

árak, a divat, no meg a minden eddigig felülmúló pontosság megtették hatásukat.

A svájciak persze még ekkor is nyugodtak voltak, hiszen elektronikus órájuk — a világon elsőként — már a hatvanas évek végén nekik is volt.

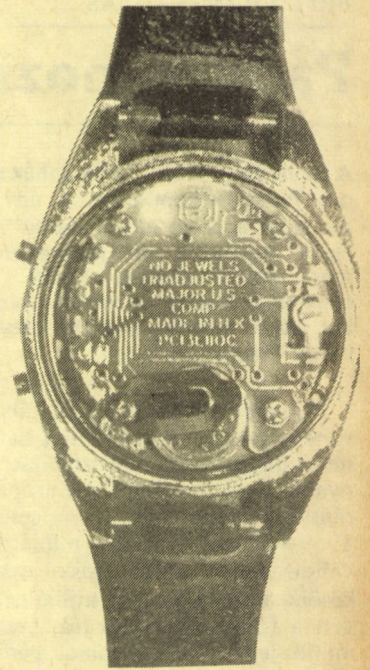
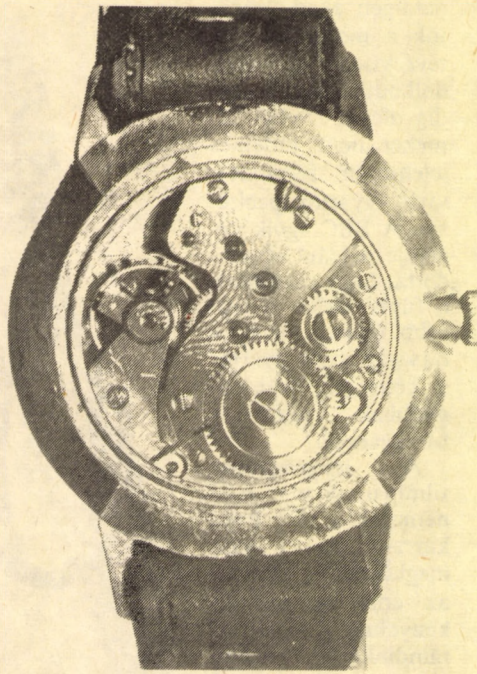
Néhány dologgal azonban nem számoltak. Elsősorban azzal, hogy idővel a hozzájuk hasonlóan lassan ébredező amerikai óragyártók is ellenlépéseket próbálnak tenni az ázsiai előretörés ellen, másrészt, hogy a vezető elektronikai cégek egyre nagyobb mennyiségű gyártásuk okán is újabb és újabb felhasználási területet keresnek integrált áramkörök számára. Az USA-ban ugyanis, ahol korábban az összes óra-eladások majd felét hazai gyártásból fedezték, a hetvenes évek végére mindössze egyötödre zsugorodott az amerikai földön gyártott és értékesített órák részaránya. A nagy amerikai óragyártó konszernnek, így a legismertebb Timex és a Bulova, üzleti ellenoffenzíva helyett inkább csak kapkodtak és marketing stratégiáikat váltogatták sűrű egymás után, komolyabb eredményt azonban ők sem értek el. Gyökeres fordulatot hozott viszont, szemben az óragyártók téblábolásával, hogy közben beszálltak az elektronikai nagyok a National Semiconductor, a Fairchild, a Texas Instruments és a Lixtronix, s piaci munkájuk eredményeképpen az elektronikus órák piacán bekövetkezett az árak összeomlása.

Most már a japánok is bajba kerültek, hiszen eddig ők vitték a prímet az olcsó órák piacán. Az amerikaiak ellen-csapása azonban érzékenyen érintette őket is. Elhatározták, hogy termelésük egy részét még a náluk is olcsóbb bérű ázsiai országokba helyezik.

Ezzel azonban ők is kiszabadították a szellemet a palackból: három-négy esztendő leforgása alatt a világ — mennyiségét tekintve — legnagyobb óragyártójává Hongkong vált.

A svájci órás cég, a nagytekintélyű Fédération Horlogère szuperpontos adatai szerint 1980-ban valamivel több mint 300 millió órát értékesítettek a világon, s ebből 125 millió készült a brit koronagyarmaton. Ehhez képest nem csupán Japán 86 millió darab órája tűnik kevésnek, hanem a két évtizede még a piac majd 80 százalékát uraló Svájc közel hasonló nagyságrendű termelése is. Természetesen — tegyük sietve hozzá — ha a termelési értéket vesszük alapul, Svájc még mindig őrzi vezető helyét.

A japánok ugyanis, akiket most már alulról szorít az általuk felhúzott többi ázsiai gyártó konkurrenciája, szemvetettek a nagyobb értékű órák piacára is. A teljes japán kínálat kétharmadát gyártó Seiko, Citizen, Orient, Casio és Ricoh különböző üzleti manőverekkel azon mesterkedik, hogy kivesse a svájci termelőket a drága órák piacáról.



Egy mechanikus- és egy kvarcóra belseje

A japán órastratégák az Egyesült Államok piacát választották a döntő ütközet színteréül. Itt ugyanis viszonylag alacsony, 30 százaléknál kevesebb a 25 dollárnál olcsóbb órák részesedése, és 14 százalékkal részesednek az eladásokból a 100 és 300 dollár közötti óradrágaságok. A háború első hírét a Seiko produkálta, amelynek, illetve agilis főnökének, Kentaro Hattorinak — a svájci órakereskedők legnagyobb megbotránozására — odadobta magát a kitűnő családfával rendelkező Lassalle cég. A japánok ezenkívül a francia Matra konszernnel is kötöttek megállapodást, ezzel bevallott céljuk az európai hídfőállás kialakítása.

Az órapiac szakértői szerint Hongkong belépésével minden gyártó kényszerűségből lépett egyet előre, igyekezett a megszokottnál egy kategóriával nagyobb értékű órák gyártásával mozgásban tartani vállalkozásának gépezetét. Az ostor vége természetesen a legdrágább órák gyártóin csattant, amit a számok is bizonyítanak: a drága, 100—300 dollár közötti órák piacán 1979-ről 1980-ra 20 százalékkal csökkent a svájci piaci részesedése és csupán a 300 dollárnál drágább, úgynevezett luxus-kategóriában tartják vezető helyüket.

Az ilyen órákat keresők száma azonban természetesen véges, a svájci gyártók nem sokáig ringathatják magukat abban a reményben, hogy talpon maradhatnak. Annál is inkább, mivel csupán az amerikai óraszakma 1980-ban kereken 60 millió dollárt költött reklámra, s ebből majd 15 millió dollár jutott a luxus-órák kategóriájára. Az új luxusóra nagymenő, a Northern American Watch (Nawco) is egyre szívesebben tárgyal a japán kereskedőkkel.

A svájciak csak most kezdenek lassan ébredezni, és a két szomszéd vár az ASUAG, valamint SSIH — ez utóbbi az Omega és Tissot márkák gyártója — most szinkronizálni látszik tevékenységét. A tárgyalások azonban lassan haladnak. Az ASUAG egyelőre jól tartja piaci pozícióit, az Omega, de különösen a Tissot viszont most már évek óta gyengélkedik, sőt ez utóbbit tavaly csupán egy bankcsoport támogatása mentette meg egyáltalán attól, hogy jócsengésű neve örökre elveszzen az órásműhelyek homályában. Ralph Gautier, egy zürichi üzletember ugyan aratott egy-két látványos győzelmet Omegáéknál (nevéhez fűződik többek között, hogy végre Svájcban is teret nyert a kvarcórák gyártása), sikerei azonban pirrhusziaknak bizonyultak, az Omega szerkezete az idén is gyakran el-elakad.

Általános a vélemény, hogy a mindig pontos svájciak kissé késésbe kerültek, s a digitális, valamint a régi mechanikus órákhoz hasonló küllemű analóg rendszerű mutatós órák gyártásában ma már fordított a helyzet, mint tíz évvel ezelőtt. Ezen a területen ma a japánok rendelkeznek nagyobb gyártási tapasztalattal. A Seiko főnök Hattori így még azt a némileg arcátlan javaslatot is tehetné a svájci gyártóknak, próbálkoznak talán ismét a mechanikus órák gyártásával, hiszen ezek — mondotta a japán órás nagymester — még kelen-dőek lehetnek az olyan fejletlen országokban, ahol az elem- és az alkatrész-utánpótlás egyelőre nem biztosítható. Az ilyen éles kijelentés azonban nem csupán az órák birodalmában háborús ok. Így azután a nyolcvanas évekre az előrejelzések csökkenő keresletet és kemény csatározást ígérnek az órafrontokon.

HORVÁTH ZOLTÁN

HÁTTÉR

A fejlődők pénzügyei

Nagy meglepetést keltett az olajban szegény fejlődő országokban az új amerikai költségvetés, amely a korábbiánál jóval kisebb összegeket szán a harmadik világ fejlesztési segélyeire. Az Egyesült Államok az 1981-es pénzügyi évben 5,4 milliárd dollárt, az eredetileg tervezettnél 1,85 milliárddal kevesebbet fordít külföldi segélyekre. Reagan megkísérelte rávenni szövetségeseit, hogy pótolják a kiesést, azok viszont éppen a csökkentésre vonatkozó döntés felülvizsgálatát szeretnék elérni. Egyedül Japán látszik engedni a nagy amerikai nyomásnak: a tervek szerint öt év alatt megkétszerezi külföldi segélyeit. A japánok 1981—1985 között 21,4 milliárd dollárt szánnak ilyen célra, míg az 1976—1980-as időszakban ennek csak a felét juttatták a fejlődőknek. Ha a terv megvalósul, az ázsiai ország az évtized közepére az USA után a tőkés világ második legnagyobb „donor országává” válik.

Jóllehet az ENSZ a hetvenes éveket a „második fejlesztési évtizednek” nyilvánította, a tagországok átutalásai messze elmaradtak felajánlásaik mögött. A cél az volt, hogy a segélyezők évente bruttó társadalmi termékük (GNP) 0,7 százalékát juttassák el a rászorulóknak, a tényleges összegek azonban átlagosan csak a GNP 0,32 százalékát érték el. A tőkés államok közül mindössze Hollandia, Svédország és Norvégia állta ígértét, míg például az USA fejlesztési segélyei az elmúlt évtized során a GNP

0,32 százalékáról 0,19 százalékára estek vissza.

Megváltozott a segélyezés formája is: az állami segélyek aránya csökkenőben van, növekszik a magánbankok kölcsöntevékenysége. Az állami segélyalapok beszűkülésével keletkezett ürt egy ideig a nem-

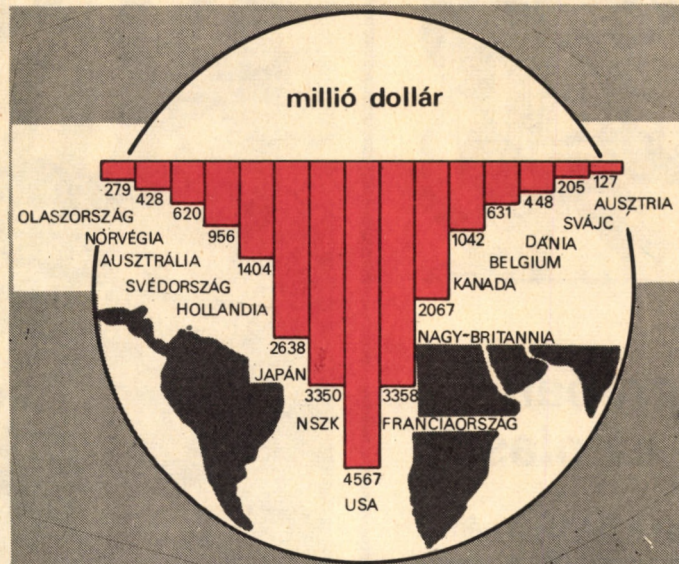
fő hitelezők, de a magas kamatok, illetve a pénzintézeteknek a hitel visszafizetésével kapcsolatos bizalmatlansága miatt ezek a források is kiapadóban vannak.

A harmadik világnak pedig égető szüksége lenne a pénzre, az olajszegény fejlődő országok

ugyanekkor erősen rontotta a harmadik világ kiviteli lehetőségeit, csökkent a nyersanyagok iránti kereslet, és estek az árak. A fejlődő országok többsége kénytelen volt lassítani gazdaságfejlesztését, s csak adósságot adósságra halmozva tudta fedezni olajszükségletét, illetve késztermékimportját. Adósságszolgálatuk aránya egyre növekszik az exportjövedelemhez képest: Peru és Zaire például éves exportbevételének mintegy 40 százalékát kénytelen törlesztésre és kamatfizetésre fordítani.

Egy ideig úgy tűnt, hogy az OPEC — segélyei révén — számottevő támogatást nyújthat a fejlődőknek. Noha az olajtermelők bruttó társadalmi termékük 2 százalékát fordítják a fejlődők segélyezésére, ez az összeg — 1980-ban 4,7 milliárd dollár — csak csepp a tengerben. (Összehasonlításképpen: tavaly az OPEC-országok összesített fizetésimérleg-többlete 120 milliárd dollárra rúgott.)

Az adóssághegy lefaragása egyelőre reménytelennek tűnik. Az is eredmény lenne, ha a további növekedést megakadályoznák. Gyors megoldást csak nagyobb összegű állami segélyek és az adósságok jelentős részének átütemezése hozhatna. Belátható időn belül erre nincs lehetőség, mert a fejlett tőkés államokban a jelenlegi gondok közepette — legalábbis azt állítják — minden fillér számít. Kérdés azonban, hogy a fejlődő országok meddig tudják még szorosabbra húzni nadrágszíjukat?



Ki mennyit ad? A tőkés országok fejlesztési segélyei 1979-ben

zetközi gazdasági szervezetek, mindenekelőtt a Nemzetközi Valuta Alap (IMF) és a Világbank igyekezett feltölteni. Ezek az intézmények maguk is alaphiánnyal küszködnek, s időközben megszigorították a kölcsönnyújtás feltételeit, így a fejlődők többsége azokat már nem tudta vállalni. Három éve már a kereskedelmi bankok a

adósságállománya az 1971-es 64 milliárdról az évtized végére 400 milliárd dollárra emelkedett. Az ijesztő mérvű eladósodás első számú oka az olajárak szédítő emelkedése: a fejlődők olajszámlája egyedül 1978—1980 között több mint kétszeresére — 32 milliárdról 68 milliárd dollárra — nőtt. A fejlett tőkés országok beszűkült felvevőpiaca

mosenergia-hálózatba, de gazdaságossá tehető a kis- és középméretű, villamos áramot termelő szélerőművek is helyi szükségletek fedezésére.

A nairobi tanácskozás napirendjén egy sor más kérdés megvitatása is szerepel: például a Napban, az apály-dagály váltakozásában, a biomasszában rejlő energia hasznosításának lehetőségei. Az óriási költségek miatt e források kiaknázása azonban nagyobb méretekben, optimista becslések szerint is, csak az 1990-es években kezdődhet meg. Pedig az adottságok kiválóak: India minden egyes négyzetméterére például évente átlagosan 1,2 hordó olajnak megfelelő napsugárzás jut, a Szahel-övezetben még több.

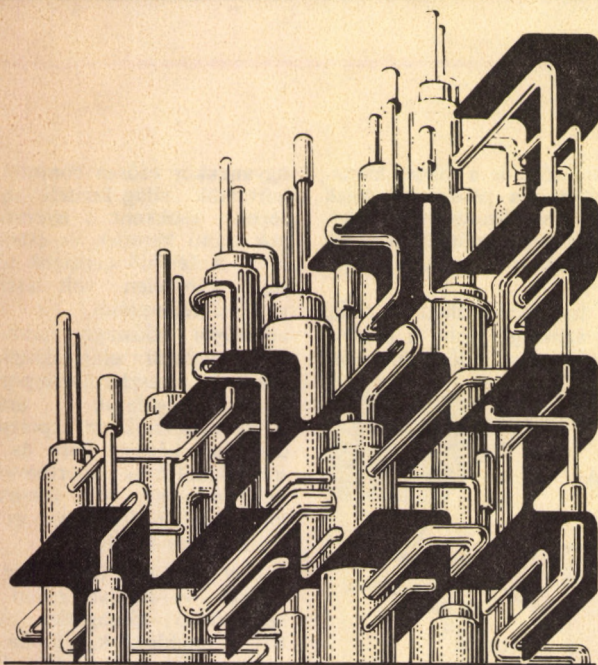
Nincs konkrét adat arra, hogy az új és a megújítható energiaforrások fokozott kihasználását szorgalmazó akcióprogram végrehajtása mennyibe kerülne. A Világbank becslése alapján csupán a Nemzetközi Mezőgazdasági Fejlesztési Alapnak (IFAD) 12 milliárd dollárt kellene e célra költeni 1981—1985 között, a Világbank energiaalapjának pedig 4,5 milliárd dollárt. Szintén a Világbank számításai szerint a harmadik világ legszükségesebb energiaberuházásai körülbelül 700 milliárd dollárra kerülnének 1990-ig, ebből 450 milliárd a nem-olajtermelő országokra esne.

A harmadik világ önmagában ekkora összeg előteremtésére nem lesz képes. A fejlődők jelenleg átlagosan exportbevételeik 40 százalékát költik olajra. A leg-

kedvezőtlenebb helyzetben az a mintegy ötven olajimportáló állam van, amely teljes energiaszükségletének háromnegyedét külföldről vásárolja.

Szeptikusan ítéli meg a fejlődők helyzetét a luxemburgi (Ausztria) székhelyű, 140 tudósból álló nemzetközi kutatógárda is: hétéves kutatás eredményeként végül is arra a megállapodásra jutottak, hogy noha 2030-ra az emberiség száma megkétszereződik, lehetséges lesz a mennyiségben négyszeresére emelkedő energiaigények kielégítése. Véleményük szerint azonban rengeteg fejlődő ország a következő évtizedekben sem tudja majd csökkenteni olajfogyasztását, sőt még inkább függő helyzetbe kerül az olajbehozattól.

RÁCZ PÉTER (Nairobi)



Vezető a világ vegyiparában „Montedison, az olasz”

Ahogy az ICI, az angol vagy a BASF, a német — mindannyian élenjárók vagyunk a vegyiparban. A FORTUNE (vezető nemzetközi gazdasági szaklap) 1980 augusztusában a világ vegyipari cégeinek 500-as listáján — többek között a DuPont, a Bayer, a BASF és az Union Carbide társaságában — a Montedison is az első tíz vegyipari óriás közé rangsorolta. Mivel Olaszország vegyiparában első vagyunk, nem szokatlan, hogy „Montedison, az olasz” megnevezéssel illetnek bennünket. Olasz mivoltunk az élenjáró technológia és az újító kutatás eredményeiben mutatkozik meg. Kreativitásunkra büszkék vagyunk. Termelésünknek csaknem a felét exportáljuk, kereskedelmi kapcsolataink 40 országra terjednek ki. Mintegy 100 gyárunkból 17 külföldön működik.



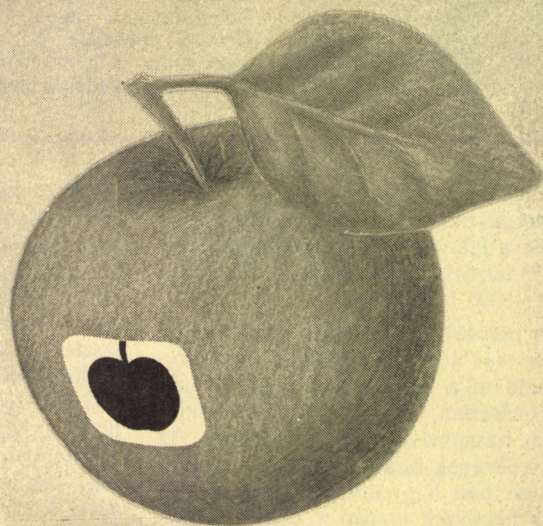
VEZETŐ A VILÁG VEGYIPARÁBAN

Egy vállalat, egy termék,
egy szolgáltatás névjegye - a védjegye

TRADE MARK

II. Nemzetközi Védjegykiállítás
1981. október 20-25. naponta 9-17 óráig
a Budapesti Nemzetközi Vásárközpontban
/23-as pavilon/

Jelentkezés: HUNGEXPO
BNV Igazgatóság Szakkiallítási Osztály
834-370, 470-990



Rendezi: ■ HUNGEXPO ■

Magyar Külkereskedelmi Vásár- és Propaganda Iroda

árak, a divat, no meg a minden eddigig felülmúló pontosság megtették hatásukat.

A svájciak persze még ekkor is nyugodtak voltak, hiszen elektronikus órájuk — a világon elsőként — már a hatvanas évek végén nekik is volt.

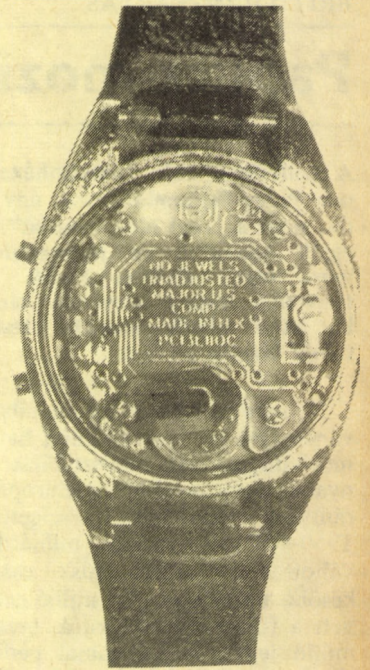
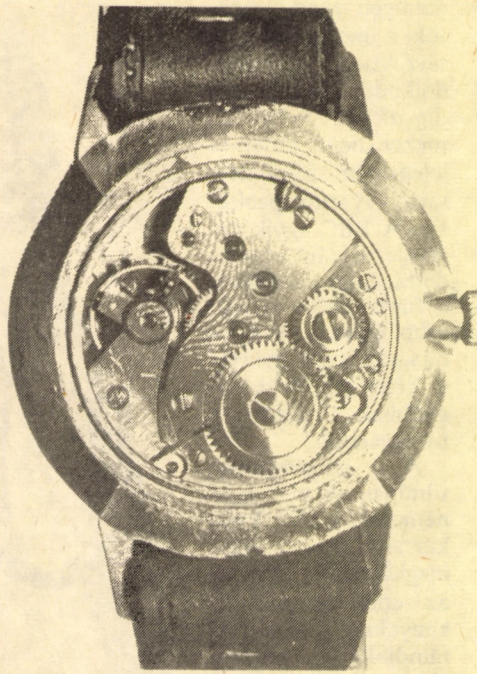
Néhány dologgal azonban nem számoltak. Elsősorban azzal, hogy idővel a hozzájuk hasonlóan lassan ébredező amerikai óragyártók is ellenlépéseket próbálnak tenni az ázsiai előretörés ellen, másrészt, hogy a vezető elektronikai cégek egyre nagyobb mennyiségű gyártásuk okán is újabb és újabb felhasználási területet keresnek integrált áramkörök számára. Az USA-ban ugyanis, ahol korábban az összes óra-eladások majd felét hazai gyártásból fedezték, a hetvenes évek végére mindössze egyötödre zsugorodott az amerikai földön gyártott és értékesített órák részaránya. A nagy amerikai óragyártó konszernnek, így a legismertebb Timex és a Bulova, üzleti ellenoffenzíva helyett inkább csak kapkodtak és marketing stratégiáikat váltogatták sűrű egymás után, komolyabb eredményt azonban ők sem értek el. Gyökeres fordulatot hozott viszont, szemben az óragyártók téblábolásával, hogy közben beszálltak az elektronikai nagyok a National Semiconductor, a Fairchild, a Texas Instruments és a Lixtronix, s piaci munkájuk eredményeképpen az elektronikus órák piacán bekövetkezett az árak összeomlása.

Most már a japánok is bajba kerültek, hiszen eddig ők vitték a prímet az olcsó órák piacán. Az amerikaiak ellen-csapása azonban érzékenyen érintette őket is. Elhatározták, hogy termelésük egy részét még a náluk is olcsóbb bérű ázsiai országokba helyezik.

Ezzel azonban ők is kiszabadították a szellemet a palackból: három-négy esztendő leforgása alatt a világ — mennyiségét tekintve — legnagyobb óragyártójává Hongkong vált.

A svájci órás cég, a nagytekintélyű Fédération Horlogère szuperpontos adatai szerint 1980-ban valamivel több mint 300 millió órát értékesítettek a világon, s ebből 125 millió készült a brit koronagyármaton. Ehhez képest nem csupán Japán 86 millió darab órája tűnik kevésnek, hanem a két évtizede még a piac majd 80 százalékát uraló Svájc közel hasonló nagyságrendű termelése is. Természetesen — tegyük sietve hozzá — ha a termelési értéket vesszük alapul, Svájc még mindig őrzi vezető helyét.

A japánok ugyanis, akiket most már alulról szorít az általuk felhúzott többi ázsiai gyártó konkurrenciája, szemvetettek a nagyobb értékű órák piacára is. A teljes japán kínálat kétharmadát gyártó Seiko, Citizen, Orient, Casio és Ricoh különböző üzleti manőverekkel azon mesterkedik, hogy kivesse a svájci termelőket a drága órák piacáról.



Egy mechanikus- és egy kvarcóra belseje

A japán órastratégák az Egyesült Államok piacát választották a döntő ütközet színteréül. Itt ugyanis viszonylag alacsony, 30 százaléknál kevesebb a 25 dollárnál olcsóbb órák részesedése, és 14 százalékkal részesednek az eladásokból a 100 és 300 dollár közötti óradrágaságok. A háború első hírére a Seiko produkálta, amelynek, illetve agilis főnökének, Kentaro Hattorinak — a svájci órakereskedők legnagyobb megbotránozására — odadobta magát a kitűnő családfával rendelkező Lassalle cég. A japánok ezenkívül a francia Matra konszernnel is kötöttek megállapodást, ezzel bevallott céljuk az európai hídfőállás kialakítása.

Az órapiac szakértői szerint Hongkong belépésével minden gyártó kényszerűségből lépett egyet előre, igyekezett a megszokottnál egy kategóriával nagyobb értékű órák gyártásával mozgásban tartani vállalkozásának gépezetét. Az ostor vége természetesen a legdrágább órák gyártóin csattant, amit a számok is bizonyítanak: a drága, 100—300 dollár közötti órák piacán 1979-ről 1980-ra 20 százalékkal csökkent a svájci piaci részesedése és csupán a 300 dollárnál drágább, úgynevezett luxus-kategóriában tartják vezető helyüket.

Az ilyen órákat keresők száma azonban természetesen véges, a svájci gyártók nem sokáig ringathatják magukat abban a reményben, hogy talpon maradhatnak. Annál is inkább, mivel csupán az amerikai óraszakma 1980-ban kereken 60 millió dollárt költött reklámra, s ebből majd 15 millió dollár jutott a luxus-órák kategóriájára. Az új luxusóra nagymenő, a Northern American Watch (Nawco) is egyre szívesebben tárgyal a japán kereskedőkkel.

A svájciak csak most kezdenek lassan ébredezni, és a két szomszéd vár az ASUAG, valamint SSIH — ez utóbbi az Omega és Tissot márkák gyártója — most szinkronizálni látszik tevékenységét. A tárgyalások azonban lassan haladnak. Az ASUAG egyelőre jól tartja piaci pozícióit, az Omega, de különösen a Tissot viszont most már évek óta gyengélkedik, sőt ez utóbbit tavaly csupán egy bankcsoport támogatása mentette meg egyáltalán attól, hogy jócsengésű neve örökre elveszzen az órásműhelyek homályában. Ralph Gautier, egy zürichi üzletember ugyan aratott egy-két látványos győzelmet Omegáéknál (nevéhez fűződik többek között, hogy végre Svájcban is teret nyert a kvarcórák gyártása), sikerei azonban pirrhusziaknak bizonyultak, az Omega szerkezete az idén is gyakran el-elakad.

Általános a vélemény, hogy a mindig pontos svájciak kissé késésbe kerültek, s a digitális, valamint a régi mechanikus órákhoz hasonló küllemű analóg rendszerű mutatós órák gyártásában ma már fordított a helyzet, mint tíz évvel ezelőtt. Ezen a területen ma a japánok rendelkeznek nagyobb gyártási tapasztalattal. A Seiko főnök Hattori így még azt a némileg arcátlan javaslatot is tehetné a svájci gyártóknak, próbálkoznak talán ismét a mechanikus órák gyártásával, hiszen ezek — mondotta a japán órás nagymester — még kelen-dőek lehetnek az olyan fejletlen országokban, ahol az elem- és az alkatrész-utánpótlás egyelőre nem biztosítható. Az ilyen éles kijelentés azonban nem csupán az órák birodalmában háborús ok. Így azután a nyolcvanas évekre az előrejelzések csökkenő keresletet és kemény csatározást ígérnek az órafrontokon.

HORVÁTH ZOLTÁN

HÁTTÉR

A fejlődők pénzügyei

Nagy meglepetést keltett az olajban szegény fejlődő országokban az új amerikai költségvetés, amely a korábbiánál jóval kisebb összegeket szán a harmadik világ fejlesztési segélyeire. Az Egyesült Államok az 1981-es pénzügyi évben 5,4 milliárd dollárt, az eredetileg tervezettnél 1,85 milliárddal kevesebbet fordít külföldi segélyekre. Reagan megkísérelte rávenni szövetségeseit, hogy pótolják a kiesést, azok viszont éppen a csökkentésre vonatkozó döntés felülvizsgálatát szeretnék elérni. Egyedül Japán látszik engedni a nagy amerikai nyomásnak: a tervek szerint öt év alatt megkétszerezi külföldi segélyeit. A japánok 1981—1985 között 21,4 milliárd dollárt szánnak ilyen célra, míg az 1976—1980-as időszakban ennek csak a felét juttatták a fejlődőknek. Ha a terv megvalósul, az ázsiai ország az évtized közepére az USA után a tőkés világ második legnagyobb „donor országává” válik.

Jóllehet az ENSZ a hetvenes éveket a „második fejlesztési évtizednek” nyilvánította, a tagországok átutalásai messze elmaradtak felajánlásaik mögött. A cél az volt, hogy a segélyezők évente bruttó társadalmi termékük (GNP) 0,7 százalékát juttassák el a rászorulóknak, a tényleges összegek azonban átlagosan csak a GNP 0,32 százalékát érték el. A tőkés államok közül mindössze Hollandia, Svédország és Norvégia állta ígérését, míg például az USA fejlesztési segélyei az elmúlt évtized során a GNP

0,32 százalékáról 0,19 százalékára estek vissza.

Megváltozott a segélyezés formája is: az állami segélyek aránya csökkenőben van, növekszik a magánbankok kölcsöntevékenysége. Az állami segélyalapok beszűkülésével keletkezett ürt egy ideig a nem-

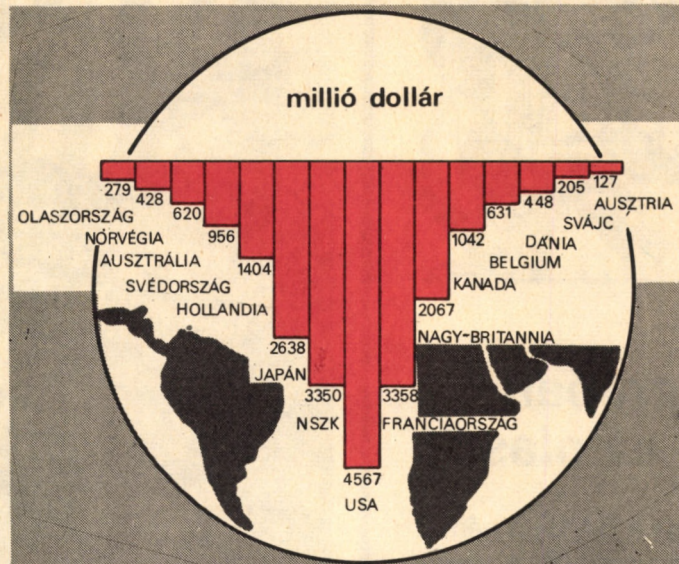
fő hitelezők, de a magas kamatok, illetve a pénzintézeteknek a hitel visszafizetésével kapcsolatos bizalmatlansága miatt ezek a források is kiapadóban vannak.

A harmadik világnak pedig égető szüksége lenne a pénzre, az olajszegény fejlődő országok

ugyanekkor erősen rontotta a harmadik világ kiviteli lehetőségeit, csökkent a nyersanyagok iránti kereslet, és estek az árak. A fejlődő országok többsége kénytelen volt lassítani gazdaságfejlesztését, s csak adósságot adósságra halmozva tudta fedezni olajszükségletét, illetve késztermékimportját. Adósságszolgálatuk aránya egyre növekszik az exportjövedelemhez képest: Peru és Zaire például éves exportbevételének mintegy 40 százalékát kénytelen törlesztésre és kamatfizetésre fordítani.

Egy ideig úgy tűnt, hogy az OPEC — segélyei révén — számottevő támogatást nyújthat a fejlődőknek. Noha az olajtermelők bruttó társadalmi termékük 2 százalékát fordítják a fejlődők segélyezésére, ez az összeg — 1980-ban 4,7 milliárd dollár — csak csepp a tengerben. (Összehasonlításképpen: tavaly az OPEC-országok összesített fizetésimérleg-többlete 120 milliárd dollárra rúgott.)

Az adóssághegy lefaragása egyelőre reménytelennek tűnik. Az is eredmény lenne, ha a további növekedést megakadályoznák. Gyors megoldást csak nagyobb összegű állami segélyek és az adósságok jelentős részének átütemezése hozhatna. Belátható időn belül erre nincs lehetőség, mert a fejlett tőkés államokban a jelenlegi gondok közepette — legalábbis azt állítják — minden fillér számít. Kérdés azonban, hogy a fejlődő országok meddig tudják még szorosabbra húzni nadrágszíjukat?



Ki mennyit ad? A tőkés országok fejlesztési segélyei 1979-ben

zetközi gazdasági szervezetek, mindenekelőtt a Nemzetközi Valuta Alap (IMF) és a Világbank igyekezett feltölteni. Ezek az intézmények maguk is alaphiánnyal küszködnek, s időközben megszigorították a kölcsönnyújtás feltételeit, így a fejlődők többsége azokat már nem tudta vállalni. Három éve már a kereskedelmi bankok a

adósságállománya az 1971-es 64 milliárdról az évtized végére 400 milliárd dollárra emelkedett. Az ijesztő mérvű eladósodás első számú oka az olajárak szédítő emelkedése: a fejlődők olajszámlája egyedül 1978—1980 között több mint kétszeresére — 32 milliárdról 68 milliárd dollárra — nőtt. A fejlett tőkés országok beszűkült felvevőpiaca

mosenergia-hálózatba, de gazdaságossá tehető a kis- és középméretű, villamos áramot termelő szélerőművek is helyi szükségletek fedezésére.

A nairobi tanácskozás napirendjén egy sor más kérdés megvitatása is szerepel: például a Napban, az apály-dagály váltakozásában, a biomasszában rejlő energia hasznosításának lehetőségei. Az óriási költségek miatt e források kiaknázása azonban nagyobb méretekben, optimista becslések szerint is, csak az 1990-es években kezdődhet meg. Pedig az adottságok kiválóak: India minden egyes négyzetméterére például évente átlagosan 1,2 hordó olajnak megfelelő napsugárzás jut, a Szahel-övezetben még több.

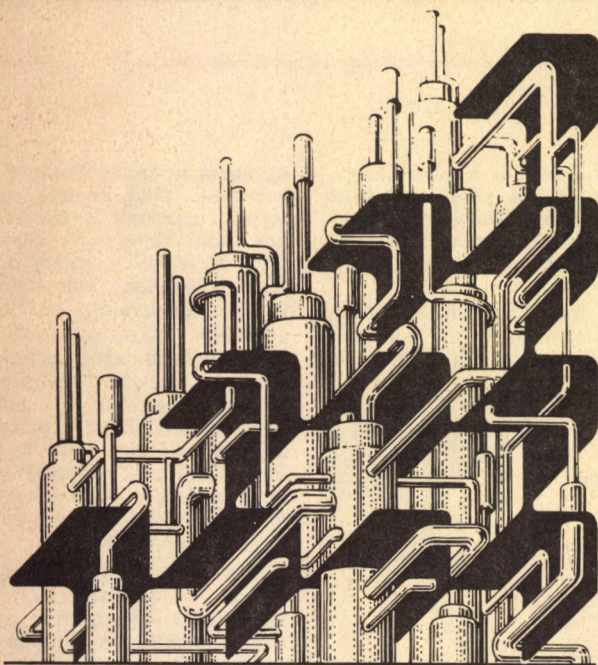
Nincs konkrét adat arra, hogy az új és a megújítható energiaforrások fokozott kihasználását szorgalmazó akcióprogram végrehajtása mennyibe kerülne. A Világbank becslése alapján csupán a Nemzetközi Mezőgazdasági Fejlesztési Alapnak (IFAD) 12 milliárd dollárt kellene e célra költeni 1981—1985 között, a Világbank energiaalapjának pedig 4,5 milliárd dollárt. Szintén a Világbank számításai szerint a harmadik világ legszükségesebb energiaberuházásai körülbelül 700 milliárd dollárra kerülnének 1990-ig, ebből 450 milliárd a nem-olajtermelő országokra esne.

A harmadik világ önmagában ekkora összeg előteremtésére nem lesz képes. A fejlődők jelenleg átlagosan exportbevételük 40 százalékát költik olajra. A leg-

kedvezőtlenebb helyzetben az a mintegy ötven olajimportáló állam van, amely teljes energiaszükségletének háromnegyedét külföldről vásárolja.

Szeptikusan ítéli meg a fejlődők helyzetét a luxemburgi (Ausztria) székhelyű, 140 tudósból álló nemzetközi kutatógárda is: hétéves kutatás eredményeként végül is arra a megállapodásra jutottak, hogy noha 2030-ra az emberiség száma megkétszereződik, lehetséges lesz a mennyiségben négyszeresére emelkedő energiaigények kielégítése. Véleményük szerint azonban rengeteg fejlődő ország a következő évtizedekben sem tudja majd csökkenteni olajfogyasztását, sőt még inkább függő helyzetbe kerül az olajbehozattól.

RÁCZ PÉTER (Nairobi)



Vezető a világ vegyiparában „Montedison, az olasz”

Ahogy az ICI, az angol vagy a BASF, a német — mindannyian élenjárók vagyunk a vegyiparban. A FORTUNE (vezető nemzetközi gazdasági szaklap) 1980 augusztusában a világ vegyipari cégeinek 500-as listáján — többek között a DuPont, a Bayer, a BASF és az Union Carbide társaságában — a Montedison is az első tíz vegyipari óriás közé rangsorolta. Mivel Olaszország vegyiparában első vagyunk, nem szokatlan, hogy „Montedison, az olasz” megnevezéssel illetnek bennünket. Olasz mivoltunk az élenjáró technológia és az újító kutatás eredményeiben mutatkozik meg. Kreativitásunkra büszkék vagyunk. Termelésünknek csaknem a felét exportáljuk, kereskedelmi kapcsolataink 40 országra terjednek ki. Mintegy 100 gyárunkból 17 külföldön működik.

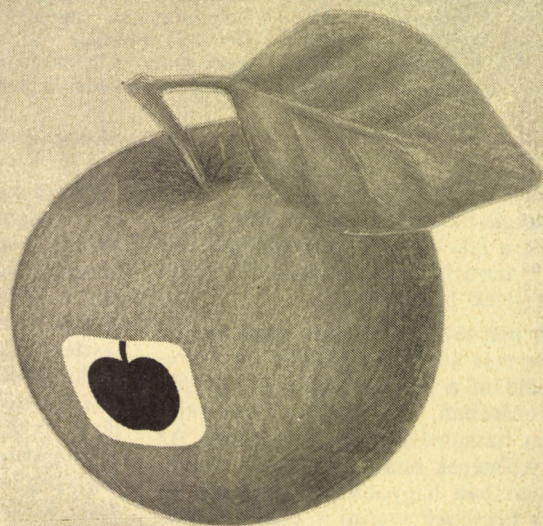


VEZETŐ A VILÁG VEGYIPARÁBAN

Egy vállalat, egy termék,
egy szolgáltatás névjegye - a védjegye

TRADE MARK

II. Nemzetközi Védjegykiállítás
1981. október 20-25. naponta 9-17 óráig
a Budapesti Nemzetközi Vásárközpontban
/23-as pavilon/
Jelentkezés: HUNGEXPO
BNV Igazgatóság Szakkiallítási Osztály
834-370, 470-990



Rendezi: ■ HUNGEXPO ■

Magyar Külkereskedelmi Vásár- és Propaganda Iroda

TARIFAHÁBORÚ

Osztályharc a levegőben

Sokan úgy gondolták, nincs már mit írni a légitársaságok között dúló tarifaháborúról. Az illetékesek azonban mindig szolgáltatnak újabb szenzációkat. Most éppen osztályharcba kezdtek.

Nemigen dúlt még békeidőben akkora csata a légtér birtoklásáért, mint mostanság. A recesszió a légiforgalom korábban olyan szilárdnak tűnő várait is ostromolja, mint a Pan American World Airways Inc. vagy a British Airways. Amikor Freddie Laker, a polgári repülés angol fenegyereke, a Laker légitársaság tulajdonosa, négy évvel ezelőtt váratlanul felénél is kevesebbre csökkentette a járatainak a New York City—London útvonal turista osztályának (egyéb osztálya nem is volt) tarifáját, még teljes egyetértésben kívánt neki mind gyorsabb földetérést az összes konkurens. Igaz, valószínűnek tűnik, hogy a szokásosnál is nagyobb felháborodás háttérében a később beigazolódott balsejtelem húzódtott meg, hogy hamarosan maguk is kénytelenek lesznek Laker nyomdokaiba lépni.

Minden jel arra mutat, hogy ez az idő most érkezett el. Az üzemanyagárak szuperszonikus gyorsaságú emelkedésével és a csillagos eget verdeső személyzeti költségekkel díjszabásaik révén lépést tartani kívánó légitársaságok lassanként azon kapják magukat, hogy e versenyfutás közben fokozatosan elhagyják az utasokat. Az IATA (Nemzetközi Repülésügyi Szervezet) elfogulatlanul tekinthető statisztikája szerint 1980-ban a Nyugat-Európát, a Középkeletet és Afrikát Észak-Amerikával összekötő járatokon 46 légitársaság majd 17 millió utast szállított, míg a kapacitás akár 25 millió utas szállítását is lehetővé tette volna. A gépek

átlagos kihasználtsága tehát mindössze 67 százalékos volt: mintha naponta ötvenhat, egyenként négyszáz férőhelyes Jumbo üresen szelte volna át az óceánt.

Az üzemeltetések negyedét, harmadát kitevő üzemanyagárak és az utasok tartózkodó magatartása több repülőársaságot meglehetősen kellemetlen helyzetbe hozott. A jövőre ötvenöt éves, nagy tapasztalatokkal rendelkező Pan Am tavalyi 214 millió dolláros veszteségéhez az idén hat hónap alatt további 217 milliót „gyűjtött”. Ennek következtében már tavaly kénytelen volt megválni négyszáz millió dollárt érő felhőkarcolóirodaházától, az idén augusztusban pedig a szép nyereséget hozó Intercontinental szállodalánc-részvényeinek kellett búcsút mondania. A British Airways is hasonlóan rossz légköri viszonyok közt bukdácsol: tavalyi vesztesége 145 millió font sterling volt, és John King, a cég elnöke csupán abban reménykedik, hogy az idén legfeljebb százmillió lesz. Sovány vigasz, hogy az átok megfogant: adósságban úszik az árleszállítások úttörője, Fred Laker is. Miközben a nagy forgalom reményében vásárolt DC 10-esének és az európai gyártmányú A-300-as légitársaságának vásárlásakor felvett kölcsönök kamatait nyögi, azon törheti a fejét, hogyan fizesse vissza majd azt a 160 millió dollárt, amellyel egy 14 európai és észak-amerikai bankból álló szin-

Az amerikai Time magazin már három éve ígérte: új korszak a levegőben



dikátusnak tartozik. A Lufthansa és az Air France sem volt elégedett tavalyi eredményeivel, legalábbis ami a rövid- és középtávú járataikat illeti. Egyes piaci jelentések szerint pedig mi sem könnyebb dolog manapság, mint alig használt személyszállító repülőgéphez jutni.

A tartósnak látszó veszteségek elhárítására néhányan a nagyok közül két évvel ezelőtt új fegyverekkel indítottak hadjáratot: atlanti útjaikon az első és az úgynevezett economy-, azaz turista-osztály közé beiktattak egy harmadik kategóriát, a business, más néven klubosztályt. Mindkét elnevezés Angliából származik, és az ellátni kívánt utaskör megjelölésére szolgál: a business osztályt tehát elsősorban az üzletembereknek találták ki, akik — vagy akiknek a cégei — nem fizetik meg az első osztály extra díját, de mégsem kívánnak elvegyülni az egyszerű, turistautasok közé. Tavaly ősszel azután — kísérleti jelleggel — a British Airways és az Air France — egyébként feltűnő egyidejűséggel — a kontinens felett is beállította az új osztályt. Példájukat hamarosan követte az Alitalia, majd a KLM, a Finnair, a görög Olympic és a skandináv SAS is.

A klubosztály egyébként, azon kívül, hogy árai 30—40 százalékkal alacsonyabbak a korábbi első osztályénál, nem sokban különbözik attól. A szolgáltatások színvonalát általában nem is csökkentették, a feltálatl étel ugyanolyan bőséges mint az első osztályon — legfeljebb a tetszés szerint fogyasztható szeszital marad el, a stewardess mosolya azonban változatlanul sugárzó. Az „osztályhelyzetet” odafönn ugyanis elsősorban nem ez, hanem az elfoglalt szék nagysága és a többitől való távolsága határozza meg. S mindez alig 3—5 százalékkal többért mint a közönséges turista utasoknak.

Am hogy ez utóbbiak is részesüljenek az árleszállítás örömeiből, egyes légitársaságok a korábbiak mellett új kedvezményeket kínálnak. Az Air France-nál például bevezettek egy új, „szubturista”-, francia neven vacances-osztályt, még szorosabban egymás mellé tett ülésekkel, és a turista árnál 30—50 százalékkal alacsonyabb díjtételekkel. Itt már legfeljebb kávé vagy üdítőitalt szolgálnak fel.

A jelenlegi versenypolitika teljessé tette a tarifadzsungelt, az egymástól eltérő osztályozások, a megszámlálhatatlan fajtájú és mértékű kedvezmény következtében szinte lehetetlen akár hozzávetőlegesen is megmondani, hogy ténylegesen mennyibe kerül egy repülőút mondjuk az osztrák főváros és Mexikó között, mivel még az Austrian Airlines tarifái között is néha százszázalékos különbségek vannak.

Ha a tarifa-háborúban részt is vesz mindenki, klubosztály mégsem minden-

termelés csökkentése, vagy a felhalmozódó raktárkészletek azonban egyelőre nem fenyegetik ezeket a cégeket. Az elmúlt évben ugyanis 5,6 százalékkal nőtt a kivitel, meghaladva az egymillió darabot.

Még a mikrohullámú készülékek szülőházaja, az Egyesült Államok sem tudott ellenállni a japán háztartási gépinváziónak. Az USA-beli nagy gyártóknak, a General Electric-nek, a Hardwick-nek, a Litton-nak és társaiknak csak mostanra sikerült némileg háttérbe szorítani szigetországi konkurrensüket: ta-

valy 20 százalékkal csökkent a japán import, de még így is elérte a 600 ezer darabot.

A közös piaci országokba az elmúlt évben 158 ezer darab japán készülék került, 80 százalékkal több, mint 1979-ben. Az angolok 90 ezer, a nyugatnémetek 58 ezer darabot vásároltak, a többi nyolc tagországra pedig 20 ezer készülék jutott. Igaz, a nyugatnémet Bosch, a holland Philips és a brit Thorn cég megkezdte felzárkózását a mikrohullámú készülékek piacán. A fogyasztási cikkek őszi nagy seregszemléjén, a kölni vásáron pedig a nyugatnémet Siemens már azt kívánta bizonyítani, hogy új modellje lefőzi még a japánok rafinált, „társalgó” készülékeit is.

Ami a társalgás tényét illeti, ez természetesen némi túlzás, de azért a Toshiba az idén bemutatott mikrohullámú ételmelegítője a háziasszony szóbeli utasításának is engedelmessé válik, sőt géphangján szóba elegyedik gazdasszonyával. E feleselő elektronikus konyhalány gyorsnyomtatóján rögzíti, esetleg a hozzá csatlakoztatott képernyőn ki is írja főzési tanácsait, tájékoztat a készülék fogás pillanatnyi állapotáról és tanácsokat ad a további melegítés optimális hőfokát illetően.

Már piacra kerültek szenzoros készülékek is, amelyek érintésre bekapcsolnak, s programozhatók, hány órákor kezdenek az étel melegítésének, ezenkívül kellemes csengőszóval jelzik, hogy az étel elkészült, ki lehet venni a készülékből. Azoknak a háziasszonyoknak, akik ilyen extra szolgáltatásokkal felszerelt készülékre vágnak, igencsak mélyen bele kell nyúlniuk saját, vagy férjük pénztárcájába. Míg a tömegesen gyártott készülékek 200–300 dollárért, Európában pedig 700–800 nyugatnémet márkának megfelelő összegért kaphatók, az újdonságokért ennek a dupláját is elkérik.

A szakmában jártasak azonban mindent a technikai bravúrt csak vevőcsalagató cicomának minősítik, a Siemens már említett forradalmi újításához képest. A nyugatnémet cég ugyanis a kölni vásáron már olyan berendezést mutatott be, amely egyesíti az eddig ismert ételkészítési eljárásokat: van benne mikrohullámú ételmelegítő, grillező és légkeveréses sütő is. A hozzáértők ennek a kombinációnak jósólnak fényes jövőt, hiszen a mikrohullámú készülék csak egy a konyhai villamos berendezések közül, önmagában nem pótolja sem a tűzhelyt sem a sütőt.

A mikrohullámú készülékekről szóló mendemondák ugyanis néhány másodperces „sütési” időről és fantasztikus energiatakarékosságról regélnek. A valóság ezzel szemben az, hogy a 3–5 fokos, hűtőszekrény hőmérsékletű, 150 grammos szelet hús melegítési ideje a 600 watt teljesítményű mikrohullámú készülékben 2,5 perc, 250 gramm spe-

nóté 5,5 perc, egy csirkéé pedig 15 perc körül van. De a nyers hús elkészítését így is grill-sütőben kell befejezni ahhoz, hogy az gasztronómiai értelemben kész étel legyen. A berendezés igazi funkciója tehát nem más és főleg nem több, mint hogy a mélyhűtött vagy hűtött nyersanyagokat további feldolgozásra alkalmas állapotba hozza, illetve, hogy a hűtött készleteket gyorsan fogyasztathatóvá tegye.

Ami pedig a sokat emlegetett energiatakarékosságot illeti, a készüléket hirdető prospektusok — ételfajtától függetlenül — a tradicionális sütő-főző beren-

Leégés lenne

Lassan, ha nem is szervezett keretek között, Magyarországra is beszivárogtak a mikrohullámú készülékek. Időnként a műszaki Bizományiban is kaphatók — a turisták jóvoltából — szovjet, nyugat-európai, valamint japán készülékek.

Arról egyelőre nincs szó, hogy a magyar külkereskedelem vásárolna ilyen készülékeket, de a hazai gyártás gondolata néhány évvel ezelőtt már felmerült. A Villamos Berendezés és Készülék Művek el is készítette a háztartási gép prototípusát, egy japán céggel pedig arról folytak tárgyalások, hogy technológiájukkal és zömében az általuk szállított alkatrészek felhasználásával összeszerelő üzem épülne Magyarországon az európai piac ellátására. Részben azonban, mert a magyar készülék tőkés alkatrészigénye tetemes lett volna, részben mert az itthon beszerezhető részegységek ára is magas volt, a berendezés túlságosan drágának bizonyult. Az Egyesült Izzó Anódcsofgyára a készülék lelkét, a magnetron hozzávetőleg 15 ezer forintért kínálta. A hasonló, de nagy sorozatban gyártott japán magnetronok 20–25 dollárba kerülnek. A Siemens, egy nyugatnémet áruházi katalógus tanúsága szerint, mérettől függően 800–1100 márkáért kínálja élvonalbeli mikrohullámú „sütőjét”. A berendezést — nagy- és kiskereskedelmi árrést leszámitva — tehát legfeljebb 3–400 márkás áron kínálhattuk volna versenyképesen a külföldi értékesítőknél. Ezek után érthető, hogy a VBKM lemondott a készülék gyártásáról.

Mivel pedig a méregdrága készülék pusztá megszerzése kész leégés lenne a többség számára, és valóban gazdaságos használatához szélesíteni kellene a nálunk ugyancsak nem olcsó mélyhűtött és félkész-árak kínálatát, sőt a mikrohullámhosszakra kapcsolt háztartásokat fel kellene szerelni az ilyen ételek tárolására szolgáló, megint csak beruházást igénylő nagyméretű mélyhűtőkkel, alighanem még egy ideig a hagyományos módon kell elkészítenünk a mindennapi betevőt.



Toshiba hirdetés, ínycsiklandó falatokkal. Némelyik már beszélni is tud

dezekhez képest 10–90 százalékos energiamegtakarítással kecsgetetik a vásárlókat. Mérések szerint például 200 gramm burgonya megpuhítása mikrohullámú készülékben 120 wattóra, kétszer ekkora mennyiségé pedig 210 wattóra áramfogyasztással jár. Jó főzőlapon, fazékban ekkora mennyiség elkészítéséhez 170 wattóra kell.

Mégis, minek köszönheti tagadhatatlan népszerűségét a mikrohullámú konyhai készülék? Ennyien beugrottak volna a sok szabad időt és kevés foglalatosságot ígérő reklámnak? Inkább arról van szó, hogy a fejlett tőkés országokban a mélyhűtött és félkész ételek tömegéből válogathatnak a háziasszonyok és a főzéstől idegenkedő agglagények. Ezek az ételek valóban percek alatt fogyasztathatóvá tehetőek a mikrohullámú melegítőben, s nem utolsósorban csak ötödannyiba kerülnek, mint egy hasonló fogás étteremben felszolgálva. Volt sütnivalója tehát annak, aki kitalálta, és amint a piaci eredmények mutatják most már lesz mit a tejbe aprítania is. GATI JÚLIA

hol létesült: a Lufthansa és a Swissair szilárdan bízik abban, hogy az igazi elsőosztályú utasok most majd a többi légitársaságtól is hozzájuk tódulnak. A klubosztály vezetői viszont bizakodók. Az Air France-nál például elmondták, hogy április, május, június folyamán húsz százalékkal több utas szállt fel gépeikkel, mint tavaly ugyanebben az időszakban, amikor még nem volt klubosztály, a kihasználtsági mutató pedig a múlt évi 54 százalékról 62,3 százalékra ugrott.

A sikeresnek látszó üzleti fogás örömet azonban elrontja egy újabb amerikai kihívás. A Pan Am a napokban ugyanis bejelentette: economy-osztályára jegyet váltó utasai már 261 dollárért is átszélhetik az Atlanti-óceánt. Ez az összeg pedig már mindössze néhány dollárral magasabb a repülés Róbert bácsijának számítós Laker tarifájánál.

Azt, hogy hol és hogyan ér véget a társaságok árainak mélyrepülése — nem lehet tudni, csupán annyi bizonyos, senki nem számít arra, hogy eloszlanak a felegek. Az utazni vágyó nép odalenn mindenestre eddig csak hasznot húzott a feje fölött zajló osztályharcból. ●

REHABILITÁCIÓ AZ NSZK-BAN

Gyógykúra-túra

A nyugatnémet társadalombiztosító intézetek kezdik sokallni az egészségügyi szolgáltatásokat, amelyeknek java részét — természetesen korábban általuk méltányosnak ítélt biztosítási díjakért — nekik kell fedezniük.

A nyugatnémet gazdaság szakértői már-már egészségtelen méretűnek minősítik azt a vitát, amely a társadalombiztosításban érdekelt intézetek és ügyfelek között folyik. Tény, ami tény: a társadalombiztosítási szolgáltatások mértéke valamennyi tőkés ország összehasonlításában igen magas az NSZK-ban, s az ellenzők úgy vélekednek, hogy miközben helyenként megnyirbálásával reális mértékűre szorítanak, könnyíthetnének a biztosítótársaságok szaporodó gondjain is.

A heves vita új lendületet kapott, amikor ismeretessé vált, hogy 1980-ban 6,5 millió nyugatnémet állampolgár a lakosság több mint tíz százaléka látogatta meg a 225 legismertebb belföldi gyógyhely valamelyikét. A szám annál is érdekesebb, mert mind ez ideig társadalombiztosítói körökben megingathatatlan törvényszerűségnek látszott, hogy a munkanélküliség mértéke és a megbiztosítás keretében hosszabb-rövidebb ideig a szabadságoltak száma fordított arányban áll: ahogy növekszik a munkanélküliség, úgy csökken a munkahe-lyüket féltő, s így kisebb-nagyobb nya-



Rehabilitációs-tréning Bad Salzflunben. Betegségnek minősül a kövérség is

valyakkal is munkába járók száma. Például, 1973-ban, amikor éves átlagban csupán 273 ezer munkanélkülit tartottak nyilván, 914 ezer gyógykezelési kérelem érkezett a megbiztosító intézetekhez, de amikor 1976-ra a munkanélküliek száma már elérte az egymilliót, csak 800 ezren válték úgy, hogy egészségüket csupán hosszabb kúrával tudják helyreállítani.

A változást e téren az elmúlt év hozta, mert jóllehet a munkanélküliek száma ismét emelkedni kezdett, az alkalmazottak — az átlagosnál is jobban érintett — biztosítóintézetének jelentése szerint az előző év januárjánál igényelt-nél 34 százalékkal több kérelem gyűlt össze, s a februári növekedési ráta is elérte a 21 százalékot.

Az irányzatban bekövetkezett fordulattal felerősödött azok hangja, akik már régen megkérdőjelezték azt az első-sorban a szociáldemokraták által keresztülverekedett társadalombiztosítási koncepciót, melynek alapján a gyógykezelés legfontosabb célja a munkaképes és munkaköteles állampolgár egészségének védelme, s nem csupán e megromlott egészségi állapot helyreállítása. E koncepció eredményeképpen, mondják, túlságosan kiszélesedett a biztosítottak köre (ráadásul gyakorlatilag beletartoznak a biztosított hozzátartozói is) s túlságosan alacsony az költséghányad, amelyet a gyógykezelésnek fizetnie kell. Ennek bizonyítására a statisztikát szokták idézgetni, amely szerint, míg a saját pénzükön kúrázók alig 12 napot időznek a gyógyhelyeken, a társadalombiztosítást élvezők kúrája meghaladja a 28 napot is.

De hiába az orvosi beutalók szigorú ellenőrzése, az egészségügyi statisztikák is a nagyhatalmú intézetek ellen dolgoznak: ezek szerint ugyanis az NSZK-ban alig akad olyan negyven év feletti dolgozó, akinek egészségét ne kezdte volna ki valamilyen betegség, ne lenne

olyan panasza, amely többé-kevésbé akadályozza munkáját. Évente csupán elhízás miatt — ez is a biztosítás körébe tartozó betegségek egyike — 22 ezer foglalkoztatottat küldenek kúrára, és a biztosítók már elfogadásakor megmaradt kevéske hasznuk elleni orvtámadásnak nevezték azt a törvényt, amely betegségek minősítette az alkoholizmust. Azóta ugyanis a szanatóriumok úgynevezett szárazdokkjaiban egyre nő a biztosítasuk terhére elvonókúrára jelentkezők száma.

A biztosítóintézeteknek mindenestre annyit már sikerült elérniük, hogy amennyiben azonos színvonalú belföldi gyógyhelyet tudnak ajánlani, nem kötelezhetők külföldi gyógykúrák finanszírozására. A divatos külföldi kúra-túrák számának drasztikus csökkentésére márcsak azért is szükség volt, mondják, mivel 1981 első felében magában az NSZK-ban is 6,84 százalékkal növekedett az egy biztosítotttra vetített kezelési költség az előző év hasonló időszakához viszonyítva. Különösen nehezzé vált a helyzet, állítják, amióta a korábbi szövetségesnek tekinthető vállalkozó nemegyszer gyengélkedő cégük egyik gazdasági terápiájának tekintik egy-egy időlegesen feleslegessé vált, egyébként értékesnek ítélt munkatársuk hosszabb-rövidebb ideig tartó „pihentetését” — a biztosító pénzén és persze adómentesen.

A fejük felett folyó vitákat természetesen az érdekeltek sem fogadják közömbösen, hiszen kimenetelétől függ, hogy különböző rendű-rangú biztosítási díjaikért milyen mennyiségű és színvonalú szolgáltatást kapnak. Se szeri se száma ezért a különböző fórumokon napvilágot látott ingerült hozzászólásoknak, amelyek közül nem egy éppen a kivívott jogokat megnyirbálni akaró biztosítótársasági uraknak javasol kezelést — a megfelelő intézetben. ●

Ötven éve irták

Pesti Tőzsde 1931. november 19. A mai leromlott gazdasági viszonyoknak és a mindinkább alászállított életstandardnak a lecsökkent fogyasztás mellett a legjelentősebb kinövése a virstli- és kolbászárúknak diadalmas bevonulása a budapesti ember gyomrába. A virstli ma már olyan „szilárdan” áll nemcsak a szegényebb népréteg életrendjében, hanem a jobb módúak étkezési rendjében is, hogy azt ma már csak egy csoda verheti ki az emberek szájából. A hentesárugyarak ennek következtében nem győzik a nagy mennyiségű virstli-szükségletet kielégíteni, amihez még a kolbászfélék gyártásának tömegei is járulnak. Különösen az olcsó, 13 filléres virstli és az 1,20—1,50 pengős kolbászfélékben van nagy forgalom. A hentesárugyarak természetesen nagyon sokat keresnek a virstli és kolbászfélék készítésénél, mert a virstli- és a kolbászárú készítéséhez leginkább az olcsóbb bikákat használják. A Brauch-féle hentesárugyár 10 millió pengős évi forgalmat produkál. A Corvin Áruházban naponta 4—5000 pár virstlit adnak el tormával, kenyérral együtt 20 fillérért.

Pesti Napló 1931. november 15. Pálffy-Daun gróf úr azt mondta a Pesti Naplóban, hogy nem bírja az adóját kifizetni, mert nincs megfelelő jövedelme bicskei birtokának. Teszek egy ajánlatot gróf úrnak: cseréljünk birtokot! Én átadom az én rendezett kis gazdaságomat és éljen meg ő úgy abból, mint én megélek belőle a családommal! Én átveszem az ő grófi gazdaságát és én pontosan ki fogom fizetni a hazafias kötelességem adóját. Tisztelettel Börcs János bicskei kisgazda, községi bíró.

Népszava 1931. november 15. Valuta nélkül is megszerezheti az utazás izgalmát, élvezetét, ha elolvassa A világ körül 4 új kötetét.

Pesti Napló 1931. november 17. A witkowitzi vasműveknél 1300 munkásnak és 130 tisztségviselőnek felmondottak, mert a vállalat exportpiacain a fennálló devizakorlátozások miatt újabb üzletkötések maidnem lehetetlenné váltak és az orosz szállítások túlnyomó nagyrésze le van bonyolítva.

Pesti Tőzsde 1931. november 19. A Magyar Rádió és Telefonhírdő Rt. be akarja vezetni a fővárosi közkórházakba a Telefonhírdőt. Miután a közkórházakban 7400 ágy van, ennyi készülék elhelyezéséről volna szó. Beteg-gek hetenként 50 fillért fizetnének a telefonhírdő használatáért. A készülékek kezelését, a díjbeszedést, az ápolószemélyzet látná el. Tíz év múlva — addig tartana a társaság koncessziója — a berendezés a főváros tulajdonába menne át.

Népszava 1931. november 15. Prágában dr. Czech népjóléti miniszter kifejtette, hogy a mai gazdasági helyzet konkrét gazdasági tervet követel. A minisztérium egész sor intézkedést javasol, hogy hatásos harcot kezdjen a válság ellen. A munkaidő megrövidítését a minisztériumra a naponta növekvő munkanélküliség kényszerítette rá. A minisztérium be akarja vezetni a 40 órás munkahetet.

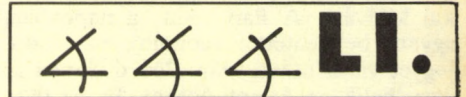
Pesti Tőzsde 1931. november 19. Weinreb Oszkár bankárt azzal vádolják, hogy kiejánlott pengőt az országból. Az elsőfokon a büntető törvényszék felmentette, de ugyanakkor fogvatartását rendelte el, azzal, hogy a Kuria esetleg megváltoztatja a felmentő ítéletet, ebben az esetben pedig tartani lehet attól, hogy a vádlott kivonja magát az igazságszolgáltatás alól. Az ügyész a felmentő ítélet ellen fellebbezést jelentett be és így került fel az ügy közvetlenül a Kuria elé. Weinreb Oszkár ilyen körülmények között november 25-ig, amikor is a Kuria az ügyet letárgyalta, fogva maradt. A Weinreb család azonban úgy látszik, a váddal járó kellemetlenségeket meguntta, el akar költözni Budapestről és előreláthatólag Zürichben fog letelepedni.

A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara Külkereskedelmi Közleményei, 1931. 8—9. szám. A török kormány törvényjavaslatot dolgoztatott ki az ópiumtartalmú érzéstelenítő szerek gyártásának monopolizálásáról. A török kormány ezzel a javaslattal úgy látszik védekezni kíván a külföldön gyakran elhangzott vád ellen, hogy előmozdítja az ópiumos szereknek külföldi államokba való csempészését, minthogy az ópiumtermelés terén Törökország az első helyet foglalja el. A monopólium lehetővé tenné a termelés ellenőrzését és a csempészes hatályos megakadályozását.

AGYTORNA

Kérjük, hogy e heti megfejtéseit legkésőbb november 26-ig adja postára, postafiókainkra: Budapest 1396. Postafiók 464. A borítékra írja rá: „Agytorna”. Azok között, akik az összes rejtvényt helyesen fejtették meg, négy darab 200 forintos könyvtalványt sorsolunk ki.

KÉPREJTÉVÉNY



KICSÍ A VILÁG(GAZDASÁG)!

Az igen távolinak tűnő dolgok mégis hogyan függnek össze, kiderül az alábbi szövegből. Megfejtésének kulcsa:



			F	R	I	K	A	I		
		A	S	O	K	É	L	A	K	
	L	K	Á	S	A	A	Z	N	Z	R
É	O	Z	E	T	I	T	E	Z	S	Á
D	R	R	K	E	N	É	S	I	Z	Z
A	L	M	K	Á	N	Z	É	T	K	S
Y	Á	É	Ö	O	K	O	T	Z	B	O
G	T	K	S	C	S	U	K	S	R	3
O	O	É	N	E	K	D	R	A	U	K
		H	Z	M	E	N	O	T	T	A
			K	A	T	A	L	Á	N	E
			É	T	R	É	M	L		

AZ 1981. XI. 7-I AGYTORNA HELYES MEGFEJTÉSE:

Tudósítás egy építkezésről

Áll már a bank háza (Bankháza, postai irányítószáma 2343), nyitásra a kapu vár (Kapuvár), átadásra a kulcs (Kulcs). Szokás szerint nem mesteri (Mesteri); cserépfalu (Cserépfalu) doboz (Doboz). Körös-körül sár vár (Sárvár), mégis hasznos (Hasznos) és megmaradt három fa (Háromfa). Kis szállás (Kisszállás), nincs benne se udvar (Udvar), se terem (Terem), de nem földes (Földes), lesz benne egy-két hely (Kéthely). Rád — aláírtad! — iker vár (Rád, Ikervár). Ez a bér (Bér). Akinek nem születik, az ő baja (Baja): magas lesz a havi sáp (Sáp), bankban meg a rém nagy tőke (Rém, Nagytőke), s sokáig nem lesz sonkád (Sonkád), legfeljebb szalonna (Szalonna).

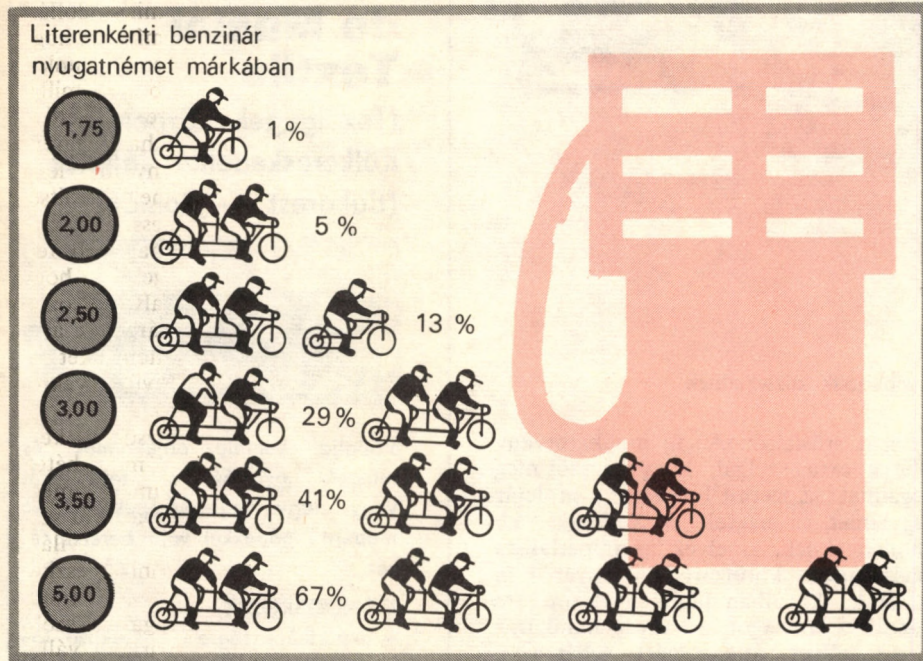
Képrejtvény: Fogyókúra szalon.

A szerencsés nyertesek: dr. Sólyom Sándor (Bátaszék), Nyolczas Mihály (Jászberény), Szabó László (Budapest), Németh Gábor (Göd). A nyereményeket postán küldjük el.

A HÉT ÁBRÁJA

Mennyinél szállnak ki?

Mekkora (literenkénti) benzinár mellett akarnak az emberek felhagyni az autózással az NSZK-ban? (A hamburgi Kerhmann intézet 531, 18—60 év közötti férfit és nőt kérdezett meg felmérésében; az adatok a megkérdezettek százalékában értendők. Jelenleg az NSZK-ban a benzinár oktánszámtól függően 1,42—1,59 márka között változik.)



ALBÁN TERVEK

Kölcsön-tilalom

Albánia most kezdődő ötéves időszakában továbbra is az önerőre támaszkodás a legfőbb gazdaságpolitikai irányelv. Már az alkotmány is kimondja: a külföldi kölcsönök felvétele törvénybe ütköző.

A nyár derekán vitatták meg és hagyták jóvá Albánia hetedik ötéves tervét. A külvilág számára óvatosan csepegtetett és kiporciózott híradások és statisztikák arról tanúskodnak, hogy a 2,8 millió lakosú ország az 1986-ig terjedő időszakban is tovább folytatja az önerőre támaszkodást, bár bizonyos jelek a külföldi „nyitás” kezdeti jeleiről árulnak. Az albán gazdaság legfontosabb feladata az új ötéves tervidőszakban Enver Hodzsa megfogalmazása szerint „a kínai revizionisták által szabotált és félbehagyott munkálatok befejezése”. 1978-ban szakadt el a köldökzsinór Kína és Albánia között, s a jelek szerint három év sem volt elegendő, hogy az albán gazdaság megeméssze a válás okozta károkat. Miután Tirana csak meglehetősen kevés adatot hoz nyilvánosságra az ország gazdasági helyzetéről, a mozaikkockák összerakásából csak megközelítően pontos képet lehet kapni a népgazdaságról.

Annyi azonban bizonyos, hogy a kínai kapcsolat megszakadása súlyos érvágás volt: jó néhány Kína által megkezdett és finanszírozott beruházás — köztük a hatalmas acélipari komplexum Elbasanban — félbemaradt, s meglehetősen hiányoznak azok a folyamatosan nyújtott pekingi segítők is, amelyeknek nagyságát a megfigyelők két évtized alatt hatmilliárd dollárra becsülik. A közölt tervszámok első pillantásra igen ambiciózusak, de összehasonlítva az elmúlt tíz esztendő fejlődésével, valamint az előző ötéves terv tény- és tervadataival egyértelműen a lassulás irányzatát mutatják.

Az öt év alatt — a terv szerint — a nemzeti jövedelemnek 34, az ipari termelésnek 40, a mezőgazdasági termelésnek pedig 33 százalékkal kell növekednie. A beruházások összege 23—25 százalékkal lesz nagyobb az előző tervperiódusénál. Érdeemes megjegyezni, hogy a hadikiadások a költségvetés 11,5

százalékát viszik el. Nagyon szerényen, öt esztendő alatt 8—10 százalékkal növekszik majd — az előirányzat szerint — az egy főre jutó jövedelem.

Tirana úgy döntött, hogy a hetedik ötéves terv megvalósításában kizárólag saját erőire kíván támaszkodni. Továbbra sem fog igénybe venni külföldi kölcsönöket, s a jövőben is kínosan ügyel majd a kiegyensúlyozott külkereskedelmi mérleg fenntartására, hiszen még az albán alkotmány is tartalmaz olyan paragrafust, amely kimondja: Albánia nem vehet igénybe külföldi kölcsönt.

A tervcélok között továbbra is elsőbbséget élvez a nehézipar, ezen belül a gépipar fejlesztése. Kiemelt feladat az ország nyersanyagtartalékainak jobb kiaknázása. Ezen elsősorban a kőolaj értendő, amelyből évi 2,2 millió tonnát kívánnak a felszínre hozni. A mezőgazdaság a lakosság kétharmadának ad megélhetést, fejlesztése elsőbbséget kapott. Az immár hagyományosnak nevezhető ipari termékek — nikkell, króm, réz, foszfor-műtrágyák, faipari cikkek — mellett várhatóan meghonosodik az országban a kábelgyártás és a villamosberendezések előállítás is. Fontos az ásványi kincsek minél magasabb feldolgozottsági fokon történő értékesítése, tehát jelentős fejlődés előtt áll, a tervek szerint, a dúsítóipar. Minőségi és mennyiségi növekedés várható az élelmiszeriparban is, a terv itt is előirányozza a feldolgozóipar fejlesztését.

A világgazdaság, valamint a nemzetközi tudományos és műszaki kapcsolatok véráramából kikapcsolódva — jobban mondva be sem kapcsolódva — törekszik Albánia ipara és mezőgazdasága fejlesztésére. A belföldi igények kielégítése mellett csupán a csekély behozatalt ellentételező exportárufedezet megeremtéséről kíván gondoskodni.

Tirana érdeklődése 1978 óta valamelyest fokozódott a külkereskedelem iránt, amit azzal magyaráznak, hogy a félbehagyott kínai beruházások befejezéséhez külföldi gépekre és berendezésekre van szükség. Az ország külkereskedelmi forgalmának értéke jelenleg mintegy 350 millió dollár, ebből az összegből a kivétel és a behozatal egyformán részesedik. Olaszország, Görögország, Törökország, újabban Japán és Kanada tartozik Albánia legfontosabb kereskedelmi partnerei sorába, az első hely azonban Jugoszláviáé. A szomszédos ország tavaly 80 millió dollár értékű árucserét bonyolított le Albániával. Az idén ez az összeg 135 millióra emelkedik, s a jelenlegi tervperiódusban — egy tavaly aláírt megállapodás szerint — összességében eléri a 720 millió dollárt. Kérdéses azonban, hogy miként valósul meg ez a célkitűzés, hiszen a két ország kapcsolata a koszovói zavargások következtében megromlott.

Tirana persze más országok felé is kacsintgat. Ausztria, Svájc, Svédország



Tiranai utcakép. Az utakon többnyire katonai gépkocsik közlekednek

is a „kedvezményezett” országok listáján van. Bécs például nemrégiben ajánlatot kapott albán villamosáram szállítására — jugoszláviai távvezetékeken keresztül. A Szovjetunió, valamint az Egyesült Államok mellett az NSZK és Nagy-Britannia is a külkereskedelmi fekete listán szerepel. Az NSZK-tól Albánia 2 milliárd márka háborús kártérítést követel, a szigetországgal pedig csak akkor hajlandó rendezni kapcsolatait, ha az visszaszolgáltatja a Zogu ex-király által odamenekített aranyat.

A hetedik terv nem kecsegteti a lakosságot az életszínvonal jelentősebb emelkedésével. Továbbra is nagyon szegény marad az ellátás, viszont annál inkább szükségesnek tartják a munkafe-

gyelem erősítését. Az új munkatörvénykönyv arra szolgál, hogy szerzői megfogalmazása szerint biztosítsa a proletárfejszemet, és megfeleljen azoknak a körülményeknek, amelyek az imperialista-revizionista körülzárttság tényéből fakadnak. Az albán lapok gyakran ostorozzák a lazaságot, a hanyag munkát.

Az albán átlagpolgárt tehát az új tervidőszakban sem kezdik ki a fogyasztói társadalom csábításai. A jugoszláv hírügynökség egyik jelentése szerint még mindig fényűzésnek számít az üzletekben olykor még fellelhető kínai termosz, nem is szólva a hűtőszekrényekről és a fekete-fehér televíziókról, amelyek csak a kereskedelmi miniszter külön engedélyével vásárolhatók meg. ●

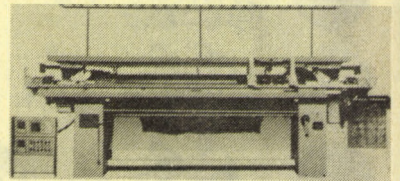
Tirana főtere. Háttérben a párt székháza és egy mecset



A könnyűipar területén készségesen szolgálatukra áll: a

CMT, Centrala de Masini Textile

(Textilgépek Központja)
Külkereskedelmi Vállalat
(Bukarest — Románia)

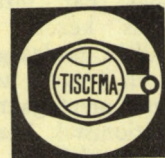


Vállalja komplex objektumok és műszaki gyártósorok felállítását vagy nagy teljesítőképességű és modern gépekkel való berendezését.

GONDOSKODIK

- exportképességre vonatkozó tanulmányokról, tervekről, mérnöki szolgáltatásokról, műszaki tanácsadásról,
 - gyárak kulcsrakész átadásáról,
 - licencekről és találmányi szabaldalmakról,
- valamint Tiscema védjeggyel ellátott egyedi gépeket szállít fonodáknak, szövődékeknek, textilruházati és kötőtáru-konfekciógyáraknak, kikészítő részlegeknek, cserzőüzemeknek, cipőgyáraknak, üveg- és finomkerámiai gyáraknak, tábla-üveggyáraknak, a műanyag és a kaucsuk feldolgozásához, továbbá tartozékokat és pótalkatrészeket.

Érdemes megjegyezni: a



Centrala de Masini Textile = CMT
Külkereskedelmi Vállalat
(Textilgépek Központja)
(Bukarest, str. Ion Ghica 13. Románia.
Telefon: 1405 32. Telex: 11855)
szavatolja a biztonságos beruházást, a nagy teljesítőképességet, a minőségi termelést, a fokozott gazdaságosságot a könnyűipari fejlesztés minden területén.

tel származik (ebben az összegben a mélytengeri olajbányászat forgalma is szerepel). Szakértők szerint az évtized végére már évi 150 milliárd dolláros piaccal lehet számolni. Az új ágazat mankót adhat a hanyatló szektoroknak számító acélipar, nehézipar és hajógyártás alá is. Természetesen a virágzó ágazatok, az elektro-, a robot- és távközléstechnika sem maradna ki az üzletből, mert technológiájukra a tengerek fenekén is szükség lenne. Persze a mélytengeri bányászatba csak az igen tőkeerős vállalatok szállhatnak be, köztük elsősorban a multinacionálisok. A dilemma az, hogy amennyiben az ENSZ-tervezet visszariasztja a multikat, szükség lesz a nyugati kormányok befektetéseire. A kör itt bezárul: Japán, Franciaország, az NSZK vagy éppenséggel az USA valószerűleg csak akkor fog lépni, ha ezzel cégeiket is előnyös megrendelésekhez tudja juttatni.

MAGÁNKÓRHÁZAK AZ USA-BAN

Betegen keresik

Inkább legyen az ember gazdag, de egészséges — a hírhíres amerikai kórházi díjak hallatán juthat eszünkbe a tréfás mondás. Az USA magán- és állami biztosítói levezik a betegek válláról a terhek jó részét, de a szegény, öreg vagy munkanélküli gyógyulást keresők bajban vannak.

A kórház-biznisz jelenleg az amerikai gazdaság egyik legdinamikusabban fejlődő iparága, s a vállalkozóknak — a szövetségi egészségügyi kiadások reagani lefaragása ellenére is — még hosszú ideig nem kell attól tartaniuk, hogy messé profitjaik megsappannak.

Az amerikai egészségügy a forradalmi változások korát éli. Ez a megállapítás nem a tudományos és műszaki fejlődésre értendő, hanem a mintegy hétezer kórház tulajdonosi viszonyaira. Húsz esztendővel ezelőtt az amerikai kórházak túlnyomó többsége a szövetségi kormány, az államok vagy különféle jótékonyági intézmények tulajdonában volt, s szinte elenyésző volt a magánintézetek száma. A hatvanas évek második felében azután megkezdődött a nagy átrendeződés, sorra alakultak a kórház-részvénytársaságok, hálózatuk ma már az egész országra kiterjed. A vállalkozás szülőhazája a napfényes Kalifornia.

Statisztikák tanúsága szerint a négy legnagyobb amerikai kórházvállalat, a Humana Corporation, a Hospital Corporation of America, a National Medical Enterprises és az American Medical International már feliratkozott az USA 50 leggyorsabban fejlődő konszernje közé. A mintegy 500 kórházzal rendelkező négyek 85 ezer kórházi ágygal gazdálkodnak, tavalyi bevételük elérte a 4,2

milliárd dollárt, nyereségük pedig megközelítette a 210 milliót. Több kisebb kórházi lánc is működik, de jelentőségük eltörlül a „négyeké” mellett.

A részvényesek nem panaszkodhatnak az osztalékokra, a vállalatok értékpapírjai a Wall Street legkelendőbb részvényei közé tartoznak. Havonta mind egyik láncolat átlagban hat kórházzal gyarapszik: újakat építenek vagy pedig felvásárolják a meglévőket.

A kórházüzlet éllovasa a Hospital Corporation of America: 29 ezer kórházi ágyával 1980-ban 1,5 milliárd dolláros bevétellel tett szert. Az iparág hiénájának, agresszív üzletpolitikája miatt, a szakemberek a Humanát tartják; szerintük még ebben az évtizedben multinacionális óriáscéggé alakul át.

Reagan monetarista költségvetése ugyan jócskán lefaragott a szövetségi egészségügyi és jóléti kiadásokból, ám mindez a magánkórház-társaságokat nem igen érinti — éppen sajátos üzletpolitikájuk miatt. Az Egyesült Államokban a dolgozók többsége rendelkezik privát betegbiztosítással, rendszerint munkaadójukon keresztül. Ezekkel az ügyfelekkel nincs is probléma, szívesen látott páciensek mindenhol, hiszen a biztosítótársaságok pontosan fizetnek, és a velük kötött megállapodások alapján a kórházak megtalálják számításait. Manapság egy kórházban eltöltött nap átlagos kezelési költsége meghaladja a 200 dollárt, de a 400 dollár feletti tarifa sem ritka már.

A gond ott kezdődik, ha valaki öreg, szegény vagy munkanélküli. Részükre a kórházi kezelést a központi, úgynevezett Medicare-alapból, amelyet az öregek egészségügyi gondozására hoztak létre, és a Medicaidből, a szegények egészségügyi segélyezésére életre hívott alapból finanszírozza a szövetségi kormány. Csakhogy az előírások korlátozott időtartamú kórházi kezelésre adnak lehetőséget, a kormány szabott árakat fizet, s így az egészségügyi intézmények haszna igencsak csekély. Bedrosian, a National Medical Enterprises alelnöke nem is köntörfalaz: „Nem szeretjük a Medicaid betegeket, mert ezeken nem lehet keresni.” Többen arra hivatkoznak, hogy a bürokrácia miatt az államtól csak igen sokára folyik be a kezelés ellenértéke. Sürgős esetben, például ha életveszély forog fenn, természetesen nem küldhetik el az „állami” pácienszt, de a sürgősség értelmezése és megállapítása körül sok a huzavona; általában két orvos egybehangzó szakvéleménye esetén állapítanak csak meg életveszélyt. Mindent összevetve: a terjeszkedő kórházi hálózatok nem az öregek és a szegények istápolói.

Néhány évvel ezelőtt a frissen alapított kórházvállalatok még tőkehiányra, valamint a tevékenységüket gátló kormányelőírásokra panaszkodtak. Ezek a tételek manapság már eltűntek a panaszlistáról, s jelenleg az első számú gond a nővérhiány.

A HÉT ÁBRÁJA

Olajtakarékoság '80

Néhány fejlett tőkés ország kőolajfogyasztásának csökkenése 1980-ban az előző évhez képest, százalékban. (A világ olajfogyasztása tavaly összesen 4 százalékkal, 131 millió tonnával csökkent.)



A nyúl és a teknős

Az exportösztönzés célravezetőbb, mint az importhelyettesítés, így foglalható össze két magyar származású amerikai gazdaságtudató tanulmányának tanulsága, amelyet megtoldhatunk La Fontaine „A nyúl és a teknős” meséjének tanulságával is: a teknős megelőzheti a nyulat.

Hogyan tudták egyes fejlődő országok felgyorsítani gazdasági növekedésüket a hetvenes években, amikor világszerte az infláció és a lassú fejlődés volt a jellemző? Erre kereste a választ a Világbank és a fejlett tőkés országokat tömörítő OECD megrendelésére készült két tanulmány. A magyar származású amerikai szerzők, Balassa Béla és Bárony András végkövetkeztetése: azok a

pangás nyomán bekövetkezett cserearány-romlás Dél-Korea évi bruttó nemzeti termékéből átlag 7,3 százalékot kanyarított le 1974—1978 között, Brazíliában pedig a bruttó nemzeti termék (GNP) 2,8 százalékát vitte el. A két ország homlokegyenest eltérő módon reagált a megváltozott világgazdasági helyzetre.

Fizetésimérleg-hiányának csökkentésére Dél-Korea nagyot lendített a kivite-

Dél-Korea exportbevétele 1978-ban 41,5 százalékkal volt magasabb annál, mintha megtartotta volna 1972. évi világgazdasági részarányát. Hasonló mérőszámmal mérve Brazília csupán 8 százalékos exportbevétel-növekedéssel dicsekedhet, pedig a felszökő kávéárakból is hasznot húzott. Brazília nettó külföldi adósságállománya az 1974. évi 11,9 milliárd dollárról 1977-re 24,7 milliárdra nőtt. Dél-Koreáé jóval kevésbé: 4,5 milliárd dollárról 6 milliárdra emelkedett.

A beruházási politika az eltérő utat követő két országban szintén különböző volt, s megfelelt külkereskedelempolitikájuknak. Dél-Korea nagyobb gondot fordított a beruházásokra, mint Brazília, a befektetéseket az exportiparágakba összpontosította. A brazilok viszont tőkeigényes beruházásokat valósítottak meg az importhelyettesítés céljából, s drámaian hanyatlott a beruházási hatékonyság.

A gyenge brazil beruházási hatékonyság másik okaként a két említett tanulmány szerzői a hitelek kamatszintjét jelölik meg: 1973 után a kamat negatív volt Brazíliában, vagyis alacsonyabb kamatot kellett fizetni, mint amennyivel a pénz vásárlóereje adott idő alatt romlott. Így a kamat nem ösztönözte a pénz hatékony felhasználására. Dél-Korea viszont 1973 után emelte a kamatszintet: a pozitív kamatláb nem csupán racionális gazdasági döntésekre kényszerít, de ösztönzi a belföldi megtakarítást is, így fedezetet teremt a beruházásra — szögezik le a Világbank szakértői.

A dél-koreai és brazil fejlesztési politika eltéréseinek tanulságait a szakértők általánosíthatónak tartják a többi fejlődő országra is. Azok az államok, amelyek exportpiaci részesedésük növelését érték el, s amelyekben a beruházások aránya nőtt a bruttó nemzeti termékben belül, többnyire a leggyorsabban is növekedtek.

Úgy látszik, Brazília tanult a közelmúltból. Az idén a kamatláb emelkedett, s vele együtt a megtakarítás is. Tavaly a cruzeirót körülbelül 50 százalékkal leértékelték a dollárhoz képest, az exportbevételek pedig 32 százalékkal nőttek dollárban számítva.

Ami Dél-Koreát illeti, az utóbbi években — 1979-ben és 1980-ban sokkal kevésbé volt sikeres az újabb olajsokkhoz alkalmazkodás, mint 1973—1974-ben. A gazdasági visszaesés tavaly 5,7 százalékos volt. Ehhez a belpolitikai feszültség is hozzájárult. De a kivitel növekedését igazán az lassította, hogy engedték pénzüket a partner valutákhoz képest vásárlóerőben felértékelődni. Az exportőrök nem törekedtek ezért olyan hévvel a külpiacon meghódítására, mint a hetvenes évek közepén. ●



Riói városkép. Előtérben a katedrális és az olajtársaság székháza

gazdaságok tudtak gyorsan fejlődni, amelyek idejében merész exportösztönzésre szánták el magukat. Pozitív példájuk Dél-Korea, amely öt éve még ugyancsak aggasztotta a nagy tőkés bankokat hatalmas adósságállományával.

A növekedési ütemeket a harmadik világban valójában nem befolyásolta az olajsokk hatásának eltérő nagyságrendje: az olajár-emelkedés, a gazdasági

lén 1973—1977 között. Közép- és hosszú távú exporthiteleket folyósítottak, az importelőírások és vámok mérséklésével a dél-koreai cégeket kivitelre ösztökélték. Eközben Brazília exportösztönzés helyett importkorlátozásokkal próbálta az egyensúly felé húzni a mérleget: szigorította a behozatali kereteket, emelte a vámokat és az importőrökkel előzetes letétet fizettetett.

Papucs-mozi

A zsúfolásig telt filmszínházakat ma már Nagy-Britanniában is úgy emlegetik, mint a „régidők moziját”. A világ egyik legrégebbi és legnagyobb filmipara súlyos válságba került. A veszteségre álló csata a televíziós társaságokkal mind kilátástalanabbá teszi a celluloid biznissz jövőjét.

Nemrégiben Nagy-Britanniában nyilvánosságra hozták az elmúlt harminc év mozilátogatottsági statisztikáját. A hanyatlás nyilvánvaló, bár Európában korántsem egyedülálló: a szigetországok 1950-ben még másfél milliárd jegyet váltottak a mozikba, húsz esztendővel később mindössze 250 millió néző létezett a filmszínházakban, a tavalyi 100 millió jegyes forgalommal pedig negatív csúcseállítást jegyezhetett fel a mozi történet.

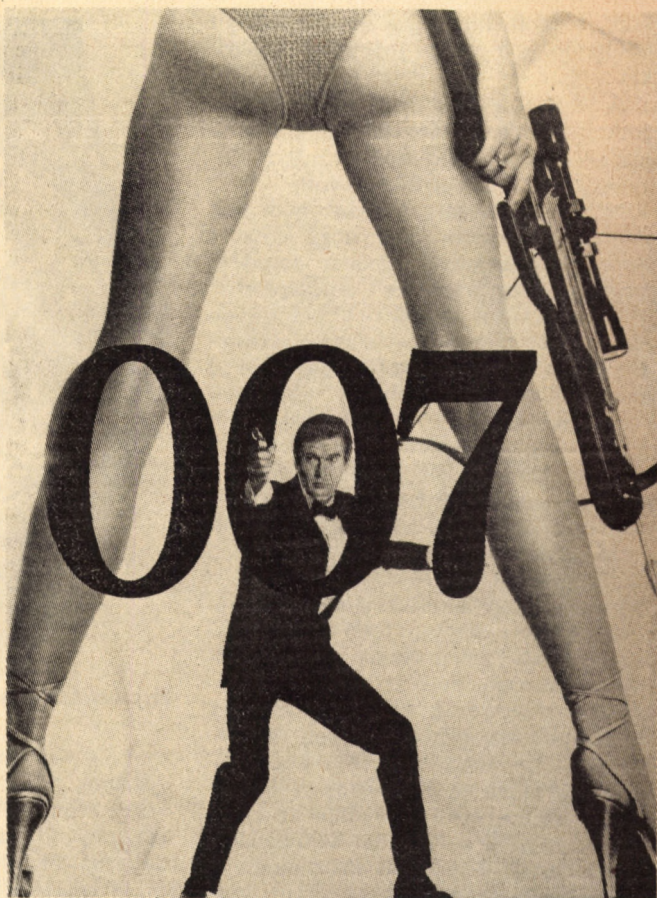
A brit mozi világra tehát megállás nélkül halad lefelé a lejtőn — de azért vannak még üdítő kivételek. Nagy-Britanniában ugyanis különbséget kell tenni a filmipar egyes ágazatai között. Továbbra is gombamód szaporodnak a kisebb-nagyobb reklámfilm-stúdiók. Az üdítő konjunktúra azonban csak a jéghegy csúcsa, mert a filmforgalmazó- és mozihálózatokkal rendelkező óriásvállalatok üzleti könyvei évről évre egyértelműen veszteséget mutatnak. Márpedig a filmvásznak mutatóvonalai iránt csökkenő érdeklődés törvényszerűen elvezet a játékfilmgyártás hanyatlásához. Tavaly ilyenkor még 17, az idén pedig csak öt játékfilm felvételei folytak a szigetországon. Egy-egy forgatás költsége már meghaladja a négy millió fontot, amihez hozzájönnek még a sztárgázsik, a reklám- és forgalmazási kiadások, jutalékok. Így aztán csak az a film nyereséges, amelyhez legkevesebb nyolcmilliárd font sterlingnek megfelelő összegért váltanak a nézők jegyet.

A benuit filmstúdiók most sokkal inkább bűnbak-kereséssel, mint sikerrel kecsegtető szcenáriók felkutatásával foglalkoznak. A szigetország két legnagyobb mozihálózata, a mintegy 600 filmszínházzal bíró EMI és a Rank az utóbbi időben egyre gyakrabban szolgál a filmgyárak támadásának céltáblájaként. Őket hibáztatják a nézőszám rohamos csökkenéséért, mert — így a vád — nem folytatnak megfelelő üzletpolitikát, rossz a terítési és marketing munkájuk.

A televíziós társaságok is fekete bárányok a filmipar szemében. Azt hánytorgatják fel nekik, hogy a filmgyártók szorult helyzetét kihasználva, potom árért vásárolják a filmeket, s a képernyőn történő bemutatásuk után már

nemigen akad nézőjük a mozikban. A tévé viszont úgy gondolkodik, hogy ameddig olcsón vehet filmeket, nem érdemes jelentősen felfuttatni saját gyártókapacitását. A BBC egyik vezetője például elmondta, hogy számukra a filmvásárlás a legjobb üzlet, mert a társaság saját gyártási költségei jóval nagyobbak, mint a filmgyáraké.

A megroggyant filmiparnak ma már nemcsak a tévé konkurrenciájával kell megküzdenie, hanem az emberek otthoni kényelmét szolgáló és mindinkább terjedő videoipar versenyével is. Az „otthoni fogyasztásra” alkalmas, papucsban végignézhető filmekhez ugyanis nem kell felöltözni és elmenni a moziba. A saját filmteka „felállítása” a könyvgyűjtés szenvedélyéhez hasonlítható, s nem is sokkal drágább szórakozás. A játékfilmes videokazetták ára nem túlságosan nagy, s a forgalmazók meglehetősen csekély összegeket fizetnek a filmgyáraknak a kazettásítót produkciókért. A video-



A legújabb James Bond film nézőcsalogató plakátja. Az angol filmipart már a 007-es ügynök sem tudja megmenteni

járvány megállíthatatlanul terjed: az idén hozzávetőleg 30 millió fontot költenek a britek műsoros kazettákra, s az év végéig egymillióra növekszik az otthon tartott konzervfilmek száma. ●

FRANCIA KISKERESKEDŐK

A ficánkoló kishal

Franciaországban a kereskedelem nagy halainak nyelésre nyílt szája alighanem táva maradt, amikor észlelniük kellett, hogy a már-már biztos áldozatnak látszó kiskereskedői raj új erőre kap, és legalábbis egyelőre, kihasználva a kedvező áramlatokat, biztosítja továbbélését.

A halott feltámadni látszik: kiskereskedések nyílnak, mozgó árusok bódéi, sátrai, lakókocsijai tűnnek fel az utóbbi időben egyre nagyobb számban a francia utcákon, piacokon. A hatvanas évek végén már elparentált kiskereskedelem sokak számára teljesen váratlanul új életet kezd e tájon, és úgy tűnik késni fog a marketing-stratégák beigérte „utolsó óra”. A francia gazdasági minisztérium kutatóintézetének friss adatai szerint 1970-től mostanáig hatvanezren váltottak ki kiskereskedői engedélyt, s az értékesítési statisztikák azt bizonyítják, a fogyasztók is megkegyelmeznek a kereskedelem már-már leírt formájának.

A változásnak nem elsősorban hanguzeti okai vannak. A fejlődést jelentősen befolyásolta az az 1973-ban hozott intézkedés, amelyet éppen a kiskereskedők védelmében hoztak, s amely jelentős mértékben fékezte a hiper- és supermarketek további elterjedését. Franciaországban ma így is 65 ilyen vásárlócentrum jut egymillió lakosra, ami e tekintetben a világranglista ötödik helyét biztosítja a franciák számára. A kiskereskedők aranyéve 1979 volt, csupán ebben az esztendőben majd 13 ezer új szakbolt kezdte meg működését. Az okokat sokan, sokféleképpen magyarázzák. Ezek között igen elfogadhatónak tűnik az az álláspont, amely

OLASZ ÜZEMANYAGÁRAK

Szállj ki és gyalogolj?

Sokáig itáliai jellegzetességként tartották számon, hogy a jó ivóvíz többbe kerül, mint néhány borfélése. Napjainkra már más a jellemző Olaszországra: egy liter benzin drágább, mint ugyanannyi zamatos bor. A magas üzemanyagárak miatt temetik az autózást szerte Itáliában.

Ha palackozva árusítanak, Olaszországban egy üveg benzin többbe kerülne, mint egy flaska márkás bor. Az olasz kormány néhány héttel ezelőtt 850 lírára emelte a benzinárát, s azóta az autózás még inkább luxussá vált. Róma az intézkedést azzal indokolta, hogy a földrengés sújtotta Délvidék, a Mezzogiorno újrafelépítésére szánja a többletbevételt.

A drága benzin nehéz helyzetbe hozza az autósokat. Az autózás alternatívájaként számontartott távolsági tömegközlekedés is súlyos gondokkal küzd. A vonatok pontossága, enyhén szólva kívánivalót hagy maga után; túlnyomórészt régi, előregedett vagonok szállítják az utasokat, és a mellékvonalakon a vonatok sűrűsége messze nem elégíti ki a szükségleteket.

Éppen erre épült fel még az olcsó benzin korszakában az egész olasz közlekedési rendszer, amikor is a magánautók pótolták a vasutak hiányosságait. Ez ideig még az sem okozott problémát, hogy az autózás költségei többszörösen meghaladták a tömegközlekedését. Ha valakinek naponta hivatalába menet 120 kilométert kell autóznia, az — közepes kocsi alapul véve — beleszámolva az autópályadíjat is, napi 25 dollár (turista árfolyamon: mintegy 625 forint) költséggel számolhat. Ugyanez vasúti retúrjeggyel 3,25 dollárba (mintegy 81 forintba) kerül. De mihez kezdjen egy pincér, egy üzemvezető vagy egy második műszakban dolgozó munkás, ha az utolsó vonat már este 9 órakor elmegy?

Az áruforgalmat is alaposan sújtja a benzináremelés, bár nem ilyen mértékben. A közúti szállításban a legolcsóbb üzemanyagot, a literenkénti 330 lírás gázolajat használják többnyire. Igaz, az állam ezt is leföli: évente külön-díjat vet ki a dízelüzemű gépkocsikra. De az üzletemberek számolnak: a dízelüzemű kocsik üzemeltetése, évi 20 ezer kilométernél több út megtétele esetén, még adó mellett is kifizetődik.

A benzinüzemű autókkal már sokkal nehezebb takarékoskodni. Olaszországban ugyanis a kormány nemcsak a benzinárakat írja elő, hanem az egyes kocsi-

kategóriákban a legnagyobb sebességet is. Rómában most azt vizsgálják, hogyan lehetne alacsony fogyasztásra készíteni az autósokat: 2 ezer köbcentiméternél nagyobb hengerűrtartalmú koscsinál például a vásárláskor kifizetendő adó duplájára, 35 százalékra nő.

Aki takarékoskodni akar, annak egy lehetősége marad: minél kevesebbet autózni! S hogy ez a valóságban így van, arról a kirándulóövezetekben levő éttermek forgalmának visszaesése tanúsodik. Az idegenforgalmon is lemérhető a hatás: az utóbbi hetekben az ebben az időben szokásosnál 20 százalékkal kevesebb turista kereste fel Olaszországot.

AZ ANDOK-PAKTUM JÖVŐJE

Csipkerózsika alszik

Peru és Ecuador határháborúja ismét az érdeklődés előterébe helyezte az Andok-paktumot, amelynek e két országon kívül Venezuela, Kolumbia és Bolívia is tagjai. A gazdasági tömörülés eddig is inkább csak jelszavakban létezett, a két tagország közötti feszültség talán megpecsételi az integráció sorsát.

Egyre inkább világossá válik, miért tört ki Peru és Ecuador, az Andok-paktum két tagországának konfliktusa. A kulcsszó az olaj. Peru napi kőolajtermelésének 75 százalékát hozza felszínre az Ecuador által vitatott területről. A Maranon folyótól északra fekvő, mintegy 200 ezer négyzetkilométernyi területet, amely korábban Ecuadorhoz tartozott, 1942-ben ítélték Perunak az úgynevezett Riói Egyezmény alapján. Ecuador már 20 éve érvénytelennek tekintti ezt az egyezményt, s most fegyveres akcióval próbálja visszaszerezni az elcsatolt országrészt.

Az Andok-menti államok 1969-ben írták alá Bogotában szerződésüket az integrációs folyamat 1970-es beindításáról. Az aláírók között annak idején még nem szerepelt Venezuela, de alapító tag volt Chile. 1973-ban csatlakozott az andesi paktumhoz az olajban gazdag OPEC-tag Venezuela, Chile viszont 1976-ban felmondta tagságát.

Az integráció célul tűzte ki a vámos felszámolását az egymás közötti kereskedelemben, a közös külső vámrendszer alapjainak a lerakását, valamint egyes iparágak összehangolt fejlesztését. Nem titkolt célkitűzése volt az Egyesült Államoktól való gazdasági függőség fokozatos csökkentése. Csakhogy az integráció terén 1978-ig szinte semmi sem történt. Bármennyire is hihetetlennek tűnik, egy Venezuelában megírt légi-

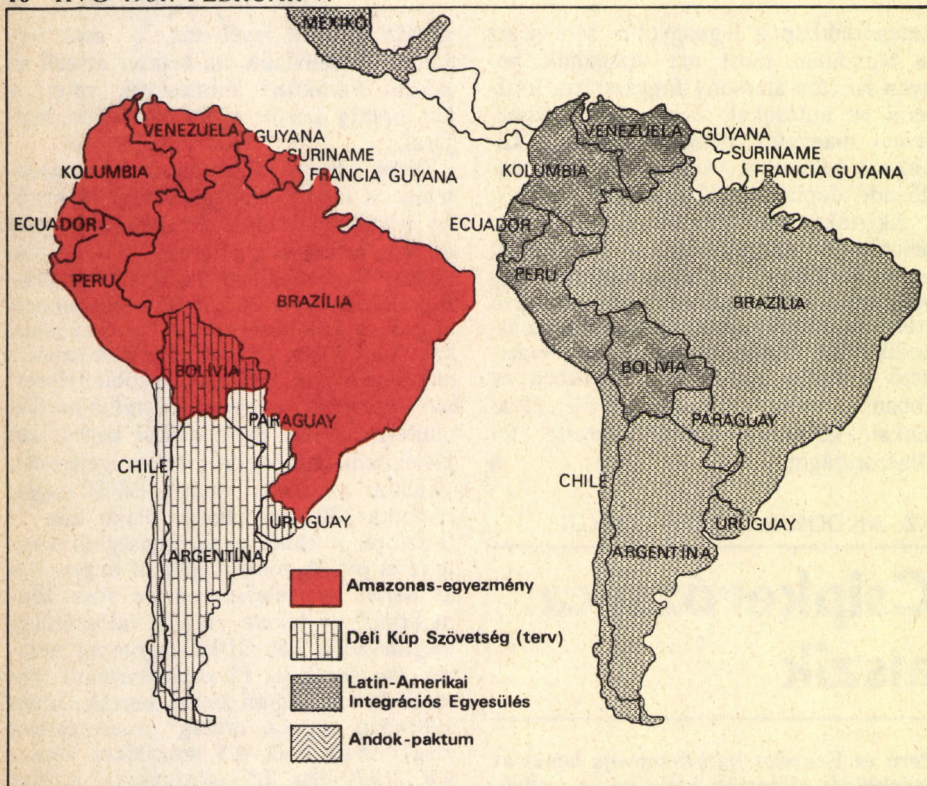
postán feladott levél ma is csak úgy juthat el Bolíviába, ha kétszer átszeli az óceánt Frankfurt érintésével, mivel a két ország között nincs közvetlen légi-járat.

Nem könnyű az érdekek összeegyeztetése, a tagországok gazdasági fejlettsége rendkívül eltérő. Az egy főre jutó átlagos bruttó hazai termék (GDP) 556 dollár, Venezuelában 1148, ugyanakkor Bolíviában csak 262 dollár. Hasonlóan nagyok a különbségek a külkereskedelmi kapcsolatokban és az energiakészletek nagyságában is. A legkedvezőbb helyzetben Venezuela van: napi 2,2 millió hordós olajtermelésével gond nélkül képes lesz kielégíteni a növekvő belső igényeket. Ecuador az „ötök” másik OPEC-tagja, naponta 230 ezer hordós olajat hoz a felszínre, s ebből a mennyiségből kivitelre is jut. A többi tagállam importálja az olajat — elsősorban az arab államokból. A fekete arany valószínűleg megmarad a két OPEC-tagország nemzeti kincsének és fő exportbevételi forrásának. A régió belüli kereskedelem 1980-ban az öt ország árucseréjében még mindig csak 4,5 százalékot képviselt (1970-ben 2,5 százalékot), mégha értékben tizenkétszeresére is növekedett egy évtized alatt.

Az öt ország együttes kivitele évi 16 milliárd dollár, ennek 10 százaléka gép és berendezés. Ezért igyekeznek úgy

Indián nő gyermekével La Pazban. Bolívia a legszegényebb az Andok országai közül





Latin kvartett. Ábrándok és realitások a dél-amerikai integrációban

fejleszteni a nemzeti iparágakat, hogy elkerüljék a párhuzamosságokat, és hogy az egyes államok meghatározott iparágakra szakosodjanak. Az öt országban például 23 gépkocsi-összeszerelő üzem működik, évente összesen mintegy 300 ezer autót állítanak elő. A közelmúltban elhatározták, hogy szako-

sítják az autógyártást: a tagországok mindegyikének más-más hengerűrtartalmú kocsikat kellene készítenie külföldi technológia és segítség alapján. A motoroknak és a főegységeknek a tagállamokban kellene készülniük. Többszöri halasztás után megkezdték a típusok kiválasztását és hamarosan döntenek

egyes nyugati autógyárak bevonásáról is. (Szóba jött a Volkswagen, a Renault és a Honda is.) Az idén már piacra akarták dobni az első, szakosítás — és francia technológia — alapján készült autót Venezuelában, ám a tagországok nem tartották be a szakosodási megállapodásokat és most mindenki kénytelen minden alkatrészt maga legyártani. A korábbi tervek szerint ebben az év-tizedben mintegy 3 milliárd dollár értékű beruházást kellene végrehajtani a gépkocsiiparban, s a termelésnek 1985-ben már 600 ezer darabot kellene elérnie. A szakosodás csak nehezen indul be a fémfeldolgozásban, a gépek és berendezések gyártásánál. Összesen 300 millió dolláros beruházással 50 ezer új munkahelyet akarnak teremteni e szektorokban.

Nem tudni, mennyire lesznek hatékonyak a közös tervek az acélgyártás, a petrokémia, a műtrágyagyártás, a mezőgazdaság területén. A tagországok nem bővelkednek nagyszabású tervek megvalósításához szükséges tőkében — az egyetlen Venezuela kivételével. Ez idáig az „ötök” két fejlesztési szervezet hoztak létre 650 millió dollár alaptőkével. Finanszírozási tevékenységük 1980-ban megelénkült, de egyelőre a főszerep a külföldi tőkére vár. Jelenleg 8 milliárd dollárnyi idegen tőkét tartanak nyilván az öt országban; Venezuelába irányul a külföldi befektetések 45 százaléka, Peru részesedése 25, Kolumbiáé 17,5, Ecuadoré 11, Bolíviáé pedig 1,5 százalék.

Az Andok tájai a nagy multinacionális cégeket is érdeklik, jóllehet be kell tartaniuk az új játékszabályt: az idegen tőke csak 49 százalékos részesedést vállalhat új cégek megalapításában, a többségi érdekeltiségnek latin-amerikai kézben kell maradnia. Peru azonban jelezte, hogy ezt a megkötést figyelmen kívül hagyja, s nem hajlandó a közös importvámokat sem kivetni. A tizenkét éves gazdasági szervezet minden korábbiál súlyosabb teherpróbának van kitéve.

Meghalt a LAFTA, éljen a LAIA!

Latin-Amerikáé az a kétes dicsőség, hogy ebben a régióban született eddig a legtöbb életképtelen gazdasági tömörülés.

○ Tavaly augusztusban bomlott föl a Latin-Amerikai Szabadkereskedelmi Társulás (LAFTA), amelyet 1960-ban azért hoztak létre, hogy latin-amerikai közös piaccá váljék. A 11 résztvevő ország azonban energiáját — integráció helyett — elsősorban az egymás biztonságát fenyegető lázas fegyverkezésre és az egymást gyengítő protekcionista gazdasági intézkedések kivitelezésére fordította. A jobblétre szenderült LAFTA utóda lett a LAIA, amelyet a LAFTA 11 országa hozott létre Montevideóban, tavaly augusztusban. Az új egyezményt még nem is ratifikálta minden kormány, de a legerősebb résztvevő országban, Brazíliában máris szkeptikus hangok hallatszanak az újszülött életképességéről.

○ A még csak kialakulási stádiumban levő Amazonas-egyezmény céljai az előzőeknél elérhetőbbnek látszanak. A szerződés tagja lenne az Amazonas-medence nyolc országa, a terv pedig „a terület erőforrásainak összehangolt fej-

lesztése.” Szándékuk szerint együttműködnének közös hasznú létesítmények megvalósításában, amilyenek például az Amazonas mellékfolyóin építendő vízlépcsők, közös kutatási programok, szállítási egyezmények. Az a tény, hogy a résztvevők természeti kincseik és termékszerkezetük tekintetében egymás jó kiegészítői (Venezuela, Peru és Ecuador olajban gazdag, Kolumbiának sok szene van, Brazília pedig nagy élelmiszer- és fogyasztásicikk-termelő), realisabbá teszi a többinél ennek az együttműködésnek a sikerét.

○ Az úgynevezett Déli Kúp Szövetség a kontinens jobboldali rezsimeinek dédelgetett elképzelése, de még csak embrionális állapotban van. Politikai arculatát jól tükrözi, hogy a Chile, Argentína, Uruguay, Paraguay és Bolívia részvételével összekovácsolandó „védelmi szövetségben” szívesen látnák — amint egy tárgyaláson elhangzott — a Dél-afrikai Köztársaságot is. A bökkenő az, hogy a paktum két leendő vezető hatalma, Chile és Argentína között jelenleg is heves vita folyik egy területi kérdésről, a Beagle-csatorna hovatartozásáról.

50 × 70-es ofszet nyomógépet megvételre keresünk

Fejér megyei Nyomdaipari Vállalat,
Székesfehérvár,
Irányi Dániel u. 6. 8000
Telefon:
12-550, 14-036, 12-170
Telex: 21-256

HÁTTÉR

Japán iparpolitika

A japán áruk külföldi sikerét, a japán gazdaság gyors fejlődését részben az állami beavatkozás javára írják a Nippon-titkok keresői. Pedig az államosított szektor a többi vezető tőkés országhoz képest kicsi, s az állami kiadások a bruttó hazai termék (GDP) kisebb részét alkotják, mint bármelyik más fejlett tőkés országban. Ez a hányad az 1970-es 20 százalékról az OECD statisztikái szerint 1980-ig 29 százalékra növekedett Japánban, míg az USA-ban tavaly 32 százalékot, Nagy-Britanniában 40 százalékot ért el. Japán persze kevesebbet költ fegyverkezésre, mint például Amerika.

Érdeemes szemügyre venni a szigetország iparpolitikájának irányítóját, a külkereskedelmi és iparügyi minisztériumot, angol rövidítéssel a MITI-t. Hatalmára jellemző, hogy közvetlen hatáskörébe tartozik az import nagy részének engedélyezése, szétosztja az állami megrendeléseket a cégek között, pénzügyi támogatást nyújt a rászoruló vállalatoknak, sőt, maga is finanszíroz különféle fejlesztési programokat. A pénzügyminisztériummal együttműködve beleszólása van a vállalati hitelfelvelekbe, márpedig — a szakértők szerint — a japán iparban a beruházások 80 százalékát fedezi hitelből.

A MITI gyakran az ipari köröktől kapja ötleteit, s direktíváit többnyire egyöntetűen követik a vállalatok. A MITI a meggyőzés ezernyi változata közül választhat. Ha az export visszafogására, a termelés időleges csökkentésére vagy új beruházásokra van szükség, a vállalatokat hivatalos „útmutatással” veszik erre rá. Olykor csak sugalmazzák, hogy az autógyártóknak célszerű lenne külföldön üzemet létesíteni, de ha a szép szó nem használ, az is előfordul, hogy megtorló intézkedéseket helyeznek kilátásba. Legutóbb például azokkal a kereskedőházzal szemben alkalmaz-

ták ezt, amelyek Irántól olajat akartak vásárolni.

Iparpolitikai döntéseiket a MITI tisztviselői a tudósokkal és az üzletemberekkel létrehozott bizottságokban hozzák. Az ott felmerült gondolatokból azután vezérleveket kovácsolnak. Tíz éve ismételtetik a „tudásintenzív iparágak fejlesztésének” bevált jelszavát. A soros jelszavak propagálása a gazdasági



Reggeli torna a Sasebo hajógyárban. Csak a legizmosabbak maradnak fenn

újságírók feladata: saját íróasztaluk van a MITI épületében. A nyugati sajtót, így a londoni Economist hetilapot megdöbbeníti az a mód, ahogy a MITI gondolatait az ipar engedelmesen befogadja. A kormány és az ipar érdekközössége mellett az is elősegíti ezt, hogy Japánban a feljebbvalókkal szembeni engedelmeség minden ember gondolkodásában mélyen gyökerezik. A japán üzleti vezetők, sőt gyakran dolgozók is büszkéek helyükre és státusukra a versenytársak között, ezért — az összeütkezés elkerülése végett — inkább hajlandóak alkalmazkodni az új szabályokhoz, például a kényszerű kapacitáscsökkentéshez.

Japánban régtől fogva inkább a jövő hatékony iparágainak fellendítésével tördtek, mintsem a jelen munkaalkalmainak megőrzésével. Az ilyesmit a nyugati,

fejlett tőkés országok kormányainak kétszer is meg kellene gondolniuk, hiszen ők nem képesek az erős szakszervezetekbe tömörült dolgozókat arra a viszonylag passzív szerepre kárhóztatni, amit a japán munkavállalók ma még többé-kevésbé elfogadnak.

Az elmúlt két évben a MITI — a szakminisztériumokkal együttműködve — nagyszabású leépítést hajtott

friss példa erre a repülőgép- és a robotgyártás. A három nagy repülőgépgyártót — a Kawasakit, a Mitsubishit és a Fujit — könnyen rá tudta venni az együttműködésre egy középhatósugarú repülőgép kifejlesztésében. Közösen állítanak elő alkatrészeket a Boeing 767-es gépekhez, a Rolls-Royce-szal együtt fejlesztenek ki új sugárhajtású gépmotort, s most közösen szeretnék részt vállalni a Boeing, a nyugat-európai Airbus és a Fokker tervezett új típusainak előállításában. E vállalkozásokat olcsó hitelekkel támogatja a MITI — amely elhatározta, hogy Japánt a nagy repülőgépgyártó nemzetek közé emeli.

A gyorsan bővülő robotgyártás értékesítési nehézségekbe ütközött Japánban. A megoldás a MITI egyik volt tisztviselőjének nevéhez fűződött: ő ma a robotgyártók szövetségének elnöke. Kölcsönzővállalat tervét dolgozta ki, s ötletének híveket szerzett a minisztériumban, amely megszerezte a fejlesztési bank hitelét a vállalkozáshoz. A japán termelők ma már bérelt robotokkal próbálhatják ki az automatizált termelést, s ha a program beválik, a bérleti szerződést vásárlás váltja fel.

Hasonló kölcsönzőrendszer működik már régóta a számítógépgyártásban, a termelés fellendítése érdekében. A komputeres jórészt az Elektronikus Számítógép Társaság veszi meg és kölcsönzi ki.

Fúziók nyélbe ütésekor is többször bábáskodott a MITI, a Nippon Steel létrehozásánál éppúgy, mint a Nissan és a Prince Motors összeolvadásánál. Mind ez ideig sikertelenül kísérletezett viszont a számítógépgyártó cégek vagy a 11 gépkocsigyártó cég összeházasításával, azaz ágazati monopóliumok kialakításával, jól lehet ezt a nemzetközi versenyképesség javítása miatt feladatának tekintni.

A felfutóban levő iparágakat viszont közös kutatásokkal, fejlesztésekkel, marketinggel segíti a MITI. Két

belül — adminisztratív eszközökkel nemigen lehet feltartóztatni. Azért megpróbálják. Kuvaitban évente legfeljebb 50 ember kaphat állampolgárságot, Bahreinban csak másodosztályú állampolgár lehet az, akinek már a nagyapja is ott élt. A bevándorlási törvényeket mindenütt szigorítják: a vendégmunkás tartózkodási idejét korlátozzák, nem változtathat állást, két szerződés között legalább egy évet másutt kell töltenie, nehogy meggyökerezzen a vendéglátóknál.

Az intézkedések azonban visszaütnek: féktelenül terjed a korrupció. Az az általános szabály például, hogy minden vállalkozásnak legalább 51 százalékban hazai tulajdonban kell lennie, névleges elnöki, vezérigazgatói tisztségeket, stróman-rendszert eredményez sok — nevét drágán adó — hazainak. A vízumtörvények szigorító kitétele, miszerint a külföldiért hazai személynek vagy cégnek felelősséget kell vállalnia, élőködési lehetőséghez juttat „felelősségüket” bérbeadó személyeket.

A bahreini kormány békés megoldásként kidolgozta a „tízezer tervet”. Előzőleg megállapították, hogy a helyi 60 ezres munkaerőlétszámon belül több mint tízezer közép- és felsőszintű vállalati és állami vezető tisztséget külföldiek töltenek be. Ezért a terv szerint 1980-tól kezdve tízezer bahreini fiatal lehetőséget kap, hogy közpénzen — az első évben 795 ezer dollárért — munkaidőben technikus, mérnöki kurzusokat látogasson, számítógép-kezelést, könyvelést, szervezést, közigazgatást tanuljon. A cél az, hogy még ebben az évtizedben velük váltsák fel a külföldieket a vezető gazdasági posztokon. Csak-hogy tavaly októberig, az eredeti jelentkezési határidő lejártáig, senki sem küldte be a szétosztott jelentkezési lapokat. Annak ellenére sem, hogy Bahrein a legrégebbi olajtermelő sejkétség — 1932 óta —, ezért ott a legrégebbi és a legfejlettebb az oktatási rendszer.

Az ingyenes oktatást kihasználva a bahreini gimnazisták és egyetemisták 65 százalékáa különböző művészetek, az irodalom, zene, humán tudományok művelésére szakosodott. Megint mások elegendőnek tartották jól fizetett állásaikat, miközben a valódi munkát külföldi helyetteseik végezték. A cégek — sem a bahreini, sem a külföldiek — nem szívesen küldték hazai alkalmazottaikat a tanfolyamokra. Sok cég kénytelen volt bevallani, hogy egyáltalán nincs bahreini alkalmazottja. A jelentkezési lapok nagyobb számban azonban csak azután érkeztek, amikor a kormány végül megiltotta további külföldiek felvételét a jelenlegiek szerződésének lejártá után, azokra a tisztségekre, amelyekre elegendő számú hazai fiatal képeznek.

„Oktatással a huszadik századba!” mintha e rousseau-i hangzású jelszót



Az Al Ain egyetem Abu Dhabiban: Az Emirátusokban a középiskola elvégzése kötelező, még az egyetem is ingyenes — az állampolgároknak

tekintenek a többi sejkéseg uralkodói is annak a generális gyógyszernek, amelynek révén feloldható a múlt, a jelen és a jövő ellentéte országaikban. Az Egyesült Arab Emirátusok területén 1953-ban nyílt meg az első iskola. Most a szövetségi költségvetés 24 százalékát költik oktatásra, 14-szer többet, mint az állami lét első évében, 1972-ben. 1980-ban a körülbelül 250 ezer főnyi hazai lakosságból 108 ezer ember járt valamilyen iskolába. Az oktatás a középfokig kötelező és a legfelső szintig ingyenes. Az elemi iskolába járó gyerekek havi 5 dollárnak, a középiskolások havi 40 dollárnak megfelelő ösztöndíjat, szüleik pedig havi 20—140 dollárnyi fájdalomdíjat kapnak — hiszen ahány gyerek jár a kötelező iskolába, annyiul kevesebb az otthon hasznolt hajtó kis kecskepásztor, háztartási segítség. Mindez persze nem vonatkozik a vendégmunkás gyerekekre.

Kuvaitban a költségvetés legnagyobb tételét az oktatási tárca kapja, s Katarban is még a teljes függetlenség elnyerése előtt, 1965-ben megalakított első minisztérium éppen az oktatásügyi volt. E két országban sokkal több a diákok között a lány, mint a fiú. A lányokat ugyanis családjuk nem engedi külföldi egyetemre, otthon pedig tanulmányaik elvégzése után, általában csak az oktatásban helyezkedhetnek el: hiszen csak nők taníthatnak nőket, akik ismét csak nőket tanítanak nőket fognak tanítani. Ellentétben viszont a szaúdi gyakorlattal, a sejkéseg lányainak, asszonyainak nem kell teljesen lefátyolozni magukat, vezethetnek autót, még a strandra is kimehetnek.

A változást egyelőre felülről irányítják: 1979-et például Katarban az uralkodó a „közigazgatási reform évének” nyilvánította. A minisztériumokban csendesen nekiláttak a kényes műveltetnek: a kiterjedt királyi családhoz tartozó és ezen a címen állásokat elfoglaló írástudatlan beduinokat tanult emberekkel váltják fel, legalábbis egyelőre csak a vagyonos családok fiaival. Bahreinben haladó reformnak tartják, hogy egyre több olyan miniszter dolgozik már, aki nem tagja a sejk családjának.

Az iráni sah fehér forradalma, a felülről irányított rendszer fenntartását célzó reformpolitika csúfosan megbukott. Vajon sikerre számíthat-e az öbölmenti országokban? A sejkék és miniszterek szerint igen. A lakosság csekély száma és a mérhetetlen gazdagság — az egy főre jutó évi nemzeti jövedelem az USA-t vagy Svájcot is megszegényítő 15 ezer dolláros átlag körül mozog — szavatolja a túlélést. Annak idején Reza Pahlavi is derülátó volt.

MÉSZÁROS GYÖRGY

SZERKESZTŐSÉGÜNK TELEFONSZÁMAI

Titkárság,	
főszerkesztő,	409-950
főszerkesztő-helyettes	408-776
Rovatok:	
Nemzetközi gazdaság	402-305
Lapról-lapra	402-304
Magyarország	297-700
Monitor	491-531
Olvasószerkesztő,	
tördelőszerkesztő	497-600

HÁTTÉR

Az Európai Szabadkereskedelmi Társulás

Szerény keretek között ünnepelte fennállásának huszadik évfordulóját nemrégiben az Európai Szabadkereskedelmi Társulás (EFTA), hét nyugat-európai ország gazdasági szervezete, amelynek 50 tagú titkársága Genfben működik. Az elmúlt két évtized a tagországok számára meglehetősen mozgalmas volt. Az 1960-ban megalakult EFTA alapító tagjai — Nagy-Britannia, Svédország, Dánia, Norvégia, Portugália, Ausztria, Svájc — azt a célt tűzték maguk elé, hogy rövid időn belül felszámolják az iparcikkek egymás közötti kereskedelmében a vámokat, vagyis ipari szabadkereskedelmi övezetet hoznak létre. Nagy-Britannia akkoriban az EFTA-t bizonyos mértékig a Közös Piac ellensúlyának tekintette, amelynek keretei között kárptólást kaphat az EGK-hoz való csatlakozási kísérleteinek sorozatos kudarcáért. Hamarosan nyilvánvalóvá vált azonban, hogy a két gazdasági szervezet nem tartozik azonos súlycsoportba. A szigetország tehát kénytelen volt lemondani ellenintegrációs törekvéseiről, s minden erejével azt szorgalmazta, hogy zöld utat kapjon az akkori Hatok sorai-
ba.

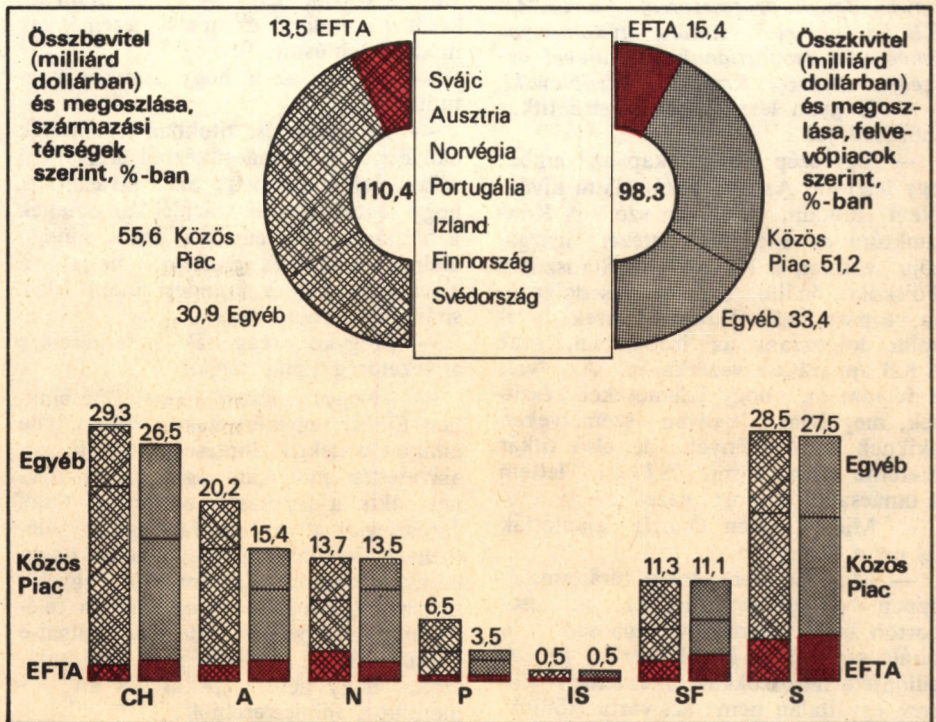
1973-ban Nagy-Britannia és Dánia csatlakozott a Közös Piachoz, helyüket az EFTA-ban Finnország (társult tagként) és Izland foglalta el. Időközben a szabadkereskedelmi társulás tagországai lebontották az ipari vámokat egymás között. Mivel mindegyik tagállam külkereskedelmi kapcsolataiban a Közös Piac súlya volt a döntő, elengedhetetlené vált, hogy kereskedelmet szabályozó megállapodást kössenek a másik nyugat-európai gazdasági szervezettel. Az EFTA-tagok külkereskedelmének több mint 50 százaléka jut a Közös Piac országaira, míg a tagországok egymással folytatott kereskedelme mindössze 20 százalékkal részesedik összes áruforgalmukban. Az EFTA-tagok részesedése a Közös Piac importjában 19, exportjában 24 százalékos.

Miután az EFTA nem nemzetek feletti szervezet, minden tagország a saját nevében, külön-külön kezdett tárgyalásokat Brüsszellel a modus vivendi kialakításáról. Az 1973-ban aláírt megállapodás előírta, hogy a Közös Piac és az EFTA tagjai négy év alatt fokozatosan szüntessék meg a vámokat az egymással folytatott iparcikk-kereskedelemben. Néhány úgynevezett érzékeny termék — Norvégia alumínium félkészgyártmányai, Ausztria és Svédország különleges acéljai, Finnország és Svédország papír-ipari készítményei, Portugália egyes textilcikkei — csak 1984-től élveznek teljes vámmentességet a Kilencek piacán. 1977 közepére befejeződött a vámso-

rompók lebontása, s ezzel Nyugat-Európában létrejött az a 16 országot felölelő szabadkereskedelmi övezet, amelyben az ipari termékek vámmentesen lépik át az országhatárokat. Az európai szocialista államok iparcikkei e szabadkereskedelmi zóna kiterjedésével hátrányba kerültek a beltalakkal szemben, hiszen a 16 ország egymás között ugyan nem, a kívülállók-
kal szemben viszont alkalmaz vámokat.

reskedelemtechnika egységes nemzetközi szabályainak kidolgozását is.

A hét ország gazdasága viszonylag kedvező konjunktúrárt élvez. 1980-ban nem végleges adatok szerint összesített gazdasági teljesítményük 3 százalékkal növekedett; a tagországok többsége fenntartotta a teljes foglalkoztatottságot, s várhatóan — egyik legfőbb gazdaságpolitikai céljuknak megfelelően — valamelyest csökkent az infláció is. Az olaj-



Az EFTA-országok külkereskedelme 1979-ben

Az EFTA-tagállamok évről évre növelik kereskedelmi forgalmukat a szocialista országokkal, a kelet-nyugati ipari kooperációs kapcsolatok tekintetében pedig Ausztria, Svájc és a skandináv országok közvetlenül az NSZK után következnek Finnország kapcsolatait a KGST-vel külön megállapodás is szabályozza.

Az angolok és a dánok közös piaci csatlakozása után sokan már az EFTA haláláról, széthullásáról beszéltek, nem tartották többé életképesnek a hét kis európai ország társulását. Az EFTA azonban nem szűnt meg, sőt egyre újabb feladatokat talál magának, amelyek megvalósítása meglehetősen hosszú időt vesz még igénybe. A nyílt és burkolt protekcionizmus elutasításával szót emel a kereskedelmi akadályok felszámolása, a mennyiségi korlátozások fokozatos megszüntetése mellett. Feladatának tekintik az EFTA a szabványosítás és a ke-

számla folyamatos emelkedése viszont a külkereskedelmi hiányok növelésére vezetett. A tagállamok közül ugyanis csak Norvégia rendelkezik jelentős kőolajvagyonnal.

A Szabadkereskedelmi Társulás a maga módján felkészült a Közös Piac taglétszámának újabb kibővülésére. Görögország, amely január 1-től már szerződéses tagja a brüsszeli közösségnek, öt-éves periódus alatt fokozatosan kapja meg mindazokat az EFTA-kedvezményeket, amelyek a közös piaci tagállamokat megilletik. A Spanyolországgal tavaly kötött többoldalú szabadkereskedelmi egyezményt már úgy alakította ki az EFTA, hogy összhangba hozza az EGK-ba való spanyol belépés menetrendjével. A három közös piaci tagjelölt közül Portugália az egyedüli EFTA-tag, s a Szabadkereskedelmi Társulás teljes jogú tagja marad a csatlakozás időpontjáig.

Lapról lapra

POLITYKA

lengyel hetilap

Borsó a falra

Pawel Bozyk professzorral, a LEMP KB korábbi első titkára tudományos tanácsadói csoportjának vezetőjével beszélget Andrzej Krzysztof Wróblewski.

— Hogyan lesz valaki az első titkár tanácsadója?

— Egy szép napon kap az ember egy telefont. Az első titkár látni kíván. Nem tudtam, miről van szó. A Konjunktúra és Árkutató Intézet igazgatója voltam, a Tervezési és Statisztikai Főiskola önálló tudományos dolgozója, a párt tagja. Edward Gierek javasolta, dolgozzam az irodájában, azaz a KB apparátusa vezérkarán. Az volt a feladatom, hogy jelentéseket készítsék, meghívjak olyan személyeket, akiknek a véleményét az első titkár szeretné megismerni. 1977-ben lettem a tanácsadói csoport vezetője.

— Miért éppen Önnek ajánlották fel ezt a funkciót?

— Meglehetősen sokat bíráltam, és éppen ilyen embert kerestek. A csoporton belül valamennyi tanácsadó a bíráló szelleműek közül került ki. A különféle mítoszokkal ellentétben Gierek egyáltalán nem azt várta tőlünk, hogy tapsoljunk neki.

— Kedvére volt Giereknek, hogy az Önök jelentései bíráltak? Egyáltalán olvasta ezeket a jelentéseket? Hogyan viszonyult hozzájuk?

— Kétségtől olvasta őket. Az eljárás a következő volt: először megküldtük neki és a vezetőség más tagjainak a jelentéseket, azután személyes találkozóra került sor (de csak velem) és beszélgettünk. Gierek meghallgatott, szinte sohasem szakított félbe, olykor azt mondta, ő is bírál dolgokat, olykor pedig elmondotta, mi jót tett a párt a társadalom érdekében.

— Azt gondolta, hogy Önök ezt nem veszik észre? Hogy ennek benne kell lenni a jelentésekben?

— Ugy érzem, inkább a lelkiismeretét kívánta megnyugtanni, hogy nem olyan rossz a helyzet, ahogyan mi állítjuk.

— Ki adta meg a jelentések témáját? Ezeket olvasva azt látom, hogy csaknem mindegyik a beruházások, a piac, a fizetési mérleg kérdéseivel foglalkozott. Gierek érdeklődött e kérdések iránt?

— Ez volt a mi érdeklődési körünk. Úgy láttuk, hogy erre kell felhívni a figyelmet. Az egyik első jelentés 1976. májusában készült a piaci egyensúly megőrzésének lehetőségeiről. Ezt a jelentést akkor készítettem, amikor megtudtam, hogy nagyszabású áremelés van előkészületben — ez az áremelés később a radomi és ursusi események miatt meghiúsult.

— Mit ért azon, hogy „amikor megtudtam”?

— Az áremelést titokban készítették elő. Egyszerűen másodkézből értesültem róla. Jelentésemben azt javasoltam, hogy legfeljebb 30 százalékkal emeljék a hús árát, ne emeljék fel minden élelmiszer árát, és jeleztem, hogy a piaci egyensúly a fejlődési ütem lelassításával érhető el.

— Hogyan reagáltak jelentéseikre a vezetőség más tagjai?

— Négyezemközti beszélgetéseinkben többen egyetértettek velem, de amikor kollektív döntésekre került sor, alávették magukat azok véleményének, akik a fejlesztést erőltették. Csak Jaroszewicz nem titkolta negatív véleményét. Jelentéseim első oldalára nagybetűvel ráírta: „Nem értek egyet”. Egyszer egy fogadáson odament a feleségemhez, és megkérdezte tőle, hallgató-e a tanácsaimra. A feleségem azt válaszolta, hogy nem. „Akárcsak én” — mondta a miniszterelnök.

— Gondolom, ellenszenvük kölcsönös volt.

— Nem szeretnék udvariaskodni, amikor politikáról van szó. Találkozónkon nem egyszer. Gierek értésére adtuk, hogy nézetünk szerint meg kell változtatni a miniszterelnök és a tervbizottsági elnök személyét, és hogy gazdaságpolitikájuk rossz.

— Miért nem mentette fel állásából Gierek sem Önt, sem a miniszterelnököt?

— Úgy érzem, Gierek általában kerülte a döntéseket. Ismerni kívánta az igazságot, de nem akarta, vagy nem tudta felhasználni az igazságot politikai fegyverként. Másrészt be kell ismernem, hogy megvédett ellenfeleim támadásaitól, diplomáciai kirendeltségre kívántak küldeni, vagy kinevezni a tervbizottság elnökhelyettesévé, Gierek azonban nem egyezett bele.

— Sohasem volt olyan időszak, amikor romlott volna a kapcsolata főnökével?

— De igen, egyszer — éppen Radom és Ursus után, amikor jóslatom olyan drasztikusan bevált. Másfél hónapon át nem fogadott. Végül sikerült két szót váltanom vele. Menjek haza? — kérdeztem. Nem, azt válaszolta, hogy maradjak. Ekkor dolgoztam ki annak a programnak a vázát, amely lefékezhetne volna a negatív tendenciákat.

— Miről van szó?

STAFÉTABOTUNK

