3,8%-kal nőtt.

A külkereskedelmi mérleg aktívummal zárult, éspedig úgy. hogy rubelelszámolásokban a tavalyinak 60%-át kitevő, 9,7 milliárd Ft passzívum, nem rubelelszámolásokban a tavaly január—júliusit némileg meghaladó 14,4 milliárd Ft aktívum keletkezett.

A héthavi kivitel folyó áron számítva 11,4%-kal haladta meg az egy évvel korábbit, ami a féléves ár és árfolyamváltozások figyelembevételével kb. 6%-os mennyiségi növekedésnek felel meg. A kivitel bővülése annak ellenére következett be, hogy a múlt évi kedvezőtlen növénytermelési eredmények miatt az idén eddig a mezőgazdasági termék exportja alig nőtt.

Az import mennyisége lényegében a tavalyival volt azonos. A gépekből és beruházási javakból kevesebbet, az anyagokból ugyanannyit, a fogyasztási cikkekből többet importáltak, mint egy évvel azelőtt.

Az ipari termelés indexe 1983. évi havi átlaga = 100,0



A bátor vállalatoké a (nagyobb) siker

A foglalkoztatási problémákat inkább „az eredményes vállalatok, s nem az apellálás oldja meg" — ez a düsseldorfi Deutsche Industriebank Industrie-Kreditbank AG leányvállalatának 6 iparágat és 551 vállalatot átfogó elemzésének vegkövetkeztetése. A 6 iparág a gépipar, az elektrotechnika, a műanyag-feldolgozás, a bányászat, a kohászat és a fafeldolgozás volt.

A bank meghatározása szerint az a vállalat tekinthető *sikeresnek*, ahol a teljesítmény 1979. és 1982. között folyamatosan emelkedett, a likvid eszközöknek (cash-flow), valamint a nyereségnek az összlökéhez viszonyított aránya nőtt, vagy legalábbis nem romlott. Ezt az adott 6 iparágban nem volt könnyű elérni. Akik mind a három célt elérték, azokra érvényes a bank megállapítása: jó helyzetben vannak. Akiknél pedig a vállalati teljesítmény stagnált vagy egyenesen zsugorodott, ám a cash-flow és a járadékkövetelményeknek eleget tudtak tenni, szintén még sikeresnek minősültek, a *defenzív üzletpolitika* megjelöléssel. E feltételek alapján a bank az 551 megvizsgált vállalat közül 142-t sorolt a sikeresek közé.

A „defenzívek" a visszaesés éveiben csökkentették dolgozóik létszámát, míg a jó helyzetben levőknek sikerült évről évre több munkahelyet teremteniük. Igaz, azonban akkor lepődtek meg a bankinál, amikor a cégek bevételeit az összlökével vetették egybe. Ennek alapján 87 expanzív és 41 defenzív vállalatot találtak. A fejlődőknél az összlöke hozadéka — tehát az adók és kamat előtti vállalati eredmény a mérleg-főösszeg százalékában — 1980. és 1982. között 10,7 százalékról 17,1 százalékra nőtt, miközben ez a mutató némileg, 13,2 százalékról 15,6 százalékra.

Az expanzív vállalatoknál a bank kiemelte a *beruházással* kapcsolatos bátorságukat. Éppen 1982-ben — a válság mélypontján és a kormányváltozás előtti legnagyobb politikai bizonytalanság idején — növelték tovább a beruházásokat. A bank szerint azonban ez nem az ún. beruházáspótlékra vezethető vissza, mivel annak hatása csak 1982 végétől mutatkozott meg. A bank a visszafejlődők esetén sem tagad meg bizonyos előnyöket: mivel ezek sokszorosan zsugorodó piacokon tényeknek, így már a beruházási színvonal fenntartásával is komoly kockázatot vállaltak. De a pénzintézet támogatásával javíthatták likviditásukat.

Minek tulajdonítják sikerüket maguk a vállalatok? Első helyen az *új termékek* bevezetését említék, s méghozzá olyan termékeket, amelyek még egyáltalán nem kerültek piacra. Ezt az elektrotechnika területén természetesen könnyebb előállítani, mint pl. egy bútorgyárnak. A valódi innovációk azonban nem ü.köznek a piacon hasonló termékekhez, s ezért lényegesen jobb árat lehet értük kapni. A bank egy műszergyártó céget emelt ki: a kutatásra és fejlesztésre fordított kiadások elérik a 15 százalékot, és így az 5 évnél fiatalabb termékeknek a megrendelési állományon belüli aránya is közel jár a 70 százalékhoz. Ez a vállalat 1980—1982. között 34 százalékkal növelte forgalmát, s ugyanezen idő alatt az összlökére vetített hozadéka sem volt kevesebb, mint 16,4 százalék.

A bank az olyan *innovációkkal* is foglalkozott, amelyek még nem hozták meg a remélt sikert. A sikeres cégek éppen a gazdasági hanyatlás éveiben mutattak fel olyan fejlesztési ráfordításokat, amelyek meghaladták az iparági átlagokat.

Az expanzív cégek bátorsága azonban olyan nagy volt, hogy — legalábbis az értékelés szerint — még a *tartalékaikat* is igen alacsony szinten tartották. Ez vezetett a vizsgálat legmeglepőbb eredményéhez: éppen az expanzív üzletpolitikát folytató vállalatok építették le erőteljesen, mintegy 13 százalékkal a hosszú lejáratú bankadósságaikat. A kockázatot vállaló bátorság nyílvánvalóan összekapcsolódik a pénzügyi felkészülléssel.

A. L. Gy.

KÖRKÉP

FRANCIAORSZÁG

ADÓPOLITIKA

A jobboldali ellenzék támadását váltották ki a nagy vagyonok fokozott megadóztatására a közelmúltban hozott intézkedések. Ezek közé tartozik, hogy az elmúlt napokban a nemzetgyűlés határozatot hozott az 1973-ban — *Giscard d'Estaing* pénzügyminisztersége idején — kibocsátott 7 százalékos államkötvény tulajdonosai részére biztosított adókedvezmény megszüntetésére. Az ilyen kötvényekkel rendelkező természetes személyek ugyanis — a 26 százalékos beszerzési adót leszámítva — ez idő szerint *mentesek* minden más vagyonadó fizetése alól.

A „Giscard-kötvénynek" ez az említett, továbbá az a sajátossága, hogy mind a törlesztés, mind a kamatfizetés összege a mindenkori *aranyárhoz* indexelt, már eddig tetemes terhet rótt az államkincstárra. A 6,5 milliárd frank összegben kibocsátott kötvény után — amelynek árfolyama jelenleg *kilencszerese* a jegyzési árfolyamnak — csak 1984-ben 4 milliárd frank kamatot kell fizetni, s a 15 éves lejárat végéig az államkincstár által teljesített összes kifizetések előreláthatóan elérik a *100 milliárd frankot*. Az adókedvezmény megszüntetésétől 400 millió frank adóbevételi többletre számítanak.

Az 1985. évi költségvetési törvénytervezet szerint egyébként a kormány módosítani kívánja az érvényben levő vagyonadó egyes rendelkezéseit is. A legfontosabb változás, hogy a 20 millió franknál nagyobb összegben bevallott vagyonok tulajdonosainak efelett az összeghatár felett a jelenlegi 1,5 százalék helyett *2 százalék* adót kell fizetniük, s ettől mintegy 500 millió frank pótlólagos adóbevételt vár a pénzügy-miniszterium. Az 1983-ban bevezetett vagyonadó egyébként eddig kereken 4 milliárd frankkal növelte az államkincstár bevételeit.

LENGYELORSZÁG

ÁLLATÁLLOMÁNY

A harmadik negyedévben végzett összeírás adataiból arra lehet következtetni, hogy megszűnőben van az egyébként alacsony szinten levő állatállomány csökkenése. Bár a szarvasmarhák száma (11,1 millió) szeptember végén 1,9 százalékkal kisebb volt az egy évvel korábbinál — az egyéni gazdaságokban 0,5 százalékkal, az állami szektorban pedig 7,2 százalékkal —, ezt a harmadik negyedévben szokásos csökkenéssel indokolják. Ugyanakkor a sertésállomány (18 millió darab) egy év alatt 8 százalékkal *nőtt*, bár ez — figyelemmel a szezonális ingadozásokra — még nem jelent kifejezett megélénkülést a tenyésztésben.

A lassú stabilizálódási tendencián túlmenően természetesen az állatállomány számottevő növekedésére volna szükség a hústermelési gondok megszüntetéséhez. A szarvasmarha-állomány ugyanis jelenleg több mint 10 százalékkal, a sertésállomány pedig csaknem 20 százalékkal kisebb az 1977—81. évek átlagánál, s *az 1971—72-es évek szintjén* áll, amióta azonban az ország lakossága 3,5 millió fővel nőtt.

NSZK

PROGNÓZIS 1985-RE

Az öt legnagyobb gazdaságkutató intézet legutóbbi jelentése szerint — amenynyiben a jelenlegi tendenciák nem változnak — 1985-ben lelassul az NSZK gazdasági növekedésének üteme, és nem haladja meg a *2 százalékot*. Bár számítani lehet arra, hogy a márka felértékelődik a többi nyugat-európai valutához viszonyítva, továbbá arra, hogy a többi iparilag fejlett tőkés országban is lefékeződik a fellendülés, a jelentés szerint továbbra is az *export* marad az NSZK gazdaságának fő húzóereje. A prognózis szerint ugyan 1985-re a kivitel valamivel mérsékeltebben, 6,5 százalékkal nő, mint az idén (várhatóan 8,5 százalék), de ez is elegendő lesz ahhoz, hogy a fizetési mérleg többlete elérje a 20 milliárd márkát, az ez évre várt összeg kétszeresét. Az inflációs ráta, amely jelenleg a 15 éve legalacsonyabb, 1,5 százalékos szinten van, előreláthatóan 2 százalékra emelkedik, s kb. egyharmadával, 20 milliárd márkára csökken az idei költségvetési deficit.

A vállalatok az előrejelzés szerint az ez évinél 5 százalékkal növelik beruházásaikat, ez azonban nem jár együtt új munkahelyek létesítésével. Sőt a *munkanélküliek* száma valamelyest tovább nő — arányuk évi átlagban 9,5 százalékra —, annak ellenére, hogy egy korábbi bonni felmérés szerint 1985 tavaszáig 169 ezer jugoszláv, török, olsz, spanyol és görög vendégmunkás kíván visszatérni hazájába.

A tőkés országok gazdasági kilátásai

Jövőre az ideinél lassúbb — 2,5—3,5 százalékos —, de kiegyensúlyozottabb gazdasági növekedés várható az OECD országokban. Igaz, az USA, Japán, illetve a nyugat-európai országok helyzete korántsem azonos, sem az infláció elleni küzdelemben sem a vállalati hatékonyság növelésében elért különböző eredményeik miatt.

4,5—5 százalékos növekedésével *Japán* lesz a leggyorsabban növekvő gazdaság az OECD tagállamai között. Ennek forrása továbbra is a rendkívül gyors műszaki-technikai fejlődés, valamint az aktív külpiaci tevékenység.

1985-ben valószínűleg nem törik meg az *amerikai* gazdaság növekedése, de az előrejelzések 3—4,5 százalékos növekedési üteme arra utal, hogy az idei eredmények nem ismételhetők meg. A fellendülés motorja most már a beruházás lesz, bár feltehetően mérsékelődik az 1984. első félévében elért ütem.

Több bizonytalansági tényező is beárnyékolja az eddigi gazdaságpolitikai vonal követését *Nyugat-Európában*, ezért a prognózisok csak 2—3 százalékos GDP növekedéssel számolnak. A bérnövekedés lassulása — még mindig emelkedő munkanélküliség miatt a szociális kérdésekre egyébként is érzékenyebben reagáló szakszervezetek ellenállása több országban is erősen megnőtt a folytatott gazdaságpolitikával szemben. Ezt jelzik az angliai, a nyugatnémet sztrájkok, amelyek olyan termeléskiesést okoztak, hogy megtorpant a fellendülés is.

Kedvezőtlen e térségnek az exportra jobban ráutalt gazdaságainak számára az is, hogy változatlanul nem számolhatnak hagyományos kereskedelemi partnereik — a fejlődő- és az európai szocialista országok — importjának jelentősebb gyorsulására. Ráadásul várhatóan mérséklődnek az amerikai eladások is a tengerentúli gazdaság korábbiaknál lassabb növekedése miatt. Számolni lehet azzal is, hogy több kisebb ország — elsősorban az *észak-európai államok* — viszonylag kedvezőbb helyzetben lesznek a növekvő belső kereslet miatt. Igaz, ennek ára is van: az infláció lassabb ütemben csökken, mint ahogy azt az utóbbi időszakban megszokták.

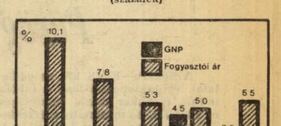
A gazdasági helyzet bizonyos mértékű javulása nem oldja — nem is oldhatja — meg az elmúlt évtizedben krónikussá vált *problémák* jó részét az OECD államokban. Így pl. továbbra sem csökken, sőt néhány országban még emelkedik is a *munkanélküliség*. (A fejlett tőkés országokban a munkanélküliség aránya a munkaképes korú lakosságon belül 8,5 százalék lesz.) Ennek következtében, főként Nyugat-Európában, újabb belpolitikai konfliktusok jelezhetik a munkavállalók és a munkáltatók viszonyának kiéleződését.

A termelés bizonyos ágainak keresleti-, technológiai stb. tényezőkre visszavezethető krízise alig enyhül, s ezzel összefüggésben továbbra is fennmarad a kereskedelmi *protekcionizmus*. Nem kizárt az sem, hogy amerikai kezdeményezésre és nyomásra bizonyos politikai elemekkel még tovább is bővülhet.

A gazdasági növekedés ütemének különbségei az egyes országok közötti azon eltéréseket is kifejezi, hogy milyen mértékben sikerül enyhíteni, illetve feloldani az utóbbi 10—15 évben felszínre került *ellentmondásokat*. Ebben kiemelkedő szerepe volt — és van — az állam gazdaságpolitikájának. A nyolcvanas évek elejére a fejlett tőkés országokban felismerték, hogy gazdaságaik 1973 utáni gyenge teljesítményéért nem csupán a két olajárrobbanás a felelős, és nem is lehet mindent a külső (világgazdasági) feltételekhez való nehéz alkalmazkodás számlájára írni. Sokkal inkább a gazdaságaik belső alkalmazkodási képessége és hajlandósága csökkent nagymértékben. Az ennek következtében kibontakozó gazdaság- és társadalompolitikai, szemléleti és értékrendi változások pedig közvetlenül befolyásolják a jelenlegi fellendülést.

Az egyes kormányok indítékai, törekvései és lehetőségei az ország gazdasági helyzete, a világgazdaságban elfoglalt helye és a belpolitikai tényezők eltéréseinek következtében sok tekintetben különböztek; alapvetően azonban azonos a makroszintű gazdaságpolitikai irányzat.

Az OECD-országok bruttó nemzeti termelésének és fogyasztói árszínvonalának alakulása (százalék)



A gazdaságpolitikai korrekciók arra irányultak és irányulnak, hogy:

1. mérsékeljék az állami beavatkozás következtében a felerősödött konjunktúra-ingadozásokat. Ennek érdekében — s ez a mostani fellendülésnek a megelőző két fellendüléstől gyökeresen eltérő sajátossága — a kormányok politikája 1980—82-ben a termeléscsökkenés időszakában és az azt követő hónapokban sem a kereslet növekedését segítette;
2. a jóléti állam intézményi rendszerét továbbépítsék. Ugyanakkor ügyeltek arra, hogy a szociális kiadások növekedése ne vezessen a költségvetési egyensúly krónikus megbomlásához, a deficit finanszírozásának az inflációt újra felgyorsító kényszerére. Racionalizálták és racionalizálják a jóléti szolgáltatásokat, s így azok a korábbinál kisebb mértékben eredményeznek automatikus jövedelemkiegészítést;
3. módosítsák a vállalatoknak nyújtott állami szubvenciók kritériumrendszerét. A cél az, hogy ezek a támogatások egyre inkább a struktúraátalakítást és ne pedig az elavult termelési ágazatok, vállalatok fenntartását szolgálják. Központi programokat csak a legkorszerűbb ágazatok fejlesztésére biztosítanak.

A fejlett tőkés országokban a nyolcvanas évek közepén *két tényező* határozza meg a növekedési lehetőségeket. Az egyik a vállalati gazdálkodás hatékonyságának javulása, a másik az inflációnak a gazdaságpolitika eszközeivel és a bérnövekedés visszafogásával történő lassítása. A mostani fellendülést a fogyasztásicikkkereslet megélénkülése váltotta ki, amit a növekvő reáljövedelmek tettek lehetővé. Ez a javulás — az adott gazdaságpolitika mellett — az infláció mérséklődésével következhetett csak be. Míg a recesszió idején (1981—82) — a kereslet visszaesése miatt — a külső költségtényezők (kőolaj- és ipari nyersanyagárcsökkenés) szerepe volt a meghatározó az áremelkedés lassulásában, 1983 óta azt átvette a költségvetési kiadások és a nominálbéremelkedés ütemének csökkenése.

Az infláció mérséklődésében az USA-ban elsősorban az importárak csökkenése és a költségvetési kiadások lassuló bővülése, az európai országokban pedig a bérköltségek visszafogása hatott. A fogyasztói keresletnek a reáljövedelmektől való függése, s az említett elemeknek az infláció lassulásában játszott szerepe egyben magyarázatot ad arra is, hogy miért eltérő intenzitású a fellendülés az egyes országokban.

(Berényi—Kardos)

SZOVJETUNIÓ

Program a mezőgazdaság fejlesztésére

A Szovjetunió szántóterületének *60 százaléka* igen kedvezőtlen időjárási, földrajzi feltételek között helyezkedik el, s különösen az aszályos esztendők — mint pl. a tavalyi vagy az idei év — igen nehéz helyzetbe hozzák a kolhozokat és a szovhozokat. Egyetlen példa: viszonylag „kegyes" időjárásnál 50-60 millió tonnával több gabonát takaríthatnak be a gazdaságok a jelenlegi technikai színvonal mellett.

„A mezőgazdaságban kialakult helyzetet értékelve és a két éve elfogadott élelmiszerprogram tapasztalatait elemezve az SZKP KB és a kormány szükségesnek tartotta további nagyszabású intézkedések meghozatalát, amely meggyorsítja a mezőgazdasági termelés intenzív alapokra helyezését" — mondotta *Konsztantyin Csernyenko* főtitkár, az SZKP KB múlt heti plénumán. A jóváhagyott komplex programnak megfelelően az ezredfordulóig 30-32 millió hektárra növelik az öntözött és 19-21 millió hektárra a talajjavított területek nagyságát. (Jelenleg 19 millió hektár öntözött, és 14 millió hektár javított föld van a Szovjetunióban.)

A most jóváhagyott gigantikus program *méreteit* érzékelteti: másfél évtized alatt 16-20 millió hektárral — 50-60 százalékkal — kell növelni a meliorizált termőterületek mennyiségét. Az új mezőgazdasági politika meghirdetése és így az összehasonlítás alapjául szolgáló 1966-os esztendő óta napjainkig 16 millió hektáron végeztek talajjavítást, illetve teremtettek meg az öntözés feltételeit. Számottevően bővülnek a *beruházásokra költhető összegek* is. 1966—84. között összesen 115 millió rubelt fordítottak meliorációra. 1985—90. között — erre vannak pontosabban kidolgozott programok — pedig 50 milliárd rubelt (1984. január 1-i árakon számítva) szánnak a munkálatokra. A növekvő költségek egyúttal érzékeltetik: a korábbinál *tőkeigényesebb* munkálatokra kerül sor. Például megkezdik annak az előkészítését, hogy az északi folyókból vizet irányítanak át a Volga—Don vízgyűjtő medencéjébe és a szibériai folyókat pedig áttelerik Közép-Ázsiába, Kazahsztánba.

A meliorációs munkák súlypontja elsősorban Észak-Kaukázus, a Volga menti terület, Asztrahány, Távol-Kelet, Ukrajna és a közép-ázsiai köztársaságok. Ezt a program kidolgozói azzal indokolták, hogy a demográfiai előrejelzések szerint itt lesz majd elegendő munkáskéz a mezőgazdasági termelés bővítéséhez.

Az időjárás szeszélyeitől nagymértékben függetlenített területeken mindenekelőtt a *gabonatermesztést* kívánják bővíteni: 1990-ig 32 millió, 2000-ig pedig 55-60 millió tonna a terv a jelenlegi 20 millió tonnával szemben. Még nagyobb növekedést várnak a *takarmánynövények* termesztésében; az évtized végére 80 millió tonna, 2000-re pedig 115-125 millió tonna a cél. Ezen belül is a magas fehérjetartalmú növények — elsősorban a lucerna — felé fordul a figyelem. További kiemelt ágazat a *zöldség* és a *burgonyatermesztés*, amelyekből — mint a program fogalmazza — 1990-ig el kell érni, hogy „a nagyvárosok lakóinak teljes igényét kielégítsék".

Különös hangsúlyt kapott a mostani tanácskozáson is a meliorizált földek megfelelő hasznosítása. A statisztikai adatok szerint ezekről a területekről takarítják be jelenleg a rizs és a gyapot 100 százalékát, a zöldség háromnegyedét, a gyümölcs, a szőlő felét, a kukorica 40 százalékát. Amivel a szakembe-rek elégedetlenek: a kívánatosnál alacsonyabbak az átlaghozamok, s indokolatlanul nagyok a gazdaságok közötti különbségek. Ez feltehetően összefügg azzal is, hogy a drágán meliorizált területek műtrágya-, vetőmag-, berendezésellátása akadozik, a gazdaságok nem mindig a megfelelő időben és minőségben kapják meg a szükséges eszközöket.

Továbbiy gond, hogy az utóbbi években átlagosan mintegy *másfél millió hektárnyi* öntözött területet egyáltalán nem hasznosítottak. Ebben feltehetően az is közrejátszott, hogy a rendelkezésre álló anyagi eszközöket — amelyek gyakorlatilag ingyenes állami juttatások — főként az új beruházásokra fordították.

Ezeknek az ellentmondásoknak a feloldására javasolják a szakemberek azt, hogy a meliorizálódás beruházásokra fordítandó összegek állami támogatás jellegét a jövőben egyre inkább a gazdaságoknak nyújtott kedvezményes feltételű *hitelek* váltsák fel. Másrészt szorgalmazzák azt is, hogy pontos, részletes, szerződéses *megállapodás szülessen* a kolhozok, a szovhozok, a vízgazdálkodó vállalatok, az agrotechnikai eszközöket, valamint a gépeket szállító vállalatok között a meliorizált területek hatékony hasznosítására. Ebben a munkálatokat elvégzők kötelezettséget vállalnának a gépek, berendezések határidőre történő felszerelésére, a műtrágya, a vetőmag biztosítására. Ha a megállapodásnak nem tesznek eleget, úgy a keletkezett károkat kötelesek lennének megtéríteni. Amenynyiben a tervezett időben átadják a beruházást, úgy az érintett vállalatok anyagi ösztönzési alapja jelentős összegekkel bővül.

(faragó)

K+F kérdőjelek Angliában

Néhány sikeres termékkel — különösen a már világszerte ismert Sinclair és BBC, illetve Acorn mikroszámítógépekkel — rangot vívott ki a brit elektronikai ipar Nyugat-Európában. Igaz, ez a rang a legjobb esetben is csak tisztes helytállást jelent, tehát a pozíciók megőrzését az iparág termékeinek már-már öldöklő világpiaci versenyében az Egyesült Államokkal és Japánnal szemben. Az viszont vitathatatlan, hogy napjainkban megkerülhetősen halványak a francia, a nyugatnémet vagy az olasz elektronika műszaki és kereskedelmi sikerei a britek teljesítményéhez képest.

A brit elektronikai ipar fejlődése az elmúlt néhány évben vett lendületet. Érdemesnek tűnik szemügyre venni, hogy vajon ez kizárólag „spontán folyamat" volt-e, vagy pedig annak volt-e köszönhető, hogy a gazdaságpolitika 1979-es lépésváltása együtt járt a technológiapolitika hangsúlyainak a megváltoztatásával is.

Iparági súlypontok

A brit technológiapolitika iparági prioritásainak az alakulását nem volna elegendő nyomon kísérni az *állami kutatás-fejlesztési kiadások* alakulásából kiindulva. Ezek ugyanis általában egyik iparágban sem képviselnek döntő részt az összes K+F kiadáson belül. (Arányuk például az elektronikai ipar hasonló kiadásain belül 38 és 55 százalék közötti ingadozott az 1964—1981-es időszakban.) Az egyéb eszközök viszont (kedvezményes hitelek, illetve állami hitelgaranciák, szakképzési vagy konzultációs segítség, állami megrendelések, adókedvezmények stb.) *ösztönzőleg hatnak* a nem állami forrásokból finanszírozott K+F kiadások alakulására.

1964 és 1975 között a *repülőgépipar* K+F kiadása nagyobb volt, mint az elektronikai iparé, a vegyiparé, a gépiparé vagy az autóiparé. Az is igaz viszont, hogy változatlan (1975-ös) árakon számolva 1964 óta folyamatosan csökkentek, és 1975-ben a 11 év előttihez képest 27 százalékkal alacsonyabbak voltak.

Az *általános gépipar* és az *autóipar* is csökkentette K+F kiadásainak reálértékét a hatvanas évek közepe és 1981 között. Reálnövekedés az elektronikán kívül csupán a vegyiparban mutatkozott a jelentősebb technikaintenzív iparágak közül. 1981-ben az elektronikai ipar K+F kiadásait 100-nak véve, szintjük a repülőgép- és a vegyiparban egyaránt 57, az általános gépiparban 22, az autóiparban 18, az elektromos gépgyártásban pedig 13 volt. Az elektronika egyértelműen a technológiapolitika kedvezményezett iparága lett 1975 után, és 1981-ben az Egyesült Királyság összes K+F kiadásának több mint 30 százaléka erre az iparágra jutott.

Minthogy az elektronikai termékek nemzetközi kereskedelmét számos — főleg rejtett — *korlátozás* nehezíti, a brit elektronikai ipar teljesítményét nem lehetne megbízhatóan megítélni az export adatai alapján. Ugyanakkor nem kevés ország elektronikai exportja külföldi technológiákon alapul, a vitathatatlanul széles és önálló műszaki hátterű brit iparág pedig jórészt nem is kivitelre termel. Reprezentatív vállalatai közül például az ICL és a Ferranti kifejezetten a belföldi piacra orientált cég.

A műszaki dinamizmust, s a nemzetközi élvonalhoz viszonyított versenypozíció alakulását tehát jobban mutatják a *szabadalmakra* vonatkozó mutatószámok.

Luc Soete, Angliában élő belga kutató ezzel kapcsolatban azt vallja: elsősorban az USA technológiapiacán kivívott pozíciók mérvadók. Számításai három brit iparág teljesítményét hasonlítják össze.

Az *elektromos gépgyártásban* a brit vállalatok az Egyesült Államokban 1975-ben 294, 1981-ben pedig 202 szabadalmat jegyeztettek be, ami a brit részarány csökkentését is jelenti, az 1975. évi 12,6 százalékról 1981-ben 7,9 százalékra. Az *iroda- és számítógépgyártásban* a britek 1975-ben 87, 1981-ben pedig 79 szabadalmat jegyeztettek be az Egyesült Államokban, és részesedésük 20,9 százalékról 7,7 százalékra esett vissza. A *hiradástechnikai és elektronikai alkatrészgyártó* iparban, és részesedésük 20,9 százalékról 7,7 csak 204 brit szabadalmat regisztráltak az USA-ban, s így részarányuk ebben a szektorban 12,3 százalékról 9,2 százalékra csökkent.

Nemzetközi megméretés

A három brit iparág technológiai pozíciói tehát az elmúlt mésfél évtizedben *jelentősen romlottak*, s csupán a mikroelektronikai iparban tapasztalható az utóbbi időben némi javulás. A többi nyugat-európai ország elektronikai ipara — a svájci és a nyugatnémet elektromos gépgyártás kivételével — hasonló vagy még nagyobb mértékű visszavonulást volt kénytelen elkönyvelni az USA technológiapiacán. A térvesztés tehát gyakorlatilag Japánnal szemben következett be.

A szabadalmi adatokból kitűnik: a technológiapolitika ágazati prioritásainak átrendeződése nem hozta meg a kívánt eredményt. Ez azonban nem azt jelenti, hogy hiba volt az elektronikai ipar egyre inkább kiemelt fejlesztése, hanem azt, hogy a megnövelt K+F kiadások felhasználásának hatásfoka romlott.

Ebben jelentős szerepet játszik a brit kutatók szerint a konjunktúra romlása. Több esetben is előfordult, hogy az iparvállalatok beruházási döntéseinek törlése vagy elhalasztása miatt menet közben szűnt meg vagy csökkent egy-egy kutatási program pénzügyi támogatása, és a nem befejezett kutatás eredményéből természetesen nem lett sabadalom.

Török Ádám

Közgazdászképzés az USA-ban

Időről időre fellángol a vita az Egyesült Államokban arról, mennyire felel meg az egyetemi közgazdászképzés a vállalatok igényeinek, mennyire van összhangban a tananyag azokkal a követelményekkel, melyekkel a végzett hallgatók a munkahelyen találkoznak. A *Harvard Business Review* felmérésében a végzett hallgatók mellett vállalati igazgatókat, személyzeti vezetőket kérdeztek meg, s véleményüket az egyetemek oktatói karának és illetékes dékánjainak nézeteivel ütköztették.

Elefántcsont-toronyba zárva?

A vizsgálat tárgyát az úgynevezett MBA-képzés jelentette. A *Master of Business Administration*-fokozatot a hallgatók az úgynevezett B fokozat (Bachelor's Degree) után szerezhetik meg, a képzési idő általában *két év*. A B fokozat már feljogosít munkavállalásra, éppen ezért sokan az MBA-vizsgákat már munka mellett, esti tanfolyamon teszik le. (Természetesen a nappali MBA presztízse nagyobb.) Kétségtelen, hogy az MBA manapság a vállalatok közgazdasági részlegein a karrier alapfeltétele. Az igények mennyiségi növekedését az is jelzi, hogy míg 1970-ben 21 000 végzős vehette át ezt a diplomát, addig 1983-ban mintegy 600 egyetem 63 000 MBA-fokozattal bíró hallgatót bocsátott ki.

Az MBA-fokozattal jelentkezőket — felkészültségüket talán a magyar egyetemi diploma és a közgazdásztovábbképző között lehetne elhelyezni — a vállalatok általában azzal a szándékkal veszik fel, hogy az illetőt személyi rátermettsége függvényében *vezetői utánpótlásnak tekintik*. Gyakran előfordul, hogy a végzős közgazdászt néhány év múlva „*mozgatni kezdik*", a vállalati központból gyáregységhez kerül (de már magasabb pozícióba), majd a nemzetközi részlegen dolgozik, hogy aztán ismét a vállalat központjában legyen a helye. Ezért nem volt meglepetés, hogy a megkérdezett egyetemi oktatók és vállalati vezetők egyaránt úgy vélték, hogy az MBA-val rendelkezőknek *szélesebb körű* képzettségre kell birniuk, és elutasították a túlzott specializáció igényét.

Egyetértettek viszont abban, hogy *bizonyos specializáció* hasznos lehet, hisz a végzőst kezdetben körülhatárolt munkakörben, részfeladatok megoldására fogják alkalmazni. Ezért az első évben a hallgatók könyvelést, vállalati pénzügyeket, marketinget, közgazdaságtani, stratégiai tervezést, vezetéstudományt stb. tanulnak és a második év adna lehetőséget bizonyos szintű specializációra.

Az oktatók és a jövőbeni munkáltatók véleménye azonban már alaposan eltér a tekintetben, mennyire teszi az egyetem a végzőst alkalmassá *a vállalat mindennapi igényeire*. A felsőoktatási intézmények képviselői döntő többségükben úgy nyilatkoztak, hogy e téren minden rendben van. A megkérdezett vállalati vezetők több, mint 60 százaléka viszont kritikusan azt állította, hogy az MBA-kurzusok többsége „elefántcsort-toronyba zárt" és a *hallgatókat nem készíti fel a mindennapi problémákra*.

Kísérletek közben

A munkáltatók elismerték, hogy az MBA-fokozattal rendelkezők felkészültsége alkalmas *magasabb vezető állás* betöltésére. Kiemelték viszont, hogy a friss diplomásokat általában nem ilyen szinten veszik fel. A magasabb vezető állásba való került viszont hátráltatja, hogy a diplomások nehezen bánnak emberekkel, nincs tapasztalatuk a munkatársak motiválásában. Az oktatók közül érthető módon mindössze 25 százalék ismeri el, hogy az egyetem nem mindig adja meg a hallgatóknak azokat az ismereteket, amelyek birtokában a vállalatoknál már „az első naptól fogva produkálni tudnának". Az oktatási módszerekről vallott vélemények talán a „miért"-re is választ adnak.

Az oktatók és a vállalati vezetők nézetei jelentősen eltérnek a mai gyakorlat megítélésében. A kérdés az volt; mennyire felel meg a jelenlegi egyetemi oktatás a fenti követelményeknek? Az oktatók szerint „alkalmazott" tudományt tanítanak és a legmegfelelőbb oktatási módszernek változatlanul az *előadás* tűnik. Az üzleti élet képviselői szerint viszont a modern képzésben a jelenleginél sokkal nagyobb súlyt kellene kapniuk az esettanulmányoknak, az oktatói karnak pedig tényleg az oktatást és nem a kutatást kell a legfontosabbnak tekintenie.

Vannak aztán kérdések, ahol a jelenlegi helyzet kritikájában a vállalati vezetők és az oktatók megegyeznek, a javaslataik viszont különbözőek. Azonos a véleményük abban, hogy a *felvételin elért eredmény* aligha jelzi, hogyan szerepel majd a jelölt az iskolában és majdan a gyakorlati életben. Érdekes módon a vállalati vezetők szerint a hallgató korábbi tanulmányai során elért eredményei, az oktatók szerint viszont a gyakorlati munkában szerzett minősítés ad megfelelő kulcsot a jelölttől elvárható jövőbeni teljesítményhez. Mindkét csoport úgy látja, hogy a tananyagban többet kellene foglalkozni *a vállalati tevékenység etikai kérdéseivel*. Feltűnő viszont, hogy a vállalati képviselők sokkal nagyobb jelentőséget tulajdonítanak ennek a problémának, mint az egyetemiek.

A cikk-szerzői hangsúlyozzák, hogy a felmérés olyan időben született, amikor *a közgazdászképzés átalakulóban* van, az oktatás is kísérletezik. Ennek egyik jele, hogy az MBA-fokozatot adó karok egyre gyakrabban vesznek fel olyan hallgatókat, akik korábban tanulmányaikat nem közgazdasági szakon, hanem — mondjuk — humán fakultásokon végezték. Úgy vélik ugyanis, hogy az ezzel a háttérrel rendelkező hallgatók esetleg szélesebb látókörrel rendelkeznek. És segíthet annak a problémának a megoldásában, amit a vállalati vezetők és oktatók egyaránt kritikusan úgy vetnek fel: az MBA-fokozattal rendelkezők többsége igen gyengén fejezi ki magát írásban és szóban egyaránt.

g. —sz.

A BUDA-FLAX Lenfonó és Szövőipari Vállalat

megvételre felajánlja

a Komáromi Lenárugyára területén lévő

faaprítóüzem gépegységeit:

EGY ERFATERV TÍPUSÚ RÉDLERT

Hossza:	24 000 mm
A szállítóvályú belső szélessége:	870 mm
magassága:	640 mm
Tényleges szállítósebessége:	0,3024 m/sec
A szállítóelem mérete:	700x200 mm
A két szállítóelem közötti távolság:	250 mm

Hajtómű: VEM ZG6 BMR 132
M6 n = 25 f/perc
N = 7,5 kW
Nettó értéke: 500 000 Ft

KÉT ERFATERV TÍPUSÚ SILÓKIADAGOLÓ BERENDEZÉSSEL

Névleges befogadóképesség:	75 m³
Befogható méret:	4000x7000x11 200 mm
Egy kihordó csiga kihordó teljesítménye:	6,7x40,0 m³/ó, laza forgács
A laza forgács térfogatsúlya:	20–250 kg/m³

A csigameghajtómű adatai:
SEW RF70VU3 EFFD D100 L4 B5Y
teljesítmény N = 3,0 kW
kimenő fordulat, min. = 65 f/perc
max. 384 f/perc R = 1:6
A bolygató meghajtómű adatai:
VEM ZG6 KMR 132 M8 6330
teljesítmény 5,5 kW
kimenő fordulat, ki 16 f/perc
a berendezés összsúlya 10 360 kg
Nettó értéke: egyenként 1 241 411 Ft

EGY SZ–10-ES UTÁNAPRÍTÓGÉP

A gép szélessége:	1840 mm
hossza:	1915 mm
magassága:	1700 mm
Késkör:	1000 mm
A kések száma a késkoszorúban:	40
A forgácsolókés méretei:	340x90x4 mm
A beépített villamos teljesítmény:	110 kW
A gép súlya a főmotor nélkül:	3150 kg
A forgácselszállítás:	pneumatikus vagy mechanikus

Nettó értéke: 2 568 291 Ft

EGY SCHILDE RENDSZERŰ, FORGÓ FŰTŐTESTES GŐZSZÁRÍTÓGÉP

A szárítógép szélessége:	2320 mm
hossza	7680 mm
magassága a cellás adagolóval	5200 mm
belső hőmérséklete, max.:	140 °C
min.:	120 C°
A beépített villamos teljesítmény:	
főmotor	3,3–10 kW
ventillátorhajtó motor	2,2 kW
cellásadagolóhajtó motor/be	1,5 kW
előmelegítő szalag-hajtómotor	0,6 kW
cellásadagolóhajtó-motor/ki	1,5 kW

Nettó értéke: 1 058 637 Ft

EGY B 4-ES TÍPUSÚ BÁNYALÁNC

3 tonna/óra
Nettó értéke: 165 440 Ft

A PNEUMATIKUS RENDSZER SZÁLLÍTÓCSÖVEI ÉS VENTILLÁTORAI, CIKLONOKKAL

Egy CTN 100-as, J 270-es
Egy CTN 80-as B, 270-es
A ciklon típusa:
egy MC 2–100-as, jobbos kivitelben
két MC 2– 77,5-es, egy jobbos és egy balos kivitelben
Nettó értéke: 397 056 Ft

KÉT NDK-GYÁRTMÁNYÚ, HSA 1200-AS TÍPUSÚ GYALUKÉSÉLEZŐ

Nettó értéke: egyenként 24 485 Ft

KÉT ERFATERV TÍPUSÚ, BURKOLT SZÁLLÍTÓSZALAG

A szállítószalag névleges dobtávolsága:	10 700 mm
hosszúsága:	11 200 mm
szélessége:	910 mm
A szállítás sebessége:	22 m/perc

Hajtóműves motorral.
Nettó értéke: egyenként 223 344 Ft

EGY ERFATERV TÍPUSÚ SZÁLLÍTÓSZALAG

A szállítószalag névleges dobtávolsága:	7700 mm
hossza:	8200 mm
szélessége:	910 mm
A szállítás sebessége:	22 m/perc

Hajtóműves motorral.
Nettó értéke: 132 352 Ft

A gyáregységek megtekinthetők a komáromi gyárban, előzetes megbeszélés után.
A gyár címe: Komárom, Igmándi u. 49.
Telefon: Komárom, 20.
Ügyintéző: Nemes Andrásné, főkönyvelő.

A KÖZLEKEDÉSI MINISZTÉRIUM

pályázatot hirdet

a debreceni XIII. sz. Autójavító Vállalat

igazgatói

munkakörének betöltésére

A kinevezés meghatározott időtartamra, öt évre szól, alkalmasság esetén megújítható.

A vállalat B-kategóriába sorolt. Fő tevékenysége a ZIL, a Kamaz típusú tehergépjárművek, az Ikarus-autóbuszok karbantartása, középjavítása, főegységeinek felújítása és dízelesítési tevékenység.

A munkakör betöltésének feltétele:
– egyetemi, illetve főiskolai végzettség (elsősorban műszaki egyetem vagy Közlekedési és Távközlési Műszaki Főiskola),
– ötéves vezetői gyakorlat,
– erkölcsi feddhetetlenség,
– gépjárműjavítás irányításában szerzett gyakorlat.

A pályázatban szerepeljen a pályázó
– munkahelyének neve, beosztásának, munkaköri besorolásának és jövedelmének megnevezése,
– eddigi munkaköreinek és tevékenységének részletes leírása,
– részletes önéletrajza,
– az alkalmazási feltétel meglétét tanúsító okiratainak hiteles másolata.

A pályázatokat november 30-ig nyújtsák be a minisztérium személyzeti főosztályára, cím: Budapest VII., Dob u. 75–81. (Pf.: 87. 1400.)

Telefon: 220- vagy 420-520, 612-es mellék.

A pályázatokat bizottság bírálja el, december 20-ig.

A bizottság a pályázatok elbírálásánál a második diplomát és az idegennyelv-ismeretet külön is értékeli.

A bizottság döntéséről a pályázók értesítést kapnak.

A PRODUKTORG SZERVEZÉSI VÁLLALAT

pályázatot hirdet

gazdasági igazgatóhelyettesi

munkakör betöltésére

A kinevezés meghatározott időtartamra, 3-5 évre szól, alkalmasság esetén, korlátozás nélkül megújítható.

A gazdasági igazgatóhelyettes feladatkörébe tartozik: a vállalat gazdálkodási tevékenységének megszervezése, fejlesztése, irányítása, elsősorban a számviteli, a pénzügyi, az anyaggazdálkodási, a terv-statisztikai, a bér- és munkaügyi területek irányítása, a vállalati üzletpolitika, marketingtevékenység, a vállalkozások diverzifikálásának feltételrendszerbeli – különös tekintettel a szellemi exportra – megszervezésében, koordinálásában való aktív részvétel, valamint az információs, belső érdekeltségi és ösztönzési rendszerek megszervezése, fejlesztése.

A munkakör betöltésének feltétele:
– szakirányú egyetemi vagy főiskolai végzettség,
– okleveles könyvvizsgálói szakképesítés (mérlegképes könyvelői),
– legalább tíréves szakmai és ötéves vezetői gyakorlat,
– felsőfokú politikai képzettség,
– erkölcsi feddhetetlenség.

Bérezés: az 5/1983. (XI. 12.) ME rendeletben foglaltak. A kategóriájú vállalati besorolás szerint.

A pályázatban szerepeljen a pályázó:
– jelenlegi munkahelyének neve, beosztásának, munkaköri besorolásának, havi alapbérének és jövedelmének megnevezése,
– eddigi munkaköreinek és tevékenységének felsorolása,
– iskolai végzettségét, szakképzettségét, politikai iskolai végzettségét és egyéb végzettségét, illetve az alkalmazási feltétel meglétét tanúsító okiratainak hiteles másolata,
– elképzelései,, tervei, javaslatai a megpályázott munkakörre vonatkozóan.

A bizottság a pályázatok elbírálásánál a másoddiplomát, az idegennyelv-ismeretet (német, angol), továbbá a speciális szervezési és számítástechnikai szakmai ismereteket, a gyakorlatot külön is értékeli.

A vállalat önálló személyzeti és oktatási osztályán a jelenlegi szervezeti és működési szabályzat, valamint egyéb információk a pályázók rendelkezésére állnak.

Az osztály munkatársai felvilágosítással szolgálnak a 154-090-es telefon 560-as mellékén.

A pályázatokat november 30-ig nyújtsák be a vállalat önálló személyzeti és oktatási osztályára, cím: Budapest II., Fő u. 68. 1251.

A pályázatokat bizottság bírálja el, előreláthatólag december 15-ig. A döntésről a pályázók levélben kapnak értesítést. A munkakör a pályázatok elbírálása után betölthető.

VÁLLALATOK

Pörög a szivattyú

A Sphero—EVIK kft. az eddig létrehozott egyik legnagyobb tőkeerejű vegyesvállalat. (Tulajdonosait lásd a táblázatban.) Alapítási éve: 1981. A termelés 1982-ben indult, és ekkor máris veszteségessé vált. Már a második vezetés irányítója a céget, és 1984-től, ha minimális mértékben is, de a mérlegben megjelent a nyereség. Kitűnő ötletnek bizonyult eredetileg, az EVIG részéről a külföldi gyártási eljárás és találmány megvásárlása, és ennek felhasználása apportként, vagyoni hozzájárulásként a közös vállalatban. A külföldi partnerek (amelyek valójában egyetlen tőkés feltalálónak különböző vállalatai) a gépeket adták a vállalathoz. Mindezek ellenére a veszteség oka egy jóhiszeműen megkötött, de meghiúsult szerződés, amely talán a leglényegesebbről: az értékesítésről szólt. A termelés megindulása óta a vállalat állandó értékesítési gondokkal küszködik.

A vegyes vállalat mentesül a hazai bérszabályozási kötöttségek alól. Ez a gyakorlatban annyit jelent, hogy a vállalatnál a bér valóban költség, annak eredeti értelmében. A Sphero—EVIG csupán annyi bért fizet, amennyi a közvetlen környezetében szokásos. Ez a szó szoros értelmében is igaz, mert magát, a közös vállalat gyárát Cegléden csak egy kerítés választja el az EVIG kisgépeket készítő gyárától. A munkások árgus szemekkel figyelik, vajon hol fizetnek többet. (Elárulhatjuk: mindkét helyen ugyanannyi a kereset).

Az eddigi gyakorlat szerint a vállalat belső árképzésében — mivel a termelés kb. egynegyede a hazai piacra kerül — nem mutat különlegességet. A kompetitív árképzés szerint alakítja árait, mégpedig ezen belül az importár — mint felső korlát — a mérvadó. A Spero—EVIG keringető szivattyúja kb. 2000 forint, míg a hasonló import, illetve kooperációban idehaza készült termékek ára 2500 forint körül mozog. Hozzá kell tenni, hogy ez a hazai vásárló — adott esetben a Szerelvényértékesítő Vállalat — szempontjából nem számít importnak, hiszen a vegyesvállalat vámterületen létesült. A KKM 1983-ban elfogadta a Sphero—EVIG szivattyúját import-helyettesítőnek, ami más hazai vállalat esetében mindenféle kedvezménnyel jár. A vegyesvállalat esetében ez legfeljebb „erkölcsi elismerést" jelentett, pénzt nem.

Az exportnál az egyetlen támogatás a kütefa, mint normatív támogatás, ez jár a vállalatnak is. Amikor megpályázták az amerikai piac megdolgozásához szükséges kereskedelempolitikai támogatást, azt a KKM elutasította. Az indok — és bizony elfogadható indok —, hogy miért részesítsék ily módon támogatásban a külföldi tulajdonosokat. Nos, ez is — mint érv, mint megfontolás — a vegyesvállalatok megítélésénél, elbírálásában jogosan kap szerepet.

A kuleskérdés, s minden külföldi befektetőnek első tanulmányozandó témája: vajon milyenek az adózási szabályok? A vegyesvállalat elvileg csak nyereségadóra kötelezett. Adott esetben ebből nem sok, a Pénzügyminisztérium bevétele. A nyereség 40 százaléka az adó. A vállalat természetesen fizeti a bérek közterheit és járulékait is. (Még egy különlegesség: a társasági különadó. Ez a vállalat az ügyvezetők ellátmánya — bére, egyéb természetbeni juttatása — után fizeti, abból a meggondolásból, hogy a külföldi partner a társtulajdonosok által ideküldött, delegált ügyvezetők javadalmazása, ellátmánya tényegesen meghaladja a szokásos magyar mértéket.) Hogy mi lesz januártól, vajon kell-e fizetni vagyonadót, béradót, esetleg kereseti adót — személyre bontva, vagy vállalati összesenben — még nem tudni.

A kérdés az, hogyan fogalmaz a jogszabály, hiszen a polgári törvénykönyv a gazdálkodó szervezetek között nem sorolja fel a külföldi érdekeltségű vegyesvállalatot. Mostanában viszont már úgy jelennek meg a rendeletek, hogy külön megemlítik őt a vállalati formát. (Például lásd az október 15-i Magyar Közlönyben a forgalmi adóról szóló rendeletet.) Számítás kérdése tehát, előnyben van-e a vegyes vállalat a különböző szabályozókat illetően a hazai vállalatokhoz képest. Ami viszont fontosabb ennél: nemzetközi összehasonlításban a tőkéjét itt befektetni szándékozó külföldi vállalat kedvezőbb vagy kedvezőtlenebb gazdálkodási klímában működhet, mint a világ más részein. Az ország így nemzetközi versenybe kerül, és bizony ennek a versenyképességnek is vannak mutatószámai ...

A Sphero—EVIG eddigi működése nem a hazai szabályozás gondjait táltatja, hiszen vesztesége más forrásból fakad. Hiába egyelőre az idei tavaszi BNV-n kapott oklevél, a Kiváló Áruk Fórumának tavaly decemberben elnyert emblémája, külföldiön — itt most nem részletezhető, meglehetősen összetett okok miatt — a siker egyelőre elmaradt ...

b.

Miért nem lizing?

Ha valamely termelési eszköz, gép, berendezés megszerzése a cél, és a gépet adó külföldi fél egyéb irányú közreműködésére nincs szükség a tervezett fejlesztés sikeréhez, akkor elegendő lehet egy bérleti, ún. *lizing szerződés* megkötése is. Ebben a formában a magyar vállalat megszerezheti a használat időleges jogát, vagy idővel tulajdonossá is válhat. Ez a konstrukció mindenképpen a tőkehiány enyhítését, a saját tőke kiegészítését szolgálja. Az előnyökért természetesen fizetni kell, pénzben és egyéb módon is. Ennek illusztrálására nézzünk egy gyakorlati példát, egy döntés-sorozatot, amelynek végén a magyar vállalat mégis a vegyesvállalat, és ezen belül is egy Kft. létrehozását határozta el. A konkrét termék és a külföldi cég illetősége ebből a szempontból nem fontos.

A magyar termelő vállalat felfedezte, hogy egy bizonyos terméknek igen jó piaca van az egyik tőkés országban, továbbá, hogy iránta is igen keresett ez a cikk, sőt a hazai gyártással jelentős importot is meg lehetne takarítani. A szükséges feljestéshez azonban nincs elegendő saját forrás. Talált viszont egy tőkés partnert, amelynek birtokában volt az adott termék előállítására szolgáló technológia, ahhoz saját fejlesztésű gépei is voltak, és hajlandó volt bármilyen együttműködési formát elfogadni, érdekei érvényesítése mellett.

A szükséges gépek, berendezések bérletbe való megszerzése ugyan megoldotta volna a magyar vállalat tőkehiányból eredő problémáját, de ehhez egy harmadik, finanszirozó cég közbeékelődésére lett volna szükség. Ez drágábbá tette volna a lizinget, mint a készpénzes vásárlást. Az eredményes fejlesztésnek a technológiai ismeretek megszerzése is feltétele volt. De mert a külföldi partner közvetlenül nem részesedett volna a termékértékesítés használból, így a knowhow díját jóval magasabb összegben állapította meg, mint vegyesvállalat esetében. A lizingszerződés keretében pedig arra sem vállalt volna semmiféle kötelezettséget, hogy résztvesz, vagy segítséget nyújt a további műszaki, technológiai fejlesztésekben, sőt a keletkező késztermék egy részének visszavásárlását sem ígérte.

Az együttműködés további formája lehetett volna a kooperáció. Ezt azonban kizárta, hogy a terméléshez szükséges gépeket, berendezéseket ebben az esetben csak a szokásos importengedélyeztetés keretében lehetett volna behozni.

A példaként említett esetben tehát mindenképpen a vegyesvállalat létrehozása volt a legelőnyösebb. Így megoldódott a hazai tőkehiányból eredő korlát, a magyar vállalat eszközei kiegészültek a külföldi fél apportként beadott termelési eszközeivel, amelyek devizamentes behozatal keretében gyorsan meg is érkeztek a telephelyre. A külföldi partner pedig a keletkező nyereségből való részesedés reményében jóval méltányosabb, és a termelés mennyiségétől függő százalékos, nem pedig egy összegben fizetendő know-how díjat kért, és az alku során a saját gépapportja értékéből is engedett a készpénzes eladási árhoz képest. Vállalta továbbá az általa adott gépek szervizelését, a közös fejlesztésekben való részvételt, kötelezte magát a termelt áru bizonyos hányadának átvételére.

S. E.

A HÉT MARGÓJÁRA

Meggondolt merészség

Nem árulunk el újságszerkesztési titkot azzal, hogy immár régóta készülünk e heti összeállításunkra a külföldi tőke-tulajdonú hazai vegyes vállalatokról. Midőn láttuk kinyomtatva a televíziós programban, hogy a „Kockázat" e havi adását ennek a témának szenteli, a szokásosnál is nagyobb figyelemmel néztük a műsort. Nem is csalódtunk, a nézőt bepillantást nyerhetett, *miként és miről kell dönteni a vegyes vállalat alapításánál,* milyen gazdálkodószervezetek rendelkezésére. Részint az idő szűkössége, részint pedig a televízió nagyobb nyilvánossága nem engedte, hogy minden részletében pontos, szakmailag korrekt érvek, magyarázatok elhangozzanak, a résztvevők mélyebbre ássanak.

Mert elgondolkodtató volt az a kitört mini vita, vajon vegyes vállalat vagy lizing revén érdemes-e megszerezni a korszerű technikát, technológiát. Milyen is az „a meggondolt merészség", amely *Clausewitz* szerint a hős hadvezért jellemzi: külföldi tőketulajdonos beleszólásával gazdálkodni, vagy pedig kizárólag saját kockázatunkra és teljes döntési szabadságunkat megőrizve, csak a gépeket vesszük kölcsön. A vita e ponton — érthetően — elkanyarodott, és eltévedt a hazai szabályozás útvesztőiben. Talán nem érdektelen ezt az ügyet e hasábokon továbbgondolkodni.

Érzésünk szerint egész gazdálkodási rendszerünkről állítana ki kedvezőtlen bizonyítványt, ha elfogadható lenne az a tétel: a lizing pótolhatja az ésszerű beruházást, fejlesztést finanszírozzák azt akár tisztán hazai, akár vegyes tulajdonból. Milyen érvek hangzottak el a műsorban a lizing mellett? Költségként elszámolható, kisebb kamat terheli, mint a fejlesztést, és a bérbeadók nem anynyira mohók, hogy — mondjuk öt esztendőre — a berendezések árának lényegesen nagyobb összeget kérnének. Vegyük sorra az érveket!

Gazdasági életünkben közhely: ami költségként elszámolható, az sokkal olcsóbb, mint ami az érdekeltségi alapokból. Ez nem jó, de igaz. Főként igaz a *kisebb tételeknél.* Első lépésként ez a módszer arra szolgált, hogy a bérszabályozást kijátsszák. A megdrágított fejlesztéseknél is az utóbbi időben kezdett beválni a módszer. De! A lizing, ha nem egyetlen, kisebb értékű gépről van szó, hanem *tartós,* nagy értékű gépbérletről: *tartós forgóeszköz-lekötést* is jelent. Ekkor két lehetőség kínálkozik. Vagy a vállalatnak inncs nagyobb összegű, szabad forgóeszköze — márpedig ez a jellemző —, és akkor a tartós forgóeszközlekötést, annak növekményét a *fejlesztési alapból* kell pótolni a forgóalap számára. Magyarán: ekkor ott tartunk, mintha beruháznánk! És itt a kör bezárul! Ha pedig a vállalatnak ekkora összegű szabad forgóeszköze van, akkor az egészséges vállalati likviditást, de egyben életképességet is mutat, amely — elvileg — hitelképessé is teszi a vállalatot. Ha mégsem, akkor a *bankrendszerben keresendő a hiba,* és az olyan alapvetően drága megoldásba, mint a lizing, kár belekergetni a vállalatokat.

A lizingnek ugyanis akkor van vagy lenne értelme, ha egy-egy célgép, nagyobb értékű berendezés rövidebb időszakra,* átmenetileg, egy-egy megrendelés, szerződés teljesítéséhez szükséges, és azt egyetlen ügylet kedvéért nem érdemes megvásárolni. De lizingre műszaki fejlesztési koncepciót alapítani ...

Másfelől vegyük szemügyre a kamatokat! A műsorban a hazai 14 százalékos kamatokat állították szembe a svájci frankban rögzített megállapodás kamatfeltételeivel. Kétségtelen, nagy a különbség. De! Egyfelől vélemezhető, hogy az országon belülről, forgóeszközhitelből finanszírozzák a lizinget. Annak is 13-14 százalék a kamata! Ehhez jön a lizingügyletben megtestesülő kamat. A kettő együttesen pedig ... Másfelől nem véletlen a svájci frankban mért alacsony *nominális* kamatláb. Tessék megnézni mozgásában a *reálkamatlábakat,* tessék összehasonlítani az inflációs rátákat és az árfolyamokat. Hadd ne vezessünk itt le gazdasági alapszámításokat, és főként ne gondoljuk, hogy a szinte korlátlan nemzetközi tőkeáramlás körülményei között lényeges különbségek mutatkoznának a reálkamatlábakban. Ha ugyanis nem ez lenne a helyzet, akkor a nemzetközi pénzvilág ezt az előnyt túlontúl kihasználná. (Magyarán, mindenki svájci frankban igyekezne eladósodni. Márpedig nem ez a helyzet, sőt...)

Félreértés ne essék: a lizing hasznos, jó, nem kell tőle megijedni, de csak bizonyos esetben, bizonyos körülmények között. A külföldi tulajdonú vegyes vállalatok esetében például érdemes lenne arról faggatni a külföldi tőketulajdonost: vajon ő mit szólna, ha a vegyes vállalat gépállományát lizing formában hoznák be a vállalkozásba? Vélhetőleg, elvetné az ötletet. Márpedig sokszor épp az ilyen véleményekért, ötletekért, nagyobb nemzetközi tapasztalatokért hasznos a vegyes vállalat. A belső gazdasági szabályozásért, a meggondolatlan merészségért viszont már egyedül bennünket terhel a felelősség.

(breitner)

Vámszabad-területi lehetőségek

Egy 1982 végén megjelent rendelet lehetővé teszi, hogy külföldi részvételű gazdasági társulások *vámszabad-területen* működjenek. Az eltelt másfél évben csupán egyetlen vámszabad-területi társulás jött létre a *Hunflexbau Kft. Sopron,* amely hőszigetelt falházelemeket és nyílászárókat gyárt. Magyar tulajdonosa a Győr megyei ÁÉV és az Általános Értékforgalmi Bank Rt, a külföldi fél pedig a Flexplan dán cég.

A vámszabad-területi társulás a vám-, a deviza- és általában a külkereskedelmi jogszabályok alkalmazása szempontjából külföldinek minősül. Ezért a vámszabadterületre beszállított áruk mind vámmentességet élveznek. Ez az egyetlen együttműködési forma, amely a gépekre is vámmentességet biztosít a partnereknek. A termelőeszközök vámmentes beszerzése azt jelenti, hogy versenyképesebb exportárakat tudnak kalkulálni, mivel a vámterhek nem növelik a termékelőállítás költségeit. Az viszont, hogy a társaságot külföldinek minősítik azt is jelenti, hogy magyar vállalatok, így a tagvállalatok is csak úgy adhatnak el bármit a társulásnak, ha saját exportjoguk van az adott termékre, vagy ha az ügyletbe bekapcsolnak egy külkereskedelmi vállalatot. Ehhez a beszállításhoz ugyanúgy szükség van a külkereskedelmi miniszter kiviteli engedélyére, mint bármely más exportnál.

A magyar tagvállalat szempontjából azonban ez előnyvel is jár. A vámszabad-területre beszállított, például továbbfeldolgozásra kerülő áru a magyar vállalat exportteljesítményének számít és mint ilyen, azonnal jogosult a kütefa viszatérítésre. Maga a vegyes vállalat viszont értelemszerűen nem igényelhet semmiféle támogatást.

A vámszabad-területi vegyes vállalat tehát közvetlenül ki van téve a külpiaci értékítéletnek, és helyzetéből adódóan a hazai piaci háttér biztonságát sem élvezheti.

Talán e röviden vázolt jellemzőkből is kitűnik, hogy elsősorban azokra a vállalkozásokra lesz előnyös vámszabad-területi társulást szervezni, amelyek termékeiket vagy szolgáltatásaikat kizárólag külföldön kívánják értékesíteni (a társulás magyar vámterületre csak importengedély alapján adhat el).

— S —

NSZK

Pénzintézetek az innovációért

Az utóbbi időben a nyugatnémet pénzügyi körök is aggodalommal szemlélik azt, hogy az NSZK ipara, a nagy kutatási és fejlesztési ráfordítást igénylő termékek, továbbá a kockázatos fejlesztések, illetve azok adaptációja területén jó néhány vetélytársával — pl. USA, Japán, Nagy-Britannia stb. — szemben lépéshátrányba került. A legnagyobb bankok, mint például a Dresdner Bank, és a Deutsche Bank, irányítói erről több nyilatkozatban és fizetett hirdetésben szóltak.

Egyúttal azonban néhány pénzintézet új hitelprogramot hirdetett meg az ipar teljesítő- illetve megújuló képességének javítására. Igaz, a siegeni pénzintézet általandóan keresi az új formákat, tevékenységi területeket. Az általa tavaly bevezetett, a tőkepiaci viszonyokhoz igazodóan kamatozó ún. *arany takarékbetétkönyv* konstrukció például igen heves hitel- és kamatelméleti, illetve üzemgazdasági vitát robbantott ki.

A siegeni modell

A siegeni takarékpénztár 1983 októberében leányvállalatot alapított, amely kezeli az újonnan létrehozott *tőkeközvetítő alapot*. A leányvállalat egymillió márka alaptőkét, s mintegy 4 millió márka kamatmentes hitelkeretet kapott az alapítótól. (Adóügyi megfontolásból bontották két részre az új intézmény rendelkezésére álló eszközöket).

Az alapból *támogatják* a viszonylag elmaradott Siegerland területén az új technológiák és az új termékek bevezetését. (Ettől várják a többi között, hogy hosszú távon fenntartsák a foglalkoztatási színvonalat.) A pénzintézet a tervek szerint a kis- és középiparvállalatoknál átveheti a részvények egy részét, ill. lehetőség van arra is, hogy ún. csendestársként vegyen részt.

A takarékpénztár tudatosan inkább az „esélytőke" fogalmát használja a „kockázati tőke" helyett, amivel arra kíván utalni, hogy eszközeivel a jövedelmező, eredményes gazdasági növekedést kívánja szolgálni. A *gyakorlatban* kétféle fejlesztéshez nyújt segítséget az alap. Ez egyik: olyan *új vállalatok alapításához*, amelyek innovatív technológiát is alkalmaznak. A másik: új, ún. „intelligens" termékek gyártásának meghonosítása, illetve a korábbiakhoz képest korszerűbb technológiai eljárások bevezetése.

Hitelt csak az egyes javaslatok alapos vizsgálata után folyósítanak. Ebben az esetben azonban nem a hitelgyűjteknél szokásos bankszerű kritériumokat érvényesítik, hanem *kizárólag a vállalkozás jellegét veszik figyelembe.* A takarékpénztár egyik vezetője ezzel kapcsolatban megjegyezte: „Valamennyi részvételünk mérték utáni beruházás lesz". Hozzáfűzte azt is, hogy olyan vállalatoknak is rendelkezésére áll majd az alap, amelyek áttelepülnek Siegerlandba, vagy pedig ott alapítanak egy új üzemet.

A részvételért fizetett *ár* az *igénybe vett tőke nagyságától*, illetve *a felek* — a pénzintézet és a vállalat — *közötti megállapodástól függ.* A feltételeket azonban mindenképpen úgy akarják meghatározni, hogy az a vállalat számára elfogadható, elviselhető legyen, de a bank is megtalálja a számítását. A tervek szerint a bank nemcsak pénzt kíván kölcsönadni, hanem részt kíván venni a *vállalatok igazgatói tanácsában is* és bizonyos ideig mint egy „keresztpapa" áll majd az újonnan alapított cég mellett.

A siegeni tőkeközvetítő alap *nyereségorientált* vállalkozás lesz, s mind ilyen kizárólag üzemgazdasági elvek alapján kíván tevékenykedni. Ebből következően semmiképpen sem akarnak szubvenciókat nyújtani, hanem csak „segítséget az önsegélyhez". Az elnökség ezért külön hangsúlyozta, hogy szanálás esetén szó sem lehet a tőke rendelkezésre bocsátásáról.

Az aacheni terv

Az aacheni városi takarékpénztár szokatlan feltételekkel nyújt ún. starthitelt *a jövőben esetleg nagy jelentőségűvé váló technológiákat alkalmazni kívánók számára.* Az új konstrukció lényege: a *takarékpénztár egyrészt nem követeli meg az adós utáni kezességvállalást, másrészt lehetővé teszi a hitel visszafizetésétől akkor, ha a vállalkozás 3 éven belül megbukik.*

A beruházási alap nagysága egymillió márka, ami a takarékpénztár alaptőkéjének 0,9%-át teszi ki. Ebből kell majd az olyan, a városi középréteghez tartozó, 10 főnél nem többet foglalkoztató vállalkozókat támogatni, akiknél a fejlesztéstől el lehet várni a piaci sikereket, de a költségekkel kapcsolatos kockázat túl nagy. Mindenekelőtt azokat az ötleteket és találmányokat kívánják támogatni, amelyek „helyiek", azaz, amelyek a rajnavesztfáliai műszaki főiskolából, az egyéb szakfőiskolákból, ill. a jülichi atomkutatóból származnak.

A próbagyártástól a sorozatgyártás megindításáig a kísérleteket, majd pedig a termelés beindítását, ill. a termék placra való bevezetését támogatnák mintegy 250 ezer márkás összeghatárig. A takarékpénztár azonban a vállalkozótól legalább 15 százalékot kitevő saját tőkerészt, avagy azt helyettesítő egyéb eszközt kíván meg. A hitelek ugyanis csak kiegészítő szerepet játszhatnak, méghozzá úgy, hogy azokat *3 évig nem is kell törleszteni.* 3 év után persze kamatos kamattal együtt kell majd visszafizetni, vagy pedig az akkori feltételek között új hitellel helyettesíteni a régi hitelt.

A technikai lehetőségek és a gazdasági esélyek felmérése végett a takarékpénztár az adott terület szakkamarát is a hozzáértőkből kialakított szakértői tanácsot kívánja igénybe venni. Ez utóbbi a vállalkozás üzemgazdasági részét „partnerként" rendszeresen ellenőrzi is.

Közös vonások

A két modell közös vonása, hogy a bankok az NSZK-ban most először vállalják *át nyíltan* az ipari fejlesztés kockázatának nagyobbik részét. Mind a két modell azonban csak a kockázatos fejlesztésekhez tőkéit és tőkestársat szerző *sajátos* pénzintézetek „enyhe utánzását" jelenti.

Elgondolkodtató, hogy erre a kockázatos útra *nem a nagybankok* vállalkoztak. Meglepő, hogy a kockázatokkal teli új konstrukciókat a főleg a kisbetétesek pénzét kezelő két takarékpénztár dolgozta ki.

A. L.

A KGST gépipara *

A KGST-országok gépiparában a gyártási kooperáció és szakosodás gyorsan fejlődött az utóbbi 15 évben, s nőtt az egymás közötti kereskedelem is. A világ gépexportjában azonban a szocialista országok részesedése változatlan árakon számítva ezekben az években 25 százalékról 10-11 százalékra esett vissza.

A tagországoknak a KGST-országokba irányuló kivitelében — a Szovjetunió kivételével — a gépipari termékek jelentik a legnagyobb tételt. A folyó árakon számított adatok — a hetvenes évek közepétől bekövetkezett nyersanyagdrágulás miatt — nem adnak valós képet. Ez különösen jól érzékelhető a Szovjetunió példáján, ahol a *folyó árakon* számítva az *összexportban* a gépipari termékek részaránya csökkent, *változatlan* árakon viszont számottevően nőtt.

1980-ban a KGST-tagországok a gépek, a berendezések és a szállítási eszközök átlag 68 százalékát importálták más KGST-tagországokból, ezenbelül a járművek, a traktorok, a tehervagonok 95 százalékát, az ellenőrző- és mérőműszerek 60 százalékát, a hajók és hajófelszerelések 63 százalékát, a fémvágó szerszámgépek 64 százalékát, a vegyipari és energiaipari gépek 66 százalékát.

A KGST-tagországok a KGST-n kívüli országok viszonylatában a gépipari termékek többségének nettó importőrei. (Az export csak az energiaipari és az ásványi nyersanyagokat kitermelő berendezések esetében nagyobb az importnál.)

A KGST-tagországok gépiparának fejlődését megnehezíti a viszonylag még *mindig alacsony munkatermelékenység.* 1980-ban a világ gépiparában 48 millió embert foglalkoztattak, ebből 20 milliót (42 százalék) a KGST-tagországokban, 25 milliót az ipari tőkés országokban, 3 milliót a fejlődő országokban. Ugyanebben az évben az egész világ gépipari termelésének értéke körülbelül egy billió dollár volt, ebből a szocialista országokra 24 százalék jutott (ezenbelül a Szovjetunióra 10 százalék), a fejlett tőkés országokra 72 százalék, a fejlődő országokra 4 százalék.

	Az egyes szocialista országok exportjában a gépipar százalékos részesedése (folyó áron)		A gépipar részesedése az 1980-as évek elején
	1960	1981	
Bulgária	13	48	28,4
Csehszlovákia	46	52	30,4
Lengyelország	28	50	34,8
Románia	17	29	35,5
NDK	49	49	34,8
Szovjetunió	22	16	27,4
Magyarország	39	31	30,1

A másik akadály a KGST-tagországok gépiparának *nagy energia- és nyersanyagigénye,* ami azért is nagy probléma, mert itt — a Szovjetunión kívül — lényegében nincs saját nyersanyagbázis. A KGST-tagországok gépiparában a *fémfelhasználás* körülbelül 20 százalékkal nagyobb, mint az EGK-tagországokban, aminek az a következménye, hogy a KGST-tagországok összehasonlítható gépeinek súlya 1,5-2-szer nagyobb. Szovjet közgazdászok szerint ennek oka 75-80 százalékban az elavult technológiák alkalmazása, 20-25 százalékban a gépipar szervezési hiányosságai.

A KGST-tagországok gépipari szakosodása és kooperációja sem tud lépést tartani a gyorsan növekvő szükségletekkel. A gyártási szakosodáson alapuló kölcsönös gépipari cserében alig 10-12 százalékot tesznek ki a *technológiailag legmagasabb szintű termékek.*

A harmadik probléma, hogy a tagországok ipara főleg belpiaci szükségletekre termel. Ezért egyfelől a különböző országokban egyes gépipari területek párhuzamosan fejlődnek, ami nagyon megnehezíti a szakosodást, másfelől elvesztik azokat a lehetséges előnyöket, amelyekkel a tömegtermelés járna. Most a KGST-tagországok gépszükségleteik körülbelül 75-80 százalékát belföldi gyártással elégítik ki.

Mindezek ellenére a gyártási szakosodási szerződéseken alapuló gépszállítások részaránya a KGST-n belül az 1970. évi 18 százalékról 1980-ra 45 százalékra emelkedett, de a különböző árucsoportokban ez a növekedés igen különböző. 1980-ban a legtöbb szakosodási szerződést a gördülőcsapágy-gyártásban (a forgalom 87 százaléka), a hajók, a hajó- és kikötőberendezések gyártásában (81), az emelő- és húzóberendezések (61), a textilipari gépek (53) és az útépítő gépek (50) gyártásában kötötték. Átlagos szintet ért el a szakosodás a traktorok, a mezőgazdasági gépek és a tehergépkocsik gyártásában (40-45), és viszonylag alacsony szintet a villamosipari és a vegyipari gépek (kb. 30) és a távközlési és postai berendezések (25) gyártásában.

A KGST-tagországokban viszonylag kevésbé dinamikusan fejlődik a *szerszámgépgyártás.* A világ gépgyártásának jelenleg körülbelül 33 százaléka jut a KGST-tagországokra, de a szerszámgépgyártásnak csak 25 százaléka. A Szovjetunióban a bruttó gépipari termelés értékének körülbelül 5 százalékát teszi ki a szerszámgépgyártás, a többi tagországokban 2 százalékát.

Lényeges változtatásokra van szükség a gyártás szerkezetében is. Ugyanis *kevés* a befejező megmunkálást végző vagy a precíziós szerszámgép. Nagy beruházások kellenének ahhoz is, hogy tömegméretekben gyárthassák a számjegyvezérlésű szerszámgépeket.

A *mezőgazdasági* gépgyártás egyik feladata a következő években: a szükségleteknek jobban megfelelő gyártási szerkezet kialakítása. A világviszonylatú tapasztalatok szerint a mezőgazdasági gépek és a traktorok közötti optimális arány 2,5:1, ezzel szemben a KGST-tagországok mezőgazdaságában most ez az arány 1,5:1.

Viszonylag jó a helyzet az *élelmiszeripari* gépgyártásban. A KGST-tagországok gépiparában megoldandó probléma a *gépalkatrészgyártás.* A kooperáció ebben a vonatkozásban viszonylag gyengén fejlett, bár egyes tagországokban már vannak olyan nagyüzemek, amelyek eladásra gyártanak szabványosított alkatrészeket.

— mj —

* Rynki Zagraniczne (Lengyelország) cikke alapján

Válaszkeresés a gazdasági kihívásra

A világgazdaság állapotát és mozgási tendenciáit évek óta negatív jelzőkkel minősítjük, stagnálás, cserearányromlás, pénzszűke, infláció és sorolhatnánk a borús fogalmakat. A helyzet egyfajta kihívás. Milyen módon kísérlik meg a halmozódó problémákra a megoldást megtalálni a világpiac szereplői a vállalatok, illetve azok vezetői? Mert a kihívás általános, de a válasznak egyedinek kell lennie!

Rugalmassági mechanizmus

Az első szembetűnő tanulság abban fogalmazható meg, hogy a mai gazdasági helyzet egy — a korábbinál is nagyobb — *életképességi próba* a tőkés vállalatok számára. A tőkés vállalati lét alapképlete nem változott. A vállalatot a társadalmi szükségletek keltik életre, de változatlan a célkitűzésének lényege: nem a szükséglet kielégítése, hanem az ennek révén elérhető profit. Bizonyos változás figyelhető meg azonban a célfüggvény értelmezésében. Természetesen nem a profit-orientáltságban, hanem a profithoz való viszonyulásban.

Haire Mason már a 70-es évek elején arra intette a tőkés vezetőket, hogy: „Hibás az a nézet, hogy a profit az üzlet egyetlen célja, és hogy az éhínség az egyetlen ösztönző. A haszon akkor egyetlen tényező — ha elmarad." Az utóbbi évek gyakorlata pedig arra utal, hogy a tőkés vállalat igen jelentős *önkorrekciókra* képes és a magatartás irányultsága a tőkés lét, a kapitalista társadalmi viszonyok megtartása, ha szükséges a profitról való átmeneti lemondás árán is. Az életképességi próba kulcsfogalma ily módon a *fennmaradás.*

A túlélési cél érdekében a vállalati vezetők rendkívüli *rugalmasságot* tanúsítanak. Ebben a segítő és kényszerítő körülmények egész sora játszik közre. Így pl. a társadalomirányítástól való viszonylagos függetlenség a stratégiai és taktikai cselekvésben; a vállalkozás sikertelensége esetén a következmények viselése; a vállalat önszabályozó jellegének a célkitűzésre is kiterjedő érvényesülése.

Miben nyilvánul meg a vállalati rugalmasság? Itt sorra vehetnénk olyan elemeket, mint a profil- és termékszerkezet-váltás, a tőke gyors átcsoportosítása (külföldre is), technológiai innovációk megvalósítása stb. Ezek ismert dolgok. Mélyebbre vezet azonban az a tanulság, hogy a tőkés vállalat számára *a külső körülményekben bekövetkező változások nem hatnak bénítólag* még akkor sem, ha váratlanul, a meglepetés erejével jelentkeznek.

Vállalati együttműködés

A vállalat környezetéből fakadó impulzusokat nem akarják örökösen kompenzálni — belátják, hogy ez objektív okok miatt nem vezethet eredményre —, hanem *igazodnak* azok hatásához. A rugalmasságnak, véleményem szerint, ez a lényege. A magatartást egy automata működéséhez lehetne hasonlítani. Ha az érzékelő elemek a piac beszűkülését, az értékesítés megnehezülését jelzik, akkor a beavatkozó szabályozók hozzáigazítják az új piaci helyzethez a kibocsátást, vagyis a termék vagy szolgáltatást, például a szállítási határidők pontosabb betartásával, állandó minőségi paraméterek garantálásával, a fizetési futamidők növelésével, a szerviz- és garanciaszolgálat javításával. Ilyen időkben nem tűnnek ki egyidejűleg diverzifikálási és minőségjavító célokat. A korlátozó tényezők átrendezik a működési ismérvek és feltételek prioritásait.

Új jelenség a tőkés vállalatok közötti *kooperáció* felerősödése, sőt *egymás megsegítése.* Ez utóbbi nem önzetlen, humanitárius meggondolásokból, hanem esetleg a piaci konstrukció stabilitását védve, mindenesetre szokatlan módon. Néhány éve a nagy amerikai autógyárak közül a Chrysler súlyos anyagi gondokkal küszködött és akkor a General Motors és a Ford — tehát az ellenfelek — siettek több számillió dollárral a segítségére.

Általános tanulság volt, hogy a világgazdasági pangáskor tőkés vállalatcsoportok — vagyis a konkurrensek — *egyeztetett fejlesztési programokat dolgoztak ki!* A rugalmasság ily módon eddig tabunak hitt korlátokat is fellazított.

Változó vezetőképzés

Intézményes erőfeszítéseket tesznek a vezetők felkészítésére is, hogy elkerüljék, vagy legalábbis csökkentsék a vesztesége-ket. A vezetőképzésben bekövetkezett minőségi változások az utóbbi években ugyancsak igen jelentősek. Feltételezhetjük, hogy a nehéz időkben természetes reagálásként megjelenő költségtakarékosság gyorsan eléri az olyan „improduktív" kiadásokat, mint amilyen a vezetőképzésre fordított pénz. A valóságban erről szó sincs!

A nyugatnémet USW pl. 100 nagyvállalat és 15 egyetem *közös vállalkozása.* Azért alapították, mert azt tapasztalták: *az elmélet fejlődését* a gyakorló vezetők nem tudták követni sem a vállalatoknál, sem az állami irányításban. A tanfolyamok a tapasztalatok szerint lehetővé teszik a tudások és a gyakorlati vezetők közötti *szoros együttműködést.*

A programbizottságban egyetemi tanárok, vállalati vezetők és üzletemberek vesznek részt, az előadások tematikáját állandóan *korszerűsítik.* Egyúttal törekednek a vezetésben felhasználható valamennyi tudományterület — a jogásztól a szociológuson át a teológusig — képviselőinek bevonására. Előadóknak, szemináriumvezetőknek az NSZK-beli egyetemek legjobb oktatóit hívják meg. Az oktatásban alkalmazzák a legújabb didaktikai elveket és a hallgatót aktivizálva kitűnik, hogy nem tanítják, hanem vele tanulnak. A szemináriumok eredményességének ellenőrzésére önvizsgáló teszteket dolgoztak ki és ezek visszacsatolása lehetővé teszi a folyamatos korrigálást.

Az USW 12 különféle tanfolyamot szervez 20-30 fős csoportok számára, átlagosan 2-3 hetes időtartamban. Egy hétre 2000 márkát fizetnek egy-egy hallgatóért.

A „Vállalkozói Utánpótlás Előmozdításának Társasága" (a DIF) több mint 100 iparvállalat, bank *közreműködésével* jött létre. Célul tűzte ki egyrészt a vállalkozói gyakorlat figyelemmel kísérését, a tudományos kutatási eredmények ismertetését a vállalatvezetés elméleti és módszertani területein, vizsgálatok és ajánlások kidolgozását a vállalatvezetők továbbképzésére, a kül- és belföldi továbbképző intézetekkel való együttműködést.

Feladatának vallja a Baden-Baden-i vállalkozói megbeszélések megrendezését. Ezeken a cél inkább a társalgás, a párbeszéd kialakítása az előadók és a résztvevők, illetve résztvevők és résztvevők között. A rendezvényekre olyan vezetők jelentkezhetnek, akiknek legalább 7 év vezetői gyakorlatuk van és ebből legalább 2 évet a vállalat felső vezetésében dolgoztak, illetve akik alkalmasnak tűnnek arra, hogy belátható időn belül a legfelső vállalati vezetésben tevékenykedjenek.

A DIF ezenkívül ellátja a „Wuppertali Kör" (WK) központi teendőit, ami lényegében a 30 legnagyobb vezetőképző intézmény koordinációt igénylő munkálatait jelenti. A WK-ban önkéntes társulásban tömörülő vezetőképző intézmények a DIF közbejöttével kiküszöbölhetik az átfedéseket és párhuzamosságokat, gazdaságosan intézhetik az adminisztrációs feladatokat.

A gondolkodásmód formálása

A két nyugatnémet vezetőképzési rendszer munkájában jelentős *különbségek* vannak. A DIF elsősorban vállalati tapasztalatokra és tapasztalt vállalati vezetőkre alapozott konferencia és vitafórum jellegű *társalgási formára* épít. Az USW egy állami, egyetemi és vállalati szakemberek által célszerűen és együttműködve tervezett módszeres vezetőképzési rendszert működtet. Mindkét forma jellegzetessége azonban a *heterogén hallgatóság.* Továbbá, hogy vannak olyan általános érdeklődésre számot tartó témák, amelyek meghatározott vállalati nagyság és vezetői szint vonatkozásában homogének, és ily módon azonosítható vezetői tudat- és viselkedési formák kialakítását teszik lehetővé.

A világgazdaság kihívására — s ez nemcsak nyugatnémet tapasztalat — *a vezetés színvonalának radikális javításával is választ kell adni.* Az NSZK-ban tapasztalt törekvések e feladatot nem receptszerű kidolgozásokkal, nem egyetlen helyesnek kikiáltott módszer ajánlásával, hanem *a vezetői gondolkodásmód formálásával* oldják meg; nyilván nem eredménytelenül. Különben nem áldoznának pénzt és időt azok a vezetők, akiknek a legszuverénebb elhatározásuk a vezetőképzésben való részvétel. A felkészült, döntési joggal felruházott és kellő szabadsággfokkal rendelkező vezetők nemcsak úrrá képesek lenni a nehéz helyzeten, hanem abból még relatív előnyt is tudnak kovácsolni!

Dr. Folkmayer Tibor

Termelékenységi tartalékok

Nem érhető el már automatikusan a siker a termelékenység növelésében. Noha az amerikai termelékenység alakulásában találhatók öntörvényű mozgásokon alapuló tényezők, de *tudatos cselekvés* is szükséges — állapítja meg a Business Week beszámolója. A második világháború követő évtizedekben, egészen 1970-ig a termelékenység (az egy munkaórára jutó termelési érték), éves átlagban 3 százalékkal emelkedett, majd 1978-ig 2 százalékra csökkent és ezt követően a múlt év végéig stagnált. Az előrejelzések viszont a 80-as évek végéig újból 3 százalékos növekedést jeleznek.

Az elmúlt évben a termékek egységére jutó *munkaerőköltség* csak 2,3 százalékkal emelkedett, az évtől kezdve 1986-ig pedig várhatóan 0,9 százalékkal csökken, az adózott nyereség évi 10 százalékkal nő. A jelzés tehát nyilvánvaló a termelékenység várható növekedését illetően. Az olajsokkhoz, a magas inflációhoz és egyéb negatív tényezőkhöz még hozzájárultak a demográfiaiak is; már az 1970-es években a foglalkoztatott munkaerők számának növekedési üteme túlszárnyalta a különben erőteljes állóalapbővülést, tehát a tőke-munka egymás közötti aránya — a termelékenység szempontjából — romlott.

A munka termelékenységének stagnálása, csökkenése *óriási károkat okozott.* Ha a korábbi növekedési ütem fennmarad, akkor a kibocsátás 1981-ben 20 százalékkal nagyobb lett volna, vagyis 1972-es árakon számolva —, 234 milliárd dollár veszett kárba. A külföldi versenytársaktól elszenvedett veresség számszerűsítése lehetetlen. Csupán egy jellemző: az ún. fűstös iparágakban — mint az acélipar, a személygépkocsi-gyártás —, 2 millió állás szűnt meg.

Javuló feltételek

Az *optimista kilátásokra* okot adó tényezők a következők:

● A *munkaerő* „érettebbé" válik. Az 1960-as, 70-es években munkába állt, gyakorlatlan munkaerő napjainkra tapasztaltabb lett. Az elsőrangú munkaerő, a 25 és 54 év közötti korosztály, aránya az összes foglalkoztatottak számán belül növekvő.

● A megemelkedett *energiaárak* — amelyek negatívan hatottak az elmúlt években a termelékenységre, mivel a szükséges tüzelőanyag-struktúraváltás viszonylag nagy tőkét vont el a termelőberuházásoktól —, a gazdaság „lenyelte", feldolgozta.

● A termelékenység azért is csökkent, mert romlott a munkaerő *eszközellátottsága.* Bár a tőkebefektetés magas arányú volt az elmúlt évtized végén, de nagyobb lett volna, ha az *értékcsökkenési leírás* szabályozását hozzáigazították volna, az inflációt sújtotta például költségekhez. Ezt a problémát feloldotta egy 1981-es rendelet. Így a beruházási klíma javult, ami a csökkenő mértékben bővülő munkaerővel az egy főre jutó állóeszköz mennyiségét növeli.

● Az 1970-es években az ipart ezernyi *munkavédelmi, egészségügyi és környezetvédelmi előírás* érintette. Ezek teljesítése is beruházási eszközöket emésztett fel, anélkül, hogy a termelékenység növekedett volna. A szakértők szerint az a rendelethullám lecsillapodott, a vállalatok közben az így felmerült költségekhez alkalmazkodtak.

● A *kutatás-fejlesztési* költségek — egykoron a GNP 3 százalékát tették ki, de 1977-re 2,2 százalékra csökkentek —, most megint emelkednek, és úton vannak, hogy újból elérjék a mitikus 3 százalékos arányt. Jellemző, hogy az 1980—82-es időszakban, a recesszió idején, a K+F évi 6,2 százalékkal nőtt, ami a második világháború óta a K+F-nek az első anticiklus alkalmazása.

● Jobb *együttműködés* jellemzi a *vezetést és a munkavállalókat.* Noha Amerikában még távol állnak a Japánban tapasztalható módszerektől, de egyre gyakoribb a dolgozók bevonása a döntésekbe, az anyagi ösztönzés terén pedig a részvényopció, a nyereségrészesedés. Mindezzel az a cél, hogy a dolgozók céljait, identitását a cég érdekeivel összhangba hozzák.

● A nemzetgazdaság összesített termelékenységében jelentős szerepet kap a *mezőgazdaság és a szolgáltatás szektor* megújulása is. A mezőgazdaság termelékenysége éves átlagban 2 százalékkal növekedett az elmúlt évtizedekben. A *géntechnológia* (az időjárásra érzéketlen fajtákkal, az ikreket szülő szarvasmarhával stb.), még nagyobb eredményeket sejtet. A szolgáltatási szektor az *informatika* segítségével a 80-as években mind több helyen megvalósítja a papírmentes irodát, bankot stb. De ésszerűsítik az ipari alkalmazottak, tisztviselők munkáját is.

Minőség és irányítás

Miközben a számítógép jócskán lerövidíti a feltalálás és az értékesítés közötti időt, az üzemcsarnokokban és a raktárakban is változások szükségesek. A kiscsoportos, *önszervező munkacsapatok új* eredményeket mutatnak fel. Emellett a konstruktőrök, közgazdászok szélesebb körben alkalmazzák az *értékelemzést.* Az alakalfészek és anyagok *készletezésében* is új módszereket keresnek. Az egyik cégnél például olyan jó eredményeket értek el készlet-ellenőrzési rendszerrel, hogy a magas amerikai munkabérek ellenére — egy viszonylag munkaintenzív terméknél, a baseball kesztyűnél — a Délkelet-Ázsiában lévő leányvállalatnál versenyképtelenné vált, és be kellett zárni.

Az egyik repülőgépgyár pedig saját embereit ingyen kölcsönadja kooperáló partnereinek az ottani *minőségi gondok* megoldására, de azzal a feltétellel, hogy a javasolt fejlesztéseket be is vezetik. Így 3-ról 2 százalékra csökkentették a selejtes termékek arányát, ami 11 millió dollár megtakarítást eredményezett. Ugyanebben a gyárban megszüntették a mérnökök és a munkások fizikai elkülönülését. A mérnökök a helyszínen megoldják a konstrukciós, technológiai változtatásokat, anélkül, hogy ide-oda feljegyzéseket küldözgetnének. Így az egyik katonai repülőgépen a korábbinál 30 százalékkal kevesebb munkaórát használtak fel és a szakmában még soha elő nem fordult eredményt értek el: teljesen hibátlan repülőgéptörzseket gyártottak. Egy másik cégnek a *minőségvédelemért a munkások lettek a felelősek.* Ehhez a munkásoknak állandó információ szükséges. Rövid tanfolyamon a műhelyek dolgozói elsajátítottak némi statisztikai és adatelemző ismereteket. A számítógépeg kiírt minőségi mutatókkal: a beérkező alkatrészek hibás arányáról, a termelési ciklus során felhasznált időről, az egységnyi önköltségről tudósító számokról a munkások folyamatosan értesülnek. Ezekről az adatokról korábban jó esetben is csak a művezető tudott.

A vezetésben a parancsvégrehajtás típusú vezetési módszert a *munkások részvételére alapozott irányítás veszi át,* noha ezt a vezetők nehezen fogadják el. Ennek ismeretében érthető a Nobel-díjas közgazdász, *Wassily Leontief* megjegyzése: „Nem javítja a termelékenységet az a vezetés, amely az erejét fitogtatja a munkásokkal szemben. Talán elérhet bércsökkenést vagy a természetbeni juttatások mérsékelését, de nem ez nem javítja a termelékenységet".

(b.)

KÖRKÉP

SZOVJETUNIÓ

DINAMIKUS KÜLKERESKEDELEM

Mint arról az *Ekonomicseszkaja Gazeta* legutóbb beszámolt, tavaly 6,6 százalékkal nőtt, s 127,5 milliárd rubelt tett ki a Szovjetunió külkereskedelmi forgalma, amely *8,3 milliárd rubel aktív egyenleggel* zárult. Az átlagosnál nagyobb, 9,9 százalékos volt a növekedés a szocialista országokkal lebonyolított forgalomban, s ezek részaránya 56 százalékra emelkedett, szemben az egy évvel korábbi 54,3 százalékkal. Ezen belül a KGST-partnerekre jutott a teljes forgalom 51,2 százaléka, 2,1 százalékkal több, mint 1982-ben.

Ami a tőkés országokat illeti, változatlanul *Nyugat-Európa* áll az első helyen: ebben a fő relációban tavaly 6,4 százalékkal nőtt az árucsere-forgalom, s részaránya a teljes tőkés forgalomban 82 százalékot tett ki, szemben az 1979. évi 79 százalékkal. Ebben jelentős szerepe volt annak, hogy ezekből az országokból származó szovjet behozatal — gépek, berendezések és fogyasztási cikkek — tavaly 11,3 százalékkal volt nagyobb, mint 1982-ben. Ezáltal a nyugat-európai országok részaránya a teljes tőkés importban az egy évvel korábbi 62 százalékról 70 százalékra emelkedett. Az NSZK-val, mint legnagyobb tőkés partnerrel lebonyolított árucsere-forgalom tavaly 5,9 százalékkal nőtt, s innen származik a Szovjetunió tőkés gépipari behozatalának csaknem egynegyede.

A *fejlődő országokkal* tavaly lebonyolított kereskedelem (17,7 milliárd rubel) 4,8 százalékkal volt nagyobb, mint egy évvel korábban, s a teljes forgalomban való részarányuk 13,9 százalékot tett ki. A legnagyobb kereskedelmi partner India, ezt követi Argentína, Líbia, Irán, Irak és Brazília. Több évre szóló kereskedelmi és fizetési megállapodás létesült Bolíviával, Kambodzsával, Mozambikkal és Törökországgal. Az elmúlt években a Szovjetunió a fejlődő országoktól — hagyományos exporttermékeik mellett — nagyobb mértékben választ ipari kész- és félkészterméket.

Ami az *áruszerkezetet* illeti, az exportban első helyen állnak az energiahordozók, ezek részaránya tavaly 10,3 százalékkal nőtt, s ezek tették ki a szocialista exportnak kereken a felét, a tőkés exportnak pedig több mint háromnegyedét. Második helyet foglalják el a gépek és berendezések, míg a harmadik helyen az ércek, koncentrátumok és kohászati termékek állnak. Az előbbiek kivitele tavaly 4 százalékkal, az utóbbiaké 9,6 százalékkal nőtt.

NEMZETKÖZI LÉGIFORGALOM

A LÉGITÁRSASÁGOK „BIZONYÍTVÁNYA"

Az amerikai Institutional Investor c. szaklap 34 ország 175 tekintélyes nemzetközi bankárának megkérdezésével közvéleménykutatást végzett a nyugati légitársaságok minősítését illetően, különféle szempontok (pontosság, fedélzeti szolgáltatások, a felszolgált ételek minősége stb.) szerint. A válaszok alapján — főleg pontossága miatt — a Swissair került az első helyre, míg a további sorrend: Singapore Airlines, Lufthansa, Cathay Pacific (Hong Kong), Japan Airlines, Air France és a Scandinavian Airlines (SAS).

EGYESÜLT ÁLLAMOK

KAMATLÁBEMELÉS

Mint arra közelmúltban már számítottak, a vezető amerikai kereskedelmi bankok a közelmúltban fél százalékponttal 11 1/2 százalékra emelték az ún. prime rate kamatláb mértékét, összefüggésben a konjunktúra folyamatos, számottevő megélénkülésével. A kapacitások kihasználása ugyanis a legfontosabb ágazatokban februárban 80,7 százalékot ért el — az eddigi legmagasabbat 1981 augusztusa óta —, s ugrásszerűen megnőtt a kereslet a beruházási hitelek iránt. Valószínűnek tartják, hogy az idei első negyedévben a bruttó társadalmi termelés — reálértékben számítva — mintegy 6 százalékkal, vagy még többel nő. Pénzügyi körökben nem tartják kizártnak, hogy ha a „túlfűtöttség" jelei mutatkoznak, a Federal Reserve Board további lépéseket tesz a forgalomban levő pénzmennyiség korlátozása, az inflációs veszély csökkentése érdekében.

Vállalati alkalmazkodás a külkereskedelemben

A 80-as évtized első évében a keletnyugati kooperációk vagy kooperációs jellegű kapcsolatok fejlődésében mind mennyiségileg, mind pedig a szerződések minőségét tekintve számottevő visszaesés következett be. A szocialista és a nyugati cégek számára korábban meglehetősen népszerű kooperációs kapcsolatok növekedési dinamikájának megtörése több okra vezethető vissza. Az elhúzódó recesszió, a termelési költségek emelkedése a szocialista országokban, a nyugati szakszervezetek mind gyakoribb tiltakozása, valamint a komparatív előnyök csökkenése, és nem utolsósorban a kelet-nyugati politikai kapcsolatokban keletkezett feszültség, a nyugati vállalatokat óvatosabbá tette új, az export-importon túlmutató együttműködések kezdeményezésében és létrehozásában.

Ezzel párhuzamosan észrevehetően *csökkent a magyar vállalatok „kooperációs kedve"*, hajlandósága is, amely elsősorban szűkösebb anyagi helyzetükre, a gazdasági szabályozók gyakori változása okozta bizonytalanságra és még többek között az import lehetőségek szűkülésére vezethető vissza. A statisztikák tanúsága szerint az elmúlt három esztendőben a magyar vállalatok nyugati cégekkel kötött kooperációs megállapodásainak száma csökkent.

Kiegészítő feladatok

Ez a tendencia nem hagyta érintetlenül a magyar külkereskedelem *kooperációs szakvállalatát*, az Intercooperation Kereskedelemfejlesztési Rt.-t sem, amely korábban a magyar és a nyugati cégek közötti kooperációs szerződések mintegy harmadát készítette elő, illetve kötötte meg. A vállalat által létrehozott szerződések száma csökkenőben van és ezzel összefüggésben a kooperációt szervező tevékenységért kapott *díjazás mérséklődése* is kimutatható. Nem arról van szó, hogy a külkereskedelmi szakvállalat alaptevékenysége megváltozott volna, csupán arról, hogy vállalatgazdasági okokból olyan *új és kiegészítő feladatok* után kellett „néznie", amelyek megközelítőleg fenntarthatók a korábbi jövedelmezőséget.

Az Intercooperation Rt-nek általában olyan kooperációs szerződéseket sikerült létrehoznia, melyek egyrészről specifikus termékekre vonatkoznak, másrészről pedig licenc, illetve know-how vásárlás esetén magas műszaki színvonalat biztosítanak. Néhány esetben lehetőség kínálkozott 1983-ban is — korábban megkötött — jól működő kooperációs szerződések további évekre történő *kiterjesztésére*. A vállalat tavalyi együttműködési megállapodásai közül érdemes kiemelni azt a kooperációs szerződést, amelyet az Intercooperation a Danuvia megbízásából kötött egy nyugatnémet céggel *keményfémbetétes kivágószerszámok* gyártására.

Ugyancsak jelentős a PEVDI részére egy NSZK-beli céggel létrehozott korábbi megállapodás kiterjesztése *műanyag alapanyagú böröndök* gyártására. A belföldi választék bővítése és az import megtakarítás érdekében jött létre az Intercooperation közreműködésével a Budaflax és a Lee Cooper közötti együttműködési megállapodás, *farmernadrágok* gyártására, ugyanakkor meghosszabbításra került a Level Strauss és a Május 1. Ruhagyár közötti sikeres együttműködési megállapodás ugyancsak *szabadidőruha* gyártására.

A sikeres, de csökkenő számú kooperációs szerződések tehát arra késztették az Intercooperation Rt-t, hogy *alkalmazkodjék* a megváltozott körülményekhez, a bevétel kiesést más forrásból igyekezzék pótolni. Az alkalmazkodás kényszere olyan belső tartalékokat hozott a felszínre, amelyek viszonylag rövid idő alatt lehetővé tették a tevékenységi kör zökkenőmentes kibővítését. Ugyanakkor átmenetileg nem kis gondot okozott, hogy a vállalat szakembereinek — akik a kooperációs „üzletágra" specializálódtak — maguknak is szélesíteniük kellett szakmai tevékenységi körüket.

Az 1981-ben — párhuzamos és eseti engedélyek alapján — biztosított *export-import jog* elvben olyan lehetőséget kínált a vállalatnak, mellyel megkönnyíti az alkalmazkodást az új körülményekhez. Meg kellett azonban találni azokat a termékeket, termelési és termeltetési *„réseket"*, amelyek korábban viszonylag kívül estek a külkereskedelem optikáján. Az Intercooperation Rt. üzletpolitikája az új körülmények és lehetőségek közepette arra irányul, hogy elsősorban új termékeket, árualapokat kutasson fel és exportáljon, illetve a külföldi igény alapján hozzájáruljon a „lappangó" hazai gyártókapacitások kihasználásához. Az új jogosítványok alapján új lehetőségként kínálkozik a saját szervezésű kooperációk exportjának és importjának lebonyolítása is.

200 millió forint kisvolumenekből

Az eseti és párhuzamos külkereskedelmi jogok rendszere alapvetően elősegítette a kisvolumenű áruforgalmi tevékenység kibontakoztatását, de még számos nehézségbe ütközik a kielezett verseny miatt. Viszonylag kevés a gond a kooperációkhoz kapcsolódó áruforgalomnál, hiszen itt általában egy vállalatnál összpontosul az export és import. A kisvolumenű export (ebbe a kategóriába tartoznak a 25 millió Ft alatti ügyletek) árualapjának megteremtése nem könnyű feladat, hiszen ma *minden külkereskedelmi vállalat nagy figyelmet fordít erre a területre.* Jelentős segítség viszont a Külkereskedelmi Minisztérium megyei megbízotti hálózata, amely felhívja a szóbajöhető külkereskedelmi vállalatok figyelmét a pótlólagos kisvolumenű export — vagy termeltetési lehetőségekre. *Az árualap bővítését szolgálja az is,* hogy az Intercooperation Rt. Békéscsabán-Élesk-Szolnok- és Csongrád megyei hatósugárral regionális irodát nyitott a kisvolumenű export elősegítése érdekében.

1983-ban már kezdtek beérni a kisvolumenű export bővítése érdekében tett erőfeszítések. Tavaly a vállalat közel *200 millió Ft-os exportot* bonyolított le döntően kisvolumenű tételekből. Egy-egy szállítás értéke általában 5-10 millió Ft-ot ért el, de sok a néhány százezer forintos vagy ennél alacsonyabb tétel is. Az áruforgalom szerkezetét ma az jellemzi, hogy 1983-ban a vállalat export teljesítésének 72 százaléka származott az úgynevezett közvetlen forgalomból, a kooperációs szerződések lebonyolításából származó áruforgalom aránya pedig 28 százalék volt. Ezzel kapcsolatban érdemes megjegyezni, hogy a vállalat export paletták igen színes, hiszen az Intercooperation tevékenységi köre nem egy népgazdasági ágra specializált. (Ez azonban nem jelenti, hogy a vállalat hosszabb távon ne törekedne úgynevezett hazai *bázisparneri és bázistermék kör kialakítására.*)

Az elmúlt esztendőben az Intercooperation Rt. kisvolumenű exportjából érdemes kiemelni a különféle *gyümölcslevek, gyümölcs sűrítmények* kivitelét amerikai és kanadai, valamint arab cégeknek a Szobi Gyümölcsfeldolgozó Vállalat, a Szigetvári Konzervgyár és a Tisszuhnegyi Állami Gazdaság árualapjából. A könynyűipar területén sikeres a Fővárosi Ruhaipari Vállalat kiváló termékeinek, a *pehelypaplannak* és a *hálószáknak* az értékesítése, melyek iránt mind nagyobb érdeklődés mutatkozik a külpiacokon. A széles exportpalettán még többek között csempe, tojáspor, hímzett kelme, virágföld kiszerelés, műszaki gumicikkek, szoftver stb. is szerepelt.

Új együttműködési formák

Az Intercooperation a tervek szerint 1984-ben 310 millió forint konvertibilis elszámolású exportot bonyolít le, ennek az összegnek döntő többsége kisvolumenű exportból származik majd. Idén várhatóan tovább bővül a *kisvállalkozók* (gazdasági munkaközösségek, kisszövetkezetek, kisiparosok stb.) áru- és szolgáltatás exportja az Intercooperation Rt-n keresztül, s a már hagyományosnak mondható cikkek mellett új termékek is felkerülnek az exportlistára.

Úgy tűnik, az Intercooperation Rt-nek a kisvolumenű export növelésével, a különféle szolgáltatási tevékenység bővítésével, új profilok (pl. szoftver export, szakképzett munkaerő biztosítása külföldi létesítmények megvalósításához stb.), sikerült tevékenységét úgy *diverzifikálnia*, hogy a „több lábon állás" segítségével ellenállóvá tudja a nemzetközi kooperációs „klímában" — megítélésünk szerint csak átmenetileg — bekövetkezett törést.

A váltás, illetve a tevékenységi kör kibővítése természetesen sok új megoldást és eszközt igényel mind a belső, mind a külső piacokon. Ennek jegyében a vállalat *szakmai tanácsadó szolgálatot szervezett* a kisvállalkozások minél szélesebb körének bekapcsolására az exportba. Új fajta együttműködés alakult ki a külkereskedelmi joggal rendelkező Békéscsabai Kötöttárugyárral és a Debreceni Konzervgyárral, amelyek árualappjuk egy jelentős részét export értékesítés céljából az Intercooperation-ra bízták. Az új együttműködési formák keresése azonban még nem zárult le, hiszen olyan bázisvállalati hálózat kiépítése a cél, melynek árualapjaival *több évre lehet számolni.* Ugyancsak az export fokozása érdekében több témában folynak tárgyalások vegyesvállalatok alapításáról külföldi részvétellel.

A külpiacokon az Intercooperation Rt. idén várhatóan Kenyában és Malaysiában nyit újabb vállalati irodát. A választás többek között azért is esett erre a két országra, mert ezek a területek ez ideig viszonylag perifériákusak voltak a magyar külkereskedelem számára, ugyanakkor újabban jelentős értékesítési és együttműködési lehetőségek kínálkoznak.

A világgazdaságban és a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban lezajló gyors változások egy külkereskedelmi vállalat részéről csak akkor követhetők, ha alkalmazkodási stratégiája — figyelemmel természetesen a hazai termelői háttérre — egyszerre „sok vasat tart a tűzben". A széles tevékenységi kör, valamint a kiterjedt belföldi és külföldi kapcsolati rendszer lehetőséget biztosíthat ahhoz, hogy a világgazdasági változások csak átmeneti nehézséget okozhassanak és a pályakorrekcióra viszonylag rövid idő alatt kerülhessen sor.

Dr. Gonda György
—Herpayné Deres Éva

Tervek és rendelések

A népgazdasági terv előirányzata szerint az ipari termelés fejlődése — az utóbbi évekéhez hasonlóan — 1984-ben is csak mérsékelt ütemű, 1,5—2 százalék körüli lehet. Belföldi célú értékesítésének volumene lényegében szinten marad, ezen belül a beruházási célú szállítások jelentős csökkenésével kell számolni gazdasági feladatait.

A január 20-ig elfogadott ipari rendelésállomány főbb *értékesítési irányok szerinti* változása lényegében összhangban van a népgazdasági tervben megfogalmazott alapvető gazdaságpolitikai követelményekkel. A belföldi célú megrendelések volumene kisebb az 1983. év elején ismertnél, a külkereskedelmi kötésállomány pedig — különösen a konvertibilis rendelésállomány összevolumene jónyegében azonos az egy évvel ezelőttivel, de az I—III. havi kötésállomány mind a vas-, mind az alumíniumkohászatban lényegesen magasabb a tavalyinál. (A mennyiségi növekedés mellett az alumínium termékek *exportárai is kedvezően alakulnak;* az ágazat 1984. januári árindexe 32 százalékkal magasabb az egy évvel ezelőttinél; a vaskohászati termékeknél viszont közel 3 százalékos az árcsökkenés.)

Az 1984. évi népgazdasági terv szerint a külkereskedelmi egyenleg javításában kulcszerep hárul a *gépiparra.* Konvertibilis elszámolású kivitelét az átlagosnál gyorsabban 7—9 százalékkal kellene növelnie. Az év eleji rendelésállomány azonban egyelőre nem alapozza meg ezt, mivel a január 20-ig megkötött szerződések alapján szállítandó termékek volumene 18—19 (folyóárakon 10) százalékkal alacsonyabb az elmúlt év elejinél. Számos esetben azonban a ma még folyamatban lévő tárgyalások — illetve a versenytárgyalásokat előkészítő munka — lezárulásával jelentősebb üzletek megkötése várható (például komplett élelmiszeripari berendezések, energetikai gépek, berendezések, közlekedési eszközök stb.).

Ezt figyelembe véve is érdemes felfigyelni arra, hogy a gépipari vállalatok konvertibilis elszámolású exportrendelései számottevően elmaradnak azoktól a kötelezettségektől, amelyeket az Ipari Minisztériummal kötött *megállapodásokban* vállaltak. Január közepéig az IpM a gépipar ilyen irányú exportjának mintegy a felét realizáló vállalatokkal kötött megállapodást, amelyben az érintett üzemek export árbevételük közel 15 százalékos bővítését vállalták (a beígért export *volumene* azonban csak kb. 3 százalékkal magasabb az 1983. évi teljesítésnél). Hasonlóan mérsékelt fejlődési lehetőséget tükröznek a rendelésállomány-statisztika keretében megfigyelt vállalatoktól begyűjtött tervadatok is; a gépipari vállalatok 1984. évre tervezett kivitele csak a tavalyival azonos volumenű ígaz, az árés árfolyamváltozások hatását is tartalmazó, folyóárakon számított forint-árbevétel tervezett értéke 11 százalékkal magasabb az 1983. évinél).

A *vegyipari* termékekre szóló konvertibilis relációjú exportrendelések számottevően meghaladják a tavalyit. Az idei kötésállomány ugrásszerű emelkedése elsősorban a kőolajfeldolgozó iparban jelentkezik, ami mögött a kivitelj lehetőségek bővülése mellett a tavalyinál korábban véglegesített export-szerződések hatása is érzékelhető. A vegyipar többi szakágazatában is jelentősen növekszik a rendelésállomány, de ezek közül csak a gyógyszeripar, ahol a kiviteli lehetőségek az év eleji rendelések szerint nem érik el az elmúlt évi szintet.

A *könnyűipari* vállalatok év eleji nem rubel viszonylatú kötésállománya is jóval magasabb az előző évinél. A vállalati jelzések szerint elsősorban a bútoriparban, a méterárut előállító ágazatokban (pamut-, gyapjú-, len-, kender- és juta iparban), a kötőiparban, a cipőiparban és a textilruházati iparban kedvezőbbek a tőkés export növelésére vonatkozó kilátások.

A megfigyelt iparvállalatok *rubelelszámolású* kivitelét rögzítő, január 20-ig megkötött szerződések volumene — a népgazdasági tervben az e relációjú exportra kitűzött ütemnél valamelyest kisebb mértékben — *6 százalékkal — haladja meg az 1982. és 1983. évi szintet.* (Az elmúlt év elején ennél nagyobb arányban nőtt a rendelésállomány, de a tényleges export csak — ezzel azonos ütemben emelkedett.) A folyóárakon számított növekedés ebben a relációban is nagyobb mértékű, az év egészét tekintve több mint 11 százalék.) A rubelelszámolású exportértékesítés várható volumene a megfigyelt vállalatok tervadatai szerint a január 20-ig megkötött szerződések által jelzettnél gyorsabban, 8—9 százalékkal emelkedik, ami gyakorlatilag megegyezik a népgazdasági terv előirányzatával.)

Az ágazatok közül itt is az *átlagosnál erőteljesebben* bővült a *vegyipar* és a *könnyűipar* kötésállománya. A vegyiparban csak a megfigyelés időpontjától távolabb eső időszakra (a II—IV. negyedévre) elfogadott rendeléseknél mutatkozik jelentősebb növekedés, az év első három hónapjára érvényes szerződések volumene kevesebb a tavalyinál. A legnagyobb exportőrnek tekinthető gépipar ez évi rendelésállománya mintegy 6 százalékkal nőtt, különösen a gép- és gépberendezés-gyártó, valamint a villamosgépipari vállalatok termékeire kötött szerződések eredményeként. A kohászat rubelelszámolású exportrendelései viszont — az alumíniumipari termékek alacsony kötésállománya miatt — nem érik el az 1983. év eleji szintet.

A külgazdasági egrensúly javításának fontossága 1984-ben is megköveteli a belföldi vegyes felhasználás mérséklését. A megfigyelt iparvállalatok év eleji *belföldi célú rendelésállományának* alakulásában ez a követelmény kifejezésre jut: az I. negyedévi teljesítésekre elfogadott összes belföldi rendelés volumene 1-2, a II—IV. negyedévre kötött szerződéseké pedig több mint 2 százalékkal kisebb az előző évinél.

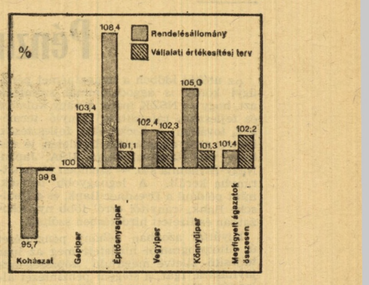
Az összes belföldi rendelésállományon belül a nagy és kiskereskedelmi vállalatok megrendelései, valamint az iparon belüli továbbfelhasználással kapcsolatos (iparvállalati célú) rendelések valamelyest magasabbak az 1983. évinél, a beruházási célú, továbbá a készletező vállalatok megrendelései néhány százalékkal elmaradtak attól.

A nagy és kiskereskedelmi vállalatokkal január 20-ig megkötött szerződések szerint — az év egészét tekintve — a tavalyinál 3 százalékkal több áru szállítására vállalkoztak a megfigyelt iparvállalatok. Ezen belül a valós igényeket jobban tükrözi 1—II. havi belkereskedelmi rendelésállomány csak 1 százalékkal nagyobb a tavalyinál.

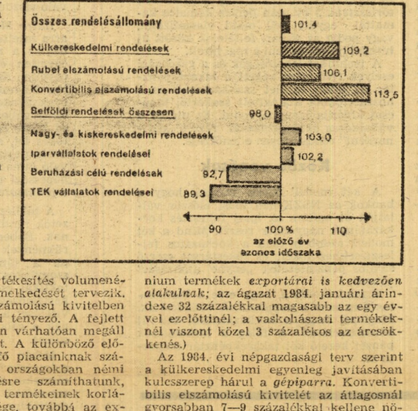
A megfigyelt *ágazatok* többségében az 1984. évi szállításokra január 20-ig elfogadott rendelések volumene — a kohászat kivéve — kisebb-nagyobb mértékben felülmúlja az egy évvel korábbi szintet. Ezen belül az I. negyedévre szóló rendelésállomány általában nőtt. Az év hátralévő részére elfogadott megrendelések év eleji állománya viszont — amely egyes területeken nagyobb arányban, máshol kevésbé köti le a termelési kapacitásokat — elég változatos képet mutat. Ez a helyzet azonban a további üzletkötések eredményeként még számottevően módosulhat. A január 20-ig ismertté vált rendelésállomány és a vállalati értékesítési elképzelések között egyelőre nem minden esetben tapasztalható teljes összhang (lásd a fenti grafikont). A megfigyelt vállalatok értékesítési tervei szerint, a kohászat kivételével, a vizsgált ágazatok mindegyikében a központi elképzeléseket minimálisan meghaladó fejlődés várható.

Dr. Kristóf Imre

Az év eleji rendelésállomány és a vállalati értékesítési tervek, az előző év százalékában



Az év eleji rendelésállomány volumenének változása értékesítési irányonként



Fő gondunk-e a melléktevékenység?

Nincs túl jó híre a mezőgazdasági termelőszövetkezetek ipari melléktevékenységének. Nem is csoda, hiszen elég sokan és gyakran ismételgették különböző szakmai tanácskozásokon és sajtónyilatkozatokban: az ipari munkaerőgondok s az iparvállalatok *nehézségeinek egyik fő oka*, hogy a tsz-ek magasabb bérekkel elcsábítják a munkásokat. Még Budapesten is előfordult, — mondták —, hogy egyetlen év alatt 10 ezer fővel, egy nagyvállalatnyi munkásereggel növeléték a vidéki termelőszövetkezetek ide is betolakodó melléküzemágai a létszámukat. Így pumpálják át azok jogos nyereségének egy részét a mezőgazdaságba. Ez ma már nem egyedi eset, hanem *tömegméretű* jelenség — fűzik hozzá a melléküzemág-jelenség ellendrukkerei.

S ha még ez sem lenne elég e vállalkozási forma befektetőtséhez, még hozzáteszik: a helyzet odáig fajult, hogy a mezőgazdasági szövetkezetek összes nyereségének a fele, mintegy ötmilliárd forint már az ipari melléktevékenységből származik... Nem csoda hát, hogy az iparvállalatok nagytermelékenységű, korszerű gépei sok helyen kihasználatlanul állnak... Innen már csak egy lépés, s kimondatlanul is megfogalmazódik a rendcsinálás iránti „jogos" igény; sőt, sokan már úgy vélik, ideje lenne határozott intézkedésekkel az eke szarvához visszatéríteni a zavarosban halászó mezőgazdasági vezetőket.

Az egyes kirívó eseteket és merész általánosításokat munícióként használó kritikusok nehéz tüzérségével szemben eddig csak szórványos ellenállás volt tapasztalható.

Hiánypótló tehát az *Ipargazdasági Intézetnek* az a kiadványa, amely éppen az említett kérdések átfogó vizsgálatára vállalkozik.

Megvizsgálták a mezőgazdasági üzemek ipari tevékenységének létszámösszetételét. Eszerint a fizikai létszám mintegy harmada az ipari *szolgáltatások* területén dolgozott; ez tehát *összhangban van az országos foglalkoztatáspolitikai elképzelésekkel.* (Erről részletesebb ismertetést lásd Figyelő 1984/10. sz.) Megállapították azt is, hogy a mezőgazdaság háttéripari szerepkörében fokozatosan átvállal az ipartól nagyüzemben nem kifizetődő tevékenységeket, s kooperációs partnerként olyan munkát végez, amelyekre állami vállalatok nem vállalkoznak. Még néhány jellemző mondattöredék a tanulmányból az ipari melléktevékenységnek a szocialista ipar hatékonyságát is javító szerepéről: „...lassan bővülő mértékben az ipar háttériparává fejlődnek..., importcsökkentő és exportbővítő szerepkört is betölthetnek..., hiánypótlás és választékbővítés..., a számos területen csődöt mondott szolgáltatóipar tehermentesítése...".

S vajon mi az igazság az aránytalanul magas bérek körül? A tanulmány szerint e téren a helyzet 1975 óta alaposan megváltozott. Az *ipari átlagbérek ma már magasabbak,* mint a tsz-ek ipari melléküzemágaiban. Így van ez annak ellenére, hogy a bérfejlesztés terhel 1982-ig a mezőgazdaságban valóban kisebbek voltak, mint az iparban. Hogy ez mégsem eredményezett magasabb bérszínvonalat, annak az a magyarázata, hogy a tsz-melléküzemekben nagyobbak az alacsony bérű tevékenységek, s a betanított női munkaerő aránya. Éppen ez tette lehetővé, hogy egyes esetekben néhány, számukra fontos szakember megszerzése érdekében valóban rendkívül magas béreket kínáljanak, anélkül, hogy ez a bérszínvonalat érezhetően megemelte volna. (Ilyen eset azonban az iparban is gyakran előfordult.)

Igazolta viszont a vizsgálat azt a „vádat", hogy a termelőszövetkezetek ipari melléktevékenységének jövedelmezősége jóval magasabb a hagyományos értelemben vett iparénál. Az okok azonban aligha írhatók a szabályozórendszer számlájára. A közhiedelemmel ellentétben a mezőgazdaság ipari tevékenységénél a *jövedelemelvonás mértéke például meghaladja az ipari átlagot.*

Az iparvállalatoknál a nettó árbevétel 8, a hozzáadott érték 32,9 százalékát, a mezőgazdaság ipari üzemeitől a nettó árbevétel 22,5 százalékát, a hozzáadott érték 40,8 százalékát vonják el. Az állami ipar nyereséghányada — élelmiszeripar nélkül — 1980-ban az árbevétel 7,5, illetve a hozzáadott érték 30,7 százaléka volt. 1981-ben a megfelelő adatok 8, illetve 35,7 százalék. A mezőgazdasági ipar árbevételarányos nyereségadata (ugyancsak az élelmiszeripar nélkül) 1980-ban — az adatbázistól és az alkalmazott számítási módszertől függően — 16 és 33 százalék között helyezkedett el, tehát jelentősen meghaladta az állami ipar nyereséghányadát.

Az iparnál magasabb jövedelmezőség okai között az „árképzést" szokták bírálni. A *partner iparvállalatok* többségének véleménye szerint a mezőgazdasági termelőszövetkezetek vállalási árai *alacsonyabbak*, mint az állami szektor árai. Mások szerint *nincs különbség* a két szektor árai között.

A magasabb jövedelmezőség alapja tehát a *takarékos költséggazdálkodás.* Az általános rezsi például tényegesen kisebb a mezőgazdaság ipari üzemeiben. Másfelől igaz, hogy a melléküzemágaknál nem terheli kiképzési költség, kisebb az amortizáció, többnyire nincs műszaki-fejlesztési kiadásuk, és *horibile dictu:* az alacsonyabb bérek is a termelési költség mérséklésének irányába hatnak.

Azt viszont nem szabad elhallgatni, hogy a tsz-ek az ipari melléküzemágak fejlesztésénél nem számíthatnak az állam pénztárcájára, sőt a melléküzemágak tehermentesítik az államot a gyenge adottságú gazdaságok támogatási kötelezettsége alól, bár természetesen a mezőgazdasági üzemek zömében a nyereség fő forrása az alaptevékenység.

Mindezeket figyelembe véve az ipari melléktevékenységek szabályozásának kérdéskörét — az elszigetelt negatív kísérőjelenségek ellenére — *felesleges tehát az iparpolitika, vagy az iparirányítás lényeges problémájaként kezelni* — állapítja meg az Ipargazdasági Intézet tanulmánya, amely az Ipari Minisztérium kezdeményezésére készült s nemsokára nyomdai munkáit — no lám! — a *Váci Áfész* sokszorosító üzeme végezte.

(sz. a.)

* A mezőgazdasági termelőszövetkezetek ipari tevékenységének eredményei és problémái, Ipargazdasági füzetek 1. (Ipargazdasági Intézet 1983.)

TALLÓZÁS a szakirodalomban

A kis- és nagyvállalkozások dinamikus fejlődésének feltételei

A gazdaságirányítás komplex továbbfejlesztésével elérni kívánt, vállalkozásra épülő gazdaság *öt alapfeltételét* határozza meg *Matolcsy György* fenti című kétrészes cikkében, mely az Iparpolitikai Tájékoztató 1983/11-12. számában jelent meg. Ezek a következők: a négy piac — áru-, munkaerő-, hitel és tőkepiac kiegyensúlyozott működése; az erős nyereség- és vagyonérdekeltség; a jogi és szabályozási *feltételek* rugalmassága; a jövedelemfelhasználási lehetőségek *szabadsága*, valamint a lakosság minőségi *értékekkel* való mozgósíthatósága. Itt most a cikknek csak a négy piaccal foglalkozó részét ismertetjük.

A négy piacnak együtt kell kialakítania a vállalkozások profilszerkezetét és kapcsolatait, valamint ezeknek kell mérniük a vállalkozások eredményességét.

Az *árupiacok* megbízható működésének feltétele az *árrendszer* megváltoztatása, a „szívásos" piac *„nyomásos" piaccá* való átalakítása és a helyes *költségkalkuláció.*

A versenyszektorban az árnak központi kalkulációs előírások nélkül, mintegy utólagos piaci értékelésként kell kialakulnia. A nyomásos piac eléréséhez a túlkínálatok versenyre van szükség. A szervezeti decentralizáció mai kettős *folyamata* — részben központi döntések útján, részben pedig alulról, kisvállalkozások alakulása útján — még középtávon sem vezet megfelelő eredményre. Szükség van egyszeri, központilag indított szervezeti decentralizációra, melynek középpontjában a horizontális, több telephelyes nagyvállalatok belső szervezeti egységének *önálló vállalatként* való megszervezése állhat. Eszerint a nagyvállalat központját önálló tőketulajdonosi szervezetként alakítanák ki, amely gyakorolja az alapvető tulajdonosi jogokat korábbi szervezeti egységeivel szemben, felelős a tőkeallokációért és alapvetően vagyonérdekelt. A belső kínálat növelésének másik útja a kapacitáskihasználás likvidási gondjainak a feloldása. Az MNB illetve az OTP betét- és hitelarányának módosításával *konjunktúraösztönző* pénzügyi politikát lehetne elindítani. A hitel jellegében biztosítaná, hogy saját forrás megelőlegezéseképpen csak jövedelmező célokra áramoljon ki pótlólagos forrás. Számítások szerint 100 milló dolláros *pótlólagos* import néhány versenyterületre való koncentrálása komoly versenyre késztető hatást érne el.

A helyes vállalati *költségkalkuláció* a termelési szerkezet hatékonyságközpontú átalakításának alapfeltétele. A legnagyobb torzulások ma a *bérrel* és *amortizációval* kapcsolatosak. Az *előbbire* megoldás az egységes vásárlóerő-szabályozási rendszertől várható, amely a keresetszabályozást elszakítja a bérkiáramoltatás helyétől, vagyis a termelésből a jövedelemtulajdonoshoz teszi át, s a forgyasztásra helyezi át a költségvetési adóbevételek nagyobbik részét. Ez erősen pozitív kétszintűséget jelent az árrendszerben, magas fogyasztói forgalmi adót és teljes körű progresszív egyéni jövedelemadót. Jelenlegi *amortizációs* rendszerünk kettős torzulást visz a holtmunka értékelésébe. Egyrészt a nettó állóeszközértékeket évenként nem értékelt újra az éves beruházási árindex mértékeivel, másrészt pedig nemzetközileg igen alacsony leírási kulccsal számol az ipar nagy részében.

Jelenlegi *tőkeátcsoportosítási* rendszerünkben az *állami költségvetésen* keresztüli átcsoportosítás a döntő, ezt egészíti ki a bankrendszer elosztásközpontú működése, amelyet mellett a nagyvállalatokon belül működő belső tőkeátcsoportosítás a jellemző. Közös vonásuk, hogy a jövedelmezőségi kritériumok nem tudnak döntő szempontként érvényesülni. A tőkeátcsoportosítás vállalkozási alapokra helyezéséhez meg kell szüntetni a bankrendszer és a költségvetési finanszírozás közötti mai szoros és hierarchikus kapcsolatot, ketté kell választani a jegybanki és hitelezési funkciót, s profil és területi korlátozástól mentes *versenybankrendszert* kell kialakítani. Indokolt az OTP és Állami Biztosító szétbontása is vállalkozó jellegű kis pénzintézetekre.

A vállalati értékek valós méréséhez elengedhetetlen egy *szocialista tőkepiac* kiépítése. Ez a tőkepiac kialakítható például a KSH-n vagy az MNB-n keresztül, *számítógépes nyilvántartás* formájában. Ekkor a vállalatok közötti értékpapír-forgalom minden egyes műveletét be kell jelenteni például a KSH-nak, amely rögzíti a vállalati vagyonértékelést, a forgalmi árat és mértéket, amelyet követően minden más üzlet előtt le lehet kérni ezeket az adatokat a számítógépről. Ez a nyílvántartás tényleges tőkepiackénti lenne képes működni. Kialakításdnk azok a ma még hiányzó *tőkeügynökségek,* melyek a fizikai tőkék értékesítésével foglalkoznak.

Csőd helyett — állami holding

Tavaly új holdingot alapítottak Ausztriában a tartósan veszteséges, illetve a csődig eljutott iparvállalatok helyzetének rendezésére. A regionális jelentőségű vállalatok átvételének *végső célja* a meglevő munkahelyek védelme, a foglalkoztatottsági színvonal fenntartása. Az átvétel *közvetlen célja* a gazdaságilag és jogilag megfelelő egyértelmű tulajdonviszonyok biztosítása, a termelés továbbfolytatásához szükséges új vezetőség kiválasztása és a vállalat időleges megőrzése, majd pedig értékesítése.

Az iparvállalatokban állami részesedést vállaló társaság, a GBI, 5,5 milliárd schillinget kitevő induló-, ill. alaptőkével rendelkezik, melyet a központi költségvetésből bocsátottak a rendelkezésére. A holding ezt meghaladó méretű, feltételezhetően bővülő tevékenységéhez — a veszteséges vállalatok átvételéhez, illetve azok termelésének továbbfolytatásához — szükséges *pótlólagos eszközöket a tőkepiacon önállóan kell megszereznie,* melyhez azonban a szövetségi költségvetés garanciát nyújt.

A GBI három további *kiegészítő forrással* is számolhat. Az első bankhitel felvételekor — a szükséges refinanszírozáskor — a költségvetés szintén *garanciát* vállal a GBI-ért. A második: foglalkoztatási szempontokat különösen figyelembe vevő holding számíthat a munkanélküliek *támogatását végző* szervek *rendszeres juttatására.* A harmadik: a GBI tevékenységének fontos jellemzője, togy elvileg csak a vállalatok részvénytőkéjének 2/3-áig vállalhat részesedést. A még szükséges *1/3-ot* a munkahelyek fenntartásában különösen érdekelt helyi költségvetéseknek kell rendelkezésre bocsátaniuk.

Az új holding legfőbb sajátossága, hogy csak *átmenetileg, 2-3 évre veszi, illetve veheti át* a csődbe jutott vállalatok részvényeit. A vállalatok „újraélesztése" (szanálása) után ugyanis a GBI köteles „visszavonulni", s a tulajdonosi jogosítványokat elidegeníteni.

A GBI két vezetővel, s a kancellári hivatal és a pénzügyminisztérium hivatalnokaiból álló felügyelőtanáccsal rendelkezik. A holding közgyűlésén a tulajdonos Osztrák Köztársaságot a pénzügyminiszter, illetve annak megbízottja képviseli. A holdingnak mindenekelőtt társadalompolitikai célokat kell szolgálnia, s köteles együttműködni a tartományi kormányzatokkal. A GBI szakmai felügyelete — hasonlóképpen a másik ipari holdinghoz, az ÖJAG-hoz — *a szövetségi kancellári hivatalhoz* tartozik.

1983. októberében a társaság 4 vállalatot tartott ideiglenesen a tulajdonában. Az *Austria Antriebstechnik* GmbH és az *Austria Haustechnik* GmbH kétharmadára kiterjedő részesedés megszerzése a GBI számára 1-1 millió schilling tőkejuttatásba és 103, illetve 93 milliós hitelkezesség vállalásába került. *A Glanzstoff Austria GmbH-t* 100%-ig a GBI vette tulajdonába. Az 1100 főt foglalkoztató, versenyképtelen termékeket gyártó, s már negyedik éve veszteséges, ill. a 24,6 millió schillinges alaptőkéjét „felélő" vállalata megmentésére tett egyéb kísérletek ugyanis korábban már kudarcot vallottak. A GBI mindhárom esetben meg akarja változtatni a vállalatok központi irányítását és az értékesítés szervezetét, s jelentős beruházásokat kíván végrehajtani. Hasonlóképpen 100%-ig a holding tulajdonába került a még nem veszteséges, ám már fenyegetett helyzetben levő weithofeni *Industrieeinrichtungen — Fertigungs GMBH* (IFA). Az átvétel a GBI-nek 500 ezer schilling tőkejuttatás, ill. a 25 milliós hitelkezesség költséget jelentett, melyhez azonban még az alsó-ausztriai tartomány költségvetése is csatlakozott egy 4,5 millió schillinges hitel nyújtásával.

A holding első féléves működésére vonatkozó beszámoló közzététele utáni sajtókonferencián *Lacina* államtitkár hangsúlyozta, hogy a GBI-nek a „lehető legjobb módon" sikerült biztosítania a veszélyeztetett munkahelyek fennmaradását.

A. L.

KÖRKÉP

SZOVJETUNIÓ

REKORD-FÖLDGÁZTERMELÉS

Az idei tervekben szereplő mennyiségnél 3,8 milliárd köbméterrel több, összesen *46 milliárd köbmétert* kitevő földgáztermelést kívánnak ez évben elérni a Szovjetunióban — állapítja meg az Ekonomicseszkaja Gazéta egyik legutóbbi számában közölt cikkében *Vaszilij Gyinkov* gázipari miniszter. A termelést elsősorban a nyugat-szibériai területeken fokozzák, de mindinkább megteremtik a műszaki feltételeket ahhoz is, hogy növeljék a tenger alatti kőolaj- és földgázlelőhelyek kiaknázását, főleg a sarkvidéki és a távol-keleti tengereken.

Az idén 10,5 ezer kilométer hosszúságú új szakaszt kapcsolnak be a földgázellátás egyesített rendszerébe, amelynek teljes hossza eléri ezáltal a 166 ezer kilométert. A terven felül egy százalékkal kívánják növelni a munka termelékenységét, a termelési költségeket pedig 0,6 százalékkal csökkenteni, ami várhatóan 50 millió rubel többletjövedelmet eredményez az iparágban.

KÍNA

VÁLTOZÁSOK A KÜLKERESKEDELEM IRÁNYÍTÁSÁBAN

A külgazdasági kapcsolatokban illetékes pekingi minisztérium részéről közölték, hogy rövidesen módosítják a külkereskedelem irányítására és lebonyolítására vonatkozó szabályozást. A változások alapvetően a *központi irányítás* erősítését fogják eredményezni, mindenekelőtt azáltal, hogy egyes tartományok és vállalatok — amelyek öt évvel ezelőtt lehetőséget kaptak önálló külkereskedelemre — a jövőben csak bizonyos megszorítások mellett fejthetik ki ezt a tevékenységüket.

Vonatkozik ez elsősorban arra, hogy központosítják az importot a nyersanyagokat illetően — beleértve a műtrágyát és gabonát is —, úgyszintén az exportot a nyersolaj, szén gabona és gyapot vonatkozásában. E mellett minden cikk exportárát a jövőben központilag állapítják meg, hogy megszüntessék az árak alákínálását.

Pekingi jelentések szerint az intézkedések célja a külgazdasági kapcsolatok *erősítése.* Kína 1983. évi külkereskedelmi mérlege 1 milliárd dollár aktívummal zárult, miközben kiugróan nőtt a behozatala Franciaországból (127 százalékkal), Nagy-Britanniából (117 százalékkal) és Svájcból (81,2 százalékkal). Összességében Nyugat-Európa részaránya Kína tavalyi külkereskedelmi forgalmában 16,7 százalékot tett ki, s az éves egyenleg 1,6 milliárd passzívummal zárult Kína terhére.

Mindazonáltal — pekingi megfigyelők szerint — az elkövetkező években is várható a nyugat-európai szállítások további növekedése, különösen gépekben és berendezésekben, amelyeknek, Japán mellett, nagy szerepet szánnak nemcsak az új beruházásoknál, hanem a meglevő üzemek *korszerűsítésénél.* Bár ez növelni fogja e relációkban a kereskedelmi mérleghiányt, nem hagyható számításon kívül, hogy a központi bank mintegy *19 milliárd dollár* devizatartalékkal rendelkezik.

TÖRÖKORSZÁG

JAVULÓ FIZETŐKÉPESSÉG

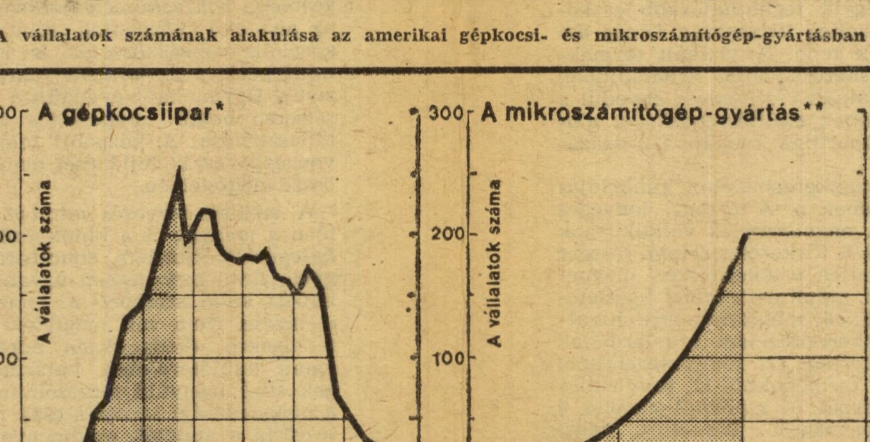
Amíg néhány évvel ezelőtt Törökország a legrosszabb adósok közé számított a nemzetközi pénzpiacon, e helyzetében gyökeres fordulat körvonalai bontakoznak ki. Ennek egyik legfontosabb jele, hogy az ország két és fél év óta határidőre eleget tesz *adósságszolgálatának:* tőke- és kamattartozás fejében 1982-ben 2,1 milliárd dollárt, 1983-ban pedig 2,4 milliárd dollárt fizetett hitelezőinek, sőt az elmúlt év végén a jegybank már egymilliárd dollárt meghaladó devizatartalékkal rendelkezett.

Kedvező tendencia jelei mutatkoznak a *külkereskedelemben* is. Ez év januárban az export 541 millió dollárt tett ki, s 13,4 százalékkal haladta meg a tavalyi év első hónapját, sőt a februári kivitel összege elérte a 600 millió dollárt. Ugyanakkor a behozatal az említett két hónap alatt 1,358 millió dollárral, a tavalyi azonos időszak szintjénél 8,8 százalékkal kevesebbre csökkent. Ennek eredményeként az év első két hónapjában a külkereskedelmi deficit — 217 millió dollár — alig volt több, mint egyharmada az egy évvel korábbinak.

A MEGÚJULÁS MECHANIZMUSA

(Folytatás az 1. oldalról)

A vállalatok számának alakulása az amerikai gépkocsi- és mikroszámítógép-gyártásban



* Forrás: R. P. Thomas: A gépkocsiipar növekedési pályájának elemzése, 1895—1930
** Forrás: The Economist 1983. dec. 24.

nem hasznosítható gyártmányfejlesztési elgondolásokat megvalósítsák.

A szerkezeti megújulást szolgáló vállalatalapításnak, ennek a szűnni nem akaró újrakezdésnek a feltételei a következők:

— Mindenekelőtt a *vállalkozói tőke* jelenléte. Ezt a tőkét olyan üzletemberek képviselik, akik a hagyományos, ún. óvatos, sok lábon álló, tehát portfolio részvénybefektetés helyett gyors növekedést és megtérülést ígérő ipari vállalkozásokba invesztálják pénzüket.

— *Mérnökök, kereskedők és menedzserek* olyan csoportja, amely jól kiszámított módon és időben hagyja el a nagyvállalatot és megalapítja saját vállalkozását.

— Olyan *tudományos kutatók,* akik szellemi termékeiket hajlandók áruba bocsátani, illetve valamely vállalkozásban részt venni vagy újat kezdeményezni.

Érdemes megjegyezni, hogy a kaliforniai Szilícium-völgyben 1979 óta több mint 1000 (!) új vállalatot alapítottak és többségük azóta is kevesebb mint 200 alkalmazottat foglalkoztat. E vállalatok többségét az a kb. 600 vállalkozói tőkealap (beruházási társas cég) indította útjára, amelyek az Egyesült Államokban működnek. E vállalkozásokat nagy üzleti tapasztalatokkal rendelkező emberek alapítják; többségük 4-6 társból áll. Valahányszor egy új, ígéretes vállalat alapításába kezdenek, 10—50 millió dollár indulótőkét „képeznek". E pénz nagy része a nyugdíjalapokból (lásd a Figyelő 1984. 6. számát) és a biztosító társaságoktól származik. A beruházási társas cégek — a finanszírozás mellett — amolyan katalizátorszerepet is betöltenek: egy-egy vállalkozás keretében segítenek összehozni a műszaki, a piaci és a pénzügyi szakembereket. Nemritkán a gyártandó termékre, s az értékesítés módszerére is javaslatot tesznek. E társas cégeknek nem kis szerepük van abban, hogy a szakemberek bizonyos csoportjai kiválnak a nagyvállalatokból, s önálló vállalkozásba kezdenek.

A vállalkozói tőkét kezelő társaságok többnyire kerülik a túlságosan kockázatos befektetéseket, ezért a tudományos kutatás nem vonzó a számukra. *Új gyártmány* termelését szívesebben finanszírozzák. Ez nem jelenti azt, hogy a K+F területen egyáltalában nincs jelen a vállalkozói tőke. Speciális vállalkozói forma a K+F társas cég: ezek olyan vállalkozások, amelyekben a tőkeberuházók csak akkor jutnak profithoz, ha a kutatás üzleti eredménnyel jár. E társas cégek számottevő adókedvezményt élveznek.

Kisodródó vállalatok

A legígéretesebb új vállalkozások *a működő vállalatokból* kiszakadt csoportok által alapított kis cégek, az ún. kisodródó vállalatok. (Ezek vezetőit többnyire a beruházási társaság ajánlására nevezik ki.) E kiszakadt vagy kisodródó vállalkozásokra általában az a jellemző, hogy tagjai, vezetői meglehetősen tisztában vannak azzal, mit is akarnak gyártani és azt hogyan akarják értékesíteni. Egy vizsgálat kimutatta: a Szilícium-völgyben 1977—1982 között létrejött vállalatok alapítóinak 75 százaléka előző munkahelyén már azzal a technológiával dolgozott, amit az új vállalkozásban megvalósított; 54 százaléka pedig az új vállalkozásban gyártott termékhez hasonló gyártmány előállításával foglalkozott. Ez a gyártási tapasztalat nagymértékben csökkenti az új vállalkozás kockázatait, hiszen vezetőik átlagosan 17 esztendőn át álltak valamelyik nagyvállalat alkalmazásában. Az 1960—63. években a Szilícium-völgyben alapított, és a Santa Clara Egyetem által megvizsgált 250 vállalat közül 20 év múltán 82 (ez az átlagos amerikai „csődrátánál" kisebb arányszám) hagyta abba működését. A többi vagy még mindig önálló cégként működött vagy nagyobb vállalatok leányvállalataivá váltak.

Az új vállalkozók sikere az Egyesült Államokban azzal is magyarázható, hogy a vállalkozói tőke mintegy kétharmadát a számítógép, a távközlési ipar és más elektronikai vállalkozásokba fektetik. Ezen iparágakban minden beruházott 3 dollárból 1 dollárt új vállalkozásba fektetnek be. A beruházókat egyebek között erre ösztönzi az az adókedvezmény, melyet az új vállalkozásokba fektetett tőke jövedelme után élveznek.

A beruházási társaságok átlagosan 7 esztendő után váltják át befektetésüket készpénzre, azaz értékesítik az érintett cégek részvényeit. Az ebből származó tőkehozam 25 százalékát megtartják, a többi a beruházókat illeti. A legtöbb amerikai beruházási társas cégnek a befektetett tőkére számított hozama, tőkejövedelmezősége évi 20-40 százalék.

Már volt szó az egyetemeknek az új vállalkozások alapításában játszott szerepéről. Ez bármilyen fontos, az általuk kezdeményezett tevékenységek kiindulópontja rendszerint valamilyen ötlet, s nem kész produktum, ami értékesíthető. Márpedig ötleteket nehezebb értékesíteni, és — hacsak nem kivételesen eredeti ötletről van szó — árszínvonaluk is viszonylag alacsony, hiszen a kivitelezés kockázatát a vevő viseli.

Önvédelem

A korábbi kudarcok és az amerikai tapasztalatok alapján olyan *speciális* tőkepiaci mechanizmusok épültek ki Nyugat Európa számos országában és Japánban is, amelyek a felfutó, új vállalkozások természetének jobban megfelelnek. Például *Svédországban* 1983 óta külön piaca van a kisvállalati részvényeknek. *Angliában* 1980 óta működik egy hasonló részvénypiac, melyre az a jellemző, hogy az itt forgalmazott értékpapírok nem szerepelnek a központi részvénytőzsdék listáin, következésképpen e piacokon nem adhatók és vásárolhatók. E részvényeket *csak a beruházási társas cégek bocsáthatják ki* és közvetlenül ezek értékesítik a beruházott tőke nettó értékén, illetve ugyancsak ők vásárolhatják meg hasonló feltételekkel. Ez a rendszer abban különbözik a hagyományos részvénypiaci mechanizmustól, hogy a kibocsátó számára nem határozzák meg a kibocsátható részvényállomány maximumát. A beruházási cégek növelhetik részvénykibocsátásaikat (részvénytőke-állományukat), ameddig azt üzletileg indokoltnak tartják. Ezért is nevezik ezt *nyitott részvénypiacnak* (szemben a nagy társaságok részvényeit forgalmazó zárt részvénypiaccal).

Ennek a speciális részvénypiacnak előnye is, hátránya is az, hogy elsősorban a viszonylag *gyors megtérülésű befektetéseket* preferálja. Hosszútávú befektetésekre általában nem alkalmas. Például ennek tudható be, hogy a beruházási társascégek az egy-egy vállalatba invesztált tőkét limitálják. Ennek az a magyarázata, hogy a beruházók biztonsága likvidálásuktól függ, ezért kerülik a hosszútávú tőkelekötéssel járó akciókat. E speciális részvénypiacon jelenleg több mint 160 vállalatot tartanak nyilván. Ezek átlagos tőkepiaci értéke 10 millió angol font.

Ennek a tőkepiaci mechanizmusnak is köszönhető, hogy Nagy-Britanniában az elmúlt 3 évben alapított vállalatok száma meghaladja a felszámolt vállalatok számát. Igaz, hogy az új vállalatok többsége inkább a munkanélküliség alternatívájaként született, amolyan önvédelmi stratégia eredményeként. (Azaz nem úgy, mint az USA-ban, ahol az élenjáró iparágakban megnyilvánuló vállalkozó kedv a vállalatalapítás motorja.) Az ilyen önvédelmi vállalkozások túlélési aránya nem kedvező, jóllehet a brit kormány 1981 óta kedvezményes hiteleket folyósít a kisvállalatoknak, a beruházók pedig adókedvezményben részesülnek.

Az új vállalatok megszületésében az egyetemeknél nagyobb részt vállalnak a *nagyvállalatok.* Például a Szilícium-völgyben alapított félvezetőgyártó vállalatok többségét a Fairchild Társaságból kiszakadt cégek alkotják.

A kisméretű, kiszakadt vállalatok életképessége arra utal, hogy a sikeres nagyvállalatok *nélkülözhetetlenek* ebben a megújulási folyamatban. Valójában — mint láttuk — a *nagyvállalatok segítik hozzá* a vállalkozáshoz leendő versenytársaikat.

Nyugat-Európában és Japánban a vállalkozóitőke-beruházások a 80-as években élénkültek meg. Nagy-Britanniában 60 beruházási társaság működik. Ezek egy részét amerikai támogatással hozták létre. Svédországban mintegy tucatnyi ilyen cég működik. Legtöbbjüket 1983-ban alapították. Japánban az elmúlt két évben 15 beruházási társas cég kezdte meg működését.

Érdekes tapasztalat, hogy mintegy 20 nyugat-európai bank támogatásával 1963-ban megalakították az Európai Vállalatfejlesztési Társaságot. A vállalkozás azonban csődöt mondott, mert olyan pénzügyi szakemberek álltak az élen, akik ugyan jól értettek a részvényportfolio beruházásokhoz, de járatlanok voltak új vállalatok alapításában. A japán bankok által 10 éve alapított nyolc vállalkozói tőkealap hasonló okokból ugyancsak csődbe ment.

Kreatív anarchia

A Nyugat-Európában is megélénkült vállalkozói kedv eredményeként erőteljes fellendülésben van az elektronikai ipar. Az induló új vállalatok azonban eleve bizonyos „természetes" és ma tartósnak tekinthető hátrányban vannak amerikai versenytársaikkal szemben. Melyek ezek a hátrányok?

— A *piac mérete.* Az amerikai elektronikai vállalatok óriási hazai piacra termelhetnek. Ezzel szemben az európai vállalatoknak szinte megalapításuk pillanatától kezdve exportálniuk kell. Ez fennmaradásuk és növekedésük feltétele.

— Az *alvállalkozók.* A Szilícium-völgyben alapított új vállalatoknak a szellemi erőforrásokon kívül, képletesen szólva, úgyszólván csak csavarhúzókra van szükségük, mert a gyártás minden szükséges feltétele megvásárolható vagy bérelhető. Az európai elektronikai vállalatok megközelítően sem rendelkeznek az amerikaihoz hasonló termelői infrastruktúrával és „háttériparral".

— A *felhasználók.* Az európai nagyvállalatok általában gyanakvással fogadják a kisvállalatok által forgalomba hozott új gyártmányokat. Ezzel szemben az amerikai nagyvállalatok bizalommal fogadják a kis cégek ajánlatait.

— A *vezetők.* A nagyvállalatokból kiszakadt kisvállalat kevésbé ismert kategória Európában, és igencsak ritka jelenség Japánban, ahol a vállalathoz való lojalitásnak nagy tradíciója van. Így ezekben az országokban az új alapítású kisvállalatok sikeres kibontakozását sokszor akadályozza a szervezésben, adminisztrációban, a pénzügyekben és a piaci munkában jártas menedzserek hiánya.

E korlátozó tényezők ellenére Nyugat-Európa igyekszik megtanulni a leckét. Egyre gyakoribb: valahányszor egy nagy szervezet új vállalkozásba kezd, az új egységnek mindenekelőtt cselekvési szabadságot ad abban, hogy a kreatív elgondolások megvalósulhassanak, s ezzel nem csupán a piachoz való passzív alkalmazkodás feltételét, hanem ami az elektronikában ennél sokkal fontosabb: a *piacteremtést* is megoldják. A nagy körültekintéssel vezetett kutatólaboratóriumok is produktívabbakká válnak, ha lehetőséget kapnak a „kreatív anarchia" megteremtéséhez. És végül, be kell látni: a kis csoportok, alkotóközösségek eredményesebben dolgozhatnak (a nagy szervezetekben is), mint a nagy, arc nélkülivé vált egységek; legalábbis az innovációs területeken ez a helyzet.

Környezeti feltételek

Mindent összevetve az elektronikai ipar olyan környezetben fejlődik gyors ütemben, ahol:

1. *a társadalmi közeg* kedvez a vállalkozásnak és erős a vállalkozói tőke;

2. *versenypiac* működik, mert ez kikényszeríti olyan szervezeti-intézményi formák megteremtését, amelyekben a felhalmozott szellemi potenciál a lehető legjobban hasznosítható;

3. a *szervezeti mobilitás* nagy és a munkaerő is mozgékony;

4. az *állam* jelentős eszközökkel *támogatja* a K+F-tevékenységet;

5. a különböző méretű vállalatok viszonyára egyrészt a verseny, másrészt a *kiegészítő jellegű partnerkapcsolat* a jellemző;

6. a *tőkeáramlás* mechanizmusa és intézményrendszere fejlett;

7. a *felhasználói piac igényes,* és mérete a gyártmány életciklusa alatt lehetővé teszi a befektetett tőke (hozammal tetézett) megtérülését.

E cikk mindenekelőtt az elektronikai iparral összefüggő kérdéseket tárgyalja egy eddig kevésbé vizsgált nézőpontból. Azt hiszem azonban, hogy azok a strukturális, pénzpiaci, intézményi, vezetési módszerek és mechanizmusok, amelyeket bemutattunk, az ipar szélesebb spektrumában — így mindenekelőtt a feldolgozóipar vivőágazataiban — is érvényesülhetnek, illetve alkalmazhatók. Érdemes eltűnődni azon, hogy vajon bizonyos környezeti feltételek és mechanizmusok — a társadalmi termelési viszonyok *adott* keretei között is — hogyan és miért kedveznek olyan fejlődési irányzatok gyors kibontakozásának, amelyeknek a mechanizmusok ettől eltérő rendszere nem vagy csak kevésbé kedvez.

(varga)

Ipari versenyképesség

„Az ipari versenyképesség terén az Egyesült Államok és Japán szinte mindenütt előnybe került Nyugat-Európával szemben, s kontinensünk nyugati felének igen nagy erőfeszítéseket kell tennie annak érdekében, hogy a jövőben megőrizze akárcsak jelenlegi pozícióit is." Ebben foglalta össze tömören megállapításait a *European Management Forum,* amely tíz csoportban összesen 245 kritérium alapján végzett vizsgálatot és állított fel országok közötti rangsort. A genfi székhelyű intézmény listája szerint az első öt helyet sorrendben *Japán, Svájc,* az *Egyesült Államok,* az *NSZK* és *Hollandia* foglalja el. Érdekesség, hogy Nagy-Britannia a 13-ik, Franciaország a 15-ik helyre szorult.

A versenyképességet befolyásoló tényezők között figyelembe vették *az adók és a szociális terhek* arányát a bruttó hazai termelésben. Ez a Közös Piac esetében 39,4 százalék, az USA-ban 30,7 százalék és Japánban 26,1 százalék volt. Önmagában ez még nem bizonyult döntő tényezőnek, mert például Svédország után Hollandiában a legmagasabbak e terhek aránya, minek ellenére a „tulipánok országa" az összesített listán az ötödik helyre lépett előre a korábbi esztendőben elfoglalt hetedikről.

Rangsorolási tényező volt továbbá *a gazdaság dinamizmusának* alakulása, amelynek keretében a többi között figyelembe vették az utóbbi hat esztendőben elért ipari termelésnövekedést, valamint a beruházási javak előállítását. Az ipari termelés terén feltűnően nagy az EGK lemaradása. Itt mindössze 1,26 százalékos volt az évi átlagos növekedés, míg ez az USA-ban 3,08, Japánban 5,08 százalékot ért. Még nagyobb a különbség a beruházási javak termelésénél, ahol a növekedési ütem a Közös Piacnál 1,6 százalék, az USA-ban 3,7 százalék, Japánban 10 százalék volt évente.

További szempont volt a *pénzügyi helyzet* vizsgálata. Itt Svájc, Japán, USA volt a sorrend. A Közös Piac országai között egyedül az NSZK ért el jó eredményeket. Ezekben az országokban közös, jellemző vonás, hogy az állam viszonylag csekély mértékben vesz részt a pénzügyi mechanizmusokban, viszont a nagy bankok igen aktívak. Különösen hatékony a vállalatok és a bankok közötti együttműködés.

A versenyképesség vizsgálatának további szempontja a *szakképzettség foka* volt. A japán gyárakban a munkások képzettsége — a felmérés szerint — jóval az európaiak szintje felett volt. A képzésre fordított állami és magánkiadások aránya a bruttó nemzeti termelésben az utóbbi hat év átlagában a legmagasabb Hollandiában volt (9,4 százalék), majd az USA, Japán, Kanada és Ausztria következik.

Az *állami beavatkozás* mértékét vizsgálva a tanulmány ugyancsak azt emeli ki: minél kisebb, annál hatékonyabb az ipar. Előnytelennek találja a nagy adókat, a centralizációt, a túlszabályozásokat és a túl sok állami vállalatot. Az ennek alapján készített rangsorban az USA és Svájc áll az élen. Az EGK országai közül az NSZK a listavezető. Figyelemre méltó, hogy Franciaország egy esztendő alatt az összesített listán a 14. helyről a 18-ra esett vissza.

Az *infrastruktúrát* — ezen belül is a szállítási, információs, távközlési lehetőségeket — elemezve az Egyesült Államok, Kanada és Ausztrália van a legjobb helyzetben.

A versenyképesség szempontjából döntő fontosságúnak ítélték meg a szakemberek az *új műszaki eljárások* alkalmazását. A japánok itt minden országot megelőznek, majd Svájc következik. Az EGK-n belül az NSZK vezeti a rangsort, a bruttó nemzeti termelés 2,1 százalékát fordítják újítások, találmányok bevezetésére, rugalmas termelésszerkezet kialakítására. A bejegyzett szabadalmak száma 100 ezer lakosra vonatkoztatva Japánban a legnagyobb a világon (32,6), majd Svájc következik (23,1). Az EGK-n belül e területen is az NSZK foglalja el a vezető helyet (15,9).

Sok szakértő szerint a versenyképesség alapvető tényezője a *társadalmi-politikai* stabilitás. E szempontból Svájc valóságos paradicsom, de az NSZK-ban is nagyon alacsony a sztrájkok miatt elvesztett munkanapok száma. E téren Franciaország és Olaszország van a legrosszabb helyzetben.

A tanulmány végül azt az *ajánlást* teszi, hogy az EGK-nak a következő években határozott lépéseket kell tennie az *erőforrások egységesítésére és az iparpolitika jobb összehangolására.* Ma még ugyanis nem lehet arról beszélni, hogy az EGK egyetlen nagy kereskedelmi és ipari térséggé vált volna, mert gyakorlatilag csak az áru- és a munkaerő szabad mozgását valósították meg — fogalmazták meg a szakemberek.

—f—

Konjunktúra és idegenforgalom

A nemzetközi idegenforgalomból származó bevételek — az idegenforgalmi világszervezet előzetes adatai szerint — 1983-ban 96 milliárd dollárt értek el, s ezzel a turizmus az energia- és a gépkocsi-kereskedelem után a *harmadik* legjelentősebb exportágazat a világon. Mindazonáltal a tavalyi bevételek 1982-höz képest csak 2 százalékkal nőttek, az idegenforgalom résztvevőinek a száma 286,5 millió volt, mindössze fél százalékkal több az előző évinél. Noha a nemzetközi idegenforgalom legfontosabb jelzőszámai javulást mutatnak, az ágazatot tavaly sem hagyták érintetlenül a recessziós hatások.

Az 1983-as év idegenforgalmára igen nagy hatást gyakorolt az *erős dollár.* Az amerikai turisták szinte inváziószerűen lepték el Nyugat-Európát, ahol dollárjaikért — a számukra igen kedvező árfolyamok következtében — meglehetősen olcsón tudtak élni, üdülni, szórakozni. Tavaly összességében 9,3 millió volt az amerikai kiutazó turisták száma, 8 százalékkal több mint egy évvel korábban. Elsősorban az erős dollár következménye volt az is, hogy 1983-ban az Egyesült Államokba utazó turisták száma 12 százalékkal — 7,9 millió főre — csökkent az előző évihez képest.

Ezzel szemben az *európai turisták* körében divatba jött a krajcároskodás. Mind többen töltik szabadságukat otthon, illetve előnyben részesítik az olcsóbb elő- és utószezoni üdüléseket. A magas árak miatt rövidülnek a külföldi szervezett és egyéni utazások is.

Az amerikai turistaáradat ellenére viszonylag lanyha volt *Olaszország,* elsősorban az Adria-part idegenforgalma. Új jelenség, hogy Itáliában számottevően visszaesett a bevásárlóturizmus, viszont nőtt az érdeklődés a szervezett kirándulások, valamint a szórakozóhelyek iránt. Noha *Spanyolország* továbbra is a világ első számú idegenforgalmi hatalma, tavaly csökkentek a turizmusból származó bevételei. Az ibériai országot 1983-ban 41 millió turista kereste fel, mintegy félmillióval kevesebb, mint egy évvel korábban, s a bevételek is 4 százalékkal mérséklődtek.

A vártnál kedvezőtlenebb esztendőt zárt a *jugoszláv* idegenforgalom is, holott a turizmusból származó bevételek kiemelkedő fontosságúak, hiszen a 20 milliárd dollárt meghaladó adósságállomány törlesztésének egyik központi forrása az idegenforgalom. A tavalyi bevétel mintegy egymilliárd dollár volt, 150 millióval kevesebb a tervezettnél. Rossz évet zárt tavaly *Ausztria* idegenforgalma is. A bevételek 1982-höz képest 3 százalékkal estek vissza, összegük 83 milliárd schilling volt. Bár az osztrák idegenforgalmi mérleg továbbra is aktív, figyelmeztető jel, hogy a külföldiek egyre kevesebb vendégéjszakát töltenek az országban.

Előretörtek a *délkelet-ázsiai országok.* A hagyományos fogadó országok rovására egyre többen keresik fel a térséget, amely idegenforgalom szempontjából viszonylag „szűz" területnek számít — legalábbis ami a tömegturizmust illeti. Hong Kongot tavaly 2,8 millió turista kereste fel, 5,5 százalékkal többen, mint egy évvel korábban. Szembetűnő, hogy a turizmusból származó bevételek egy év alatt 26 százalékkal nőttek — megközelítették a kétmilliárd dollárt. Figyelemre méltó, hogy a koronagyarmaton a szállodák telítettsége tavaly 83 százalékos volt, a nemzetközi átlag viszont 70 százalék.

Nem panaszkodhatott az idegenforgalomra Dél-Korea sem, amely újabban felkapott célpontja a külföldieknek. Tavaly az országot 2 millió külföldi látogatta meg, 5 százalékkal több, mint 1982-ben. A délkelet-ázsiai országok ugyan nem fenyegetik még számottevően a világ nagy idegenforgalmi fogadóállamait, de komoly versenytársként már megjelentek a piacon. Az idegenforgalmi szakemberek egy része már megkongatta a vészharangot: attól tartanak, hogy az újonnan iparosodó államok ezen a területen is félelmetes versenytársakká válhatnak rövid időn belül. Áraikban és a bevásárlási lehetőségekben már ma is konkurrensek.

Az idegenforgalmi szakemberek az idei évre érezhető *fellendülést* várnak összefüggésben az általános konjunktúra alakulásával. A turisták elsősorban továbbra is azokat az országokat keresik fel, ahol számukra kedvező az *átváltási árfolyam,* s ahol pénzükért jó kiszolgálást, széles programajánlatot és nem utolsósorban figyelmességet, vendégszeretetet kapnak. Tovább *rövidülnek* a külföldi vakációk, ezzel szemben világszerte várható a *belföldi turizmus* szerepének erősödése. A korábbinál is nagyobb lesz az idegenforgalmi szakma harca az úgynevezett rétegturizmusból való részesedésért. A jelek ugyanis arra mutatnak, hogy jelenleg ez a piaci szegmens bővíthető a legdinamikusabban: a fogadó országok a korábbinál jobban specializálódnak a gyógy-, a kongresszusi, a tanulmányúti és az üzlettel egybekötött turizmus kiszolgálására.

Harc lesz az *utazási irodák* között is, amelyek különleges programokkal, jelentős kedvezményekkel igyekeznek egymástól elhódítani a modern népvándorlás résztvevőit. Nem kétséges tehát, hogy a szakma számára a konjunktúra várható megélénkülése az óceán mindkét partján új lehetőségeket kínál, de egyúttal *új követelményeket* is állít. A nyolcvanas évek nemzetközi turizmusa ugyanis sokkal igényesebb és takarékosabb, mint az elmúlt évtized „aranykoráé" volt.

G. — SZ.