

316.663

# IPARGAZDASÁGI SZEMLE

KÜLÖNSZÁM:

1976/77

KÜLÖNSZÁM



2  
1976/1977



# IPARGAZDASÁGI SZEMLÉ

KÜLÖNSZÁM  
1976-77

A II. IPARGAZDASÁGI TUDOMÁNYOS KONFERENCIA ANYAGA

Budapest 1977

Főszerkesztő:

ROMÁN ZOLTÁN

Szerkesztő:

STERNTHAL JÁNOS

Szerkesztőbizottság:

BECK TAMÁS, BOTOS BALÁZS, COTEL KORNÉL, DARVAS GYÖRGY,  
GERGELY ISTVÁN, KOMONYI ZOLTÁN, LENDVAI ISTVÁN,  
NYITRAI FERENCNÉ, PARÁNYI GYÖRGY, RABI BÉLA, SOLTÉSZ ISTVÁN,  
TRETHON FERENC, VÁNYAI PÉTERNÉ, VÉGSŐ BÉLA

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója

Technikai szerkesztő:

SZIJ REZSŐ

Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoport,  
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45. Tel.: 850 777. Megjelenik negyedévenként.

Előfizetési ára egy évre 250,- Ft. Terjeszti a Magyar Posta.

Előfizethető a Posta Központi Hírlap Irodánál (KHI. Budapest, V.,  
József nádor tér 1. postacím: 1900 Budapest) közvetlenül, vagy postautalványon,  
valamint átutalással a KHI. 215 96162 pénzforgalmi jelzőszámára.

Indexszám: 25.394 ISSN 0133-6452

778799 MTA KESZ Sokszorosító. F.v.: Szabó Gyula

# TARTALOM

II. Ipargazdasági Tudományos  
Konferencia  
(Budapest, 1977. március 22–24.)

Előszó	9
A nyitó plenáris ülésen elhangzott előadások	11
Köpeczi Béla akadémikus, az MTA főtitkárhelyettesének megnyitója	
Havasi Ferenc, a Minisztertanács elnökhelyettesének előadása:	
Iparpolitikánk néhány kérdése	14
A konferencia szekció üléseinek programja	27
A szekció-üléseken megvitatott előadások	
dr. Kádár Béla:	
A nemzetközi ipari struktúraátalakulás kérdései	31
dr. Kozma Ferenc:	
A világgazdasági realitások és a magyar fejlesztési politika	36
dr. Hegedűs Miklós:	
Gazdasági fejlődésünk módosult feltételei és struktúrapolitikai érdekeink	40
dr. Botos Balázs:	
A beruházások és az ipar struktúrájának fejlesztése	46
Goldperger István:	
A termelési szerkezet stabil és változó elemeinek fejlesztése	52
dr. Papanek Gábor:	
Gyártmánystruktúra és termékpolitika	57
dr. Tompa Miklós:	
Az ár és az önköltség szerepe a termékszerkezet gazdaságosságának mérésében	63
dr. Bakos Zsigmond:	
A ruházati ipar helyzete és fejlesztési feltételei	68
Balassa János:	
Szerkezet és hatékonyság a vegyiparban	74
dr. Balogh Sándor    dr. Kóbor Kálmán:	
A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés növekedésének arányai és összefüggései	82
dr. Komonyi Zoltán:	
A vállalati középtávú tervezés rugalmassága és a számítógépek alkalmazása	88
dr. Szintay István:	
Vállalati input-output modellek alkalmazása a komplex tervezésben	93
Kovács Álmos:	
Nyereségérdekeltség és a vállalati viselkedés	103

dr.Chikán Attila:		
Tartalékok a vállalati rendszerben . . . . .		108
dr.Gergely István:		
Kockázat és versenyképesség . . . . .		115
Lányi Kamilla:		
Vállalatok, piacok, versenyhelyzet . . . . .		120
dr.Végső Béla:		
Külkereskedelem az iparvállalatok szemszögéből: kapcsolatok és export orientáció . . . . .		125
dr. Mód Aladárné:		
A munkások szerepe az iparvállalatok vezetésében . . . . .		131
dr. Havas Gábor:		
Kísérlet a vállalatok tevékenységének összegezett megítélésére . . . . .		136
Tardos Márton:		
A vállalatok helyzetének változása a mechanizmus reformtól napjainkig		141
Laki Mihály:		
Téves üzleti döntések . . . . .		146
dr. Kazár Péter:		
Vállalati növekedés az ipari kisvállalatoknál . . . . .		152
A záró plenáris ülésen elhangzott előadások		
dr. Horváth László:		
Beszámoló az I. szekció munkájáról . . . . .		158
dr. Trethon Ferenc:		
Beszámoló a II. szekció munkájáról . . . . .		165
dr. Román Zoltán:		
Az ipar és a vállalatok változó arculata. A konferencia tanulságai . . . . .		173
dr. Osztrovski György zárszava . . . . .		181
Orosz és angol nyelvű tartalomjegyzék . . . . .		5

# СОДЕРЖАНИЕ

Материалы 2-ой Научной Конференции  
по экономике промышленности  
/ Будапешт, 22-24 марта, 1977. г. /

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Открытое, пленарное заседание

Вступительные слова академика Кёпеци Бэла, заместителя  
первого секретаря ВАН. 11

Доклад заместителя председателя Совета Министров,  
Хаваша Ференц: 14

Современные проблемы развития нашей промышленности.

Программа заседаний секций конференции: 27

Доклады, обсуждены на заседаниях секций:

Д-Р КАДАР БЭЛА:

Вопросы изменения международной промышленной струк-  
туры. 31

Д-Р КОЗМА ФЕРЕНЦ:

Реальности мировой экономики и венгерская политика  
развития . 36

Д-Р ХЕГЕДЫШ МИКЛОШ:

Измененные условия нашего экономического развития  
и наши структурно-политические интересы. 40

Д-Р БОТОШ БАЛАЖ:

Капитальные вложения и развитие структуры промыш-  
ленности. 46

ГОЛДПЕРГЕР ИШТВАН:

Развитие стабильных и меняющихся элементов структуры  
производства. 52

Д-Р ПАПАНЕК ГАБОР:

Структура по изделиям и развитие продуктов 57

Д-Р ТОМПА МИКЛОШ:

Роль цены и себестоимости в экономической оценке  
структуры продукта. 63

Д-Р БАКОШ ЖИГМОНД:

Положение текстильной и швейной промышленностей и  
условия их развития. 68

БАЛАШША ЯНОШ:

Структура и эффективность в химической промышлен-  
ности. 74

Д-Р БАЛОГ ШАНДОР - Д-Р КОБОР КАЛМАН:

Пропорция и связь увеличения производства в сельс-  
ком хозяйстве и в пищевой промышленности. 82

Д-Р КОМОНИ ЗОЛТАН:	
Гибкость среднесрочного планирования на предприятиях и использование ЭВМ.	88
Д-Р СИНТАИ ИШТВАН:	
Использование межотраслевых балансов на предприятиях в комплексном планировании.	93
КОВАЧ АЛМОШ:	
Заинтересованность в прибыли и поведения предприятия.	103
Д-Р ЧИКАН АТТИЛА:	
Запасы в системе предприятия.	108
Д-Р ГЕРГЕЙ ИШТВАН:	
Риск и способность к соревнованию.	115
ЛАНИ КАМИЛЛА:	
Предприятия, рынки, ситуация соревнований.	120
Д-Р ВЕГШЕ БЭЛА:	
Внешняя торговля с точки зрения промышленных предприятий и организация на экспорт.	125
Д-Р МОД АЛАДАРНЕ:	
Роль рабочих в управлении промышленными предприятиями.	131
Д-Р ХАВАШ ГАБОР:	
Эксперимент суммарной оценки деятельности предприятий.	136
ТАРДОШ МАРТОН:	
Изменение положения предприятий от реформы механизма до наших дней.	141
ЛАКИ МИХАЙ:	
Ошибочные решения в управлении.	146
Д-Р КАЗАР ПЕТЕР:	
Опыт роста маленьких промышленных предприятий.	152
Заключительное пленарное заседание:	
Д-Р ХОРВАТ ЛАСЛО:	
Отчет о работе 1-ой секции.	158
Д-Р ТРЕТОН ФЕРЕНЦ:	
Отчет о работе 2-ой секции.	165
Д-Р РОМАН ЗОЛТАН:	
Меняющееся лицо промышленности и предприятий.	173
Выводы конференции.	181
Заключительные слова Д-РА ДЕРДЬ ОСТРОВСКОГО.	181
Содержание на русском и английском языках.	. 5



# CONTENTS

Proceedings of the Second  
Conference on Industrial  
Economics  
(Budapest, 22-24 March, 1977)

PREFACE .....	9
The opening Plenary Session: .....	
Opening address by Béla Köpeczi, Deputy General Secretary of the Hun- garian Academy of Sciences .....	11
Ferenc Havasi, Deputy President of the Council of Ministers: Actual problems of our industrial development .....	14
Program of the Section meetings .....	27
Papers of the Section meetings:	
dr. Béla Kádár: The problems of change in the pattern of industry at the international level .....	31
dr. Ferenc Kozma: World economic realities and Hungary's development policy .....	36
dr. Miklós Hegedűs: The modified conditions of our economic development and our struc- tural policy motivation .....	40
dr. Balázs Botos: Investments and structural development in the industry .....	46
István Goldperger: The development of the constant and variable components of the pattern of production .....	52
dr. Gábor Papanek: Product pattern and product policies .....	57
dr. Miklós Tompa: The role of prices and costs in evaluating the efficiency of the product pattern .....	63
dr. Zsigmond Bakos: The present stage and development conditions of the clothing industry	68
dr. János Balassa: The chemical industries: pattern and efficiency .....	74
dr. Sándor Balogh    dr. Kálmán Kóbor: Agricultural production and food industry: growth rates and their inter- relations .....	82
dr. Zoltán Kemonyi: The flexibility of medium-range corporate planning and the use of computer technique .....	88
dr. István Szintay: The application of enterprise input-output models in complex planning	93

Álmos Kovács:	
Profit motivation and enterprise behaviour . . . . .	103
dr. Attila Chikán:	
The enterprise as a system: its reserves . . . . .	108
dr. István Gergely:	
Risk and competitiveness . . . . .	115
Kamilla Lányi:	
Companies, markets, competition . . . . .	120
dr. Béla Végső:	
Foreign trade and the industrial companies: relations and export motivation . . . . .	125
dr. A. Mód, Mrs.: Workers role in management in the industry . . . . .	131
dr. Gábor Havas: An attempt to evaluate enterprise activities in a complex way . . . . .	136
Márton Tardos: Changes in enterprise environment from the introduction of the economic reform until now . . . . .	141
Mihály Laki: Failures in business decisions . . . . .	146
dr. Péter Kazár: The growth of the smaller companies in industry . . . . .	152
Closing Plenary Session:	
dr. László Horváth:	
A summary of the work of Section One . . . . .	158
dr. Ferenc Trethon:	
A summary of the work of Section Two . . . . .	165
dr. Zoltán Román:	
Industry and enterprise in transition. Conclusions of the Conference . . . . .	173
dr. György Osztrovski: Closing remarks to the Conference . . . . .	181

## ELŐSZÓ

Az ipargazdasági kutatások területét a kutatóhelyek viszonylag nagy száma és a kutatások felhasználóinak rendkívül nagy száma jellemzi. Ezen a területen tehát a szokásosnál is nagyobb szerep vár azokra a tudományos konferenciákra, amelyek segíthetik az újabb kutatások áttekintését, ösztönözhetik a kutatóhelyek közti együttműködést, erősíthetik a kutatók és a felhasználók kapcsolatát. Az 1972 decemberében tartott I., majd az 1977 márciusában tartott II. Ipargazdasági Tudományos Konferencia megrendezésénél az MTA Ipargazdasági Bizottságát és Ipargazdaságtani Kutatócsoportját elsősorban ezek a megfontolások vezették.

A II. Ipargazdasági Tudományos Konferenciának 340 regisztrált résztvevője volt, körülbelül fele-fele arányban kutatók és kutatásokat felhasználó ipari szakemberek. A nyitó és záró plenáris ülés között 6 szekció-ülés 22 írásban előre kiküldött előadást vitatott meg, oly módon, hogy elsőként felkért hozzászólók értékelték és kommentálták az előadásokat. A jelen kötet tartalmazza mind a konferencia plenáris, mind szekció üléseinek anyagát. A plenáris ülésen elhangzott előadásokat teljes terjedelmükben, a szekció-üléseken megvitatott előadásokat pedig tömörítvények formájában közöljük. Időközben a szekció-ülésekre beterjesztett előadások többségének teljes szövege is megjelent, vagy meg fog jelenni különböző szakfolyóiratokban, kötetünk elsősorban összefoglaló áttekintést kíván nyújtani. A tartalmas felkért hozzászólói vélemények közreadására és a vita ismertetésére, terjedelmi okokból, sajnos nem találtunk módot, csupán a záró plenáris ülésen elhangzott beszámolók utalnak ezekre. Reméljük, hogy a konferencia által felélénkített vitaszellem más fórumokon tovább él és a vitában elhangzott értékes gondolatok más formában szintén sajtónyilvánosságot kapnak.

A konferencia előadóinak szereplésükért és az összefoglalók elkészítéséért, dr. Cotel Kornélnak pedig a kötet szerkesztéséhez nyújtott segítségéért ezúton is köszönetet mondunk.



*Tisztelt Elvtársak, kedves Vendégeink!*

Mint házigazda tisztelettel üdvözlöm a megjelenteket, a II. Ipargazdasági Konferencia résztvevőit. Engedjék meg, hogy az alkalmat felhasználva szóljak néhány közös gondunkról és ennek a konferenciának a céljáról.

Mostanában egyre gyakrabban halljuk, hogy megnőtt a társadalomtudományok jelentősége. Ezzel a megállapítással egyet kell értenünk, de nem abban az értelemben, hogy a társadalomtudományokat önmagukban vizsgáljuk és ilyen módon foglalkozunk megnövekedett szerepükkel. A társadalomtudományok jelentősége minden más tudomány eredményeinek közvetítésében és alkalmazásában és a valóság átalakításában nőtt meg. Korunkra, amely három forradalmat él meg, a tudományos-technikai, a társadalmi és a kulturális forradalmat, az a jellemző, hogy minden tudományos eredmény alkalmazása nem egyszerűen a technikát érinti, hanem befolyásolja a társadalom és az egyes ember mindennapi életét is. Aki nem számol a tudományos és technikai forradalom társadalmi következményeivel, olyan egyoldalú szemlélethez jut el, amely menthetlenül ellentmondásokat vált ki, hiszen nem veszi tekintetbe a leglényegesebb tényezőt, az embert. A technokratizmus, mint ideológia, a kapitalista világban is megbukott és a „növekedés hatáiról” szóló több éve folyó vita világméretben hívta fel a figyelmet arra, hogy milyen jelentősége van a társadalmi-emberi összefüggéseknek, mennyire nem közömbös a társadalmi formáció, amelyben a technikai fejlődés végbemegy, mennyire nem mindegy az, hogy milyen világnézet alapján közelítjük meg a gazdasági-társadalmi problémákat.

A dialektikus és történelmi materializmus feltételezi a globális szemléletet az egyes jelenségek megítélésében, az összefüggések kutatását, az emberi tevékenységek rendszerének egységben látását. Ez a követelmény a kutatásban ma már egyre inkább előtérbe kerül, amit bizonyít az interdiszciplinaritás hangsúlyozása. A tudománypolitikai irányelvek felhívták a figyelmet arra, hogy a társadalomtudományoknak két funkciót kell érvényesíteni hazánkban, a valóságfeltáró és az ideológiai funkciót, de mindkettőt annak érdekében, hogy a kutatás a maga eszközeivel segítse a fejlett szocialista társadalom építését, a politikai döntések előkészítését, a fejlődés ellentmondásainak feltárását, a megoldási alternatívák kidolgozását. E célok elérése érdekében alakítottuk ki az országos távlati tudományos kutatási tervet, amelyben bizonyos prioritásokat jelöltünk ki a kutatások számára. Az országos távlati tudományos kutatási tervben két közgazdasági országos főirány van. A szocialista vállalat, amelynek keretében már évek óta folyó kutatások és a Kormány által nemrég elfogadott Gazdaságpolitikánk továbbfejlesztésének tudományos megalapozása c. főirány, amelyben eddig főleg történelmi jellegű vizsgálódások folytak és amely most a figyelmet gazdaságunk mai problémáira hívja fel. Mindkét kutatási főirányban az ipargazdaságtan képviselői is jelentős részt vállalnak, és azt szeretnénk, ha közreműködésük még hatékonyabb lenne. Úgy véljük, hogy egész kutatási tevékenységünkben tovább kell az erőket koncentrálni, javítani kell a koordinálást a különböző intézmények között és tovább kell erősíteni a gyakorlattal való kapcsolatot, megtalálva azt a mechanizmust, amely lehetővé teszi az eredmények

gyors átvitelét. Az ipargazdaságtanban is hasonló feladatok állnak előttünk. A bázis, megítélésünk szerint, túlságosan is szétszórt, az ágazati intézetek kapacitását nem tudjuk megfelelően felhasználni, hiányzik az elemi koordinálás is. Mindezt javasoltuk, hogy az MTA Ipargazdasági Kutatócsoportja lássa el ezen a területen az egyeztetés, az információcsere, a közös vita, fórumteremtés feladatát.

A termelés műszaki, szervezési folyamataihoz a legközvetlenebbül az ipargazdasági kutatások kapcsolódnak, ezért ezek jelentősége a gyakorlat szempontjából különösen nagy, s az a kutatás-szervezési munka, amelyre utaltam, arra hivatott, hogy egyszerre segítse a tudományos kutatást és a gyakorlatot. A Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdasági Bizottsága és Ipargazdaságtani Kutatócsoportja ez alkalommal második ipargazdasági tudományos konferenciáját rendezi. (Az első konferenciát 1972. decemberében tartották.)

E konferenciák rendezése a testületi szervek és az intézetek közötti együttműködés szép példái. Mutatja, hogy egy tudományos bizottság és egy kis kutatócsoport szerény erőforrásokkal is meg tudja mozgatni a tudomány és a gyakorlat legkiválóbb képviselőit, s ezzel hatásosan ösztönzi a tudományos munkát, a kutatás és a gyakorlat kapcsolatának erősítését, s feltehetően a kutatások eredményeinek a gyakorlatba való bevezetését is.

\*

A konferenciát rendezői tudományos konferencia névvel jelölték meg. Ezzel azt kívánják hangsúlyozni, hogy a tanácskozás elsődleges célja az újabb ipargazdasági kutatások és eredményeik megismertetése és megvitatása. A konferencia 340 regisztrált résztvevője kb. fele-fele arányban oszlik meg gyakorlati (ezek között nagyszámban vállalati) szakemberek és kutatók között. Az előadók és a felkért hozzászólók valamennyien szakterületük kiváló ismerői. Gyakorlati és kutatói munkaterület szerinti megoszlásuk hasonló, mint az összes résztvevőé, azzal a jellegzetes – s nézetem szerint helyesen kialakított – különbséggel, hogy az előadások nagyobb részét kutatók tartják, a felkért hozzászólók viszont zömében a gyakorlati élet képviselőiből kerülnek ki. A konferencia így módon jó fórum a tudományos kutatás és a gyakorlat szembesítésére, ezzel egyfelől a kutatási eredmények hasznosításának előmozdítására, másfelől a további kutatási feladatoknak a gyakorlat igényei alapján való kitűzésére.

A konferencia két szekcióban tanácskozik. „Az ipar termelési struktúrájának fejlesztése” témában az első ülés struktúrapolitikánk általános kérdéseit tárgyalja, különös tekintettel a világgazdasági helyzetre és külgazdasági kapcsolatainkra. A második ülés előadásai a struktúrapolitika egy-egy sajátos aspektusát vizsgálják, így a szelektivitás és a komplexitás, a struktúra és a beruházáspolitikai összefüggéseit, továbbá a vállalati „termékpolitikával” és a struktúra-döntések ár- és költségelemzési megalapozásával kapcsolatos kérdéseket. Végül egy harmadik ülés az ágazati struktúrafejlesztési koncepciók kidolgozásának tapasztalatait és tanulságait elemzi.

A második szekció előadásai az iparvállalatok problémáival foglalkoznak, különös tekintettel a gazdaságirányítás rendszerében betöltött szerepükre és helyzetükre.

Az előadásokban kiemelt gondolatként jelenik meg a verseny és a versenyképesség, a nyereségérdekeltség és a vállalati magatartás, az export-orientáció, a vállalati növekedés és a tartalékképzés problémája. Két előadás foglalkozik a vállalatok középtávú tervezésével, egy-egy előadás a vállalatok tevékenységének összegezett megítélésével és az üzemi demokrácia kérdéseivel. Az előadások elsősorban mai gazdaságirányítási rendszerünk és a vállalatok ehhez igazodó magatartásának jellemző vonásait és a hatékonyabb vállalati gazdálkodás feltételeit elemzik.

Bízunk abban, hogy a konferencia segít a kutatási témák szelektálásában, a már megindított kutatások serkentésében, az elért eredmények gyakorlatba való átültetésében.

Jó munkát kívánok a konferenciának!

## IPARPOLITIKÁNK NÉHÁNY KÉRDÉSE

A történelem tanulságai szerint a modern korban az egyes országok gazdasági felemelkedése iparuk gyors fejlődésén alapul. Ezt mutatja az ipari forradalom, majd – az Egyesült Államok, a Szovjetunió, Japán s a fejlődő országok példája is.

A felszabadulás után a magyar gazdaság felgyorsult növekedésének szintén az ipar volt a motorja. Hogy egy kerek 25 éves időszakot nézzünk: 1950–1975 között a nemzeti jövedelem hazánkban négyszeresére emelkedett, vagyis negyedszázad alatt kétszer megduplázódott. Amíg a mezőgazdaságban létrehozott nemzeti jövedelem ebben az időszakban egyötödével nőtt, az iparban megtermelt nemzeti jövedelem hat és félszeresére emelkedett. Még ha tekintetbe is vesszük az ipari-mezőgazdasági arányokból és a statisztikai számbavétel egyéb problémáiból adódó bizonytalanságokat, akkor is bátran megállapíthatjuk, hogy a nemzeti jövedelem növekményének túlnyomó részét az ipar szolgáltatta.

Ez természetesen egyáltalán nem kisebbíti a mezőgazdaság jelentőségét, mivel egy-egy ágazat fontosságát nemcsak méretei vagy növekedésének üteme határozza meg. Ahogyan az emberi szervezetben, vagy egy-egy intézmény, vállalat munkájában minden szervnek, részlegnek megvan a funkciója, ugyanúgy egy-egy ország gazdaságának egészséges funkcionálását szintén az összes ágazat egymással összhangban lévő tevékenysége együttesen biztosíthatja. A mezőgazdasági termelés mind a lakosság ellátásában, mind a külkereskedelmi mérlegünk egyensúlyát szolgáló exportárualapok megteremtésében az ipar által nem pótolható, kiemelkedően fontos szerepet játszott és játszik.

Az iparban foglalkoztatottak száma e 25 év alatt több mint kétszeresére nőtt. Jelenleg minden harmadik aktív kereső, az ország minden hatodik lakosa az iparban dolgozik. Ez alapvető társadalmi változásokat is tükröz: a mezőgazdasági népesség arányának jelentős csökkenése, az ipari dolgozók számának erőteljes növekedése, ezzel párhuzamosan az urbanizáció előrehaladása társadalmunk szerkezetében is lényeges átalakulást hozott.

Az ipari termelés növekedése e 25 éves időszakot nézve kb. 40 százalékban származott az iparban foglalkoztatottak számának gyarapodásából, 60 százalékában az ipari munka termelékenységének növekedéséből. Erre az arányra azért lényeges odafigyelnünk, mert a következő években az ipari termelés növekedése már csupán a termelékenység növekedéséből táplálkozhat.

Az ipar jelentős beruházásokban részesült: állóeszközeinek állománya körülbelül hasonló mértékben nőtt, mint az ipar termelése.

Az iparon belül valamennyi ágazat termelése növekedett, de különböző mértékben. Ennek következtében az ipar ágazati szerkezete számottevően megváltozott. A nemzetközileg is megfigyelhető tendenciákhoz hasonlóan, erősen megnövekedett a gépipar és a vegyipar aránya, csökkent a könnyűipari és élelmiszeripari ágazatok részesedése.

A gyorsan növekvő ipari termelés segítette a lakosság jobb ellátását ipari termékekkel, táplálta a gazdaság és az ipar állóalapjainak korszerűsítését és bővítését, s jelentősen megnőtt az ipari termékek részesedése a kivitelen is.



Az ország képét az ipar területi átrendeződése is megváltoztatta. Az országnak szinte nincs is már olyan körzete, ahol ne lennének ipari üzemek: egy sor új ipari központ jött létre. Míg valamikor az ipari létszám mintegy felét foglalkoztatta a főváros, jelenleg 30 százalékos ez az arány.

Iparunk fejlődésének ezekre az eredményeire jogos büszkeséggel tekinthetünk vissza. Ez teremtette meg az alapját annak, hogy gazdasági fejlettségben közelebb kerüljünk az eddig előttünk járó országokhoz, hogy jelentős előrehaladást érjünk el szocialista társadalmunk céljainak megvalósításában, a lakosság életszínvonalának emelésében, életkörülményeinek javításában.

### *Iparunk fejlettségéről*

Huszonöt év alatt a nemzeti jövedelem négyszeresére, az ipari termelés hat és félszeresére való növelése nemzetközi mérce szerint is jelentős, de reálisan kell látnunk, hogy e korszakban nem példa nélkül álló teljesítmény. Nemcsak szocialista országokban, hanem a tőkés gazdaság körülményei között is megfigyelhető hasonló (vagy éppen gyorsabb) ütemű növekedés, különösen, ha az alacsonyabb fejlettségi fokról induló országokat nézzük. A gazdasági növekedés ugyanis ebben a negyedszázadban világszerte meggyorsult. Még inkább elgondolkoztatók az ipar munkájának minőségét, hatékonyságát jellemző tények és adatok.

Ma minden ország gazdaságát számtalan szál kapcsolja más országok gazdaságához. A nemzetközi érintkezés sokféle egyéb formája révén is mindenki szinte nap mint nap szembesíti eredményeinket más országok iparának eredményeivel. A termelésben nap mint nap dolgozóink ezrei hasonlítják össze a saját gyártású és az importált gépeket, anyagokat, félkésztermékeket, s a fogyasztók százezrei értékelik így a hazai ipar gyártmányait. Valljuk be őszintén: ez az értékelés nagyon sokszor nem a mi javunkra ítélt.

Az összefoglaló statisztikai mutatókat nézve, az egy lakosra jutó ipari termelés tekintetében Magyarország igen kedvező helyet foglal el. Az ipari termelés viszonylag magas színvonalra azonban magas ipari foglalkoztatottság és viszonylag alacsony termelékenység eredője. A munka termelékenysége az iparban a fejlettebb országok színvonalának átlagosan legfeljebb felét éri el. Az átlag mögött persze vannak ágazatok, vállalatok, amelyek ennél sokkal jobban megközelítik a korszerű színvonalat és vannak ennél sokkal jobban elmaradó termelőegységek is.

Az iparban foglalkoztatottak magas hányada miatt a népgazdaság egészének termelékenységét jelentős részben az ipar termelékenységi színvonalára határozza meg. Különösen fontos tehát, hogy az ipar más ágazatoknál gyorsabb ütemben csökkentse a termelékenység tekintetében mutatkozó elmaradásunkat.

A termelékenység alacsony színvonalában számos tényező együttes hatása tükröződik. Iparunk alacsonyabb termelékenységéhez hozzájárul, hogy gépekkel, berendezésekkel való ellátottságunk – különösen a géppark korszerűsége és technológiai kihasználása – alacsonyabb, mint a fejlettebb országokban: esetenként kedvezőtlenebb természeti adottságaink is szerephez jutnak. Számos vizsgálat azonban azt igazolta, hogy termelékenységi elmaradásunk nagyobb részben az ipar vezetésének, szerveztségének és a termelés műszaki kultúrájának alacsonyabb színvonalára vezethető vissza. A leginkább szembetűnő példát az szolgáltatja erre, ha összehasonlítjuk: milyen lét-

számmal működik a külföldről vásárolt üzem vagy aggregát nálunk és külföldön, vagy ha arról hallunk: mennyivel nagyobb teljesítményt nyújtanak dolgozóink, ha esetenként úgy adódik, hogy egy-egy jól szervezett külföldi üzemből kapnak munkafeladatot.

Míg tehát egyfelől büszkék lehetünk arra, hogy milyen felkészült munkaerővel, jelentős ipari kapacitásokkal, tapasztalatokkal rendelkezünk, szembe kell néznünk azzal a ténnyel is, hogy mindennek a teljesítménye, a munka minősége és termelékenysége, a fejlettebb országok mögött pillanatnyilag határozottan elmarad.

Természetesen számos ország – szám szerint a világ országainak nagyobb része – utánunk következik mind az egy lakosra jutó nemzeti jövedelem, mind az ipari termelés színvonalát, sőt a termelékenységet és termékek minőségét, korszerűségét tekintve is. Ahogyan azonban az életszínvonal, az életkörülmények tekintetében – nagyon helyesen – az előttünk járókra tekintünk, gazdaságunk, iparunk fejlettségét is elsősorban a magasabb színvonalon állókhoz kell hasonlítani és közelíteni.

Az ipar fejlesztése a felszabadulás óta folyamatosan gazdaságpolitikánk középpontjában állt. Enélkül nem valósulhatott volna meg az ipar ilyen hatalmas ütemű fejlődése. A konkrét célok, a fejlesztési irányok a fejlődéssel együtt szükségszerűen változtak, mint ahogyan napjainkban is követik a változó igényeket, körülményeket, a gazdasági és társadalompolitikai követelményeket.

A felszabaduláskor gyengén fejlett, egészségtelen struktúrájú ipart örököltünk, amely a II. világháborúban súlyos károkat szenvedett. A gazdaság helyreállítása, elmaradásunk csökkentése az ipar elé fokozott követelményeket állított. Le kellett rakni a nehézipar alapjait és több új iparágat kellett kifejleszteni. Mindezek alapján a 40-es évek végén, az 50-es évek elején az ipar termelésének mennyiségi növekedése állt középpontban. Más kérdés az, hogy egy bizonyos időpontban a gazdaság növekedését és ezen belül különösen az ipar fejlesztését oly ütemben kívántuk megvalósítani, amely nem számolt a reális lehetőségekkel és a túlzott törekvések csak a dolgozók életszínvonalának rovására voltak megvalósíthatók. Az 50-es évek közepétől realisabb célok vezették az iparpolitikát és az ellenforradalmat követő időszakban a gazdaság és az ipar növekedése töretlen, kiegyensúlyozott úton haladt. Időben felmértük azokat a mind erősebben érződő jelenségeket, amelyek a gazdaság és az ipar irányításának reformját, tökéletesítését követelték.

A műszaki fejlesztés meggyorsítása, a hatékonyság előtérbe helyezése, a külgazdaság feltételekhez való nagyobb alkalmazkodóképesség szükségessé, eddigi fejlődési eredményeink pedig lehetővé tették a vállalati önállóság növelését, a döntési hatáskörök egészséges decentralizálását, a gazdaságirányítás korszerűsítését, a tervgazdálkodás továbbfejlesztését.

A legutóbbi néhány évben a világgazdasági változások, a heves – és eredményeinkben számunkra kedvezőtlenül ható – világgazdasági ármegmozgások ismét új elemeket hoztak gazdaságunkba. A világgazdasági események, s elsősorban a jelentős cserearányvesztések, gazdaságunkat nehéz helyzetbe hozták. Szocialista gazdaságunk erejét mutatja, hogy e nehézségek ellenére gazdaságunk, ha növekedési ütemében lassabban is ugyan, de folyamatosan fejlődik. Az új helyzet tükrében azonban iparunk gyenge pontjai is nyilvánvalóbbá váltak.

Időközben és fokozatosan a gazdaság belső szerkezetében is lényeges változás ment

végbe. Ezt azzal a kifejezéssel szoktuk jelölni, hogy a gazdasági növekedés extenzív lehetőségei kimerültek, az „intenzív fejlődési szakaszba” érkezünk. Leginkább látható jele ennek, hogy a korábbi – főként a mezőgazdasági népességből, vagy a háztartásban dolgozó nőkből meríthető – munkaerő-tartalékok kiapadtak, az ipari termelés további növekedése teljes egészében a munkatermelékenység alakulásának függvényévé vált. Iparpolitikánk fokozatosan alkalmazkodott és alkalmazkodik ezekhez az új körülményekhez. Még valószínűleg nem mondhatjuk, hogy az új követelményeknek megfelelő iparpolitikánk teljesen kiforrott, de mind jobban igazodik a feltételekhez.

Iparpolitikánkban a hagyományos és tartós elemek mellett figyelemre méltó új vonások jelentek meg: a korábbinál sokkal nagyobb figyelmet fordítunk a vezetés és a szervezés színvonalának az emelésére, az ezzel összehangolt műszaki fejlesztésre, a külgazdasági követelményekhez való alkalmazkodásra: a termelékenység, a hatékonyság növelésére: a társadalompolitikai követelmények kielégítésére. Mindez jórészt tükröződik már hosszú távú tervünk koncepciójában, s az V. ötéves terv előirányzataiban. Iparpolitikánk határozottabb megfogalmazásától és érvényesítésétől elsősorban éppen azt várjuk, hogy ezekkel az új követelményekkel megfelelően számoljon, az ezeknek megfelelő változásokat iparunkban gyorsabban és határozottabban valósítsuk meg.

### *Új követelmények az iparfejlesztésben*

Tekintsük át röviden, melyek az ipar fejlesztésével szemben jelentkező legfontosabb új követelmények. Három csoportba foglalhatjuk ezeket (a sorrend nem kíván egyben rangsort adni). Először: gazdaságunk fejlődéséből adódó, az intenzív növekedési szakasz követelményei, másodsor: a társadalmi fejlődésünkből adódó követelmények, harmadszor: a külgazdasági követelmények.

A korábbi idézett adatok szerint 1950–1975 között az ipari termelés növekedésének mintegy kétötödét a létszám növekedése biztosította. A legutóbbi években az ipari termelés már teljes egészében a termelékenység növekedéséből táplálkozott, de a növekedés üteme a korábbinál alacsonyabb volt. Az ipari termelés viszonylag magas növekedési ütemének fenntartása a következő évekre – néhány ötéves tervidőszakra – feltétele annak, hogy gazdasági növekedésünk üteme lényegesen ne csökkenjen és társadalmi és gazdasági céljainkat meg tudjuk valósítani.

Munkaerőhiányról az országban abszolút értelemben természetesen nem beszélhetünk, hiszen minden országnak meglévő népessége és munkaerő-állománya alapján kell gazdálkodását megszerveznie. A körülmények azonban abban a tekintetben lényegesen változtak, hogy e pillanatban (a több műszakos munka lehetőségét és szükségességét is figyelembe véve) már több munkahelyünk van, mint amennyit munkaerővel be tudunk tölteni.

A gazdaságban emellett számolni kell a munkaerő áramlásával, a nehezebb, vagy rosszabbul fizetett munkahelyekről a kedvezőbbnek tűnő munkahelyek felé. Korábban viszonylag egyszerű volt a távozó munkaerő pótlása, ez ma egyre nehezebbé válik. Ugyanakkor változatlanul létre kell hoznunk új munkahelyeket is, nemcsak az infrastruktúra bővítése, hanem új gyárak, üzemek létesítése, új termelési ágak kifejlesztése kapcsán is. A munkaerő biztosítása ehhez egyre nehezebb. A megoldást két úton kell keresnünk: egyrészt a termelékenység növelése, munkaerő abszolút vagy relatív fel-

szabadítása útján, másrészt – nem kevés számú esetben – munkahelyek megszüntetésével és a munkaerő átadásával hatékonyabban dolgozó, vagy társadalmilag fontosabb munkahelyek számára.

Ez azt a követelményt támasztja, hogy a munkaerővel valóban gazdálkodjunk, minden eszközzel segítsük elő a dolgozók képességeinek és munkaidejének legjobb kihasználását, egyidejűleg pedig mindenütt keressük a munka ésszerűsítésének, s felesleges, nélkülözhető tevékenységek kiiktatásának lehetőségét.

Az ipar fejlesztésében figyelembe veendő társadalmi követelmények jelentőségének növekedése azzal a ténnyel függ össze, hogy az elemi szükségletek kielégítése után, magasabb életszínvonalon új igények – illetőleg korábban kevésbé fontosnak tartott igények sürgetőbben, tömegesebben – jelentkeznek részben a munkahelyeken, a munkával – a munka tartalmával, jellegével, „minőségével” – szemben, részben a lakosság el-látását, s különösen ennek területi kiegyenlítődsét illetően.

Az iparpolitikának az ipar olyan fejlesztését kell előirányoznia, amely maximálisan számol ezekkel az igényekkel. Esetenként ez igen nehéz probléma. A dolgozók képzettsége például gyors ütemben növekszik és sokkal nagyobb arányban kívánnak magasabb képzettséget, érdekes munkát biztosító munkahelyeket betölteni, mint ahogyan erre ténylegesen szükség van. Nehezebbé vált a kedvezőtlen körülmények között végezhető és nagyobb fizikai erőfelfejtést igénylő munkahelyek, a második és harmadik műszak betöltése, holott ezek szükségességét csak lassabb ütemben tudjuk csökkenteni. A feszültségek feloldása minden vállalatnál azt kívánja, hogy fokozott figyelmet fordítson dolgozóinak igényeire, az ebből adódó követelményekre a munka kialakításában, szervezésében, elosztásában és vezetésében.

Társadalmi követelménynek tekintjük ma a környezetvédelmet és az egyes gazdasági körzetek kiegyenlített fejlesztését is, az iparpolitikában, az ipartelepítésben ezek is fontos vezérelvekké váltak.

A külgazdasági követelmények növekedése mindenekelőtt abból adódik, hogy a modern gazdálkodás a nemzetközi munkamegosztásba való intenzívebb bekapcsolódást kívánja meg és ezért külkereskedelmi forgalmunk jobban növekszik, mint maga a termelés. Mind a lakosság, mind a termelőszféra igényeinek kielégítése és többek között a műszaki színvonal emelése is az import növelését teszi szükségessé, ennek fedezetét pedig növekvő mennyiségű exportárúalappal kell biztosítanunk.

E mennyiségi tényező mellett a külgazdasági kapcsolatainkban minőségi változások is adódtak, három vonatkozásban. A világpiacon árányok gazdaságunkra nézve kedvezőtlenül változtak. Ez nemcsak átmeneti cserearányromlásnak tűnik, a nyersanyag- és energia árak emelkedése a késztermékek árához képest várhatóan tartós tendencia. Minthogy nyersanyagokban és energiaforrásokban ha nem is szélsőségesen, de viszonylag mégis szegényebbek vagyunk, mint más országok, ez gazdaságunk számára kedvezőtlen irányú változás.

A másik minőségi változás a nemzetközi munkamegosztás strukturális jellemzőit érinti: a világgazdaságban a fejlett és a fejlődő országok között átrendeződés megy végbe. Ennek nyomán a fejlődő országok számos, technológiailag viszonylag egyszerűbb ágazatban növekvő szerephez jutnak, a fejlett országok pedig a legkorszerűbb technikat követelő ágazatokban igyekeznek pozíciójukat megerősíteni. Míg tehát egyfelől,

bizonyos egyszerűbb termelési ágakban, a fejlődő országok fokozott versenyével kell számolnunk, a legfejlettebb technikát alkalmazó ágazatokban azt kell tekintetbe vennünk, hogy a fejlett országok törekedni fognak kiváltságos helyzetük megőrzésére és megerősítésére. Ez iparunk műszaki színvonalának felzárkózását, termelési strukturánk előretökintő alakítását különösen fontossá, de egyben nehezzé is teszi.

Végül harmadszor, a külgazdaság oldaláról a tőkés világban tapasztalható recessziós jelenségek is kedvezőtlenül érintik gazdaságunkat, mert termékeinknek ahhoz, hogy a jelenlegi piaci helyzetben vevőre találjanak, igen nagy követelményeket kell kielégíteniük.

E változó körülmények már a IV. ötéves terv időszakában, különösen annak második felében éreztették hatásukat. Az 1971–1975. években, az előző évekhez képest, a növekedés üteme nem csökkent számottevően, a gazdaságban azonban sok feszültség halmozódott fel és a gazdaság egyensúlyának fontos jellemzői problémákat jeleztek. A nemzeti jövedelem felhasználása a nemzeti jövedelem termelését jelentékenyen meghaladta az államháztartás költségvetésében és a külkereskedelmi fizetési mérlegben deficit jelentkezett.

Gazdaságunkat, a külkereskedelmi cserearányok számunkra kedvezőtlen változása miatt, többé-kevésbé elháríthatatlan veszteségek érték. A veszteségek másik részét azonban jobb külkereskedelmi politikával, a változásokhoz való rugalmasabb alkalmazkodással, a belső tartalékok időben való gyorsabb feltárásával elkerülhettük volna.

#### *Feladataink az V. ötéves tervidőszakban*

A gazdaság helyzetének e kedvezőtlen változása az V. ötéves terv kidolgozásának záró szakaszában bonyolult feladat elé állította a tervezőket. A terv előkészítése igen alapos munkával folyt, nagymértékben támaszkodott a hosszú távú koncepciókra, a nemzetközi tárgyalásokra és előrejelzésekre. Az adott világgazdasági helyzetben a korábbi elképzelések egy részét tekintettel az energiaválságra és a világgpiacon megnyilvánuló recesszióra felül kellett vizsgálni, ami összefüggésében a növekedési ráta méréséklésében jutott kifejezésre.

Az V. ötéves terv végül is a megelőző 5 évnél valamivel alacsonyabb gazdasági növekedést irányzott elő, ami körülbelül a IV. ötéves tervben tervezett dinamikának felel meg, de alacsonyabb a ténytámnál.

Ez az évi 5.8 százalékos nemzetijövedelem-gyarapodás azonban még mindig igen számottevő akár történelmi távlatban, akár nemzetközi összehasonlításban nézzük. Hozzánk hasonló és más problémák elé kerülve, a legtöbb szocialista ország a korábbinál szintén szerényebb növekedést irányzott elő, nem szólva a tőkésországokról, melyekben a növekedés drasztikus lassulása figyelhető meg, s várható az előrejelzések szerint.

A közel 6 százalékos nemzetijövedelem-növekedési ütem megvalósítása azonban kezdettől fogva nehéz feladatnak látszott, mert mint ahogy a terv is hangsúlyozta ezt a gazdasági egyensúly helyreállításával párhuzamosan, azzal egyidejűleg kell elérnünk.

A tőkés világgazdaságban 1973 őszétől kibontakozó gyors ütemű inflációtól kísért

válságjelenségek, s a számunkra hátrányos arányváltozások nagy próba elé állították szocialista gazdaságunkat, de helyt tudtunk állni, s a IV. ötéves terv fő céljait ilyen körülmények között is megvalósítottuk. Ebben igen nagy szerepe volt a szocialista közösség országaival, mindenekelőtt a Szovjetunióval folytatott tervszerű együttműködésnek. Az V. ötéves terv időszaka újabb próba elé állította gazdaságunkat. A változatlanul jelentékeny növekedési ütemet gazdasági egyensúlyunk fokozatos helyreállításával mellett kell biztosítanunk. A következő néhány év során a megtermelt és felhasznált nemzeti jövedelem arányában, az államháztartás és külkereskedelmi mérlegünk egyensúlyában egyaránt jelentékeny javulást kell elérnünk.

Az MSZMP XI. Kongresszusán elfogadott programnyilatkozat és határozatok figyelembevételével kidolgozott, a népgazdaság V. ötéves tervére vonatkozó törvény ehhez fő irányvonalként a társadalmi termelés hatékonyságának erőteljes növelését jelöli meg. A terv az ennek érdekében megvalósítandó feladatok részletes előirányzását is tartalmazza.

Az V. ötéves terv az ipari termelés növekedésének a korábbinál valamivel mérsékeltébb ütemét irányozta elő, elsősorban azzal számolva, hogy az ipar munkaidőalapja nem növekszik, a termelés növekedése teljes egészében a termelékenység emelkedésétől függ. (A növekedési ütem mérséklése lényegében ilyen arányú.) Számolni kell azzal is, hogy az ipar, s a gazdaság energia- és alapanyag-szükségletének jövőbeli kielégítése, valamint az infrastruktúra fejlesztése igen jelentős beruházásokat igényel és ezért a feldolgozó ipari ágazatok beruházási lehetőségei kisebbek lesznek mint egyes korábbi elgondolások szerint.

Ugyanakkor a követelmények a feldolgozó iparral szemben nagyobbak: az ipari termelés növekményének viszonylag magas hányadát exportpiacokon kell értékesíteni és nagy arányban kell növelni értékesítésünket tőkés piacokon, holott tudjuk, hogy a tőkés piacokon támasztott követelményeknek iparunk termékei e pillanatban még nem minden esetben tesznek eleget. E követelmények és korlátozó tényezők figyelembevételével mellett a viszonylag magas ipari termelésnövekedési ütem előirányzása elsősorban annak számításbavételén alapult, hogy iparunkban nagy tartalékok vannak, s ezeket a hatékonyság fokozásával a termelési struktúra kedvező irányú alakításával képesek leszünk kihasználni.

Iparunk ezeknek a követelményeknek az elmúlt, 1976-os évben nem tudott teljes egészében eleget tenni. Az 1976.évi terv az ipari termelés mintegy 6 százalékos, a nemzeti jövedelem 5–5.5 százalékos növekedésével számolt, s a reáljövedelmek egy lakosra számított 3 százalékos emelkedését irányozta elő. Az 1976. évi fejlődés alapján a kijelölt irányban haladt, de üteme a tervezettet nem érte el. A nemzeti jövedelem 3, az ipari termelés 4, az egy lakosra jutó reáljövedelem pedig csupán 1 százalékkal növekedett. Az építőipari termelés a tervezettet megközelítően 4–5 százalékkal nőtt.

Jelentős tételek írhatók azonban a mérleg pozitív oldalára is: tőkés külkereskedelmi mérlegünk hiánya az előző évihez képest csökkent, a belföldi felhasználás a nemzeti jövedelemből kisebb ütemben nőtt, mint maga a nemzeti jövedelem: az állam költségvetés hiánya a tervezettet is meghaladó mértékben csökkent.

A KSH tervjelentése kiemeli, hogy „A gazdasági növekedés ütemét több tényező kedvezőtlenül befolyásolta. A szélsőséges időjárás miatt a mezőgazdaság termelése elmaradt az előző évitől ... A fejlődést továbbra is nehezítette a világgazdaságban ko-

rábban kibontakozott, kedvezőtlen folyamatok hatása”. Olyan közgazdasági, statisztikai módszerekkel, amelyekkel ki tudnánk mutatni, hogy a tervtől való elmaradásból milyen hányad tulajdonítható e külső körülmények, milyen hányad munkánk gyengeségének, nem rendelkezünk. Bizonyos azonban, hogy kedvezőtlen külső hatások mindig adódhatnak és az ebből eredő nehézségek áthidalásánál – a baráti országok átmeneti segítsége mellett – lényegében csak saját erőnkre támaszkodhatunk: azoknak a kedvező változásoknak a gyorsabb ütemű kibontakoztatására, amelyeket nem egy területen a termelési struktúra korszerűsítésében, a műszaki színvonal emelésében, a hatékonyság, a termelékenység növelésében már az elmúlt években is tapasztalhattunk.

A mezőgazdasági termelés kedvezőtlen alakulása elsősorban az élelmiszeripar termelési lehetőségét korlátozta, az ipar termelése az élelmiszeripar nélkül számítva, mintegy 5 százalékkal növekedett. Az ágazatok között ezen belül is nagyok a különbségek: a vegyipar termelése 11 százalékkal, egyes gépipari ágazatoké közel hasonló arányban növekedett: a gépipar egészét nézve azonban a növekedés csupán 4 százalék, a kohászat és az építőanyag-ipar termelése 3, a könnyűiparé 2.6 százalékkal emelkedett. Ezeknél az ágazatoknál fontos szerepet játszott a belföldi kereslet mérsékeltbb növekedése részben a növekedés általános lassulásával, részben azonban ezen ágazatok termékeinek nem kielégítő kínálatával, választékával, minőségével, korszerűségével összefüggésben.

A szocialista iparban dolgozók száma 1976-ban az előző évhez képest majdnem 1 százalékkal csökkent, a termelékenység tehát a termelésnél jobban, az ipar egészében mintegy 5, élelmiszeripar nélkül számolva 6 százalékkal növekedett. Ebből arra következtethetünk, hogy ha ehhez a korábbihoz hasonló arányban társult volna a létszám-növekedés hatása, a termelés növekedési üteme nem csökkent volna. Ez a számítás azonban eltakarja azt a gondot, hogy ezt a többlettermelést értékesíteni tudtuk volna-e. Mindenesetre bizonyosra vehetjük, hogy iparunkban még bőven vannak termelékenységi tartalékok és ezekből már az elmúlt évben többet is kihasználhattunk volna. 1977-re szóló tervünk összeállításánál és rögzítésénél abból indultunk ki, hogy gazdaságunkban megvan a lehetőség ahhoz, hogy pótoljuk az ötéves tervidőszak első évének lemaradását. A terv 1977-re a nemzeti jövedelem 6–6,5, ezen belül az ipari termelés 6, az építőipari termelés 5–6 százalékos növekedését irányozza elő.

E szokatlan arányok mögött, azaz amögött, hogy az összes nemzeti jövedelem növekedését nagyobbra tervezzük, mint az ipari és építőipari termelését, az húzódik meg hogy a terv a mezőgazdasági termékek termelésének 7–8 százalékos növekedésével számol 1975-höz viszonyítva. Minthogy 1976-ban a mezőgazdaság termelése az előző évinél 3 százalékkal kisebb volt, a feladat az 1976 évihez képest még ennél is nagyobb. Tekintettel arra, hogy a mezőgazdasági előirányzatok teljesítése nem kis mértékben az időjárási viszonyoktól függ, az 1977. évi terv fő számainak megvalósítása – többek között az egy lakosra jutó reáljövedelem 3,5–4 százalékos növekedése – a korábinál is nagyobb mértékben az iparra, az ipar javuló teljesítményére épül. Az 1977. évi tervet pedig teljesíteniünk kell, mert jelentősebb lemaradás elkerülhetetlenül egész V. ötéves tervünk teljesítését veszélyeztetné.

Iparpolitikánk előtt hosszabb távon az a cél áll, hogy korszerű, a versenyben helytálló, a világgazdasági változásokhoz rugalmasan alkalmazkodni képes, erős ipari potenciált teremtsünk, egész termelő apparátusunkat és termelésünk struktúráját ebben az irányban fejlesszük. Rövidebb távon a figyelem középpontjában a termelés tartalékai-

nak jobb kihasználását, üzeink gyors ütemű korszerűsítését, racionalizálását, a gazdaságos exporttermékek előállításának az átlagosnál gyorsabb ütemű növelését kell állítanunk.

Iparpolitikánk fő vonala tehát változatlan, de sürgető feladat, hogy megtaláljuk a rövid és a hosszabb távú feladatok összehangolt, kiegyensúlyozott megoldásának útjait, és az ipar munkájának minőségi, hatékonysági elemeiben valóban fordulatot érjünk el. Ehhez eredményeink tudatában, de sokkal kritikusabban kell megítélnünk az ipar jelenlegi műszaki-vezetési-szervezési színvonalát. Ne törődjünk bele, hogy közepesen fejlettségű gazdaságunkban az ipar is csak közepes munkát nyújt. Az iparnak kell elsőként kitörnie ebből a közepes fejlettségből, az iparnak kell maga után húznia a gazdaság többi ágát is.

Az előbbieken már többször utaltunk a növekedés ütemére. Ezt nem tekintjük olyan mutatónak, amely a gazdaság teljesítményének egyetlen mércéjéül szolgálhat. Gazdasági fejlettségünk mai fokán azonban a jogos társadalmi igények kielégítéséhez további gyors növekedésére van szükség és ezt elsősorban az ipar biztosíthatja. Ennek fő feltétele viszont, hogy az ipar olyan termékeket állítson elő, amelyek iránt bel- és külföldön megfelelő kereslet van mind e termékek minőségét, választékát, korszerűségét, mind azt az árat nézve, amellyel a tényleges ráfordítások alapján e termékeket eladásra kínáljuk.

Árrendszerünkben egy-egy vállalat, vagy gyártmány előállításának jövedelmezőségét nem mindig könnyű biztonsággal megítélni, a műszaki és gazdasági szakemberek azonban szinte minden esetben pontosan ismerik azokat a paramétereket, amelyek segítségével munkájuk minőségét, hatékonyságát, üzemük termelékenységét a korszerű színvonalhoz hasonlíthatják. Éljenek ezzel a módszerrel és minél több ösztönzést merítsenek ebből.

Az ipar munkájának minőségében, hatékonyságában a fordulat sok tényezőtől függ. Számítalan feladatot jelent mind a vállalati munka, mind az ágazati és központi irányítás javítása számára; összefügg gazdaságirányítási rendszerünk fejlesztésével; egyaránt igényli a vezetők és beosztottak, a munkások, a műszakiak és a közgazdászok támogatását. A tennivalókkal Pártunk, Kormányunk behatóan foglalkozik s ezt várjuk minden vállalatunktól, intézményunktől is.

A hatékony munka feltételeit nagyon leegyszerűsítve, két tényezőt szeretnék csak kiemelni. A hatékonyabb, jobb munka mindenekelőtt két pilléren nyugszik: először, hogy minden munkafeladatot racionálisan, szervezeten, gyorsabban, kevesebb ráfordítással oldjunk meg; másodsor, hogy olyan munkafeladatokat tűzzünk ki, amelyek a leggyorsabban vezetnek kitűzött célunkhoz, az adott esetben keresett, versenyképes termékek előállításához.

Minden munkafeladatot lehet jobban és rosszabbul, gyorsabban és lassabban, több és kevesebb ráfordítással végezni. Min múlik ez? Először, legyen a munkafeladat világosan meghatározva, másodsor, mindig időben álljon rendelkezésre mindaz az eszköz, amely a feladat elvégzéséhez szükséges; harmadsor, a dolgozó hozzáértéssel, odaadással, képességeinek és munkaidejének kihasználásával végezze feladatát.

E néhány egyszerű gondolatban a vezetési, szervezési és műszaki színvonal emelésének, a munkaidő jobb kihasználásának a munka jobb minőségének legfőbb problémái már benne rejlenek. A vezetés folyamatosan lássa el a dolgozót munkával és biztosítsa



ehhez a szükséges minőségű anyagot, munkaeszközt, szerszámot. A műszaki apparátus a dolgozókkal együttműködve törekedjék a technológia korszerűsítésére, a munkafeltételek javítására. A szervezés biztosítsa minden folyamat időbeli összhangját. A vezetés jól ossza el a dolgozókat az egyes feladatokra, ösztönözze és ellenőrizze, hogy munkájukat a munkaidő teljes kihasználásával, a megkívánható normál intenzitással végezzék, és ragadja is magával őket e közös cél elérése érdekében.

Mindez jórészt a munka- és üzemszervezés fogalmával jelölhető meg, de több is annál, a mindennapi műszaki munkát és mint irányító erőt, a vezetést is magában foglalja. A szervezés e fő célokra irányuljon. A szervező apparátus, a sok tanfolyam, a drága számítógépek csak eszközök; alkalmazásukat a termelésben ténylegesen mutatkozó eredményeknek kell igazolniuk.

A műszaki fejlesztésben hasonló a helyzet: viszonylag sok a kutatás, sok az ún. koncepció-alkotás, ugyanakkor kevés az eredmény, a termelésben való alkalmazás. A fejlődést e téren külföldi licencek és know-how-ok vétele meggyorsította, de ha nem párosítunk ehhez céltudatos hazai fejlesztő munkát, mindez csak időlegesen segíti lemaradásunk csökkentését. A gyors, hatékony hazai alkalmazást és továbbfejlesztést az alkotó műszaki és gazdasági munka rangjára kell emelni.

Elsősorban a vezetés feladata, hogy biztosítsa: a kutató-fejlesztő és a szervező munka ne váljon öncélúvá, a vállalat tényleges igényeihez igazodva, annak szolgálatában folyjon. Az ágazati intézetek, intézmények, a minisztériumok ugyanezt a követelményt állítsák maguk elé.

Közismert, hogy a műszaki fejlődés üteme mennyire meggyorsult világszerte és milyen nagy erőfeszítéseket tesznek valamennyi szocialista és tőkés-, fejlett és fejlődő országban az irányítás, a vezetés, a szervezés színvonalának emelésére is. Ebből az következik, hogy a ma sikeres vállalat sem pihenhet meg elért eredményein, a gyengébb eredményeket mutató vállalatoknak pedig azzal kell számolniuk, hogy ha nem tudnak gyors változást elérni, felzárkózni, védettségük rövidesen megszűnik. Természetesen mindig lesznek kiemelkedő és közepes üzemek, ez sokszor külső feltételekkel is összefügg. Bizonyos követelményeket a munka minősége, fegyelmzettisége tekintetében azonban minden üzemünknek ki kell elégiteni.

Ismeretes, hogy az ipar vállalatainak munkája milyen végtelenül sok szállal fonódik össze egymással. A termelés egy része közvetlenül fogyasztásra kerül, ennek minőségét mint fogyasztók valamennyien érzékeljük. A termelés másik, jelentékeny része továbbfelhasználásra kerülő anyag, alkatrész, félkésztermék vagy beruházásra kerülő termék. Mind e termékek minősége, korszerűsége, szállítási határidőinek betartása alapvetően befolyásolja az ezeket felhasználó vállalatok tevékenységét. Csak néhány „gyengébb” vállalat a szállítók között, és ez kiváló vállalatok munkáját is lefokozza. Exportunk versenyképessége – ugyanígy – nemcsak a közvetlenül exportáló vállalatok, hanem az ezekkel szállítói kapcsolatba álló többi üzem munkájától is függ.

A hatékony munka másik fő feltételként azt említettem, hogy helyesen tűzzük ki a munkafeladatokat, a szükségtelen munkát szüntessük meg, erőforrásainkat a nagyobb eredményt ígérő tevékenységhez hasznosítsuk. Ez feladatok sorát jelenti, a papírmunka elleni harctól egészen termelési struktúránk alakításáig. Röviden csak e legutóbbi kérdéstről szeretnék szólni.

A termelési struktúra alakítása rendkívül bonyolult, sokrétű feladat, ebből egyre

több tapasztalatot szerzünk, de úgy tűnik, valóban hatékony módszereit nehezen sajátítjuk el. Amikor a hangsúly az ágazati struktúráról – minthogy az ágazati szerkezeti változásokon már túl vagyunk – a termékstruktúrára helyeződött át, a figyelem természetesen a vállalatok munkája felé fordult. Az első időben, a 70-es évek elején a középpontban a termékek jövedelmezőségi rangsorolása és az ehhez igazodó szerkezeti változtatások álltak. A legújabb vizsgálatok – nagyon helyesen – rámutattak arra, hogy a termelési struktúra alakítása több ennél, a vállalat és a gazdaság távlati fejlesztésének stratégiai kérdéseit is magában foglalja. A jövedelmezőségi és más pénzügyi mutatók mellett műszaki és gazdasági kritériumok kerültek előtérbe, de e két közelítés összekapcsolódásának a módszereit még nem dolgoztuk ki.

A hosszabb távú struktúrafejlesztési koncepciók kidolgozásán, megalapozásán tovább kell dolgoznunk, de hiba lenne, ha most a rövidebb távon megoldandó feladatokat szem elől tévesztenénk. Meg kell tanulnunk ugyanazt a kérdést egyidejűleg több oldalról megközelíteni és kezelni. A vállalatok, az ágazatok és a népgazdasági tervezés hamarosan hozzákezd a VI. ötéves terv megalapozásához, de ne feledkezzen meg arról sem, hogy az exportképes termékek arányának növelése, általában a termékstruktúra fejlesztése, a hatékonyság javítása tekintetében szorongató feladatok állnak előttünk.

Termelésünknek a jövőben jobban kell igazodnia a kereslethez. Ennek egyik eszköze a struktúra átalakítása, nem kevésbé fontos eszköze azonban a termékek fejlesztése, korszerűsítése, gyártásuk hatékonyságának fokozása. Maga a távlati struktúrafejlesztés is lényegében azt szolgálja, hogy a vállalat kevesebb termék előállítására specializálódjon és fejlesztési erőforrásait, erőfeszítéseit összpontosítva tökéletesebb, újszerű, kiváló tulajdonságokkal bíró termékeket állítson elő – a termelés nagy méretei folytán gazdaságosan, olcsón.

A specializáció, erőforrásaink kevesebb termékfajtára való koncentrálása, továbbá a ma elengedhetetlenül szükséges, a legtöbb ágazatban igen gyors gyártmánycserélődés szükségképpen azzal jár, hogy termékek gyártásának leállítása a struktúra fejlesztésének épp olyan velejárója, mint az új termékek kifejlesztése és gyártásba vétele. Még az össztermelés nagyarányú növelése esetén sem képzelhető el, hogy rendre újabb gyártmányokat, profilokat iktassunk programba, anélkül, hogy régieket megszüntetnénk, kiiktatnánk.

A fejlesztésnek elengedhetetlen kísérője a visszafejlesztés; ezt erőforrásaink – nem utolsósorban munkaerőforrásaink – szűkössége is megköveteli. Ha az átállásra egy-egy termelési egység nem készül fel időben, vagy termelőberendezéseinek korszerűsítése igen nagy költségekkel és kevésbé kecsegtető megtérüléssel járna, arra is sor kerülhet, hogy egy-egy vállalaton belül termelőegységeket vagy akár vállalatot is leállítsunk. A mai munkaerőhelyzetben az itt dolgozók másuttal való foglalkoztatása biztosított, számos új munkahely várja őket.

Az új munkahelyen való betanulás és a beilleszkedés természetesen nem jár zökkenők, nehézségek nélkül. Ezt, amennyire lehet megkönnyítjük, de számolni kell azzal, hogy a gazdaság mai, intenzív fejlődési szakaszában elkerülhetetlen termelő egységek át- vagy leállítása, és a munkaerő – most már nem főként jövedelmkülönbségek által ösztönzött, hanem – a műszaki és a struktúrafejlődés által szükségessé tett mozgása.

A helyzetképből, amit az előbbiekből iparunkról, iparpolitikánkról, az ipar előtt álló feladatokról adtam, már sok közgazdasági-ipargazdasági kutatás és elemzés ered-

ménye összegeződik. A gazdaságvezetés nagyra értékeli azt a kutatómunkát, amely segít helyzetünk reális megítélésében, a tennivalók számbavételében, feladataink kijelölésében és megvalósításában.

Az V. ötéves tervidőszakban – és az 1977-es évben különösen – igen nagy feladatok megoldása vár iparunkra. Ehhez jobban meg kell ismernünk az ipar fejlődésében érvényesülő törvényszerűségeket és az iparban rejlő tartalékokat; az ipar, az egyes ágazatok és vállalatok korszerű gazdálkodási, vezetési, szervezési módszereit; továbbá azokat az okokat, amelyek esetenként gátolják a módszerek hatékony hazai bevezetését és elterjesztését, tartalékaink gyorsabb ütemű feltárását és kihasználását.

Szemben a műszaki munkával, ahol az eljárások sokszor közvetlenül átvehetők, az ipargazdasági tevékenységben minden külföldi módszer társadalmi-gazdasági viszonyainkra való adaptálást igényel. A nélkülözhetetlen alap kutatások mellett a figyelem mindenekelőtt erre irányuljon: elsősorban nem terjedelmes tanulmányokra, tetszetős, de elvont feltételezéseken alapuló modellekre, hanem az ipar, az egyes ágazatok és vállalatok helyzetét és fejlesztési lehetőségeit elemző vizsgálatokra, hasznosítható tapasztalatokra, megvalósítható javaslatokra, ezek bevezetésének segítésére van szükség.

Az ipar valamennyi kutatóhelyétől koncentráltabb, célratörőbb tevékenységet várunk. Sok példa van arra, hogy egészen kis, minimális apparátussal rendelkező szervezetek munkája is messzesugárzó hatást fejthet ki. Ipargazdasági, üzemszervezési és technológiai intézeteink érezzék a felelősséget ágazataik munkájáért; fő feladatuknak azt tekintsék, hogy ágazataik, vállalataik tevékenysége korszerűbb, hatékonyabb legyen; váljanak az erre irányuló szervezett munka és tapasztalatcsere központjaivá.



## A KONFERENCIA SEKCIÓ-ÜLÉSEINEK PROGRAMJA

### I. szekció: Az ipar termelési struktúrájának fejlesztése

#### *A szekció elnöke:*

dr. Horváth László miniszterhelyettes, a közgazdaságtudományok kandidátusa, az MTA Ipargazdasági Bizottságának tagja.

#### *Társelnökök:*

Kallós Ödön a Magyar Kereskedelmi Kamara elnöke (I/1. szekció-ülés);

dr. Wilcsek Jenő nyug. egyetemi tanár, a közgazdaságtudományok kandidátusa, az MTA Ipargazdasági Bizottságának tagja (I/2. szekció-ülés);

dr. Lendvai István az MSZMP KB Ipari, közlekedési és mezőgazdasági osztályának osztályvezetőhelyettese (I/3. szekció-ülés).

#### *I/1. szekció-ülés*

dr. Kádár Béla az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének tudományos főmunkatársa, a közgazdaságtudományok kandidátusa: „A nemzetközi ipari struktúraátalakulás kérdései”

dr. Kozma Ferenc az NGKT főosztályvezetője, a közgazdaságtudományok doktora: „A világgazdasági realitások és a magyar fejlesztési politika”

dr. Hegedűs Miklós az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa, a közgazdaságtudományok kandidátusa: „Gazdasági fejlődésünk módosult feltételei és struktúrapolitikai érdekeink”

#### *Felkért hozzászólók:*

Kovács Endre a Konjunktúra és Piackutató Intézet igazgatója

dr. Morva Tamás az OT Tervgazdasági Intézetének igazgatója, a közgazdaságtudományok kandidátusa

Rabi Béla miniszterhelyettes

#### *I/2. szekció-ülés*

dr. Botos Balázs az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának tudományos munkatársa: „A beruházások és az ipar struktúrájának fejlesztése”

Goldperger István az OT Tervgazdasági Intézetének munkatársa: „A termelési szerkezet stabil és változó elemeinek fejlesztése”

#### *Felkért hozzászólók:*

Havas Péter az Állami Fejlesztési Bank Elnöke

dr. Dániel Tamás a Pénzügyminisztérium főosztályvezetőhelyettese, a közgazdaságtudományok kandidátusa

- dr. Papanek Gábor az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának tudományos munkatársa: „Gyártmány-struktúra és termék-politika”
- dr. Tompa Miklós a Pénzügyminisztérium munkatársa, a közgazdaságtudományok kandidátusa: „Az ár és az önköltség szerepe a termékszerkezet gazdaságosságának mérésében”

*Felkért hozzászólók:*

Beck Tamás a Lenfonó és Szövőipari Vállalat vezérigazgatója  
Pappné Ritter Jolán az Országos Anyag- és Árhivatal főosztályvezetőhelyettese

*I/3 szekció-ülés*

- dr. Bakos Zsigmond miniszterhelyettes, a közgazdaságtudományok kandidátusa: „A ruházati ipar helyzete és fejlesztési feltételei”
- Balassa János a NIM Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézet igazgatóhelyettese: „Szerkezet és hatékonyság a vegyiparban”
- dr. Balogh Sándor – dr. Kóbor Kálmán az Élelmiszeripari Gazdaságkutató Intézet tudományos munkatársai: „A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés növekedésének arányai és összefüggései”

*Felkért hozzászólók:*

Darvas György az OT Ipari főcsoportjának vezetője  
Simán Miklós a Gazdaságkutató Intézet osztályvezetője  
dr. Stark Antal a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem rektorhelyettese, a közgazdaságtudományok doktora

## **II. szekció: Az iparvállalat a gazdaságirányítás rendszerében**

*A szekció elnöke:*

dr. Trethon Ferenc miniszterhelyettes, az MTA Ipargazdasági Bizottságának tagja.

*Társelnökök:*

- dr. Bakos Zsigmond miniszterhelyettes, a közgazdaságtudományok kandidátusa, az MTA Ipargazdasági Bizottságának tagja (II/1. szekció-ülés);
- dr. Parányi György az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának igazgatóhelyettese, a közgazdaságtudományok kandidátusa, az MTA Ipargazdasági Bizottságának tagja (II/2. szekció-ülés);
- Soltész István a Csepel Vas- és Fémművek vezérigazgatója, az MTA Ipargazdasági Bizottságának tagja (II/3. szekció-ülés).

### *II/1. szekció-ülés*

dr. Komonyi Zoltán az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának tudományos munkatársa: „A vállalati középtávú tervezés rugalmassága és a számítógépek alkalmazása”

dr. Szintay István a NME Ipargazdasági tanszékének adjunktusa: „Vállalati input-output modellek alkalmazása a komplex tervezésben”

Kovács Álmos a Számítógéppalkalmazási Kutató Intézet tudományos munkatársa: „Nyereségérdekeltség és a vállalati viselkedés”

#### *Felkért hozzászólók:*

dr. Jancsár Sándor a NIM Ipargazdaságtani és Üzemszervezési Intézetének igazgatója  
dr. Vándorffy József a KGM csoportvezetője, a közgazdaságtudományok kandidátusa

\*

dr. Chikán Attila a MKKE Ipargazdaságtani tanszékének adjunktusa: „Tartalékok a vállalati rendszerben”

#### *Felkért hozzászóló:*

dr. Csernok Attila az MNB elnökhelyettese

### *II/2. szekció-ülés*

dr. Gergely István az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának tudományos főmunkatársa, a közgazdaságtudományok kandidátusa: „Kockázat és versenyképesség”  
Lányi Kamilla a Konjunktúra és Piackutató Intézet munkatársa: „Vállalatok, piacok, versenyhelyzet”

#### *Felkért hozzászólók:*

dr. Deák Anna a Pénzügykutatási Intézet tanácsadója, a közgazdaságtudományok kandidátusa

Mezei Barna a Chinoin Gyógyszer és Vegyészeti Termékek gyárának igazgatója

\*

dr. Végső Béla az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának tudományos munkatársa: „Külkereskedelem az iparvállalatok szemszögéből: kapcsolatok és export orientáció”

#### *Felkért hozzászóló:*

Pusztai Béla a Finommechanikai Művek gazdasági igazgatója

dr. Mód Aladárné a közgazdaságtudományok kandidátusa: „A munkások szerepe az iparvállalatok vezetésében”

*Felkért hozzászóló:*

Pethes András az Ózdi Kohászati Művek vezérigazgatója .

*II/3. szekció-ülés*

dr. Havas Gábor a Pénzügykutatási Intézet osztályvezetője, a közgazdaságtudományok kandidátusa: „Kísérlet a vállalatok tevékenységének összegezett megítéléséért”

*Felkért hozzászóló:*

dr. Nyitrai Ferencné a KSH főosztályvezetője, a közgazdaságtudományok kandidátusa

\*

Tardos Márton a Konjunktúra és Piackutató Intézet főosztályvezetője: „A vállalatok helyzetének változása a mechanizmus reformtól napjainkig”

Laki Mihály a Konjunktúra és Piackutató Intézet munkatársa: „Téves üzleti döntések”

*Felkért hozzászólók:*

dr. Szikszai Béla az MSZMP KB Gazdaságpolitikai osztályának alosztályvezetője

dr. Dunajszky András a Ganz Műszer Művek vezérigazgatója, a közgazdaságtudományok kandidátusa

\*

dr. Kazár Péter a MKKE Ipargazdaságtani tanszékének tanársegédje: „Vállalati növekedés az ipari kisvállalatoknál”

*Felkért hozzászóló:*

dr. Burkus Egon a Könnyűipari Minisztérium főosztályvezetője



## A NEMZETKÖZI IPARI STRUKTURAÁTALAKULÁS KÉRDÉSEI

A világgazdasági fejlődés második világháború utáni felgyorsulása, a világméretű társadalmi-politikai változások minőségileg módosították a termelés, a fogyasztás, a nemzetközi munkamegosztás szerkezetét.

A legfejlettebb tőkés országokban lényegében *lezárult a strukturális átalakulásnak az a szakasza, amely a mezőgazdasági munkaerőnek és a tőkének az ipari és szolgáltató szektorba való átáramlásából táplálkozott.* A termelés és a fogyasztás mindinkább eltolódott a magasabb minőségi igényeket kielégítő termékek és szolgáltatások felé, s a gazdaság általános termelékenységi szintjének növelése mind nagyobb mértékben függ a szolgáltató szektor fejlesztésétől. Ilyen körülmények között már nem az ipari termelés részaránya jelzi a strukturális fejlettség mindenkori színvonalát, hiszen a szolgáltató szektor expanziója már nem a mezőgazdaságból, hanem az iparból táplálkozik, s megindul az ipar részarányának csökkenése, mégpedig a termelésben és a foglalkoztatásban egyaránt. *A fejlett országokban a strukturális fejlődés fő hadszínterét az iparon belüli, sőt az egyes iparágakon belüli szerkezeti változások jelzik.* Az egyszerűbb technológiával, kevésbé szakképzett munkaerővel dolgozó, valamint a „környezetigényes” iparágak részaránya csökken. Az elmúlt évtizedben gyors ütemben csökkent a textil-, a ruházati-, és a bőripar részaránya, s egyértelmű dinamizmust csupán a vegyipar mutatott. A gépipar és a kohóipar évszázados részaráynövekedése a 70-es évek elejére tetőzött, s megindult bizonyos alágazatok – mint pl. az elektromosipar, a hajóipar, a gépkocsipar – részarányának csökkenése. Ugyanakkor erőteljesen megnőtt a műszaki fejlődés irányát megszabó iparágak (atom-, irányítástechnikai-, komputer-, hadianyag-, szerszámgépipar) súlya.

Az iparágak közötti szerkezeti eltolódáson túlmenően, az egyes *iparágakon* belül is megindul és kiterjedélyesedik a műszakilag kevésbé igényes, standardizálható termelői tevékenységek leadása, valamint a kutatási-fejlesztési, irányítási, értékesítési tevékenységekre való koncentrálódás (még a lemaradó ágak esetében is).

A fejlődő országokban a gyarmati rendszer széthullása *politikai oldalról*, a világgazdasági növekedés-gyorsulás *gazdasági oldalról* teremtett kedvezőbb feltételeket az *iparosítás* számára. Az elmúlt évtizedben egy részük átlépett a hagyományos agrártársadalomból az agrár-ipari társadalomba, sőt egyes országok beléptek az ipari-agrár társadalom viszonyai közé, amelyben a gazdaság vezető szektora az ipar. A legiparosodottabb fejlődő országok iparágazati mutatói mindinkább a fejlett tőkés országokhoz felzárkózó értékeket mutatnak, vegyiparuk viszonylagos súlya még nagyobb is.

A KGST-országokban speciális történelmi követelményekkel összefüggésben – már a gazdasági fejlődés extenzív szakaszában is a világtálatagot jóval felülmúló mértékben épültek ki a strukturális fejlettség mutatói szempontjából élenjáró ágazatok; nemzetközi összehasonlításban a KGST-országokban a legmagasabb a gépipar részaránya. Strukturális szakaszváltásuk abból táplálkozik, hogy növekedésük extenzív hajtóerői jórészt kimerültek, további fejlődésük elsősorban az erőforrások kihasználásának mér-

tékétől függ. Így az iparszerkezet fejlődésének fő hajtóerejét a *mikrostruktúra*, az egyes iparágakon, vállalatokon belüli termékösszetétel, a technológia, termelékenységi, piacképességi és jövedelmezőségi színvonal javítása jelenti.

#### *Az iparszerkezet átalakulásának belső hajtóerői*

A fejlett tőkés országokban részben a strukturális munkaerőtartalékok kimerülése, részben a szakszervezetek fokozódó súlya következtében erősödnek a bérnivellációs irányzatok. Azok az ágazatok, melyek termelési-technikai sajátosságaik miatt nagyobb mértékben alkalmaznak kevésbé szakképzett és termelékeny munkaerőt, a bérnivellációs irányzatok miatt szükségszerűen fokozódó többletköltségeket vállalnak, s ennek megfelelően jövedelmezőségük színvonala csökken. Az egyes ágazatok közötti termelékenységi színvonalkülönbségek és *bérnivellálódási irányzatok az adott nemzetgazdaságban fokozatosan elsorvasztják az alacsony technikai színvonalon álló és többletköltségeiket a fogyasztókra áthárítani nem tudó ágazat*.

A fajlagos bérterhekből adódó problémákat tetézi az ipari központok túléretttsége, infrastruktúrájuk túlterhelése. A növekvő infrastruktúrális és szociális terheket a viszonylag alacsonyabb értéket előállító egyszerűbb ágazatok már nem tudják vállalni, a túlszűfolt ipari központokban a dinamikus új iparágak a vergődő, lemaradó ágak kiszorításával biztosítanak – fizikai és társadalmi értelemben – teret további terjeszkedésükhöz. Ugyanígyen hatású az ún. életminőségi, illetve környezetvédelmi problémák előtérbe kerülése, a környezetvédelmi beruházások utóbbi években növekvő terhe, melyeket a lemaradó ágak mind kevésbé tudnak vállalni.

A fejlett országokban lemaradó ágak költségáthárítási korlátai összefüggenek a *kereslet szerkezetének* módosulásával is. A tartós könnyűipari fogyasztási cikkek piaca a fejlett tőkés országokban relatív telítettségi fokot ért el, a kereslet bővülése lényegében a pótlási igényektől függ. A csekély jövedelmezőség és piaci dinamika következtében az iparágak fennmaradása – az egyre inkább eltérő foglalkoztatottsági szempontokat figyelembe vevő – állami szubvencióktól függ. A foglalkoztatottság fenntartása, különösen választás előtti időszakban, elsősorban politikai kérdés, a költségvetési korlátozások időszakában viszont a szubvenciók lefaragása gazdasági követelmény, a struktúrapolitika tehát csupán nemzetgazdasági síkon is súlyos dilemmát vet fel a fejlett tőkés országokban.

*Az iparszerkezet változását a fejlődő országokban részint növekedési kényszerek, részint politikai tényezők magyarázzák.* A fejlődő országok iparosodásának első szakasza protekcionista keretek között ment végbe. Szűk belső piaccal rendelkező országokban a protekcionista fejlesztési koncepció korlátai viszonylag hamar jelentkeztek. Az elmúlt évtized második felében sok fejlődő ország iparosodását a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásra állította át, hiszen ennek kockázatait a gyarmati rendszer széthullása, a szocialista országok megerősödése és a fejlett tőkés országok közötti gazdasági erőviszonyok differenciálódása erősen csökkentette. Az exportorientáció viszont elsősorban a helyi természeti erőforrások feldolgozásával foglalkozó, valamint a munkabérek alacsony színvonalára alapozott iparágak fejlődését ösztönözte, e területen gyakorolt serkentő hatást a fejlett tőkés országokban lemaradó ágak kitelepülése is.

A strukturális átalakulást ösztönzik a *tőke értékesülési* feltételeinek javítására irányuló törekvések a tőkés gazdaságban. A strukturális átalakulás nemzetgazdasági szinten egyrészt a tőkeigényes ágazatok súlyát növeli, a tőkefeleslegeket megcsapolja, másrészt az alacsonyabb tőkeértékesülési hatásfokkal, tőkeigényességgel működő lemaradó ágazatok részleges „kiteleplülése” a lemaradó szektorok jövedelmezőségét is javítja.

A nemzetközi strukturális átalakulás fő irányzatainak és mozgatórugóinak áttekintése rávilágít a strukturális élenjárás és lemaradás fogalmának *relativitására*. Az egyes nemzetgazdaságok eltérő fejlődéstörténeti öröksége, politikai intézményrendszere, fejlesztési stratégiája, természetföldrajzi adottságai, nemzetgazdasági dimenziói, meglehetősen sok, egymástól eltérő növekedési pályát alakított ki. *A strukturális húzóágak maguk is vándorolnak, gyorsuló ütemben váltják egymást*, s korszakonként, országonként, fejlettségi övezetként is eltérőek.

A nemzetközi munkamegosztás szempontjából különösen az a körülmény jelentős, hogy a termelésben és foglalkoztatottságban *lemaradó ágak korántsem jelentenek lemaradást a műszaki fejlődésben és a világkereskedelemben*. A világkereslet és az importhelyzet növekedési irányzatai tartósan szétválhatnak; az iparágak sorában igen gyors ütemben változik a termelés és a belföldi kereslet aránya. Így egyes gazdasági tevékenységek elsorvadása rendszerint az import dinamikus fejlődésével függ össze, a fejlettebb országok termelésében lemaradó termék a nemzetközi kereskedelemben gyakorta átlagon felüli dinamikát mutathat.

#### *Az iparszerkezet fejlődésének világgazdasági összetevői és következményei*

A 70-es évek elejére az iparilag fejlett országok lemaradó szektorai abba a döntési dilemmába ütköztek, hogy fennmaradásukat műszaki fejlesztéssel és tőkeigényes automatizálással, protekcionista vámvédelemmel és költségvetési szubvenciók kicsikarásával, vagy az alacsonyabb költségzínvonalú országokba való áttelepüléssel biztosítsák-e.

A nemzetközi erőviszonyok változása következtében a fejlett tőkés országok már politikai okokból sem tekinthették reális célnak a korábbi gyarmati munkamegosztás további védelmezését, nem zárhatták protekcionista sáncok mögé nemzeti felvevőpiacikat. Az inflatorikus folyamatok kibontakozásának időszakában az egyes országok államháztartása mind kevésbé vállalhatta a lemaradó iparágak fenntartásának növekvő társadalmi költségeit. Mindinkább felismerték, hogy a nemzetgazdasági érdekek a strukturális fejlődés felgyorsulásához és nem a lemaradó iparágak védelméhez kapcsolódnak.

A lemaradó ágak gyorsított ütemű műszaki fejlesztéssel, automatizálással való életbentartását a gazdaságosság csökkenése gátolja, amit külső oldalról az importverseny fokozódása, belső oldalról pedig az automatizálás esetén szükséges háromműszakos üzemeltetéssel szembeni szakszervezeti ellenállás jelez.

A gazdasági fejlődés magasabb fokán a tőke-, kutatás- és piaciigényes ágazatok részarányának szakadatlan növekedése nemzetgazdasági keretek között könnyen piaci korlátokba ütközik (különösen a kisebb országokban), s így a külső piacok szakadatlan tágulását követeli meg. A strukturális szempontból fejlettebb ágakra való koncentráció tehát feltételezi -- és egyben lehetővé teszi -- az export szakadatlan bővülését, az export versenyképességét viszont jótékonyan befolyásolja a társadalmilag mind költsége-

sebb lemaradó ágazatok fokozatos likvidálása, a belföldi munkaerőpiac, az infrastruktúra, a tőkepiac, esetenként a költségvetés tehermentesítése, illetve az olcsóbb importbeszerzési forrásokra támaszkodás. A legkorszerűbb ágazatok exportorientációja ugyanakkor külső piaci oldalról fizetőképes keresletet igényel. A strukturálisan lemaradó ágak kitelepítése növeli a befogadó országok devizakitermelési kapacitását, s szélesíti a mind kiterjedtebb nemzetközi gazdasági kapcsolatokat igénylő korszerű ágak felvevő piacait.

Adott körülmények között a lemaradó ágak erőltetett műszaki fejlesztésével és védelmével szemben elsőbbséget kapott az import fokozódó liberalizálása. A kibontakozó importverseny öngerjesztő mechanizmusokat indított be. A lemaradó iparágak termékeit a fejlett országokban 2–5 dollár, a fejlődő országokban 20–50 dollárcent, a dél-európai országokban pedig 50–100 cent órabérrel termelik. Jelentős élömunka-ráfordításokkal dolgozó iparágakban ilyen hatalmas béreltéréseket termelékenységi különbségekkel, átlagos vámvédelemmel már nem lehet ellensúlyozni.

A folyamat felgyorsulásában sajátos szerepet játszott a *multinacionális* vállalatok elmúlt évtizedben kibontakozó expanziója, világgazdasági szerepének növekedése is. A multinacionális vállalatok jelentős mértékben függetleníteni tudják magukat a szociális és politikai problémákat figyelembe venni kényszerülő nemzeti kormányok döntéseitől, mozgásaikat az erőforrások világméretű bevetésével, határfokával kapcsolatos megfontolások ihletik. A nemzetközi gazdasági hatalom koncentrációja, a gazdasági kapcsolatok dinamizmusa szempontjából élenjáró multinacionális vállalatok érdekei a strukturális átalakulás felgyorsulásához kapcsolódnak.

Valamennyi gazdasági ág közül a termelés és a piac nagyságrendjére legérzékenyebb gépipar kapcsolódik be leginkább a nemzetközi munkamegosztásban, és „hordozói” szerepet tölt be. Minthogy a gépipari munkamegosztás tartós jelleggel teremthet kölcsönös vagy egyoldalú függőséget, fejlődése igen érzékeny a politikai ciklusokkal, a nemzetközi tőke mozgásokkal szemben is.

A gazdasági környezet fejlettségével szemben támasztott kisebb igények, a homogénebb technológia, a nemzeti gazdaságpolitikai preferenciák és – nem kis mértékben – a kőolaj árszínvonalának növekedése következtében a vegyipar nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásának foka alacsonyabb, mint a gépiparé, relatív világkereskedelmi jelentősége ez ideig csak lassú ütemben nőtt. Másrészt a textil- és konfekcióipari termékek részarányának második világháború utáni gyorsuló szűkülése megállt, sőt a *fejlett tőkés országok importjában e termékcsoport részaránya a 70-es években már növekvő irányzatot* vett fel.

A fő termékcsoportok nemzetközi munkamegosztásban való részvételét – közvetve – a *nemzetközi iparcikk-kereskedelem relációs szerkezetének* változásai is tükrözik. A világkereskedelemnek ma átlagosan 70%-át reprezentáló OECD-országokon belül a fejlett tőkés országok egymásközi forgalmának részaránya 1965–73 között 91%-ról 93%-ra nőtt, a vegyipari és a gépipari termékeknél viszont 96%-ról 92%-ra, az egyéb iparcikkek esetében pedig 82%-ról 78%-ra csökkent. *A műszaki fejlődés szempontjából élenjáró ágazatokban az ipari munkamegosztás változatlanul a fejlett országok között megy végbe.*

Természetesen a világgazdaság strukturális átalakulása *országoként sem egyöntetű.* Kevéssé dinamikus országokban nehéz előteremteni a szerkezeti átalakulás gyorsításá-

hoz szükséges energiákat, felszívni az átmenetileg felszabaduló munkaerőt, s a lassúbb növekedés és a strukturális megmerevedés hosszabb távon is bővös kört alkothat. De-konjunkturális helyzetekben, választások előtt, politikai feszültségek idején igen erős a strukturálisan lemaradó ágak szubvencionálása, a versennyel szembeni védelme érdekében kifejtett nyomás. Kisebb országok például nem tudnak korszerű iparágakat túl széles sávon kifejleszteni. A mindinkább diverzifikálódó termelőeszközök gazdaságos és élvonalbeli gyártása csak nagy ipari háttérrel oldható meg.

A fejlődés gyorsuló internacionalizálódásának és instabilitásának korszakában a *kisebb országok esetében különleges súllyal merül fel a stabilitás és a struktúrafejlesztés dilemmája*. Az elmúlt évek ingatag világgazdasági helyzetében mind az egyes vállalatok, mind a megkésvé iparosodó országok többségének tapasztalatai azt mutatták, hogy a diverzifikált kínálatú exportőrök kockázata és vesztesége általában kisebb volt; az *export stabilitása a diverzifikáltság mértékével egyenes arányban nőtt*. Kisebb országok viszont általában nem a kutatás-fejlesztés, gyártási tömegszerűség szempontjából igényes ágakban tudnak diverzifikált kínálatot kialakítani. Így a stabilitás és az exportorientáció követelményeinek relatív összhangját a *versenyképesség* fokozása, az adott struktúrán belül magasabb minőségi igényeket kielégítő termékek exportrészarányának növelése biztosította.

A strukturális átalakulás eltérő üteme jelentős mértékben *differenciálja az egyes országok világkereskedelmi pozícióit*.

A strukturális átalakulásban élenjáró nagy országokra koncentrálódik a világ pénzügyi erőforrásainak, kutatás-fejlesztési kapacitásainak, műszaki exportpotenciáljának zöme és a műszakilag élenjáró termékek, valamint féltermékek termelési eszközeinek gyártása. A strukturális átalakulásban viszonylag lemaradó fejlett tőkés országok (pl. Anglia, Franciaország, Olaszország) s kisebb fejlett országok részben élenjáró „bedolgozói” szerepet vállalnak a műszakilag legkorszerűbb fogyasztási cikkek, féltermékek gyártásával, másrészt maguk is bedolgoztatói kapcsolatokat létesítenek a náluk kevésbé fejlett országokkal: fogyasztási cikkeket és féltermékek gyártásához szükséges termelési eszközöket szállítanak nekik. A nemzetközi munkamegosztás szerkezeti gúlájának harmadik lépcsőjét azok az iparosodott távol-keleti, latin-amerikai és mediterrán országok jelentik, melyek részben komparatív bérelőnyek, részben természeti erőforrásaik kiaknázása révén tömegfogyasztási cikkek, valamint féltermékek gyártására szakosodnak. A műszaki-strukturális gúla talapzatát a munkaerőfeleslegeik, tőkehiányuk következtében lassú fejlődésre kárhóztatott ún. fejlődő országok jelentik. Míg tehát a strukturális fejlődés jelentős világkereskedelmi áramlásokat indít el, az országok egy szűk csoportjában kiegyenlítődési folyamatokat vált ki, *sok ország számára pedig a fokozódó differenciálódás járulékos növekedési korlátot jelent*.

A világgazdaság fejlődésének jelenlegi szakaszában a strukturális átalakulás – különösen a fejlődés magasabb fokán álló s világgazdaságilag érzékenyebb országokban – elsősorban a *nemzetközi gazdasági* kapcsolatokban kibontakozó új irányzatoktól kap hat ösztönzést. A strukturális átalakulás így nemzetközi méretekben is sürgeti a gazdasági fejlődés belső és külső tényezőinek tervszerű összehangolását, s a világgazdaságilag érzékeny Magyarország esetében növekvő követelményeket támaszt a világgazdasági viszonyok iparpolitikai figyelembevételével kapcsolatosan.

## A VILÁGGAZDASÁGI REALITÁSOK ÉS A MAGYAR FEJLESZTÉSI POLITIKA

A belső és külső feltételrendszer változásaira való érzékenység fokát a gazdaság reakcióképességének lehet nevezni. A reakcióképesség azonban nem egyszerű fogalom. A gazdaságot ért külső és belső hatások egy része tisztavirág életű, más részük néhány évig ható tendencia kisugárzása, de vannak emberöltőn keresztül több-kevesebb erővel ható tendenciák. Az a gazdaság, amely ezek közül csak az egyikre vagy másikra érzékeny, torz reakcióképességű, ennél fogva csak redukált hatásfokkal tud működni. A torz reakcióképesség nehezen szüntethető meg, ha alapvető oka a belső munkamegosztásban található.

A szelektív fejlesztési politikának három gyűjtőpontja van:

- a/ felmérni az adott népgazdaság természeti, földrajzi, valamint történelmi és humán adottságait, ezek fejlesztési lehetőségeit, figyelembe véve a társadalmi berendezésből adódó alapvető életszínvonal- és életmód-preferenciákat, s mindennek megfelelően hosszú távra megszabni a termelési tényezőknek az ország adottságai szempontjából legkedvezőbb elosztását;
- b/ előre tisztázni az adott időpillanatban található környezeti változásokat, beleértve a világpolitikai és külgazdasági környezet alakulását, valamint a lakosság életideáljait, s a szervezési-vezetési kultúra elérhető tökéletesedését, s ennek figyelembevételével megkötni a „történelmi kompromisszumot” a gazdaság „ideális fejlődési célrendszere” és a ténylegesen teljesíthető feladatok között;
- c/ arányosan beszabályozni a gazdaság szerkezetének hosszú- közép- és rövid távú reakcióképességét, megalkotni azt a tervezési-ösztönzési szabályozórendszert, amely a mindennapos gazdasági tevékenységet a stratégiai cél irányába koordinálja.

A gazdaság mai, neheztülő világgpiaci pozíciója néhány olyan adottságra vezethető vissza, amelyekkel akár konstans tényezőkként, akár fejlesztési kulcsproblémaként a gazdaságstratégiában számolnunk kell.

A gazdaság kitermelési lehetőségei korlátozottak. Munkaképes lakosságának túlnyomó többségét a feldolgozó szektorokban kell foglalkoztatnia.

A gazdaság relatív tökehiánnyal küzd. Ez a struktúrapolitikát az alacsony fajlagos állóeszközigeényű ágazatok felé nyomja, ami viszont a szükséges alapanyagimportot tereli a nyerstelemek felől az elsődlegesen feldolgozott termékek irányába. A tökekiemelő importért azonban az országnak igen sok esetben monopolárakat kell fizetnie: az elsődleges feldolgozás ugyanis a tőkés világgazdaságban a leginkább monopolizált, s ez erősen érződik a külkereskedelmi áron.

Az ország egyben relatív munkaerőhiánnyal is küzd. A tökehiány viszont, más oldalról, a beruházáspolitikában előtérbe tolja az eleven munka viszonylag magas felhasználási fokát követelő fejlesztési megoldásokat. Ez permanenssé teszi a munkaerőhiányt.

Két termelési tényező van, amellyel az ország viszonylag bőven ellátott: a lakosság szakképzettsége, valamint a jó termőföld.

A túloldaliakból következik, hogy a magyar újratermelési folyamat igen nagy hányada csak külgazdasági kapcsolatok segítségével bonyolítható le.

A nem helyettesíthető nyerstermékek importjának ellentételezése csak igen korlátozott mértékben történhet hazai eredetű nyerstermékekkel. Az importált nyerstermékek jelentős hányadát feldolgozóipari munkával kell ellentételezni.

A helyettesíthető import exporttal való ellentételezése esetében a magyar gazdaságnak olyan szerkezetre kell törekednie, amely maximálisan engedi érvényre juttatni az aktív lakosság szakképzettségében rejlő termelési tényező világgpiaci realizálását. Az ideális magyar export- és importszerkezet tehát: minél több bonyolult munka exportja (minél több hazai egyszerű munka kiváltása céljából).

A magyar gazdaság fő áramlási köre: az újratermeléshez szükséges nyerstermékek döntő hányadát importálja, hazai eleven munkával feldolgozza, majd exportálja. Mellék áramlási köre: az élelmiszereket hazai munkával kitermeli, feldolgozza, majd egy részt exportálja.

Fejlesztéspolitikánk első számú feladata választ adni arra, hogy miképpen hozhatók egy nevezőre az elkövetkező másfél évtizedben a világgazdasági környezet felénk támasztott követelményei és a magyar gazdaság teljesítménye. E kérdés megválaszolása egyben körvonalazza az exportorientációs kulcsterületeket, meghatározza a fő termelési ágak szerepét az exportban és a kooperációban, továbbá körülhatárolja a strukturális behozatali területeket.

A szelektív fejlesztési politikának figyelembe kell vennie a történelmileg kialakult vagy kialakítandó sajátos termelési tényező-kombinációk (termelési kultúrák) különböző irányú felhasználásának lehetőségeit. Bármelyik termelő vagy szolgáltató tevékenység művelhető „felső”, „közepes” vagy „alsó” fokon.

A „felső fok” alapvető kritériuma az, hogy az illető területeken nemzetközi szempontból is jelentős mértékű, valamint színvonalú hazai újítótevékenység legyen. A világgpiaci értékítélet az ilyen szektorok termékeit extraprofitál tétézve ismeri el.

A „közepfok” alapkritériuma az, hogy a hazai szakemberek képesek legyenek gyorsan reagálni a külföldi technikai fejlődésre, átvenni és adaptálni (kifogástalan minőségben legyártani) azt. A világgpiaci értékítélet az ilyen típusú termelőerők által létrehozott termékeket teljes értékű társadalmi munkának ismeri el.

„Alsó fokon” az a nemzet (vagy ágazat) termel, amely nem végez sem újító, sem kellő iramú és színvonalú adaptáló tevékenységet, vagy időben lemarad a fejlesztésekkel, termékeinek minőségi paraméterei gyengék, szállítási fegyelme laza stb. Az ilyen munkát a világpiac leértékeli. A fejlesztési politikának azt is meg kell jelölnie, hogy a gazdaság milyen minőségi teljesítményt képes elérni a különböző ágazatokban.

A struktúraelemek nemcsak használati értékükben, valamint minőségi jegyeikben különböznek egymástól, hanem összetettségi fokukban is. A struktúrapolitikának ezért az egyszerű és a komplex szerkezeti elemek elhelyezésével egyaránt számolnia kell a gazdaságban.

A magyar népgazdaság továbbfejlesztési lehetőségeinek mérlegelésekor az egyes szerkezeti elemek értékelését hazánk sajátos adottságaiból kiindulva a következőképpen kell elvégezni: előnyben kell részesíteni azoknak a területeknek fejlesztését, amelyek (a) követelményeket támasztanak a szakképzett munka felhasználásával szemben, (b) versenyképes kapacitásának létrehozásához viszonylag kevés beruházás, s ezen be-

lül még kevesebb építési beruházás szükséges, (c) életgörbéjük tartósan emelkedő tendenciájú, s a döntés időszakában életgörbéjüknek felfelé ívelő szakaszában vannak, (d) valamilyen speciális hazai adottság kihasználására, s a világgiazi árban való realizálására alkalmasak, (e) rugalmas technológiájúak, vagyis az adott termelési kultúra rövid idő alatt és kevés anyagi befektetéssel átváltható egyik termékfajta termeléséről a másikra.

Az öt tényező együttes számbavétele előtérbe állítja az egyedi és kissorozatú gép- és berendezéscsépítési kultúrákat a tömeggyártással szemben, a finomvegyipart a nehézevegyiparral szemben, a hazai termelési tradíciók köré épülő, nagy műszaki és rendszer-technikai munkát kívánó komplex termelő- és szolgáltatóegységek előállítására való specializálódást az egyedi termékek tömegexpotjával szemben, a minőségi könnyűipart a kommersz tömegárúk termelésével szemben, a hazánk klimatikus adottságait maximálisan kihasználó, minőségi élelmiszereket termelő élelmiszer-gazdaságot a szétaprózott, fejletlen termelőeszközgyártó és -feldolgozóbázisra támaszkodó mezőgazdasággal szemben.

A különböző termékrendszereket, gyártási ágakat és kiemelt termékeket – minőségi jegyeikben egymástól eltérő – értékelési csoportokba lehet sorolni.

a/ A legtöbb „pontot” azok a tevékenységek érik el, amelyekben a hazai termelési tényezők kombinációja egyértelműen optimális, tehát

- európai mércével mérve is jelentős újítóbázissal rendelkezünk, a gyártás színvonala kiváló, a külfiacon elérhető versenyképesség zömét nem a hazai, viszonylag alacsony bérszínvonal biztosítja, hanem a magas termelékenység, a termékek kiváló műszaki paraméterei, esetleg a „magyar specialitás”-votuk, és az adott terület minden műszaki és gyártási méretkövetelményt kielégítő fejlesztése belefér anyagi lehetőségeink kereteibe;
- ezek a termékek (illetve az adott műszaki kultúrával megtermelhető termékskála egésze) a hazai és világgiazi szükségletek fejlődésének dinamikus tartományába esnek, a prognózisok sem jeleznek hanyatlást: jó áron, bármely piacon értékesíthetők.
- b/ A következő csoport értéke csak annyival alacsonyabb az előzőnél, hogy ebben - nem rendelkezünk hazai, ütőképes újítóbázissal, az adott terület szakemberei és technikai felszereltsége azonban alkalmasak a külföldi újítótevékenység gyors és kifogástalan hazai átültetésére;
- a termékek az életgörbének nem a kezdeti, hanem inkább a „delelő” szakaszán foglalnak helyet;
- versenyképességükben már érezhető – de még nem döntő – szerepet játszik a hazai bérszínvonal relatív olcsósága.

Mindkét csoport termékei a „három piacos” kategóriába tartoznak, tehát elvileg itthon, szocialista és tőkés relációban egyaránt különösebb nehézség nélkül, teljes áron (ill. „kemény” áruként) értékesíthetők.

c/ A harmadik csoport termékei hazai újító- és adaptáló tevékenységet tartalmaznak, ennek színvonala azonban még nem éri el a nyugati, és a „pénzes” fejlődő piacok követelményeit, és (vagy) nincs reményünk arra, hogy az erősen védett vagy monopolizált nyugati piacokra betörhessünk vele. Szocialista és egyes fejlődő relációkban azonban keresett, „kemény” termékeknek számítanak, és ezeken a piacokon a termelésükre fordított költségek teljes elismerést kapnak.



Mindhárom csoportot exportorientáltan célszerű fejleszteni, ami annyit jelent, hogy az ország exportra való kibocsátása kétszer-háromszor meghaladhatja a hazai piac felveszőképességének sokévi átlagát. Az exportorientált fejlesztés nem jelenti azt, hogy a kutatás, fejlesztés és gyártás területén az ország nem veszi igénybe a nemzetközi kooperáció és specializáció adta lehetőségeket: az import intermedier termék felhasználása elérheti az összes közbeeső felhasználás 20–30%-át, az import végtermék-felhasználás pedig a hazai végső felhasználás 10–20%-át.

d/ A negyedik csoportba azok a szerkezeti elemek kerülnek, amelyek – színvonalukat tekintve – egyenlők a c/ csoporttal, fejlesztésüket azonban inkább belpiaci szempontok indokolják.

A termelés legalább 4/5-e belföldön kel el, az exportképesség mintegy felét a hazai munkaerő viszonylag alacsony bére indokolja.

Az ötödik csoport a nemzetközi áruforgalomra szervileg alkalmatlan („helyi ipar” jellegű) területeket, ill. az olyan szerkezeti komponenseket foglalja magában, amelyeket a hazai munkaerő teljes foglalkoztatása, esetleg még nem leírt berendezések „elhasználása”, importmegtakarítás vagy egyéb okok miatt fenn kell tartanunk.

A hatodik csoportot úgy lehet felfogni, mint a negyedik (d) „fonákját”: olyan szerkezeti elemeket foglal magában, amelyek a népgazdasági struktúrában visszaszorulóban vannak, de az adott időszakban még nem küszöbölhetők ki teljesen. E csoport megítélésénél – az ellátási szempontok mellett – az importpolitikának van döntő jelentősége. A kiegészítő netto import itt elérheti a hazai végső fogyasztás 1/3-át is.

A d–e–f/ csoportok belpiaci orientációjú területek, ennek ellenére igen kiterjedt külkapcsolatokkal kell számolnunk: a csoportokon belül a „választékcseré” jellegű forgalom elérheti a hazai felhasználás 1/3-át, a d/ csoportnak enyhe aktívumképző, az f/ csoportnak enyhe passzívumképző szerepe van. Azt, hogy a három csoport együttes egyenlege aktív legyen-e vagy passzív, azt a konjunktúrahelyzet és az ország devizaegyenlege dönti el évről-évre.

A helyettesíthetetlen importkomponenseket tartalmazza, és két részre oszlik:  $g_1$  a természeti,  $g_2$  a fejlettségi korlátok által determinált termékköröket foglalja magában. E csoport a magyar gazdaság egyensúlya szempontjából döntő.

A helyettesíthető importkomponenseket tartalmazza: azokat, amelyeknek termeléséről a népgazdaság már lemondott, illetve a tárgyalt időszakban készül lemondani. A szerkezeti elemeknek ez a köre hosszú távon tágul, a szelektív struktúrapolitika legalábbis megköveteli e sor tágulását (feltéve, ha a fejlesztési elképzelések kellőképpen figyelembe veszik a szerkezettel kapcsolatos minőségi követelményeket).

A g/ és h/ csoport a népgazdasági felhasználási szerkezet importorientált területei, ami azonban nem zárja ki azt, hogy valamelyes hazai termelés is legyen, azt azonban kimondja, hogy a hazai felhasználás jelentős részét külföldről szerezzük be.

## GAZDASÁGI FEJLŐDÉSÜNK MÓDOSULT FELTÉTELEI ÉS STRUKTÚRAPOLITIKAI ÉRDEKEINK

Az elmúlt időszak struktúrapolitikájának vizsgálata során leszűrt tapasztalatok és tanulások felhasználásával kísérlem meg előadásomban napjaink legfőbb struktúrapolitikai kérdéseit körvonalazni. Elsősorban azzal a céllal, hogy gazdasági fejlődésünkben a hetvenes évek elején bekövetkezett változások (a munkaerőforrás tartósnak ítélt kiapadása, a nem termelő szféra viszonylagos lemaradásából adódó gazdaságpolitikai fejlesztési szükségszerűségek, stb.) továbbá a világ gazdaságban az utóbbi években lezajlott nagyarányú átrendeződések, melyeket a szakértők egybehangzóan „korszakos jelentőségűnek” minősítenek, mennyiben és milyen vonatkozásban hoztak minőségileg újnak tekinthető elemeket a struktúrapolitikát befolyásoló feltételekben.

Jelenlegi struktúrapolitikai problémáink, nehézségeink azonban nem csupán az időközben felszínre került újszerű feltételekkel, ezek rövidebb-hosszabb időszakokban érvényesülő hatásaival függnek össze, hanem gazdasági fejlődésünk egész eddigi jellegével, eredményével, megoldatlan és megoldásra váró kérdéseivel is. A reális struktúrapolitikai célok kijelölése, megfogalmazása tehát nem nélkülözheti sajátos gazdasági fejlődésünkben előállott új fejlődési helyzet alapos, elfogulatlan kritikai elemzését. Nem fontossági sorrendben, a következőkre gondolok.

1. Gazdasági növekedésünk néhány fontosabb jegyének megváltozása, amelyet úgy szoktunk jellemezni, hogy a fejlődés extenzív szakasza lezárult, és növekedésünkben egyre inkább az *intenzív tényezőknek* kell meghatározó szerepet kapniuk.

2. Gazdasági fejlődésünkben lezárult egy olyan periódus, amelyben a növekedés fontos tényezője – és egyben gazdaságpolitikai törekvésünk – volt a foglalkoztatottak számának növelése, a teljes foglalkoztatás biztosítása, a foglalkoztatás struktúrájának átalakítása a primer és sekunder ágazatok között (az utóbbiak javára).

Az eddigi gazdasági növekedésünk fontos tényezője – a munkaerő – a jövőben egyre inkább szűkösnek bizonyul. A munkaerő megváltozott szerepére utal a következő néhány adat: 1950 és 1975 között az ország népessége 1,2 millióval, a foglalkoztatottak száma pedig kb. 1 millió fővel emelkedett, ez azt jelenti, hogy az ország népessége 11%-kal, az aktív keresők száma pedig 22%-kal nőtt. Különböző számítások szerint 1990-ig, illetve az ezredfordulóig a népesség száma 5–6%-kal nő, az aktív keresők növekedése azonban ennél az aránynál valószínűleg kisebb lesz, vagy legfeljebb ugyanennyi. A foglalkoztatottak száma 1950–70 között az iparban és az építőiparban mintegy 1,5 millióval nőtt, a mezőgazdaságban 1 millióval csökkent. Az aktív keresők számának stagnálása mellett lelassul a munkaerő ágazati struktúrájának változása is: 1971–75 között az aktív keresők száma 80 ezer fővel, ebből az iparban foglalkoztatottak száma nem egészen 20 ezer fővel, az építőiparban pedig közel 40 ezerrel nőtt, a mezőgazdaságban 150 ezerrel csökkent. 1971–75 között a többletmunkaerő egy részét és a mezőgazdaságban felszabadult munkaerőt, az ún. infrastrukturális ágazatok szívták fel. Az elkövetkező időszakban – várhatóan – az ipar és az építőiparban fog-

lalkoztatottak aránya változatlan, esetleg csökkenő irányzatú lesz, a tercier szektorban dolgozók aránya nő, a mezőgazdaságból elvándorlóknak és a belépő többletmunkaerő számának megfelelően. Ez a körülmény a struktúrapolitika oldaláról igen fontos változásokat jelent: a struktúrapolitikának és eszközrendszerének pl. az ipar ágazati és mikrostruktúrája átalakításának létszámükségletét – az eddigiektől teljesen eltérő módon – az iparon belüli létszámátcsoportosítással kell megoldani. Ez közvetlen összefüggésben van a gazdaságnövekedés lehetséges ütemével, a termelékenység növekedésének fontosságával, a műszaki fejlesztéssel.

3. A nemzetközi összehasonlítások, de a belső igények vizsgálata is azt bizonyítja, hogy az elmúlt időszak gazdasági fejlődésünk egy sajátos jellege volt *a tercier szektor növekedésének viszonylagos lassúsága és a gazdasági fejlettségünkhöz mérten alacsony színvonal*. A tercier szektor, a termelői és a fogyasztói szolgáltatások viszonylagos elmaradottsága azért is tűnik igen komoly ellentmondásnak, mert a politika, más oldalról, társadalmi méretűvé tette a szolgáltatások iránti igényt. Az ellentmondás jellegére utal, hogy – a nemzetközi „normális” fejlődési tendenciákkal szemben – nálunk a tercier szektor termelékenységének növekedése, eszközigényének csökkenése „kedvezőbb” volt, mint a népgazdaság egészéé. Ez jelzi, hogy a szolgáltatások technikai bázisát adó infrastruktúra elmaradása lényegesen nagyobb, mint az a teljesítményértékek alapján mutatkozik, illetve utal a termelői és a fogyasztói szolgáltatások színvonalának elégtelenségére. Bár a IV. ötéves terv beruházási előirányzatai, a III. ötéves tervvel szemben, nagyobb arányú fejlesztéseket tettek lehetővé a nem termelő szférában, mégis tovább folytatódott a szolgáltatói (infrastrukturális) szféra háttérbe szorulása, sőt ez a tendencia, éppen a világgazdasági változások okozta nagyobb energia- és nyersanyagberuházási előirányzatok következtében, az V. ötéves tervben is határozottan érvényesülni fog.

4. A gazdaság jelenlegi *energiahelyzete és a jövő igényeinek biztosítása* – az eddigi-ekhez képest – *nehezedő feltételeket jelent*, részben a belső erőforrások nagyobb arányú igénybevétele, részben az energiainport ellentételezése miatt. Ez utóbbi nemcsak a fejlett és fejlődő országok vonatkozásában ró nagyobb terheket, illetve igényel átgondoltabb külkereskedelmi politikát, versenyképesebb export termékeket, hanem a KGST-országokba, különösen a Szovjetunióba irányuló exportunkban is.

5. Gazdasági fejlődésünk egészét – és benne a kívánatos termelési szerkezet irányát –, az előrehaladás ütemét nagymértékben meghatározza, és a struktúrapolitikai célok egy része is attól függ, hogyan sikerül egyre intenzívebben bekapcsolódnunk a *nemzetközi munkamegosztásba*. Az elmúlt 20–25 évben külkereskedelmünk igen gyorsan bővült: a nemzeti jövedelem egységnyi növekedési ütemére 1,7 export- és 1,8 importnövekedés jutott. Ennek ellenére Magyarország, a gazdasági fejlettség tekintetében, a viszonylag kis gazdasági potenciállal rendelkező, fejlett európai tőkésországokhoz közelebb áll, mint a külgazdasági kapcsolatunk volumenét, arányát tekintve. Más aspektusban: külkereskedelmi struktúránk szocialista viszonylatban a fejlett gazdaságok külkereskedelmi szerkezetének jellegzetességeit mutatja, míg a fejlett tőkésországokkal folytatott kereskedelmi kapcsolataink tipikusan a fejlődő országokra jellemző struktúráról tanúskodnak. Az utóbbi néhány évben – az 1960-as évek második felétől – importunkban olyan tendencia bontakozott ki, hogy erőteljesebben fejlődik a nem szocialista relációjú behozatal, amellyel nem tart lépést – bár egyes években ug-

rásszerűen nő – a nyugati országokba irányuló export, növekszik tehát a dollár relációjú eladósodásunk. Itt szeretnék utalni arra a fontos, minőségi változásra, amely munkaerőforrás kiapadása folytán – a külgazdasági kapcsolatainkban is módosítást követel. Hosszú idő óta általánosan elfogadott strukturapolitikai orientáció volt az, hogy a relatíve bőséges munkaerő következtében gazdaságunknak – elsősorban az iparnak és benne különösen a gépiparnak – olyan külkereskedelmi szerkezet felel meg leginkább, amely elsősorban *munkát* exportál és tőkét importál. Ezt az elvet gazdaságpolitikánk érvényesítette is, hiszen az elmúlt években külgazdasági kapcsolataink egészét tekintve élőmunkát exportáltunk tőkeimport ellenében. A megváltozott munkaerőhelyzetben azonban felül kell vizsgálni ezt a külgazdasági törekvést. A jövőre nézve persze a jelenlegi helyzet ellenkezője sem lehet szükségképpen igaz (az ugyanis, hogy élőmunkát importáljunk tőkeexport ellenében) hiszen éppen az aligha elkerülhető tőkeigényesebb fejlesztési területek súlyának várható növekedése miatt gazdasági növekedésünk tőkeigényessége a jövőben még változatlan körülmények között is növekszik, nem valószínű tehát, hogy tőkeelhelyezési problémáink lennének. Úgy ítélhető meg, hogy a következő években olyan gazdasági fejlesztést, strukturapolitikát, külkereskedelmi politikát kell folytatni, amely továbbra is számol a fejlesztési eszközök, a tőkejavak szükségével.

6. A strukturapolitika kialakításakor a strukturapolitikai érdekek érvényesítésének feltételeinél fontos szempontok adódnak abból a körülményből, hogy az elmúlt években a bruttó hazai termék mintegy 30–33%-át fordítottuk beruházásokra. 1971–75 átlagában a nettó felhalmozás a nemzeti jövedelem belföldi felhasználásának közel 28%-át tette ki, de 1975-ben már 30%-át. Az ötödik ötéves terv előirányzatai szerint a netto felhalmozásnak, a negyedik ötéves tervben elért a tervezettet jelentősen meghaladó aránya, nem tartható, várhatóan ennél alacsonyabban, 25–27% között alakul majd. Nemzetközi összehasonlításban ezek az értékek magasnak tűnnek, tehát a jövőben lényegesen nem emelhetők. Ugyanakkor különböző okok, tényezők hatására fejlődésünkben olyan tendenciák érvényesülnek, melyeknek eredőjeként gazdaságunk termelő fogyasztása relatíva magas, tehát valószínűleg a termelés növekedésénél kisebb ütemben nőhet a beruházásokban, a fogyasztásban és az exportban realizálható végtermék. A magas eszközfogyasztás nyersanyag, energia, fejlesztési eszköz a gazdaság nem kellő hatékonyságát jelzi más oldalról. Az említett világgazdasági változás, a terciér szektor fejlesztésének a gyorsítása, az energiaprobléma szűkíti fejlesztési lehetőségeinket. Ide kapcsolódik még a mezőgazdaság kívánatosnak ítélt gyorsabb modernizálása, amely részben a tőkés viszonylatú export, részben a munkaerő kiváltása miatt, tovább ronthatja a fejlődési ütem és a beruházás közötti viszonyt. A meglévő eszközök kihasználása, jövedelmezőbb termelési profilok kialakítása, a versenyképes termékek arányának növelése, illetve a modernizálásra rendelkezésünkre álló eszközök célirányos felhasználása igen fontos strukturális érdekként, követelményként jelentkezik. A termelés, mindenképp az ipari állóeszköz-igényesség javulásának olyan arányúnak kell lennie, amely egyrészt a nem termelő szférában bekövetkező, másrészt a kedvezőtlen fajlagosan nagyobb eszköz-igényű, nyersanyag- és energiatermelő, valamint a mezőgazdasági szektorok elkerülhetetlen fejlesztéséből adódó nagyobb tőkeigényességet ellensúlyozza.

7. A legutóbbi években végbement világgazdasági átrendeződések egyik legnyilvánvalóbb következménye a nyersanyagtermelő tevékenységek felértékelődése. A mezőgazdasági nyersanyagtermelésnél különös hangsúlyként adódik, hogy a világ élelmezési helyzete, a mezőgazdasági termelés gyors emelkedése ellenére sem javult, sőt az elmúlt 2-3 évben kifejezetten kiéleződött. A hosszú távra szóló prognózisok egybehangzó megállapítása szerint: az elkövetkező évtizedekben az emberiség egyik legnagyobb horderejű gazdasági problémája az élelmezési kérdés megoldása lesz. Ebben a világgazdasági helyzetben az átlagosnál kétségtelenül jobb természeti (földrajzi) adottságokkal rendelkező, az utóbbi évtizedben technikailag (gazdaságilag) gyorsan fejlődő és erősödő mezőgazdaságunk népgazdasági szerepe, fejlődési potenciálja felértékelődött. Piaci oldalról mérlegelendő szempont, hogy a jövőben, a fejlett tőkésországokba irányuló exportunkban valószínűleg továbbra is nagy szerepet játszanak (bár inkább a diszkrimináció, az erősebb konkurrencia, a magas minőségi követelmények, a feldolgozó élelmiszeripar technikai elmaradottsága miatt) a kevésbé feldolgozott termékek. Új piacok nyílnak szinte az egész élelmiszergazdaság számára, sőt az ezekhez kapcsolódó ipari, technológiai, kutatási és fejlesztési tevékenységekre, az ún. gazdag fejlődő országok viszonylatában. Úgy ítéltethető meg, hogy részben az eddigi és a jövőbeni gazdasági stratégia, részben az életszínvonalpolitika következtében a KGST-országok piacán „keményednek” a mezőgazdasági és az élelmiszeripari termékek. Mindezek együtt fontos struktúrapolitikai érdekünknek teszik az élelmiszergazdaság nagyobb ütemű fejlesztését. A strukturális érdek azonban általában még nem elegendő kritérium a fejlesztési döntéshez, a strukturális érdeket szembesíteni kell gazdasági realitásainkkal. Ezekből pl. a következő megfontolások adódhatnak.

Szükség fejlesztési erőforrásainkból az eddigieknél nagyobb hányadot kell az átlagosnál tökeigényesebb ágazatok – terciér szektor, energiabázis, nyersanyagtermelés stb. – fejlesztésére fordítanunk. A korszerű nagyüzemi mezőgazdaság mindkét fő szektora – a növénytermelés és az állattenyésztés – ugyancsak igen tökeigényes; ilyen irányba hat a háztáji és a kisegítő gazdaság, valamint a nagyüzemi termelés közötti struktúraváltozás is.

Gazdaságunknak igen fontos politikai (gazdaságpolitikai) érdeke fűződik a gazdasági növekedés viszonylag gyors ütemének fenntartásához. Az évi 5,5-6,5%-os növekedési ütem a mezőgazdasági termelésben tartósan nem érhető el, illetve a gyors növekedés egyre nagyobb mértékben venné igénybe szűkös fejlesztési erőforrásainkat.

A külkereskedelmi forgalom volumene és aránya hazánkban meglehetősen nagy, de gazdasági fejlettségünkhöz mérten – hazánkhoz hasonló országokhoz viszonyítva – kicsi. A nemzetközi munkamegosztásban való fokozottabb bekapcsolódás továbbhi, a gazdasági fejlődésünk szempontjából alapvető jelentőségű. Kívánatos tehát, hogy az elmúlt években a nemzeti jövedelem és a külkereskedelem növekedési üteme között kialakult 1:1,17 arány legalábbis folytatódjon; 5-6% növekedési ütemet feltételezve, ez kb. 8-10% külkereskedelmi növekedést involvál. A nyersanyagtermelő szektorokban – így a mezőgazdasági termelésben – ilyen erőteljes külkereskedelmi fejlődési ütem tartósan aligha képzelhető el. Gazdasági növekedésünk általános törekvései gyakran a struktúrapolitikai érdekek ellenében hatnak, elkerülhetetlen tehát a struktúrapolitikai érdekek és a gazdasági fejlődés fontosabb oldalainak egyez-

tetése, az elvileg megfogalmazható, kimutatható strukturális érdek és a gazdasági fejlődés konkrét adottságok és feltételek – azaz a realitások – kompromisszuma. A szűkös fejlesztési erőforrások, a növekedési ütem és a külgazdasági expanzióhoz stb. fűződő gazdaságpolitikai érdekek Magyarországon esetében korlátokat állítanak. A mezőgazdaság (és általában a nyers és félkész terméket előállító ágazatok) dinamikusabb fejlesztésével szemben.

8. A strukturális érdeket – általánosan – így definiálhatjuk: törekvés a gazdaság olyan szerkezeti átalakítására, amely a társadalom, a gazdaság rendelkezésére álló erőforrásokat képes tartósan, hatékonyan felhasználni, racionálisan működtetni. Az erőforrások (szélesebben értelmezve) magukba foglalják a természeti adottságokat, a külső és a belső társadalmi-politikai viszonyokat, a munkaerőt (a maga termelési tapasztalataival, képzettségével, szervezeti és szervezési feltételeivel), a meglévő termelői apparátust, a tartósan biztosítható fejlesztési eszközöket stb.

A racionalitás, a hatékonyság értelmezésekor alapvető kérdésként vetődik fel a mai viszonyokra épülő „rövid távú” jövedelmezőség és a hosszabb távú hatékonyság viszonya. A probléma még akkor sem lenne egyszerű, ha a jelenlegi ár-, érték- és érdekeltiségi viszonyok reálisan tükröznék a valóságos gazdasági relációkat. Ez azonban nem így van. A különböző megfontolások miatt eltérő mértékben és módon „eltérített” ár- és értékviszonyok nem tükrözik a valóságot: nem lehet pontosan megítélni, hogy a jövedelmezőség és a tágabban értelmezett hatékonyság gyakran eltérő alakulása mögött mi-féle tényezők, milyen mértékben játszanak szerepet. Elméleti megközelítésben eléggé világos, hogy a struktúrafejlesztési irányokat a tágabban értelmezett hatékonysághoz kell igazítani. Nem lehet kizárni tehát az olyan esetet, amikor a jövőbeni hatékonyság reményében fejlesztünk ma még nem jövedelmező, ill. az átlagosnál kedvezőtlenebb jövedelmezőségű tevékenységet is. Teljesen nyilvánvaló azonban, hogy tartósan és tömegesen nem lehet a jelenlegi jövedelmezőség figyelembevétele nélkül struktúrapolitikai döntéseket hozni, hiszen ez magának a megvalósításnak hiúsítaná meg. Ebből két fontos következtetés is adódik: egyrészt megfelelő – a gazdasági valóságot helyesen tükröző – árrendszer hiányában a struktúrapolitikai döntések meglehetősen bizonytalan alapokon nyugszanak, és így a döntés helyessége, vagy helytelensége egyértelműen nem mutatható ki, másrészt nem elegendő, ha a struktúrapolitikai döntések csak a fejlesztési irányt jelölik meg, hanem a megvalósítás főbb eszközeit is tisztázni kell, továbbá ki kell alakítani azt a gazdasági környezetet, amely a döntés realizálása irányába tereli a gazdasági történéseket, folyamatokat. A múltban hozott struktúrapolitikai döntések realizálásában fellelhető nehézségek legfőbb tényezői éppen ezek hiányával kapcsolatosak.

9. A gazdasági fejlődésünk említett jellemzői és az általánosan megfogalmazott struktúrapolitikai érdekek alapján a számunkra leginkább megfelelő, adottságainkat legjobban hasznosító struktúrapolitikai irányokat a következőkben fogalmazhatjuk meg: olyan ágazatok, gyártási ágak, kultúrák, és termékek tűnnek előnyösnek számunkra, amelyek:

- a kívánatos gazdasági növekedést relatíve alacsonyabb tőkelekötés mellett, kisebb beruházási eszközök igénybevételével valósítják meg,
- a rendelkezésünkre álló munkaerőnek a lehető legjobb értékesülését, hasznosulását tartósan biztosítják,

- lehetőséget adnak a nemzetközi munkamegosztásba való fokozott bekapcsolódásunknak, értékesítésük nem élezi tovább a tőkés viszonylatú külkereskedelmi mérlegünk feszültségeit,
- az eddigieknél dinamikusabb tudományos-technikai fejlődést tesznek lehetővé.

Ezeket a struktúrapolitikai követelményeket leginkább teljesítő tevékenységeket, gyártási kultúrákat, főleg a gépipar, a könnyűvegyipar és az élelmiszeripar körében találhatjuk meg. Noha elméletileg helyesnek ítélnél az említett gyártási kultúrák súlyának erősítése iparunkban, igen fontos mérlegelendő szempont azonban az is, hogy struktúrapolitikai céljaink realizálását nem *általában* a feldolgozóipari ágazatok képesek biztosítani, hanem a feldolgozóiparon belül olyan tevékenységi körök, amelyek lehetővé teszik a napjainkban egyre növekvő technikai-termelési-gazdasági-piaci követelmények kielégítését, a külső és a belső fogyasztásban egyre javuló mértékben elismertetik a bennük testet öltő élő- és holtmunkát. Az ipari struktúra alakítására irányuló gazdaságpolitikánk vizsgálatából adódó eddigi tanulságok alapján a fő kérdés az, hogy a meglévő feldolgozóipari kapacitást milyen fejlesztési irányokban, milyen eszközökkel és módon lehet olyanná tenni, amely nemcsak elméletileg feltételezi, hanem gyakorlatban realizálni is képes gazdaságpolitikai elképzelésünket. Ez azonban már nem elsősorban struktúrapolitikai, hanem gazdálkodásunk valamennyi lényegi oldalát érintő gazdaságpolitikai kérdés.

10. A lehetséges fejlesztési alternatívák közötti választás igen körültekintő, a gazdasági szférán túlmutató tényezők komplex társadalmi-gazdasági mérlegelését teszi szükségessé. E tényezők a következők alapján csoportosíthatók.

- a fejlesztendő ágazatok, szakmai kultúrák műszaki feltételei, amelyek kiterjednek a jelenlegi helyzet feltárására, a jövőbeni tendenciák vázolására, a termelés technikai, technológiai paramétereinek megítélésére, a tömegszerűség, a technikai felszereltség, a szakember-ellátottság, a kutatói-fejlesztői kapacitások stb. számbavételére;
- a fejleszteni kívánt tevékenység piaci megalapozottsága, a fogyasztás várható alakulása, és dinamikája, az értékesítés műszaki-gazdasági feltételeinek változása;
- a fejlesztendő ágazatok összefüggése az alapvető növekedési feltételekkel (pl. tökeigényesség, munkaerőszükséglet és annak szakmai jellege, a növekedés dinamikája, a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás igénye, stb.)

A tényezők mindig szűkebben vagy tágabban értelmezhetők. Vizsgálatuk, amely társadalmi-gazdasági jellegű elemeket is magában foglal, rövidebb vagy hosszabb távra egyaránt lehetséges. A döntés szempontjai igen sokrétűek. Az egyik legfontosabb szempont ma a fejlesztés koncentrálása, mert csak néhány kiválasztott területen lehet esélyünk az említett műszaki, piaci gazdasági követelmények teljesítésére, a nemzetközi színvonal mielőbbi elérésére.

A jelenlegi struktúrapolitika megítélése és a jövőbeni kívánatos szerkezet körülhatárolása igen sok tényező együttes mérlegelését teszi szükségesé. Néhány ilyen tényezőre – és ezek kapcsolódásaira – inkább csak az illusztrálás céljából, nem pedig a teljességre törekvés igényével utaltam. Valószínűleg helyenként leegyszerűsítettem az összefüggéseket, de céloom csupán annak érzékeltetése volt, hogy az utóbbi évek fejleményei milyen pontokon hoztak, illetve hozhatnak új szempontokat a struktúrapolitika számára.

## A BERUHÁZÁSOK ÉS AZ IPAR STRUKTURÁJÁNAK FEJLESZTÉSE

A termelési szerkezet fejlesztésének kérdéseivel kapcsolatban az elmúlt években sokrétű munka bontakozott ki. Ehhez kapcsolódott az a kutatás is, amely – az MTA Ipar-gazdaságtani Kutatócsoportja munkatervének részeként -- a beruházási és a struktúra-fejlesztési tevékenység összefüggéseivel foglalkozott. A kutatás elsődleges célja a tényfeltárás volt. Igyekeztünk hozzájárulni a helyes kép kialakításához – és egyben segíteni a gazdaságirányítás és a tervezés tökéletesítésén dolgozó szakemberek munkáját – egy témában, amelyet így rögzíthetünk: a beruházások tervezési és döntési rendszerének hatása a struktúrafejlesztési célok megvalósítására.

Elemzéseink kiinduló pontja az volt, hogy a beruházások igen fontos, de korántsem abszolutizálható szerepet játszanak a szerkezet alakításában. A beruházási politika, illetőleg a beruházási tevékenység a struktúrapolitika realizálásának egyik nélkülözhetetlen eszköze. Struktúraváltoztatás azonban számos egyéb módon is elképzelhető. Például: egyes tevékenységek visszafejlesztése útján. Ez pedig legtöbb esetben nem beruházási ráfordításokat, hanem munkaerőgazdálkodási vagy egyéb intézkedéseket kíván. Mindezek széles körben ismert és elfogadott megállapítások. Igen sok olyan kérdés van azonban a struktúrafejlesztési témakörnek, amelyre gazdasági gyakorlatunk ma még nem tud megnyugtató választ adni. Ilyen alapkérdés például, hogy melyik az a szint, az a gazdasági egység, ahol a struktúrafejlesztési döntéseknek születniük kell? Nem alakult ki egységes koncepció arról sem, hogy milyen módon és milyen eszközökkel lehet a szerkezetalakítást a leghatékonyabban befolyásolni, irányítani. Ugyanígy bizonytalanok vagyunk a célszerű struktúra megítélésének kritériumai, pontosabban az egyes kritériumok súlyozása tekintetében is. A vázolt problémák tisztázása érdekében kifejtett sokoldalú erőfeszítések azonban csak akkor vezethetnek eredményre, ha a struktúrafejlesztés bonyolult kapcsolatainak összetevőit megkíséreljük mélyebben elemezni. Ennek egyik lehetősége: a beruházási és struktúrafejlesztési tevékenység összefüggéseinek értékelése.

Tapasztalataink szerint a beruházási és a struktúrafejlesztési tevékenység makroszintű kapcsolatát az elmúlt időszakban a következő két lényeges vonás jellemezte:

- jelentős volt ugyan a központilag befolyásolható fejlesztési eszközök részaránya, ez a hányad mégsem képviselt olyan struktúraalakítási eszközt, mint az jellege és nagyságrendje alapján vélelmezhető volt.

Annak bemutatására, hogy valóban ezek a tényezők jellemezték a beruházási és struktúrafejlesztési tevékenység elmúlt időszaki kapcsolatát, azt is megvizsgáljuk: milyen formai és lényegi keretek között folyik a beruházások tervezése, milyen tartalmi összhang jellemzi a beruházási és struktúrafejlesztési elképzeléseket, és miképpen valósulnak meg az elképzelések a gyakorlatban.



## *A beruházási és struktúrafejlesztési célok jellege, formái, azonosságai és különbségei*

A beruházások népgazdasági terve, amely tartalmazza a terv jóváhagyott mutatóit és belső számítási anyagait, alapvetően a központi pénzeszközök elosztására helyezi a hangsúlyt. Ez az elosztás az ismert részletezésben, tehát a megkezdődő és befejeződő nagyberuházások tételes, a célcsoportos állami beruházások célcsoport-fajtánkénti ütemezésében, valamint az egyéb állami beruházások és a vállalati beruházások állami támogatásának kategóriáiban jelenik meg.

A kötelező mutatók a tervben évenként előirányzott teljes beruházási volumennek népgazdasági szinten mintegy 65-70, az iparban 50%-át fogják át. Ha arra a kérdésre kívánunk tehát válaszolni, hogy a struktúrafejlesztéssel a központi pénzeszközök említett elosztása miként van összhangban, ill. annak hogyan felel meg, akkor a népgazdasági tervvel összefüggő vizsgálatokat tovább kell folytatni. Az ágazati struktúraváltoztatást a terv jóváhagyott mutatói - bizonyos határok között - kifejezik. Hiszen azok a célok, amelyeket a jóváhagyott mutatók tartalmaznak, részei egy-egy ágazat központi-  
lag biztosított és preferált fejlesztési céljainak. A IV. ötéves terv előirányozta például, hogy a tervidőszakban - nagyberuházásként - megkezdődik a hejőcsabai új cementgyár, a Leninvárosi Erőmű, a Dunamenti Hőerőmű bővítése, az Olefinmű, a Dunaiújvárosi Hullámvertikum, a Borsodi Hűskombinát stb. építése. Ezzel egyúttal a terv garanciát jelentett arra nézve, hogy e fejlesztések, amelyek egyben különböző ágazati célok részei is, feltétlenül megvalósulnak.

Hangsúlyozni kell azonban, hogy e célok csak egy hányadát jelentik egy-egy iparág fejlesztési lehetőségeinek, hiszen a vállalatfejlesztési alapok és a bankhitelek is fontos szerepet játszanak az ágazatok beruházási programjának megvalósításában. Ennek ellenére kétségtelen, hogy ha például egy középtávú tervidőszakban a vegyiparban vagy a villamosenergiaiparban van a legtöbb jóváhagyott nagyberuházás akkor ez azzal is jár, hogy ezek az ágazatok a beruházások ágazati arányaiban tehát az ágazati struktúrafejlesztésben is kiemelkedő helyet kapnak.

Fontosnak kell tekintenünk a nagyberuházások szerepét olyan szempontból is, hogy a struktúrafejlesztés gyártmány-, technológiai stb. összefüggéseire, vagyis a mikrostruktúra alakítására a népgazdasági terv jóváhagyott mutatói közül egyedül a nagyberuházásokra vonatkozó rész (ami az iparban a beruházások mintegy 30%-a) adhat választ. Csak ebben a körben van szó ugyanis - a jóváhagyott összeghez kapcsolódva kapacitásról, illetve termékről. E dokumentumok gazdaságosságra és jövedelmezőségre vonatkozó adatai adhatnak választ a struktúrafejlesztés hatékonyságára is. Más a helyzet a vállalati beruházások állami támogatása tekintetében. A terv a vállalati beruházások állami támogatását csak forintban határozza meg. Ezzel ugyan kifejezésre jut egy-egy ágazati cél preferálása, ill. ezen belül egyes vállalatok központi támogatása, a terv azonban nem tartalmazza a kívánatos struktúrafejlesztés irányának konkretizálását.

A népgazdasági tervezéssel összhangban szólni kell a beruházási terv számítási anyagáról is. Ez ugyanis olyan ágazati részletezést tartalmaz, amely az egyes ágazatok beruházási előirányzataiban *valamennyi* pénzügyi eszközt számításba vesz. Így a már említett jóváhagyott mutatókon kívül kalkulatív számítás tartalmaz az egyes ága-

zatokban képződő saját fejlesztési alapról és a számításba vehető bankhitel elosztásáról is. Lényeges azonban, és ezt a gyakorlat igazolta, hogy e számítások csak becslésnek tekinthetők. Különböző okok miatt a számítások és a tényadatok az egyes ágazatokban jelentős eltérést mutatnak.

Önmagában a népgazdasági tervben számításba vett (kizárólag Ft-ban meghatározott) ágazati beruházási lehetőség sem képes választ adni a mikrostruktúra változásának irányára. Hogy az egy-egy ágazat számára biztosított lehetőségeken belül ténylegesen érvényesül-e a struktúrafejlesztés szempontja, azt vállalati és banki döntések, illetve a felügyeleti szerv állásfoglalásai döntenek el.

#### *A beruházási és struktúrafejlesztési célok összhangja népgazdasági szinten*

A következők arra keresnek választ, hogy a IV. ötéves terv folyamán az adott formát kitöltő tartalom mennyiben segítette a célok kitűzését, illetve milyen főbb változások figyelhetők meg a IV. és V. ötéves terv beruházási tendenciáiból kirajzolódó struktúraalakítási törekvések összehasonlítása esetén.

Azzal a kérdéssel kapcsolatban, hogy kiolvasható-e a tervezéskor kialakított irányelvekből egy határozott struktúrafejlesztési koncepció, és miként realizálódik az a valóságban, elsősorban a központi fejlesztési forrásokkal foglalkozunk. A központi tervező és irányító szervek befolyásukat nyilván azoknak az erőforrásoknak a kapcsán tudják leginkább érvényesíteni, amelynek a felhasználása felett valamilyen formában rendelkeznek (központilag determinált alapok). Ezekben belül is megkülönböztettünk két csoportot, annak alapján, hogy milyen erősségű kapcsolat fűzi egymáshoz a fejlesztési forrás feletti és a beruházási döntést.

Így beszélünk:

- közvetlenül determinált, ill.
- közvetetten determinált

központi fejlesztési forrásokról. A közvetlenül determinált felhasználásokhoz soroljuk az egyedi nagyberuházásokat, a célcsoportos beruházásokat és az egyéb állami beruházásokat. A közvetetten determinált források a vállalati beruházások állami támogatásából a fejlesztési kölcsönökből és a beruházási (fejlesztési) hitelekből képződnek.

Ismeretes, hogy az V. ötéves terv előirányzatai – a források konstrukciós rendszerét és az arányokat illetően egyaránt – elég jelentős változásokra utalnak. Így megszűntek az ún. fejlesztési kölcsönös beruházások, a költségvetési támogatáson belül domináns szerepet kapott a visszafizetendő kölcsön. Az ágazati koncepciókkal párhuzamosan pedig (elsősorban a bányászat és a villamosenergia-ipar beruházási részarányának növekedése érdekében) nőtt a központi döntési körbe utalt fejlesztési hányad aránya.

Lényegében a közvetlenül és közvetetten determinált központi források (összességüket tekintve a teljes beruházási előirányzat mintegy kétharmada) révén tudja a gazdaságirányítás a beruházási szerkezet alakulását a legaktívabban befolyásolni. A IV. ötéves terv adatai – ilyen bontásban – első megközelítéssel arra hívják fel a figyelmet, hogy az egyes ágazatoknak a központi beruházási alapokból tervezett részesedése közel egyforma volt. Egyedüli kivétel a vegyipar, amelynek 22 százalékos aránya magasan megelőzi a többi ágazatot (éppen a vegyipari nagyberuházások jelentékeny hányada ré-

vén). Valamennyi többi ágazat tervezett részesedése 8–14 százalék között volt, ami – figyelembe véve az ilyen címeken felosztásra tervezett összeget – maximálisan nyolc milliárd forint + eltérést jelent az átlagtól.

Az is figyelemre méltó, hogy ágazatonként tekintve – a közvetlenül és közvetetten determinált források eléggé kiegyenlítik egymást. Ezt nemcsak a már említett ágazati sajátosságok eltérései magyarázzák, hanem az a valószínűsíthető körülmény is, hogy a különböző források megnehezítették a fejlesztési igények visszaszorítását célzó törekvések érvényesülését. Arra a fejlesztési célra ugyanis, amelyre a javaslattevő nem kapott költségvetési juttatást, megkísérelt állami támogatást vagy kölcsönt igényelni, ha az nem sikerült, akkor preferált hitelt stb. igénybe venni. Az V. ötéves terv ismert változásai e téren kétségekívül kedvező irányba befolyásolhatják a kereteket.

A teljes beruházási előirányzatokat tartalmazó adatokat a központilag determinált források tervezett eloszlásával összevetve szembeszökő az a hasonlatosság is, amely a két kategória ágazati megoszlását és arányát jellemzi. Ebből következik, hogy a teljes beruházási szerkezet alakulásában döntő szerepe van a központi szándék szerint elosztott forrásoknak. Tehát: a beruházásoknak mint struktúrapolitikai eszközöknek a felhasználása nagy lehetőségeket kínál, de egyben nagy felelősséget is ró a központi gazdaságirányításra. Más oldalról: a megfigyelhető tendenciák alátámasztják azoknak a véleményét, akik szerint megfelelő intézkedések egész sora igyekezett biztosítani a vállalatokban keletkező fejlesztési alapok és a rendelkezésre álló hitelforrások felhasználásának kívánatos irányát. Bár valószínű, hogy ezek az intézkedések csak a vállalatok bizonyos szempontból (foglalkoztatottság, export stb.) kiemelten kezelendő körére vonatkoztathatók, eredményüket tekintve a megvalósulás adatai elég egyértelmű megítélést tesznek lehetővé.

A terv- és tényadatok összehasonlításából jól tükröződik a struktúrafejlesztés és a beruházási tevékenység szoros kapcsolata, ugyanakkor azonban feltárulnak az ilyen jellegű elemzések problémái is. A IV. ötéves terv céljai között szerepelt például a vegyipar, a könnyűipar és építőanyagipar előzőeknél gyorsabb fejlesztése. A terv a három ágazat beruházási részesedésének jelentős mértékű növelését irányozta elő. Az V. ötéves terv feladatai és céljai viszont más ágazatokkal szemben támasztanak fokozott igényeket. Ezek a tendenciák azonban már az előző tervidőszak utolsó éveiben is éreztették hatásukat. Így az említett ágazatok egyikében sem érte el a beruházási aránynövekedés a tervezett szintet, bár mindhárom ágazat fejlesztésére többet fordítottak, mint az előző tervidőszakban. A tényadatok képzeletbeli beruházási görbéje azonban már inkább az V. ötéves terv előirányzataihoz „simul”.

Másrészt arról is tanúskodnak az említett adatok, hogy nem tehető egyenlőségjel a beruházási szerkezet és a termelési szerkezet alakulása közé. A struktúrafejlesztésben ugyanis nemcsak más tényezők, illetve eszközök játszanak szerepet, hanem azt a tényt is figyelembe kell venni, hogy a növekvő vagy csökkenő beruházási ütem hatása – a nagyobb fejlesztések hosszabb átfutási ideje, ill. a beruházások eredményének későbbi realizálódása miatt – csak bizonyos fáziseltolódással jelentkezik a termelési szerkezetben.

A levonható következtetések szempontjából a vizsgálati szint jellemzői is óvatosságra intenek. Nyilván nem a vegyipar vagy gépipar egészének átlagosnál gyorsabb fejlesztése jelentkezik célként. A beruházási részesedés növekedése vagy csökkenése nem egy-

formán érinti az adott ágazat valamennyi szektorát. Így ágazati (szakágazati) szinten a beruházási részesezés stabilitása vagy a következetes preferálás hiánya alig értékelhető.

Joggal merül fel ezek után: lehet-e, szabad-e, célszerű-e makrostrukturális megközelítésből vizsgálni az ipari szerkezet mozgásait?

Nem vonjuk kétségbe azoknak a szempontoknak a jogosságát, amelyek az egyéb strukturák figyelemmel kísérésének fontosságára, sőt esetenkénti elsőbbségére utalnak, mégis úgy véljük, nyugodtan állíthatjuk: jelenlegi gazdaságirányítási, tervezési és statisztikai rendszerünkben indokolt a különböző bontású makrostrukturák elemzése is. Egyébként a jövőben sem a „legfontosabb” szerkezeti vetület kiválasztása az elsőrendű feladat hanem a különböző aggregáltságú szintek közötti összefüggések eddiginél tudatosabb tervezése, valamint a strukturafejlesztésnek mint folyamatnak a gazdasági tevékenység egészébe illesztése. A lehetőségek nem kellő kihasználása, a beruházási és strukturafejlesztési célok nem kielégítő összehangoltsága, a beruházási eszközök túlzott meghatározottsága egyben azt is jelenti, hogy az e téren adódó gazdaságirányítási feladatok megoldását sem a központilag determinálható fejlesztési eszközök hányadának növelése segíti elő (az V. ötéves terv sem ilyen irányban lépett előre), hanem elsősorban olyan döntési, szabályozási feltételek megteremtése, amelyek hosszabb távon és megfelelő szinten lehetővé teszik a következetes preferálást. A lehetőségek realizálásához azonban többre van szükség. Így pl. beruházási téren az egyedi fejlesztési döntések és a szélesen értelmezett strukturapolitika eddiginél jóval hatékonyabb összehangolására.

#### *Egyedi beavatkozás, fejlesztési folyamat és szerkezetalakítás*

Szólunk azokról az érvekről, amelyek a beruházások és a strukturafejlesztés kapcsolatának aggregált vizsgálata mellett vagy ellen felhozhatók. Elemztünk ágazati adatokat, kiemeltük a fejlesztési források egyes kategóriáit. Eredményeink és megválaszolatlanul maradt kérdéseink egyaránt arra ösztönöznek azonban, hogy ne álljunk meg ezen a ponton, hanem foglalkozzunk a strukturafejlesztés néhány további, beruházási vonatkozású - de általános értelemben is alapvetőnek tekinthető - problémájával.

A termelési struktúra fejlesztési problémáinak kezelésében az évek során más és más szempontok kerültek előtérbe. A szemlélet változásának jellegzetes fordulópontja volt a termékstruktúra előtérbe helyezése az ágazati strukturával szemben, a vállalatok szerepének kiemelése, majd - újabban - a rövid távú (jövedelmezőségi) rangsorolások helyett a hosszabb távú (műszaki és piaci megfontolások szerinti) orientáció. Ezek újabb összefüggésekre hívták fel a figyelmet, gazdagították a probléma és a tennivalók megismerését, egyben mindig újabb és újabb feladatokat is megfogalmaztak. Például annak meghatározását, hogy a szerkezeti változások tényleges folyamatába hogyan lép be és milyen összefüggések révén meghatározott a beruházási tevékenység?

Alapjában minden fejlesztés (teljesen függetlenül attól, hogy nagyberuházásról vagy vállalati döntésről van-e szó) egyedi beavatkozást jelent a meglévő strukturába. A beavatkozás tényleges hatásainak felmérése csak látszólagosan egyszerű. Ha igaz ugyanis, hogy a termelési struktúra fejlesztésében (csomópontként) találkoznak a piaci, műszaki, gazdasági követelmények és lehetőségek, akkor azt is el kell fogadni, hogy éppen a beruházás. - révén van mód a követelmények és lehetőségek összehangolására. Bármely

tényezőre vonatkozólag azonban a követelmény és lehetőség összhangja még nem biztosíték a fejlesztés sikerességéhez.

Ha figyelembe is vettük mindazokat a kritériumokat, amelyek az adott struktúraelem szempontjából értékelik a fejlesztést, még mindig nem számoltunk a beruházási összefüggések teljes körével. Egyetlen termék, vállalat vagy ágazat esetében sem hanyagolhatók ugyanis el azok a továbbgyűrűző hatások, amelyeket az adott strukturális beavatkozás kiválthat. Fontos természetesen az is, hogy a beruházások (és a struktúrafejlesztési eszközök) alkalmazása esetén ne csak parciális célokból, érdekekből és következményekből induljanak ki, hanem az egyes szinteken és a szintek között is összehangolják a szerkezetet végső soron befolyásoló egyedi döntéseket.

Nyilvánvaló az is, hogy sikeres összehangolás csak a tervezés rendszerében valósulhat meg. Ebben helyet kell adni a megfelelő szintű fejlesztési elképzeléseknek, különböző variánsoknak és a szabályozók szelektáló hatásának. A termelési struktúra alakítás tervszerűségének fokozása így módon nemcsak a célok, hanem a szelektív fejlesztés irányítási és végrehajtási oldaláról is biztosítható.

A vázolt törekvések tehát a szerkezeti arányok összességét figyelembe vevő struktúrafejlesztést oly módon véljük megvalósíthatónak, hogy a szerkezetalakításban a lehetséges struktúrafejlesztési változatokat (a szóba jöhető döntési variánsokat) tekintjük a struktúrafejlesztés egységének. A fejlesztési folyamatok elsődleges kiemlése azt jelenti, hogy a struktúra tervezésekor a szerkezeti átalakítás lehetséges (várható) dinamikáját kell több változatban felrajzolni, majd a kidolgozott fejlesztési variánsok közül ki kell választani a legkedvezőbbet, és e változat megvalósításán kell dolgozni. Ez a megközelítés, amely egyébként csak a lehetőségek egy változatát képviseli, nem ismeretlen a gazdasági gyakorlatban. A vázolt fejlesztési, irányítási elveket juttatják érvényre például hazai téren azok a központi fejlesztési programok, amelyek elszakadva a hagyományos termelési és irányítási keretektől egy-egy összefüggő termelési „keresztmetszet” összehangolt és komplex fejlesztését irányozzák elő. Úgy véljük, hogy az említett követelmények (összehangoltság és komplexség) alapvetőek a kiemelt fejlesztési programok által nem érintett ágazatokban is.

## A TERMELÉSI SZERKEZET STABIL ÉS VÁLTOZÓ ELEMEINEK FEJLESZTÉSE

A gazdasági fejlődés menetében előtérbe kerülő szerkezetváltozási feladatok megoldása érdekében folyó elméleti kutatás és gyakorlati útkeresés lényegesen kibővítette a gazdasági szerkezet közgazdasági összefüggéseiről szerzett ismereteinket. Ennek hatására szemléletünk is megváltozott. A következőkben megkíséreltem összefoglalni a gazdasági szerkezet átalakulásában legfontosabb szerepet játszó termelési szerkezet felfogásának új elemeit. Az új szemlélethől a gazdaságpolitika és a tervezés számára hasznosítható következtetések is adódnak. Ezek között részletesebben foglalkozom azzal a szereppel, amelyet a termelési háttér fejlesztése a termékszerkezet korszerűsítésében betölt. Így korszerű végtermék szerkezetfejlesztési igényeit kielégítő termelési háttér gyártási ágait nevezem a termelési szerkezet stabil elemeinek, amelyeknél viszonylag több determináló körülménnyel kell számolni, míg a végtermékszféra gyártási ágai között élesebb szelekciót, termékszerkezetében gyakoribb változást tartok lehetségesnek és szükségesnek.

### *1. A minőségi tényezők szerepe a gazdasági szerkezet korszerűsítésében*

A gazdasági szerkezet átalakításának a népgazdasági hatékonyság javulását, a gazdasági fejlődés meggyorsítását, a világpiacon a mainál szélesebb körben versenyképes termékek előállítását kell szolgálnia. Ezért a struktúrára ható fejlesztési döntések előkészítésében is azok a szempontok a leglényesebbek, amelyek megmutatják, hogy a szerkezet elemei, összetevői milyen szerepet töltenek be az erőforrások hatékony felhasználásában.

Hosszabb távon a termelés hatékonyságának alakulását (a termelékenységre jutó ráfordítások csökkentését, kedvezőbb export-árbevétel elérését, illetve nagyobb használati értékű termékek előállítását) elsősorban a termelés műszaki színvonala határozza meg. A javuló műszaki színvonal teszi lehetővé a hatékonyság szempontjából meglévő egyéb előnyök (piaci pozíció, szakmai hagyományok, kedvező természeti feltételek stb.) tartós realizálását is. A termékkel szemben az exportban és a belföldi felhasználásban egyaránt növekvő minőségi igények egyre hangsúlyozottabbá teszik ezt az általános érvényű összefüggést.

A struktúrapolitika megnövekedett követelményeit nem elégíti ki a különböző ágazatok, alágazatok termelésben elfoglalt részarányának bemutatása. A mélyebb bontás sem oldja meg a problémát, ha az csupán mennyiségi arányokat vizsgál, vagy a kibocsátott termékek megoszlását írja le. Ugyanis a felhasznált állóeszközök specifikációja és műszaki színvonala, a munkaerő szakmai struktúrája és képzettségi (begyakortottsági) színvonala, az alkalmazott technológia jellege és műszaki jellemzői, a kutatófejlesztő kapacitás specifikációja, mérete, újító és adaptációs képessége, a termelés szervezethez gyűjtésen határozza meg azt, hogy valamilyen termelőtevékenységre

nézve – az adott terület milyen összetételű és műszaki színvonalú termékek előállítására alkalmas. Hosszabb távon ezeknek a termelési tényezőknek az összehangolt fejlesztése teszi lehetővé a termék szerkezet rendszeres, folyamatos korszerűsítését.

Ez az összefüggés indokolja, hogy a termelési szerkezetet olyan egységekre bontva vizsgáljuk, a fejlesztési alternatívákat olyan egységekre vonatkoztatva dolgozzuk ki, amelyekben az előbb említett termelési tényezők közötti kölcsönös meghatározottság a legintenzívebben érvényesül. Gyakorlatilag ez a termelőtevékenységek olyan együttesét jelenti, amelyben az alkalmazott technológiák összefüggő láncolatot képeznek, a felhasználásukkal készülő termékek egymás helyébe léphetnek, ennek megfelelően a kapacitások szűkebb vagy tágabb határok között konvertálhatók, a műszaki fejlődés pedig az adott tevékenységet szolgáló egységes kutatási-fejlesztési háttérre támaszkodhat.

Az ilyen homogén termelési kultúrát a statisztikai gyakorlatunkban már néhány éve alkalmazott *gyártási ág* kategória közelíti meg a legjobban.<sup>1</sup> Ez a fogalom a statisztika keretein túl is polgárjogot nyert a közgazdasági életben. Az elmúlt évben végzett strukturavizsgálatok is a gyártási ágakból képzett megfigyelési egységek körében történtek.

A struktúraelemzésben eddig született eredmények következetes gyakorlati alkalmazása és továbbfejlesztése azt kívánja, hogy megszilárduljon egy olyan közgazdasági konvenció, amely a gyártási ág fogalmát nem kizárólag sajátos számbavételi aggregációnak tekinti, hanem az adott termelőtevékenységhez felhasznált *termelési tényezők és az általuk meghatározott termékkibocsátás olyan komplex egységként* is tekinti, amelyet – méretei és az anyagi termelésben elfoglalt részaránya mellett – mindenkor *minőségi ismérvek* (műszaki színvonal, versenyképesség) *jellemeznek*.

A műszaki-gazdasági összefüggések érvényesítése érdekében szükséges, hogy ez a gyártási ágakból kialakított struktúraegység ne merevedjen valamilyen hosszú távon változatlan osztályozási rendszerbe, hanem rugalmasan kövesse az adott termelőtevékenység műszaki-gazdasági tartalmának a változását. (A közúti jármű-gyártás az elmúlt évtizedben nálunk lényegében az autóbuzstermelésre szűkült, napjainkban pedig azonos műszaki bázison – a mezőgazdasági erőgépek fejlesztésével bővül ki.) Változást okozhat a gyártási ágak elhatárolásában a termelőtevékenységek integrálódása, ill. a specializáció következtében szükséges szétválása.

A gyártási ágak közötti vertikális termelési kapcsolatok vannak. A műszaki fejlődés hatására ezek a kapcsolatok mélyülnek és gyakoribbá válnak. Ebből következik, hogy az egyes gyártási ágak fejlesztésének vagy visszafejlesztésének az indokoltsága nemcsak az adott egység jellemzőitől, hanem attól is függ, hogy a többi gyártási ág fejlesztése milyen igényeket támaszt más területek kapacitása és műszaki színvonala iránt. Azok a gyártási ágak, amelyek több fontos vertikális lánc kiindulópontjában vagy keresztveződésében helyezkednek el, műszaki színvonalukkal és fejlődési dinamikájukkal lényegesen befolyásolják sok más termelési terület hatékonyságát és fejlődési lehetőségét.

A korszerű termelési szerkezet – mint az előzőekből következik – korszerű színvonalon kivitelezett termelőtevékenységek összehangolt rendszere. A korszerű színvonal

<sup>1</sup> Nyitrai Ferencné dr.: Mire irányuljon a szelektív iparfejlesztés? Figyelő, 1976. január 14.

természetesen feltételezi, hogy a műszaki fejlődést hordozó gyártási ágak megfelelő részarányt és dinamikát képviseljenek a szerkezetben belül. Az általában progresszívnek tekinthető gyártási ágak termelésének növekvő részaránya azonban még nem elegendő a struktúra korszerűsítéséhez. Az is szükséges, hogy ezek a gyártási ágak képesek legyenek – a termelési kapcsolatok révén – a népgazdaság műszaki kultúráját emelni és a nemzetközi cserében is hatékonyan realizálható termékeket előállítani.

A struktúrapolitikában éppen ezért nem elegendő a szerkezetváltozást úgy körülírni, hogy pl. „egy adott gyártási ág termelését bizonyos időn belül a korábbinak 2-3-szorosára kívánjuk növelni, és ennek érdekében X millió Ft beruházást valósítunk meg”, hanem a feladatot minőségi kritériumokkal is meg kell határozni. Pontosan ki kell jelölni, hogy a fejlesztett termékeknek és szolgáltatásoknak milyen igényeket kell kielégíteniük. Ezek ismeretében ítélni lehet csak meg, hogy a meglévő adottságok és a fejlesztésekre szánt pótlólagos források révén a kívánt határidőre teljesíthető-e a kitűzött cél, és teljesül-e a fejlesztéstől várt hatékonyság.

A gyakorlat számára kevés támpontot ad a „minden piacon realizálható termékek arányának növelése” formájában megfogalmazott követelmény. A világpiacon versenyképességhez – a mi adottságaink között – konkrét piacok műszaki igényeinek és szállítási feltételeinek a teljesítésén keresztül vezet az út. A konkrét igények kielégítéséhez szükséges ráfordításokat ismeri el a termék árában a vevő, tehát csak ezek alapján lehet tervezni és ellenőrizni a fejlesztés hatékonyságát. Ha mind magasabb követelményeket állítunk egy-egy gyártási ágban, vagy nagyobb vertikumban együttműködő vállalatok elé, akkor a termelés emberi és anyagi tényezői is egyre inkább alkalmassá válnak arra, hogy gyorsan, rugalmasan elégsék ki a hazai termelésben, fogyasztásban és a világpiacon megjelenő különböző igényeket.

A gyártási ágakon belül – a termelési tényezők közötti komplex összefüggések és a gyártási ágak közötti vertikális kapcsolatok ismeretében – felül kell vizsgálni a „makro”- és „mikro”-struktúrát szembeállító, illetve élesen különválasztó szemléletet, mégpedig a struktúra megítélésében és a fejlesztési feladatok megosztásában egyaránt.

Egyszerűsítő az a szemlélet, amelyik a termékszerkezetet, a termékek korszerűségét, minőségét, gazdaságosságát kizárólag vállalati döntések következményének tekinti, a népgazdasági szintű döntések eredményét pedig az ágazati arányok, gyártási ágak termelési részarányának változásával méri. Ezért a termelési szerkezet korszerűsítését szolgáló szelektív fejlesztési politika megalapozása szempontjából igen nagy jelentősége lenne olyan további vizsgálatoknak, amelyek feltárják, hogy milyen gyártási ágak fejlesztésével lehet az eddiginél szélesebb körben a termékszerkezet lényeges javulását elősegíteni. Más terminológiával: a „mikrostruktúra” gyorsabb korszerűsödése milyen követelményeket állít a „makrostruktúra” fejlesztése elé.

## *2. A termékszerkezet korszerűsítését befolyásoló műszaki és gazdasági összefüggésekről*

Az előzőekben feltett kérdésre legközvetlenebbül a termelés szerkezetében jelenleg meglévő ellentmondások elemzése alapján lehet válaszolni. A már megvalósított fejlesztések tapasztalatai, valamint az egyes gyártási ágak jövőjére vonatkozó vizsgálatok azt mutatják, hogy a továbbfejlődés útjában gyakran olyan akadályok merülnek fel, ame-



lyek nem az adott szakma termelési kultúrájában, hanem annak háttérben jelentkeznek. (Pl. kohászati anyagok, öntvények, gépipari alkatrészek, festékek, vegyi segédanyagok, stb. mennyiségi és minőségi elégtelensége.)

A hazai termelésből hiányzó, vagy a nem megfelelő minőségben előállított anyagok, alkatrészek beszerzése olyan importigényt támaszt, amely az adott termékszerkezet mellett viszonylag kevés döntési szabadságot ad a vállalatok és a külkereskedelmi politika számára az import volumene és viszonylati megoszlása szempontjából. Ez a feszítő hatás a gazdaság korlátozott exportképessége esetén a külkereskedelmi egyensúly megbomlása irányába hat.

Ezért nem hajtható végre eredményesen a termelési szerkezet korszerűsítése, ha a termelésnek ebben a szférájában kialakult szűk keresztmetszet tartósan fennmarad.

Hogy konkrétan milyen gyártási ágak, termékcsoportok fejlesztése segíti elő az említett ellentmondás feloldását, azt természetesen nem lehet csupán az általános összefüggések alapján eldönteni, illetve javasolni. Megjelölhetők azonban olyan tendenciák a termelési szerkezet korszerűsítésében, amelyek a már kialakult és a jövőben kidolgozásra kerülő szelektív fejlesztési célok érvényesülését segítik és ezzel tulajdonképpen megalapozzák, kiegyensúlyozottabbá teszik a fejlesztés egész folyamatát. Ilyen tendenciák:

- a/ a legfontosabb ipari alapanyagokat gyártó ágazatok minőségre orientált fejlesztése;
- b/ az alaptchnológiák rendszeres korszerűsítése;
- c/ a jelentős műszaki tartalmat hordozó részegységek fejlesztésének a kiemelt célok közötti szerepeltetése.

A műszaki fejlődés számos tendenciája megemeli az alapanyagok műszaki paramétereivel, minőségével szembeni követelményeket. Iparunknak van mit pótolnia ezen a téren. A fejlesztésben és az érdekeltégben hosszú időn keresztül érvényesülő mennyiségi szemlélet következtében az alapanyagok minősége – a késztermékek választékához képest – rosszabbodott. Még a legutóbb megvalósult beruházások (pl. textilipari rekonstrukció) esetében sem volt ritka, hogy a beruházási költségek csökkentése érdekében a termelőberendezések sorából kihagyták azokat a gépeket, műszereket stb., amelyeknek éppen a magasabb minőség garantálása szempontjából lettek volna nélkülözhetetlenek.

A termékminőség javítását szolgáló fejlesztések a legfontosabb alapanyaggyártó ágakban a szelektív iparfejlesztés nagy biztonsággal meghozható döntései közé tartoznak, mivel viszonylag függetlenek a magasabb vertikumokban megvalósítandó szelektiótól. Az alapanyaggyártás konkrét termékstruktúrája is függ ugyan a végtermék struktúrájától és az alapanyaggyártásban megvalósuló nemzetközi munkamegosztástól, a minőségjavítás feltételei azonban általában nem konkrét termékre, hanem a technológiára vonatkoznak, és az alapprofil egészére érvényesek.

A termelési technológia rendszeres korszerűsítése a termelés felsőbb vertikumaiban is megalapozza a termékszerkezet változását. Ezért hosszabb távon, a szelektív fejlesztés időhorizontjában, a technológiai fejlesztés viszonylagos önállóságot élvez. A gyártási ágak többségében az alaptchnológiák magukban foglalják a gyártási műveletek nagy részét, és így műszaki színvonaluk befolyásolja a termelés egészének műszaki színvonalát.

A termelés hatékonyságát javító különböző tényezők leginkább a technológia fejlesztése révén érvényesülnek. A munka termelékenységében, az anyag- és energiaigényességben, valamint az állóeszköz-igényességben általában csak új technológia alkalmazásával érhető el lényeges javulás.

A termékszerkezet korszerűsítésére irányuló fejlesztési célok között hosszú időn keresztül a végtermékek minősülő termékekre és termékcsoportokra vonatkozóak voltak túlsúlyban. A nemzetközi munkamegosztás és a termelési kooperáció bővülése ma már egyre fontosabb szerepet juttat a közbülső termékeknek. A gépipar fejlesztését illetően ma már széles körben elfogadott az a felismerés, hogy alkatrészek, részegységek gazdaságos sorozatnagyságú gyártására, és a gépépítési technológia elterjesztésére kell törekedni.

\*

Az előzőekben bemutatott összefüggések meglehetősen kézenfekvők. Ismételt átgondolásukat azonban mégsem érzem öncélúnak, hanem szemléletformáló szerepet tulajdonítok ennek a termelési szerkezet megítélésében, valamint a fejlesztés irányainak és konkrét céljainak kialakításában.

A gazdaság fejlesztésében a szelektivitás és a komplexitás egymástól elválaszthatatlan elvek. A korábbi évtizedekben megvalósított frontális fejlesztés nyomán – a szelektivitás elhanyagolásának visszahatásaként – napjaink gazdaságpolitikai szemléletében a komplexitás szorul háttérbe. Ezért félok, hogy – éppen a kettő kölcsönös feltételezettsége miatt – a szelektivitás sem érvényesül majd kellőképpen.

Az intenzív fejlődés szakaszára való áttérés során ugrásszerűen megnő az igény a korszerűbb végtermékstruktúrához szükséges jobb minőségű alapanyagok és korszerű műszaki színvonalat hordozó részegységek iránt. Ezeknek a vertikumoknak a kiépítése, illetve minőségre orientált fejlesztése a gazdasági szerkezet olyan stabil elemeit hozhatja létre, amelyek megalapozzák a végtermékek szelektív fejlesztését, a végtermékszféra rugalmas alkalmazkodását a változó piaci igényekhez.

Az előzőekben megfogalmazott vélemény nem jelenti azt, hogy az ún. termelési háttér valamennyi elemének fenntartását, ill. fejlesztését kívánám. Ebben a szférában is szükség van a nemzetközi munkamegosztás mélyítésére, a termelési háttérnek a végtermékszférában kialakított szelektív célokkal összehangolt fejlesztésére. Szükséges azonban az is, hogy ezek a tevékenységek a műszaki fejlődés követelményeinek megfelelő részarányt foglaljanak el a gazdaságban. Amit fenntartunk és fejlesztünk, az feltétlenül magas műszaki színvonalon működjék.

Mindez azt is jelenti, hogy nem szabad abszolutizálni az ún. döntési kritériumok szerepét a szelektív fejlesztésben. A termelési háttér korszerűsítésének akkor is megfelelő helyet kell elfoglalni a fejlesztési célok között, ha ezeknek a fejlesztéseknek az induló feltételei kevésbé kedvezőek, a fejlesztés eredményei kevésbé látványosak, és a fejlesztés közvetlen gazdasági hatékonysága elmarad néhány végtermékgyártó ág fejlesztésének közvetlen hatékonysága mögött. A termelési háttér fejlesztésének számos pozitív eredménye ugyanis nem értékelhető az adott gyártási ág (termékcsoport) szintjén; szerepe éppen abban van, hogy a népgazdasági hatékonyság javulásának általános feltételeit teremti meg.

## GYÁRTMÁNYSTRUKTÚRA ÉS TERMÉKPOLITIKA<sup>1</sup>

A tőkés országok gazdasági szakirodalmá ritkán használja a „*termékszerkezet*”, *gyártmánystruktúra*” kifejezéseket. A szerzők – a gazdasági gyakorlatban meghonosodott felfogásmód alapján – elsősorban a *gyártmánypolitika*, *termékmanagement*, termékösszetétel (mix, portfolio) stb. kategóriákat alkalmazzák a téma tárgyalásakor (s „makroszinten” ezeket a szektorális politika és a szelektív iparfejlesztés fogalmaival egészítik ki).

A szóhasználat vázolt eltérése nem csupán terminológiai különbség. Ezért az előadás áttekintést kíván adni a termékpolitika néhány olyan eleméről, illetőleg módszeréről, amelyek hasznosíthatóknak látszanak a magyar iparban (többek között a tőkepiacokra irányuló exportunk növeléséhez). Az elemzések alapját egyrészt az elmúlt években magyar vállalatokban lefolytatott vizsgálatok, másrészt egy többhónapos belga tanulmányút tapasztalatai képezték.

### *A termékpolitika fogalma*

A műszaki haladás gyorsulását, az új találmányok (és gyártmányok) kifejlesztésének, alkalmazásbavételének, illetve elavulásának egyre gyorsuló ütemét századunkban sok empirikus vizsgálat kimutatta már. Az ütemváltással párhuzamosan, ill. vele kölcsönhatásban figyelemre méltó változások következtek be az iparvállalatok gyakorlatában. Közismert hatás a vállalati kutatóapparátus növekedése. További sajátosság, hogy ún. „termékfejlesztési” részlegek épültek be sok tőkés vállalat szervezeti rendszerébe. Egy felmérés, amely 86 belga vállalatot vont be a vizsgálódás körébe, a jelenség okaira is utalt. Ennek a felmérésnek az alapján megállapították, hogy a vállalati termékfejlesztés összehangolt rendszere, a termékekkel kapcsolatos döntések megalapozottsága a vállalatok eredményességében fontos tényezővé vált.

### A termékekre vonatkozó döntések közötti összefüggések hatása a belga vállalatok eredményességére<sup>2</sup>

Az elért profit	Azoknak a vállalatoknak a száma, amelyekben a termékekre vonatkozó döntések		Összesen
	logikus rendszert képeznek	nincsenek összehangolva	
Magas	32	14	46
Alacsony	11	29	40
Összesen	43	43	86

<sup>1</sup> Az előadás anyagára épült az Ipargazdasági szemle 1976. évi 4. számában megjelent cikk is.

<sup>2</sup> A táblázat forrása: H. Heyvaert „Strategie et innovation dans l'entreprise”. CIACO, Leuven, 1973

Ha figyelembe vesszük a termékek korszerűségének növekvő szerepét a vállalatok gazdálkodásában, nem találjuk meglepőnek azt, hogy a modern vállalatelméletek a termelésbe vonandó termékek kialakítását, „kiválasztását” a vállalati stratégia egyik döntő feladatának tekintik.

A termékek „kiválasztásával” kapcsolatos vállalati stratégiai feladatok leglényegesebb eleme az ún. termékéletgörbék felhasználása, amely megérdemli a magyar ipargazdászok figyelmét is. A termékéletgörbék koncepcióit mikrostruktúra-elméletünk eddig jórészt figyelmen kívül hagyta, holott e koncepciók ismertek iparunkban (mintegy tíz éve Intézetünk is kezdett foglalkozni velük, s a legutóbbi időkben ismét megjelentek szakirodalmunkban).

E koncepciók középpontjában – amint ez ismeretes – azoknak az időbeli változásoknak a jellemzése áll, amelyek a termék első gyártásbavételének előkészítése és a gyártmány elvalulása között bekövetkeznek. A változások jellemzése alapján a következőképpen fogalmazhatjuk meg a gyártmányok „kialakításával”, „meghatározásával” kapcsolatos stratégiai feladatokat: a vállalatoknak oly módon kell alakítaniuk gyártmányaik kifejlesztését, piaci bevezetését, termelésének és értékesítésének bővítését, illetve piacról történő kivonását, és a felsorolt folyamatok sikeres megvalósítására oly módon kell befolyásolniuk környezetüket, hogy lehetőség szerint folyamatosan biztosítható legyen termékösszetételük piacképességét és nyereségességét.

A most vázolt feladat cselekvési programját a tőkésvállalatok általában termékpolitikának nevezik. E fogalom több ponton is eltér a magyar iparban széles körben elterjedt termékszerkezeti koncepcióktól. Az eltérések egyik csoportja természetesen azzal kapcsolatos, hogy a tőkésvállalatok fejlesztési koncepciói profitra orientáltak. A belga vállalatok vezetését is alig korlátozza, ha az általuk megfelelően ítélt fejlesztés ellentétes a társadalmi célokkal, például a munkanélküliség csökkentésére irányuló állami törekvésekkel, a környezetvédelemmel, a fejlődő országok, vagy a vendégmunkások érdekeivel. A termékpolitikai különbségek egy másik csoportja azonban módszertani természetű, s itt a belga gyakorlatot tekinthetjük pozitívnak. Iparunkban gyakori (bár nem kizárólagos) vélemény ugyanis, hogy mikrostruktúránk javítását termékeink rangsorolásával, ill. a rangsor „végére” kerülő gyártmányok termelésének leállításával kell végrehajtanunk. A termékpolitika viszont

- a vállalati stratégia része (és nem önálló döntésrendszer),
- alapfeladatának a vállalati termékek „életét” alakító akciók meghatározását (és nem a gyártmányok közötti passzív válogatást) tekinti,
- döntései az életgörbék hosszabb időszakának elemzésén (és nem egyetlen időpontra vonatkozó termék rangsoron) alapulnak.

#### *Az életgörbék alakításának módszerei*

A termékek életgörbéjét a tőkés- és a hazai vállalatok folyamatosan korrigálják. Úgy tűnik azonban, hogy a befolyásoló hatás mértéke tekintetében lényeges különbségek vannak a belga és a magyar vállalatok között. A magyar iparral kapcsolatosan az elemzett szerkezetfejlesztések 50%-ában azt állapíthattuk meg, hogy a jó koncepciók sikeres realizálását lényegesen gátolták a tervezési és szervezési hibák, a tervszerűtlen

akciók, az „ad hoc” tevékenységek. Ezek a problémák nem ismeretlenek a tőkés-vállalatokban sem. Figyelemre méltónak tűnik azonban, hogy e vállalatok következetesen küzdöttek munkájuk összhangjáiért termékeik életének valamennyi fázisában.

A termékéletgörbék alakítása a tőkés-vállalatokban már az „indulásnál” – az új termék kifejlesztésénél – megkezdődik. Ezzel kapcsolatban mindennek előtt arra kell felhívni a figyelmünket, hogy a fejlesztő munka eredményessége szorosan összefügg a fejlesztés megfelelő időbeli ütemezésével. Egyes ágazatokban, így az elektronikai iparban, a fejlődés különösen gyors: csak azok a gyártási ágak számíthatnak sikerre, amelyekben a gyors fejlődési ütem folyamatosan tartható. Iparunk gyakran ért el eredményeket a „közepes” fejlődési sebességű ágazatokban. (A Budapesti Mezőgazdasági Gépgyárban pl. intenzíven keresték, s meg is találták azokat a termékfejlesztéseket, amelyek gyártmányaik versenyképességét biztosíthatják, és ma már nagy sorozatokban gyártják korszerű terménybetakarító, növényvédő és csávázó gépeiket.) Lassabban fejlődő ágazataink sem felejtették el azonban a változtatások szükségszerű voltát. A tíz-tizenöt éve nem fejlesztett termékek (például mosógépek) esetén nem kereshetjük a nehézségek okát a piac telítettségében, vagy „a kereskedelem meglehetősen szeszélyes megrendeléseiben és rendeléslemondásaiban” (Figyelő, 1975. aug. 27.).

A termék kifejlesztése, a termelés megindítása és a termékek piaci bevezetése általában nagy befektetéseket igényel. A befektetések megtérüléséhez általában a termék hosszabb élettartama szükséges, s ennek biztosítása megköveteli a *termelékenység rendszeres emelését*, a gyártmányönköltség céltudatos csökkentését is. Köztudott azonban, hogy a termelékenység rendszeres növelése és az önköltség csökkentése terén iparunkban vannak problémák, mert „nincs, ami kényszerítene, s alig van, ami ösztönözne” erre. A tőkés gazdaságban viszont a konkurrenciaharc megköveteli a hatékonyság céltudatos növelését.

A termelékenység növelésére irányuló mai tőkés törekvéseknek már az alapelvei is figyelemre méltók. Ezeket egyes szerzők igen plasztikusan fejtik ki, két elméletet állítva egymással szembe. Egyrészt megkülönböztetik azt az elméletet, amely szerint az emberek természettől fogva lusták, nem szeretik a felelősséget, és pénzzel kell ösztönözni őket arra, hogy megfelelően dolgozzanak. E véleményt sok vezető és szervező ma is elfogadja. A modern szerzők jelentős hányada azonban kétségbe vonja ezt az állítást. Véleményünk szerint a jó minőségű munkavégzés vágya az emberi természet sajátossága, s a modern iparban kétségtelenül tapasztalható teljesítményvisszatartásnak az az oka, hogy a munkáltató szervezet működése hibásan motiválja dolgozóit.

A belga iparban, amely egyike a legrégebbeknek, a klasszikus kapitalizmus koráig visszanyúló hagyományai vannak a termelékenységemelés vállalati támogatásának. Nagy hatékonyságnövelő szerepet tulajdonítanak például a megfelelő munkamódszerek és munkafeltételek kialakításának, a mozdulattanulmányoknak, az ergonómiai vizsgálatoknak. Ezek még fokozottan lényegesek lennének a magyar iparvállalatokban, amelyekben a termelékenység (átlagosan) lényegesen alacsonyabb, mint a fejlett tőkés-államok iparáiban. További eljárások is segíthetik a gyártmányönköltség csökkentését. Sok belga vállalat alkalmazza például az értékelemzést, több gyártási ágban a termelés gazdaságosságát a minőségellenőrzési rendszer is segíti. A megbízható minőségellenőrzéstől elsősorban azt várják, hogy idejekorán figyelmeztessen a minőségromlást okozó problémák jelentkezésére, és ezzel elkerülhetővé legyen a további selejt.

A munkamódszerek és munkafeltételek biztosításán túlmenően a tőkés vállalatok intenzíven törekszenek arra is, hogy dolgozóikban felkeltsék a cég ügyei iránti érdeklődést. Mindenütt fontosnak tartják a jó munkahelyi légkör biztosítását. E feladat szempontjait érvényesítik a munkahelyek kialakításakor, a dolgozók kiválasztásakor és előreléptetésekor, valamint a dolgozókkal való mindennapi érintkezésben is. A bérezési rendszerben szintén nagy jelentőségre tett szert a munkavégzés minőségének az értékelése, továbbá az alkotókészség elismerése.

Iparunkban különös figyelmet érdemel az is, ahogyan a tőkés vállalatok *a termelés és az értékesítés fokozására* törekszenek. Ezzel kapcsolatban megemlítendő, hogy a kutatás, a termelés és az értékesítés irányítása jó piacismereten alapul. A vállalatok, bár nem mindig beszélnek marketingről, mindig figyelemmel kísérik a bel- és külföldi fogyasztók igényeit, a fő versenytársak tevékenységét, a gyártmányokat helyettesítő termékek fejlődését stb. Nem tévesztik szem elől az értékesítési csatornák kiválasztásának, a reklámnak, az árpolitikának, az eladás utáni szolgáltatásoknak a kiegyensúlyozottságát és mindig biztosítani kívánják különböző tevékenységeik optimális kölcsönhatásait (ezt nevezik egyesek „marketing mix”-nek).

A magyar iparban a termelés és az értékesítés bővítése érdekében használatos módszerek olykor még a tőkés relációjú export esetén is lényegesen eltérnek az előzőekben említettektől. Erre néha „apróságok” is utalnak. Ha például a nyugat-európai áruházakban találkozunk iparcikkeinkkel, nem egy esetben tűnik az fel, hogy míg a tőkés vállalatok termékeinek csomagolásán részletes leírás található az áru felhasználási módjáról és az alkalmazásának előnyeiről, addig a magyar gyártmányok mellett nem mindig van ezekre utaló dokumentáció. A közelebbi vizsgálódás rendszerint arra utal, hogy a hiányosságokat nem kereskedelmi, hanem ipari problémák okozzák. Az áru előnyeinek a leírása és a használati utasítás például jórészt az ipartól – így a termék tervezőitől – várható. Gyakran ipari hibákat tárnak fel a magyar áruk gyenge reklámjának azok a „magyarázatai” is, amelyek szerint nincs biztosítva termékeink állandó piaci jelenléte, s ennek következtében reklámozásuk túl költséges, illetve kockázatos. De ugyanerre mutat az is, hogy egyes gyártmányaink esetében licencproblémák nehezítik a reklámtevékenységet.

Köztudott, hogy a tőkés gazdálkodás nem tűri meg a rendszeresen veszteségesen működő gazdasági egységeket. A gazdasági verseny *az elavult gyártmányok termelésének a leállítására* kényszerít. Ez a hatás gazdasági válság idején tehát pl. jelenleg fokozottan érvényesül, s gyakran vezet egyes üzemek bezárásihoz. Más esetekben a vállalatoknak sikerül kedvezőbb (de azért veszteségekkel járó) megoldásokat találniuk. A veszteséges termékek előállításának megszüntetését rendszerint halogató magyar ipari szakemberek számára elgondolkodtató lehet az is, hogy a belga iparvállalati vezetők egyenesen elégedetlenek a termékeserének az említett ösztönzők által szabályozott ütemével. A szaksajtó gyakran szorgalmazza, hogy a vállalatok rendszeresen vizsgálják felül termékeiket, s jobban koncentrálják erőiket a legkedvezőbbnek bizonyuló gyártmányok előállítására.

#### *A gyártmány szerkezeti arányok kialakítása*

A gyártmányéletgörbék befolyásolási módjainak ismertetése után hangsúlyoznunk kell, hogy a termékpolitika kialakításakor a tőkés vállalatok nem tartják elengedőnek

a termékenkénti elemzésekből származó információkat. Döntéseikben figyelembe kívánják venni a különböző gyártmányok termelése és értékesítése között fennálló összefüggéseket is, mert úgy ítélik meg, hogy ezek az összefüggések is lényeges tényezői a választéki összetétel („termék-portfolio”) eredményességének.

Az elemzések általában a gyártmányösszetétel alakításának két útját különböztetik meg: az előállított gyártmányfélések számának csökkentését, illetve növelését. Az előbbi – köztudottan – specializációnak, az utóbbit diverzifikációnak nevezzük.

A *specializációs törekvések* indoka általában az, hogy a felszabaduló erőforrások koncentrált felhasználásától hozamnövekedés várható. Ezért a specializáció realizálását gyakorta szorgalmazza a magyar gazdaságvezetés is. Itt is figyelemre méltóak azonban egyes tőkés tapasztalatok. A tőkés gazdaságban egyidejűleg törekszenek ugyanis a specializált termelés kialakítására és az értékesítés széles választékának biztosítására. A szóban forgó célok elérését például azzal teszik lehetővé, hogy a specializációval egyidejűleg széles körű munkamegosztást alakítsanak ki a gyártmányok előállításán belül, azaz az alkatrészeket, részegységeket szabványosítják, kialakítják az „építőszekrényelemekből” összeállítható gyártmányok családjait, majd megszervezik a szabványos elemek specializált tömegtermelését és a széles körű termelési együttműködést. Iparunk viszont az ugyanolyan rendeltetésű alkatrészek egész tömegét gyártja dekoncentráltan, részben a sok önálló gyártmányfejlesztés, részben a kereskedelmi beszerzés nehézségei miatt. Csaknem minden gépgyárunk előállít szabványos méretű csavarokat. A Magyar Optikai Művek szabványirodájának egy vizsgálata szerint 1974-ben „saját rajzszám” volt a gyár számítástechnikai műszereibe épített alkatrészek 91%-a stb.

A specializáció fokozásának – a fentiekől eltérő – további módjaira mutat rá a fogalom kibővített értelmezése. A tőkésvállalatok ugyanis nemcsak egy-egy *termék* vagy termékcsoport előállítására szakosodnak, hanem olykor egy-egy *piacra* vagy valamilyen különleges *helyzetre*.

A termékösszetétel alakításának másodikként említett módszeréről, a *diverzifikációról*, sok vita folyt már tudományos életünkben. Napjainkban a tőkés vállalatok is különbözőképpen értékelik a módszer lehetőségeit. Kis vállalatoknak nem ajánlják, csak a legnagyobbak esetében remélnek sikert a termékek közti összefüggés nélkül, „mindent” gyártani kívánó politikától (az ún. conglomerat-típusú vállalattól). A kisebb de még mindig igen nagy! – vállalatokban a horizontális vagy vertikális diverzifikációtól várnak eredményt; akkor adják a legnagyobb sikeresélyt, ha e cégek bizonyos összefüggő termékcsaládokra vagy gyártási „láncokra” (pl. vasércbányászat – acélgyártás – gépkocsitermelés) terjesztik ki termelésüket. Fontosnak tartják továbbá, hogy a diverzifikációs stratégiát a termékpolitika realizálásának decentralizált vezetése egészítse ki. Felismerték ugyanis, hogy olykor sokezer, sőt tízezer terméktípus fejlesztését, termelését és értékesítését egy személy nem tudja sikerrel irányítani, ezért azt kísérelték meg, hogy nagy önállóságot adtak a termékpolitika terén az egyes termékekért vagy termékcsoportokért felelős ugynevezett termékmanagereknek. A kísérlet bevált, az új módszer fontos tényezője lett az említett vállalatok sikereinek.

Az előadás befejezőként – a különböző vállalatok gyártmányösszetétele közötti összefüggésekre utalt. Az iparban ugyanis gyakoriak a különböző vállalatokban gyártott termékek közti termelési-értékesítési kapcsolatok, s hangsúlyozni kell, hogy a

gyártmányösszetétel kialakítása során ezeket célszerű figyelembe venni, illetve egybehangolni.

A több vállalat termékpolitikájával kapcsolatos – most említett – koordinációs igény részben „mikroszintű” problémákhoz kapcsolódik. Nagy fontosságú, hogy közvetőleges összhang legyen az egymás termékeit felhasználó gyártási ágak termelési színvonalában, ill. az egymás keresletét növelő vagy egymással versenyző termékek előállítás arányai között. Gyakran bizonyul fontosnak a „makroszintű” arányok egyensúlya is, elsősorban az, hogy a termékösszetétel változásai (hosszú távon) segítsék elő a korszerű, jövővel rendelkező gyártási ágak fejlődését és az elavuló termelés visszaszorítását.

A vállalatok kisebb-nagyobb csoportjait érintő iparfejlesztő munka összehangolásával kapcsolatosan napjainkban heves viták folynak a tőkésországok ipargazdászai között. Az iparfejlesztést ugyanis a legtöbb tőkésállamban lényegében a „nagy” részvénytársaságok, a holdingok irányítják. A belga iparban például a Societé Générale és a Banque de Paris et Pays-Bas részvényvásárlásai és eladásai befolyásolják azt, hogy mely ágazatokat fejlesztenek vagy visszafejlesztenek. Sokan (a jelenlegi válság hatására mind többen) látják meg azonban a kialakult helyzet hátrányait. Általában kifogásolják, hogy az iparfejlesztés túlzott mértékben veszi figyelembe a külföldi tőke érdekeit (a holdingokban ugyanis magas a külföldi érdekeltség). Problémákat okoz a fejlesztések hangsúlyozott profitorientáltsága is. Belgiumban sokan nem értenek például egyet azal, hogy az iparban ezidáig nem volt hatékony kényszer a környezetvédelem biztosítására. Olykor felhívják a monopolhelyzetben lévő cégek „öncélú” fejlesztéseire is a figyelmet.

A vázolt – és ezekhez hasonló – problémák megoldását a fejlett tőkésországok számos szakértője keresi a vállalati iparfejlesztés állami befolyásolásában. A nyugat-európai tőkésállamok többsége megkísérel szelektív struktúrapolitikát kialakítani. Az egyes ágazatokon belüli összhangot az ún. szektorális fejlesztési programokkal próbálják biztosítani. Figyelemre méltó, hogy a tőkésországok gyakorlata e téren elsősorban a hosszú távú fejlődési folyamatok befolyásolásának tulajdonít jelentőséget. Márpedig nyilvánvaló, hogy a mi gazdaságunk sajátosságai lényegesen nagyobb lehetőségeket biztosítanak iparunk központi irányításának, mint amelyekkel a tőkésállamok számolhatnak. Fontos azonban, hogy e lehetőségeinket a rövid távú feladatok miatt ne tévesszük szem elől.



## AZ ÁR ÉS AZ ÖNKÖLTSÉG SZEREPE A TERMÉKSZERKEZET GAZDASÁGOSSÁGÁNAK MÉRÉSÉBEN

A termelési szerkezet változását előkészítő vállalati intézkedési tervek állandóan visszatérő problémája az, hogy a termékek gazdaságosságának vállalati, ágazati és népgazdasági szintű megítélése nagyon eltérő és *hiányzik a termékszerkezet ésszerű fejlesztésének mikro- és makroszinten egységesen értelmezhető közgazdasági követelményrendszer*. Az árak oldaláról, a belföldi ár többnyire nem tükrözi a piac értékítéletét, a termék korszerűségét és használati értékét, így a hazai árat a gazdaságossági számításokban a világpiacon kell helyettesíteni. Az önköltség mutatójában a termelési tényezők felhasználását tükröző valós költségek (anyagköltség, bérköltség, értékcsökkenési leírás, egyéb költségek) és a hozzájuk kapcsolódó járulékok, adók, támogatások összefonódnak.

### *A termelésszabályozó ár*

A törvényerőre emelt V. ötéves terv az árrendszer továbbfejlesztésének két irányelvét fogalmazza meg: az árak fejezzék ki a társadalmilag indokolt ráfordításokat és a külpiacon értékítéletét; a gazdasági szabályozókat úgy kell fejleszteni, hogy az árak jobban tükrözzék a tartósan bizonyuló világpiacon árárányokat, a nyereségarányok megbízhatóbban jelezzék a hatékonysági különbségeket.

Hogyan érvényesíthetők ezek a helyes alapelvek az árképzési gyakorlatban? Megítélésem szerint a két alapelv valójában két egymástól jelentősen különböző árképzési gyakorlat alkalmazását vonja maga után. Mindkét szempont egyidejű és egyforma súlyú érvényesítése egy adott termék árának tervszerű képzésénél nehezen valósítható meg, a kettő közül valamelyik alapelvnek mindenkor elsőbbséget kell biztosítani.

A kínálati oldal, a termelővállalatok szempontjait érvényesítő árképzés fő feladata az egyszerű vagy bővített újratermelés pénzügyi fedezetének megteremtése az ár oldaláról. Az *önfinanszírozó ár* elsősorban a termelő ráfordításait tükrözi. Az árképzés fő eszköze az árkalkuláció, az ár fő funkciója a központi akarat közvetítése a vállalati önfinanszírozás pénzügyi feltételeinek biztosításával. Az árban kalkulált nyereség nem tájékoztat a termelés valódi hatékonyságáról. A mennyiségi tervezés megelőzi az ár tervezését, de legalábbis azzal egy időben történik; az ár a központi terv megvalósítását segíti elő. Az önfinanszírozó ár a hazai ellátás szempontjából kiemelt jelentőségű termékek kapcsán kerül előtérbe, amelyekre nézve a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódással különböző okok miatt nem számolhatunk.

Az árkalkulációra épülő hagyományos árképzési gyakorlattól lényegét tekintve – nem tér el a korszerű számítástechnikai eszközökre támaszkodó ökonometriai árskola módszere sem, mert az elsősorban ugyancsak a termelő (a kínálati oldal) szempontjait érvényesíti. A matematikai programozás árnyékárjai ugyanis két oldalról is determináltak; egyrészt a célvektoron keresztül a jelenlegi árárányok valamiképpen érvényesül-

nek, a primál és duál változók értékét egyaránt befolyásolják, másrészt az árnyékárak a matematikai programozással meghatározott optimális termelési programra vonatkoznak, azaz adott primál változókhoz – bizonyos intervallumon belül – meghatározott duál változók, árnyékárak tartoznak.

Az anyagi javakat létrehozó emberi munkának két egyenrangú oldala van: a munka mennyisége és a munka minősége. A munkaráfördítést a munkaidő mércéjével mérjük, amelyen a bonyolult munka sokszorozott egyszerű munkának számít. A minőségi oldalról nézve a hasznos munka (a munka hasznos eredménye) számít.

A munkatermelékenység növelésében és a gazdasági hatékonyság javításában a munka mennyisége és minősége egyaránt fontos szerepet játszik. Hazánkban ma még túlzottan a mennyiségi oldal dominál: a munkaráfördítésekkel való takarékoskodás, az önköltségsökkentés. A hatékonyságnövelés egyenrangú másik oldala, a szélesebb értelemben vett minőségjavítás, a termék korszerűségének, használati értékének növelése – az egyéni és a vállalati érdekeltségben egyaránt – háttérbe szorul. A munkabér szinte kizárólag a ledolgozott munkaidőhöz és a mérhető teljesítményhez kötődik; a munka minőségének javítására is ösztönző bérezési rendszer nagyon ritka. A termékek használati értékének, korszerűségének érdekében hozott „vállalati áldozatokat” az önköltségarányos árképzés kellő mértékben nem honorálja, a kívánatos ösztönző hatás így nem érvényesül.

A *valós költség* olyan pénzben kifejezett termelési ráfordításként definiálható, amely saját értékét a termékbe átvive (c elem) vagy új értéket létrehozva (v elem) a használati érték növelése, megőrzése, érvényesülése érdekében merül fel. A valós költséggel szemben a központilag diktált költségek (a különböző járulékok és alapképzési kötelezettségek) a használati érték létrehozásában nem vesznek részt, mennyiségi ráfordításként nem értékelhetők, és csak pénzkiadással járnak.

Az egyéni vagy átlagos munkaráfördítést kifejező költség csak akkor válik társadalmilag szükséges ráfordítássá, ha a piac a munka eredményének társadalmi hasznosságát – és ezáltal a felmerült költségek indokoltságát – az árban elismeri. Hogy az ár a társadalmilag szükséges ráfordítás határozza meg, az tendenciatörvény, amiből az is következik, hogy a konkrét ár csak kivételesen egyezik meg az értékkel, illetve annak módosult formájával.

Miután a termelői ár képzésének legfőbb eszköze hazánkban – az árformától függetlenül – az áralkuláció (árvetés, árvetési költségkalkuláció), amely részben az árképzés időpontjában érvényes normákra, normatívákra, anyagbeszerzési árakra és bértételekre, részben a megelőző év tényleges átlagköltségeire támaszkodik, a belföldi árak a termelőállítás valódi és aktuális gazdaságosságának felismerését nem teszik lehetővé. A megváltozott körülményeknek és az előtérbe kerülő hatékonysági követelményeknek – a minőség javítása, a termékek korszerűségének és versenyképességének növelése, az export fokozása – nem felelnek meg. Ennek az a következménye, hogy a termékszerkezet korszerűsítésének minősítését – az értékmutatók helyett – a műszaki-gazdasági kritériumrendszer veszi át. A termék korszerűségét, versenyképességét, használhatóságát, tartósságát, bonyolultságát, a gyártási technológia korszerűségét, a sorozatnagyságot, a termelési specializáció mértékét – és egy sor más tényezőt – műszaki paraméterek segítségével értékelik.

Az export-árbevétel elsősorban a termék korszerűségétől és versenyképességétől

függ, a felsorolt műszaki paramétereket a piac – összefoglalóan – az árban értékeli, minősíti. Éppen ezért alkalmas a reális export- és importár a *külgazdasági hatékonysági norma* szerepének betöltésére.

Bár általánosan elfogadott, hogy a népgazdasági és a vállalati döntésekben a nemzetközi hatékonysági norma mind nagyobb szerephez jutása kívánatos, a mai belföldi árképzést sokkal inkább jellemzi az import- és exportárak hozzáigazítása vámkok, adók, támogatások, állami visszatérítések révén – a belföldi árszínvonalhoz.

A termékszerkezet átalakításának szükségességéről csak a piac által is elismert – általánosan termelésszabályozónak nevezett – ár tájékoztató. A termelésszabályozó ár egyrészt helyesen orientálja a termelőt a termékgyártás gazdaságosságáról, másrészt a piac által elismert árban realizált nyereség nagysága – mint a fejlesztési alap egyik forrása – meghatározza a termelésfejlesztés ütemét, vagy éppen a visszafejlesztés szükségességét. *A termelésszabályozó ár nevének megfelelően szabályozza a hazai termelést és elősegíti a nemzetközi munkamegosztásba való fokozottabb bekapcsolódást.* Ha az ár meghaladja az önköltséget, akkor a termelés fejlesztése indokolt. Ha a termelésszabályozó ár mellett a hazai termelés veszteséges, akkor a termelés fokozatos megszüntetése és importtal való helyettesítése, illetve a veszteséges hazai termelés támogatása között választhatunk. A reális export- és importárakra épülő árban a piaci értékítélet a meghatározó tényező, az árkalkuláció szerepe inkább a termékelőállítás gazdaságosságának előzetes értékelésére korlátozódik.

A külgazdasági hatékonysági norma és a szélesebb értelemben vett minőségjavításra való ösztönzés a belföldi árképzésben eltérő mértékben juthat kifejezésre:

- a) az *önfinanszírozó ár* a hazai termelés társadalmilag indokoltan elismert munkaráfordításait tükrözi;
- b) a *kompetitív termékek termelésszabályozó ára* a reális export- és importárakra épül, a külpiacon értékítéletét fejezi ki, és a nemzetközi munkamegosztásba való ésszerű bekapcsolódást segíti;
- c) a *használati értékkel arányos, paraméteres ár* a termék minőségét, használhatóságát is tükrözi, ezért a fogyasztók és a termelők érdekeinek az összehangolását, végső soron a szélesebb értelemben vett hatékonyság növelését segíti.

*A piac által elismert ár a munka hasznos eredményét, a termék korszerűségét, használhatóságát, míg az önköltség a munkaráfordítás mennyiségi oldalát, a termelési tényezők felhasználását méri.* Amilyen mértékben tükrözi az ár a termék korszerűségét, a termékelőállítás valós ráfordítását, olyan mértékben csökken a műszaki-gazdasági kritériumrendszer szerepe a termékszerkezet gazdaságosságának értékelésében.

### *Önköltség és nyereség*

Nagyon fontos az önköltség és a nyereség funkciójának tisztázása és következetes alkalmazása a gazdasági szabályozásban. Az önköltség az egyszerű, a nyereség a bővített újratermeléshez kapcsolódó kategória. Az egyszerű újratermelés zavartalanságának legfontosabb feltétele az önköltség megtérülése az árban; a bővített újratermelés, a fejlesztés finanszírozási forrása viszont elsősorban a hatékonysági különbségeket kifejező nyereség lehet.

A szocialista vállalat a termelési tényezőkért pénzt ad ki, anyagot vásárol, bért fizet, pénz ellenében külső szolgáltatásokat vesz igénybe, pótlás céljára az amortizációból fejlesztési alapot képez. Az egyszerű újratermelés folytonosságának és zavartalanosságának (és hozzátehetjük: a termelés gazdaságosságának) legfőbb feltétele, hogy a termelési tényezőkre kiadott pénzelőleg az árban megtérüljön, az eladási ár az anyagköltségre, bérköltségre, értékcsökkenési leírásra és egyéb költségekre fedezetet nyújtson. De például az eszközkötési járulék mint költségtényező megtérülése az árban az egyszerű újratermelés folytonosságának nem szükséges feltétele, hiszen az eszközkötési járulék egyrészt a termelésben lekötött eszközökkel szemben támasztott minimális hatékonysági követelményt fejez ki, azaz gazdasági tartalmát tekintve nyereségelem, másrészt költségvetési (vagy a vállalatnál visszahagyott) bevételi forrásként – többek között – a bővített újratermelés finanszírozását szolgálja.

#### *Az önköltség mutató*

- a politikai gazdaságtan szerint: a termelési tényezők felhasználásának érték formában való kifejezése tehát azt mutatja, hogy a termék előállítása a vállalat számára mibe került,
- az egyszerű újratermelés folytonosságának és zavartalanosságának legfontosabb feltétele, az anyagvásárlásra, bérfizetésre, külső szolgáltatások igénybevételére és állóeszközök beszerzésére kiadott és befektetett pénzelőleg (azaz az önköltség) megtérülése az árban.

Ezzel szemben a bővített újratermelés vállalati önfinanszírozásának legfontosabb pénzügyi forrása, a hatékonysági különbségeket kifejező nyereségből képződő fejlesztési alap, illetve külső erőforrás igénybevétele esetén, az adózatlan nyereségből visszafizetendő állami kölcsön, visszatérő állami támogatás. A gazdasági szabályozók 1976. január 1-i módosítása általában a nyereségbővítő beruházások finanszírozásában betöltött szerepét erősíti.

A *nyereség alapvető feladata* a helyes orientáció, a gazdasági hatékonyság felismerése, továbbá a fejlesztés, a bővítés – gazdasági hatékonysággal arányos – pénzügyi fedezetének megteremtése. A hatékonyságmérő funkció sikeresen csak úgy működhet, ha az önköltség és a nyereség jelenlegi összefonódását megszüntetjük, az önköltség kategóriáját a gazdasági szabályozásban szigorúan elvi alapon – és az eddiginél következetesebben – alkalmazzuk.

#### *A szűkített önköltség jelentősége*

A termékgyártás jövedelmezőségének megítélése tekintetében napjainkban két szélsőséges álláspont alakult ki:

- a/ az egyik szerint a jövedelmezőség vizsgálatához nemcsak a *termék teljes önköltségét és nyereségét kell ismerni*, hanem a terméknyereséget korrigálni kell a jövedelmezőséget javító állami visszatérítés és termelési támogatás, illetve az azt csökkentő termelési adó termékre jutó egyenlegével;
- b/ a másik álláspont szerint a termékszerkezet jövedelmezőségének vizsgálatakor minden önköltséget torzító pótlékolást el kell kerülni, és a termékek jövedelmezőségét az ár – közvetlen költségek = fedezet összefüggésben szabad elbírálni.

A termelőköltség gazdaságosságának helyes megítélését egyik eljárás sem biztosítja:

- az elsónél a sok pótlékolás, a tisztajövedelem-elvonás és a támogatás torzító hatása bírálható,
- a második esetben a termelőköltséget ténylegesen terhelő technológiai költségeknek a vizsgálatából való kizárása kifogásolható.

A *szűkített önköltség* bevezetésével és alkalmazásával a számvitel lényegében szakított a termékszempléletű önköltségszámítással, miután a termékgyártással szorosan összefüggő üzemi szintű költségeket és a vállalat (mint önálló rendszer) működésével és fenntartásával kapcsolatos fel nem osztott költségeket – függetlenül azok változó vagy állandó jellegétől – szétválasztotta.

A szűkített önköltség és a fel nem osztott költségek közötti elvi különbség abban foglalható össze, hogy amíg a szűkített önköltséget alkotó üzemi szinten elszámolt költségek mindegyike a termelőköltség ráfordításait fejezi ki, addig a fel nem osztott költségek általában nem kapcsolhatók konkrét termékhez. A szűkített önköltség azt mutatja, hogy a termék előállítására üzemi szinten mennyibe került. A fel nem osztott költségek – néhány kivételtől eltekintve – olyan általános, közös költségek, amelyek a vállalat irányítása, igazgatása, általában az anyagbeszerzés, az értékesítés, a raktározás (de nem konkrét anyag beszerzése, raktározása) érdekében merülnek fel, így a termékekre igazságosan – a költségokozati összefüggéseknek megfelelő módon – nem oszthatók fel. Ez indokolja a termékgyártástól és értékesítéstől függetlenül elszámolásukat és vizsgálatukat.

Az üzemi szintű költségek döntő része, a *technológiai önköltség, a termék lényegét, sajátosságát fejezi ki*, vagyis azt, hogy a termék anyagigényes (közvetlen anyagköltség), munkaigényes (közvetlen bérköltség), energiaigényes (technológiai fűtőanyag, villamosenergia), vízigényes (vízköltség), esetleg állóeszközigényes (gépek értékcsökkenési leírása és állóeszközfenntartási költség). Az üzemi szintű költségek további része, az egyéb üzemi általános költségek, a gyártási feltételek költségigényét tükrözik, tehát pl. azt, hogy a termelés üzemépületben folyik (épületek értékcsökkenési leírása és állóeszközfenntartási költsége), a gyártási folyamatot irányítani kell (művezetők, csoportvezetők bérköltsége), az anyagokat, félkésztermékeket tárolni kell, majd a termelés helyére kell szállítani (üzemi raktározás és belső anyagmozgatás költsége).

A szűkített önköltség, de különösen a technológiai önköltség összege a gyártmányösszetételtől és a gyártási technológiától függ, ezzel együtt (ha nem is lineárisan) változik. Ezzel szemben a fel nem osztott költségek alakulását más tényezők befolyásolják.

## A RUHÁZATI IPAR HELYZETE ÉS FEJLESZTÉSI FELTÉTELEI<sup>1</sup>

A ruházati ipar a könnyűipar 3 ágazatát, a textilipart, a textilruházati ipart, valamint a bőr-, szőrme- és cipőipart foglalja magában. 1975-ben a ruházati ipar 69 minisztériumi, 25 tanácsi és 219 szövetkezeti vállalatában összesen 286 ezer ember dolgozott. Ez a nagyon összetett, sok szakágazatra tagozódó iparág foglalkoztatja az ipari dolgozók 16,4%-át, működteti az ipari állóeszközök 7,7%-át, képviseli az ipar exportjának 13,5%-át.

A népgazdaság fejlődésének eredményeképpen a nemzetközi tendenciával összhangban az elmúlt évtizedek során a ruházati ipar súlya fokozatosan csökkent az ipar egészén belül. (A foglalkoztatottak száma alapján: 1949-ben 19,6%, 1960-ban 17,3%, 1975-ben 16,4%.)

A ruházati ipar sajátosságai:

Az iparág legtöbb szakágazatában a termelés lényegesen meghaladja az ország belső szükségletét. (1975-ben a termelés 26%-át exportálták.)

Az ország természeti, gazdasági adottságai következtében a ruházati ipar által felhasznált nyersanyagok és fontosabb segédanyagok 4/5 részét importból kell biztosítani. A nyers- és segédanyagok importjának értéke egyharmad-kétharmad arányban oszlik meg a szocialista- és a tőkés országok között.

Az új termelőberendezések közel 90%-át a hazai ruházati ipari gépgyártás hiánya miatt ugyancsak importból kell biztosítani.

A legtöbb szakágazatban igen nagy a nők részaránya (az összlétszám több mint 2/3-a).

A vállalatok munkarendjére a napi két-három műszak a jellemző.

A kibocsátott termékek minőségi színvonala nagyjából közepesnek tekinthető (a hazai fogyasztói igény, technológiai színvonal, valamint a rendelkezésre álló munkaerő és a szellemi bázis alapján).

A gazdasági szabályozók rendszere - mindenekelőtt az árrendszer - valamint a ruházati iparban kialakult hatékonyság következtében a termékek jelentős részének piacképessége csak jelentős állami (főleg fejlesztési célú) támogatással biztosítható.

*A ruházati ipar szakágazati összetételének, gyártmánystruktúrájának alakulása az elmúlt évtizedben*

A ruházati ipar hazai struktúrájának alakulásában meghatározó szerepe van annak, hogy a felszabadulás előtt az iparágban nagyipari tevékenység lényegében csak a méteráruiparban és a bőriparban - tehát a ruházati ipari alapanyaggyártás terén - volt.

<sup>1</sup> A tanulmányban felhasznált adatok forrása a KSH 1962 és 1974 között kiadott adattárjai és évkönyvei, valamint a KIM különböző főosztályai által 1970 és 1974 között összeállított tervek, programok és adattárak voltak.

(Nem mond ennek ellent az sem, hogy akadt néhány nagyobb – több százezer pár kapacitású – cipőgyár is.)

A hagyományok alapján a méterárúiparon belül a pamutipar és a – jelentős mértékben hazai nyersanyagbázison dolgozó – rostiparág volt a meghatározó. (Még 1955-ben is ezek adták a textil- és a textilruházati ipar összes termelésének 42%-át.) A felszabadulás utáni első évtizedben a nagyüzemek államosítása és a kisüzemek termelésének koncentrálása révén erőteljesen megindult a textilruházati ipar (konfekcióipar) és a cipőipar nagyipari alapokra helyezése. Az utolsó évtizedben pedig a textil alágazatban a selyemipar, a nem szőtt technológia meghonosítását végző rövidárúipar és az ugyan- csak korszerű technológiát képviselő kötő-hurkolóipar ért el ugrásszerű termelésnövekedést. (A ruházati ipar legdinamikusabban fejlődő alágazatai ebben az időszakban a bőr-, szőrme-, cipőipar és a textilruházati ipar voltak.)

Mindezek eredményeképpen, miközben a ruházatiipari alágazatok részese- dése fokozatosan csökkent az ipar össztermelésében (a lekötött létszámot és a felhasznált álló- eszközt tekintve egyaránt), addig a belső szakágazati átcsoportosulás jelentősen no- velte a legkorszerűbb irányzatokat képviselő szakágak arányát. A textilruházati ipar (konfekcióipar aránya a termelési érték figyelembevételével a nagy munkaigény miatt folyamatosan csökken. Az utóbbi években a tőkés bér munka-vállalások is sze- reptet játszottak ebben. A textiliparon belül is a pamutipar aránya a legnagyobb, de ará- nya mégis a foglalkoztatottak és a termelési érték figyelembevételével egyaránt – fokozatosan csökken. Az utolsó évtizedben a rostiparokban végbement változások és a mezőgazdaságnak az ipari növények termesztésében időszakonként tapasztalható ér- dektelensége és a munkáslétszám erős csökkenése következtében ezeknek a szakágaza- toknak a súlya jelentős mértékben csökkent. Ez érthető, ha szemügyre vesszük azokat a munkafeltételeket, amelyek a rostiparban még ma is a sok százmilliós fejlesztések után tapasztalható. A rostonövények feltárása, elsődleges feldolgozása, olyan kedve- zőtlen körülmények között történik, hogy ellátásukra csak nagyon kevés jelentkező akad.

Az elmúlt évtizedekben kialakult *gyártmányösszetétel* mint ahogy arról már az előzőekben szó volt nemzetközi viszonylatban kell tekintenünk. Ez a minősítés ki- fejezésre jut a felhasznált alapanyag összetételében, a kelmeképzés korszerűségének az arányaiban, a kemizálás elért színvonalában, a kikészítési eljárások korszerűségében és nem utolsó sorban abban, hogy milyen ütemben vagyunk képesek követni a ruhá- zati iparban élenjáró országok technológiai fejlődését, választékbővítésének ütemét és a gyorsan változó a divatnak megfelelő igények kielégítését.

#### *A ruházati ipar szerkezetének és gyártmányösszetételének értékelése*

Ahhoz, hogy viszonylag megbízhatóan értékelni tudjuk a magyar ruházati ipar al- ágazati, szakágazati szerkezetét és a gyártmányösszetétel korszerűségét, előbb össze- gező képet kell adni a IV. öt éves terv végén kialakult helyzetről. Már vázlatosan bemu- tattuk az utóbbi években végbement átalakulást. Ennek fő jellemzője: a ruházati ipar részarányának fokozatos bár nem gyors ütemű csökkenése. A ruházati ipar szer- kezeti változása elsősorban a szakágazatokon belüli arányeltolódásokkal valósul meg. (1949-ben az összes ruházati ipari dolgozó 77,5%-a a textiliparban dolgozott, 1960- ban viszont már csak 55,1%-a, 1975-ben pedig csak 47,7%-a.)

A mainál korszerűbb alágazati szerkezet megvalósításának jelentős akadálya a *pamutipar túlsúlya*. (1960-ban a textilipari dolgozók 45%-a, 1975-ben 39%-a dolgozott a pamutiparban.)

A pamutipar fejlesztését intenzív módszerekkel kell megvalósítani. A teljes szövetki-bocsátást hosszabb távon is a jelenlegi mennyiségi szinten kell tartani, sőt esetleg cél-szerű lehet még kismértékben csökkenteni. A szakágazat mind több 120 cm-nél széle-sebb, korszerűen nyomott, nemes kikészítésű kötött-hurkolt kelmet termel. A gazdasá-gos termék szerkezet kialakítása érdekében nagy figyelmet kell fordítani a legjobb kül-földi technológiai eljárások gyors átvételére. A vállalatok már több olyan tőkés koope-rációt létesítettek, illetve szocialista együttműködési megállapodást kötöttek, amelyek ezt a célt szolgálják. Ezek a megállapodások egyébként fokozatosan javítják a vállala-tok külső piaci helyzetét is.

A *gyapjúipar* textiliparon belüli súlya 1960 és 1975 között (a foglalkoztatottság alapján mérve) nem változott (19%). Ha a termelés fejlődési ütemét vizsgáljuk, akkor azt tapasztaljuk, hogy 1950 és 1975 között a „teljes termelés” indexe a pamutiparban 297%, a gyapjúiparban 258%, a textilipar egészére nézve pedig 334%.

A gyapjuszövetgyártás gyártmány szerkezetét a IV. ötéves terv végén a kötött és kár-tolt szövet termelésének lassú növekedése jellemzi. A gyapjuszövet termelése nem tu-dott lépést tartani a textilruházati (konfekció) ipar gyors ütemben növekvő igényeivel. Ez volt az *egyik* oka annak, hogy a tőkés bérmunka vállalása 1975-ben a textilruházati ipari kapacitások közel 30%-át vette igénybe.

A gyapjúiparban a gyártmányösszetétel javítását a mintázás és gyártmányfejlesztés gyorsabb ütemével, a mainál sokkal szervezettebb és megalapozottabb piackutatással lehet biztosítani. Az V. ötéves tervben a gyapjuszövet termelésének előirányzott 22%-os növekedése csakis gazdaságosabb gyártmányösszetétel kialakításával érhető el.

A *selyemipar* a magyar textilipar egyik legkiegyensúlyozottabban fejlődő szakága-zata. Foglalkoztatottainak száma az elmúlt 15 év alatt mintegy 20 %-kal nőtt, és kis mértékben a textiliparon belüli arányát is növelte. Előállított termékeinek értéke 1950-ben az összes textilipari termelés 4,7%-át, 1975-ben 6,2%-át adta. A kész selyem-és selyem típusú szövet termelése az 1960. évi 28,4 millióról 1970-re 54,5 millió m<sup>2</sup>-re növekedett (91%-os növekedés).

Az utóbbi évtizedben – a nemzetközi fejlődési tendenciának megfelelően – ha-zánkban is gyorsütemű növekedésnek indult a *kötött és hurkolt textilipari termékek előállítás*a. Nagyszabású fejlesztéssel, a meglévő gyárak bővítésével és rekonstrukciójá-val, valamint új kötöttárúgyárak létesítésével a termelőkapacitás jelentősen megnőtt. Amíg 1960-ban a kötöttárú-termelés csak 7719 tonna, addig 1975-ben már 19 916 tonna volt (260%). Ugyanezen idő alatt a szakágazat termelési értéke több mint négy-szeresére nőtt, a textil alágazaton belüli részaránya pedig (a foglalkoztatottak számát tekintve) az 1960. évi 12,1%-ról 21,1%-ra, illetve (a termelési érték alapján nézve) 11,6%-ról 15,7%-ra változott.

A hazai kötött-hurkolóipart ma gyors mennyiségi fejlődés, valamint a minőségi- és a divatkövetelményekhez való folyamatos igazodás jellemzi. Az új kapacitásokon átme-netileg ugyan viszonylag gyengébb minőségű terméket állítanak elő, de a tapasztalatok arra utalnak, hogy néhány esztendőn belül ebben a szakágazatban is el tudjuk érni,



vagy legalábbis meg tudjuk közelíteni a legjobb külföldi termékek minőségi színvonalát.

A kötő-hurkolóipari termékek előállítására jó ütemben folyik a méterárút gyártó vállalatokban, ami lehetővé teszi a termelés gyors növelését, és bővíti a termékkel összefüggő piaci ismereteket. Ha azonban figyelembe vesszük, hogy a vállalatok jelenleg a legkorszerűbbnek tekinthető külföldi gépek és nyersanyagok felhasználásával állítják elő termékeiket, akkor a gyártmányfejlesztés és a minőségjavulás ütemével távolról sem lehetünk elégedettek.

A szakágazatba tartozó vállalatok egyelőre nehézkesek a külföldi gyártási eljárások megvételében, illetve bevezetésében, ezért csak elvétve sikerül olyan kooperációs megállapodásokat kötnünk, amelyek révén a tőkés export – a méteráruiparihoz hasonló mértékben – növelhető.

A szakágazat dinamikus fejlődését továbbra is biztosítani kell, és az eddignél nagyobb figyelmet kell fordítani a hazai kutató munkával megalapozott fejlesztésre, valamint a legkorszerűbb gyártási eljárások megvételére.

A *textilruházati (konfekció) ipar* – mint már említettük – az államosításokat követő erőteljes ipari koncentráció révén jött létre. A szocialista textilruházati iparban 1950-ben még csak 16 142, de 1960-ban már 52 650, sőt 1975-ben 81 050 főt foglalkoztattak. A termelési érték pedig az 1950. évi 1061 millióról 1975-ig 13 117 millió forintra emelkedett. Az alágazat részesedése a ruházati iparon belül a foglalkoztatottak száma alapján 1950-ben 12,2%-os, 1975-ben már 28,3%-os volt. A termelési értéket tekintve a részarány az 1950. évi 15,3%-ról 19,5%-ra nőtt. 1975-ben egyébként az alágazat termelésének 46%-át a tanácsi és a szövetkezeti iparban hozták létre. Ezek a vállalatok foglalkoztatják az alágazat dolgozóinak 55%-át.

Az alágazat vállalatainak a gyártmányszerkezet javítása érdekében mindenekelőtt a nemzetközi és a hazai divat mind gyorsabb ütemű követésével kell a jelenleginél kedvezőbb eredményeket elérniük.

A *bőr-, szőrme-, és cipőipari* alágazat különböző szakágazatai egymástól eltérően fejlődtek. A hazai bőrgyártásnak jelentős ipari hagyományai voltak, míg a cipőiparban a nagyipar lényegében csak az ötvenes években alakult ki. Az alágazatban foglalkoztatottak száma 1950-ben nem egészen 19 ezer volt, 1975-ben viszont már 68 770. A termelési érték 1950-ben 1 milliárd 48 millió, 1975-ben 17 milliárd 835 millió forint volt. A ruházati iparon belüli arány a foglalkoztatottak alapján 1950-ben 14,4, 1975-ben 24%, a termelési érték tekintetében 15,1 illetve 24,5% volt. Az alágazaton belül 1975-ben a cipőipar termékeinek 35%-át a tanácsi és a szövetkezeti vállalatok termelték, a cipőipari foglalkoztatottak 47%-ával. 1960-ban még csak 21,3 millió, 1975-ben már 43,1 millió pár lábbelit állított elő a cipőipar. A külkereskedelmi értékesítés ezt az ütemet is meghaladta: 1960-ban 4782 ezer pár, 1975-ben már 21 171 ezer pár volt a kivitellel.

A bőr- és cipőipar fejlettségi színvonalát az határozza meg, hogy termékeik legnagyobb részét korszerű technológiákkal állítja elő. A felhasznált bőrhelyettesítő anyagok aránya a nemzetközi átlagot is meghaladja, aminek azonban az utóbbi időben már inkább a kedvezőtlen következményeit, mintsem az előnyeit érezhettük a hazai értékesítésben és az exportban egyaránt.

A *bőrdíszműipar* termelése az utóbbi évtizedben megduplázódott. A termelés értéke az 1965. évi 772 millió forintról 1975-ig 1441 millióra növekedett.

Az alágazat legmagasabb műszaki színvonalon előállított terméke a *műbőr*, amelyből 1970-ben 20 millió, 1975-ben 28,5 millió m<sup>2</sup>-t állítottak elő. Az elmúlt 4-5 évben – a kerekén 1 milliárd forintos fejlesztés eredményeként – a termékek összetétele és minősége annyira javult, hogy műbőrgyártásunk a többi szocialista országgal és a nyugat-európai tőkés országokéval összehasonlítva is kiemelkedő színvonalat képvisel. Termékeink egyébként mind nagyobb részét használja fel a cipőipar és a bőrdíszműipar.

Az alágazat exportja a termeléséhez hasonló arányban növekedett: 1970-ben 363 millió, 1975-ben 787 millió forintot tett ki. A textilhordozó műbőrből ugyanezen idő alatt 7600 ezerről 11 770 ezer m<sup>2</sup>-re növeltük a kivitelt. Az alágazat szakágazatai elsősorban a szocialista piacokra exportálnak. A tőkés piacokon tapasztalható rendkívül nagy verseny, sőt helyenként a diszkrimináció, eddig nagyobb méretű tőkés relációjú értékesítést nem tett lehetővé. Az utóbbi egy-két évben azonban – elsősorban a műbőrexport terén – tapasztalható volt valami fejlődés tőkés relációban is.

A ruházati ipar alágazataiban a gyártmányszerkezet fokozatos átalakítása terén elért eredmény elsősorban annak köszönhető, hogy a ruházati ipar számára – az elmúlt 15 évben – egyre növekvő mértékben nyíltak meg a beruházások lehetőségei. 1956 és 1960 között 2,2 milliárd, végül 1971 és 1975 között 16 milliárd forint volt a kormány által jóváhagyott rekonstrukciós program.

A IV. ötéves tervben megvalósult nagyszabású fejlesztés nyomán lehetővé vált szerkezeti változások hatására kiemelkedő eredmények születtek a munkatermelékenység növekedésében és a hatékonyság javulásában is. Ez a fejlődés tette azt is lehetővé, hogy a ruházati ipar a kialakult rendkívül nehéz munkaerőhelyzetben, a belső és külső igényeknek az eredetileg tervezettől való jelentős eltérése ellenére is megvalósítsa legfontosabb gazdasági céljait.

*A ruházati ipar szakágazati szerkezetének további átalakulása, az V. ötéves tervnek a gazdaságosabb termékszerkezet kialakításával összefüggő céljai*

A ruházati ipar az V. ötéves terv időszakában – a kialakult népgazdasági követelményeknek megfelelően – bruttó termelési értékét (változatlan áron számítva) 31-32%-kal fogja növelni.

A belkereskedelem számára 20, a szocialista piacokra 46, a tőkés piacokra 86%-kal több terméket kell átadnia. Ehhez 17,5 milliárd forint összegű beruházást valósíthat meg.

A ruházati ipar szerkezetének 1976-1980 közötti átalakulására a végterméket kibocsátó konfekcióipar arányának további növekedése és a méterárú termelő szakágazatok arányának csökkenése a jellemző.

A szakágazatonkénti termelési előirányzatok azt mutatják, hogy a folyóáras termelés átlag 50%-os növekedése a belső arányok eltolódása mellett megy majd végbe. A termelés – a struktúra javítására irányuló törekvésekkel összhangban – az átlagosnál nagyobb mértékben fog növekedni 5 szakágazatban: a gyapjúiparban 58-60, a selyemiparban 70-73, a rövidárúiparban 86-87, a kötszövőiparban 75-77, a textilruházati iparban 55-56%-kal.

Az átlagosnál kisebb lesz a növekedés a többi szakágazatban: a bőr-, és szőrmeiparban 48–50, a len- és kenderipar 40–43, a cipőipar 38–40, a pamutipar 30–32%-kal növeli termelését (folyó áron számítva).

A ruházati ipar V. ötéves tervének összeállításakor erőteljesen érvényesült az a törekvés, hogy a középtávú program – a lehetőségeknek megfelelően – illeszkedjék a hosszútávú fejlesztési elképzelésekhez. E feladat, néhány iparfejlesztési kérdés tisztázatlansága miatt, rendkívül nehezen volt megoldható, és inkább csak fő vonalaiban ítéltük sikeresnek. Nem tisztázódtak még – egyebek között – a következő kérdések:

- mód van-e a gyártmányszerkezet javítása érdekében arra, hogy az import jelenlegi 14–15%-os részaránya a következő években 20–25%-ra legyen növelhető, a belső fogyasztás változatlan kielégítése mellett;
- milyen mértékben szükséges – a népgazdaság egyéb ágainak igényeire és egyéb külkereskedelmi érdekeinkre figyelemmel – a szocialista export dinamikus növekedését a későbbi években is biztosítani;
- megteremthetők-e a ruházati ipari termelés és export V. ötéves tervben meghatározott dinamikus növekedésének későbbi fenntartásához szükséges rendkívül nagy tőkebefektetés lehetőségei, vagy pedig az erre szánt eszközök a népgazdaság egyéb ágaiban nem használhatók-e fel hatékonyabban?

Az elvégzett vizsgálatok és a mai megítélés szerint: a fejlesztési és a munkaerő lehetőségek semmiképpen nem biztosítják az V. ötéves tervben elhatározott növekedési ütem fenntartását az 1980 után következő évekre.

## SZERKEZET ÉS HATÉKONYSÁG A VEGYIPARBAN

### *Szerkezet és hatékonyság*

A népgazdasági arányok legkülönfélébb rendszere gazdasági szerkezet formájában jelentkezik. Az arányos szerkezet a termelés és erőforrásai vonatkozásában hatékonysági követelmény. Jelentkezik a népgazdaság egészében, egyes ágaiban és ezek alegységeiben, vállalaton belül, egy terület telepítési problémáinál. A szocialista világgazdaságban mindinkább előtérbe kerülnek az államközi arányok, mind fontosabb az egyes országok népgazdaságának, ágazatainak egymást kiegészítő szerkezete.

Az arányok – és így a szerkezet is – állandó változásban vannak, alakulásuk a konkrét történelmi viszonyoktól függ. Tervszerű befolyásolásukhoz ismernünk kell alakító tényezőiket.

A szerkezeti változások célját és jellegét alapvetően a társadalmi viszonyok határozzák meg. A változások ütemére a tudományos-műszaki fejlődés gyakorol döntő befolyást. Ez egyben a változások egyik fő mozgató ereje. A termelési szerkezet változását ezen kívül számos állandó és változó, egymással szoros kölcsönhatásban álló tényező befolyásolja.

### *A vegyipar szerkezetének változása*

Az iparon belül mindig azok az ágazatok fejlődnek a leggyorsabban, amelyek a műszaki fejlődés hordozói, amelyek leginkább elősegítik a népgazdaság – és ezen belül az ipar – fejlődését, és ezáltal nemcsak saját ágazatukban, de más területeken is a hatékonyság növekedését szolgálják. Ezek közé az iparágak közé tartozik a vegyipar, a gépipar és a villamosenergia-termelés.

Az 1960-tól 1975-ig terjedő időszakban a vegyipari termelés növekedése (összehasonlítható áron) 5,5-szörös volt és az évi növekedési ütem megközelítette az ipar átlagos növekedésének kétszeresét. Ennek következtében részaránya az iparon belül az 1960. évi 5,7%-ról 1975-ig 12,8%-ra nőtt.

E növekedés közben a *vegyipar szerkezete*<sup>1</sup> jelentősen változott. Az 1. táblázatból látható, hogy a *kiemelt korszerű szakágazatok részaránya javult*, szemben a kevésbé korszerű „egyéb gyártási ágak”-kal. Csökkent a háztartásvegyipari és kozmetikai vegyi cikkek gyártásának részaránya is.

<sup>1</sup> A tulajdonképpeni vegyipar szerkezeti változásának vizsgálatát megnehezíti, hogy ide sorolják az energetikai jellegű kőolajfeldolgozást és a városi gáz-gyártást, valamint néhány egyéb, nem vegyipari jellegű tevékenységet. A továbbiakban a vegyipart ezek elhagyásával vizsgáljuk. (A Dunai Vasmű kokszevegyszeri gyáregységének termelését 1971-től már nem a szénfeldolgozó iparban, hanem a kohászatban tartják nyilván.)

**A szocialista vegyipar szerkezetének változása  
(1968 évi áron)**

	1960	1965	1970	1975
Műtrágyagyártás	6,75	8,70	11,77	11,41
Növényvédőszer-gyártás	3,06	2,45	2,85	7,28*
Műanyag-alapanyaggyártás	1,66	2,21	2,60	3,28
Műanyag-feldolgozás	8,79	11,40	11,03	12,62
Vegyiszállpar	1,40	1,47	1,86	2,91
Gyógyszeripar	13,75	22,18	23,17	22,82
Gumiipar	11,34	11,03	10,78	10,07
Lakk- és festékipar	4,97	4,53	5,95	5,58
Házt.-i, kozm.-i vegyipar	5,09	2,82	2,48	2,31
Egyéb gyártási ágak	43,18	33,21	27,51	21,72**
<b>Vegyipar összesen:</b>	<b>100,00</b>	<b>100,0</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

\*ebből 1,70%-ot a gyógyszeripari vállalatok termelnek

\*\*a Dunai Vasmű kokszevegyszeri gyáregysége nélkül

A szénhidrogén energiahordozók nagymértékű árváltozása, az egész energiaszerkezet átalakulása, a vegyi termékek árában bekövetkezett különböző mértékű árváltozások lényeges módosulásokat okozhatnak a vegyipari szerkezet hatékonyságában.

A helyzet alapos elemzéséhez – az előbbi 10 szakágazatra történő bontáson túlmenően – a vegyipart 18 szakágazatra, ill. tevékenységre bontottuk, és azt a *NIM ÁKM* adta lehetőségek felhasználásával elemeztük az 1965 és 1975 évek között (1975. évi árakon).

Az elemzés könnyebb áttekinthetősége kedvéért az egyes szakágazatokat technológiai és felhasználási jellegük alapján csoportosítottuk és összevontuk. Így megkülönböztettünk:

*nehézevegypart*, amely

- műtrágyagyártásból
- műanyag-alapanyaggyártásból,
- vegyszeriparból,
- szervesetlen alapanyagok gyártásából,
- szerves alapanyagok gyártásából,
- ipari gáz gyártásából,
- szénfeldolgozásból,
- ipari robbanóanyagok gyártásából áll,

*könnyűvegypart*, amelynek része a

- szintetikus mosószerek gyártása,
- lakk- és festékipar,
- ipari segédanyagok gyártása,
- növényvédőszer-gyártás,
- gyógyszeripar,
- finomvegyszer-gyártás,

*feldolgozó vegyipart, amely*

műanyagfeldolgozásból,  
háztartási- és kozmetikai  
vegyiparból,  
gumiiparból és  
fotóvegyiparból tevődik össze.

Közismert, hogy a könnyűvegyipar és a feldolgozó vegyipar hatékonysága – legalábbis a vállalati eredmény szempontjából – jobb, mint a nehézszevegyparé. A felsorolt csoportok szerinti összevonást elvégezve, és az értékeléshez szükséges termelésnövekedést is feltüntetve, a 2. táblázat szerinti szerkezetváltozást kapjuk.

2. táblázat  
1975. évi áron %-ban

Tevékenységi csoport	Bruttó termelés szerkezete			Bruttó termelés növekedése	
	1965	1970	1975	1970	1975
	é v b e n			é v b e n	
				1965 = 100	
Nehézszevegypar	39,0	34,8	29,7	136	196
Könnyűvegyipar	29,8	34,7	43,7	178	376
Feldolgozó vegyipar	31,2	30,5	26,6	149	219
Vegyipar összesen:	100,0	100,0	100,0	153	257

Megállapítható, hogy a negyedik ötéves tervidőszakban a nehézszevegypar részaránya erősen, a feldolgozó vegyparé kisebb mértékben csökkent, míg a könnyűvegyiparé erőteljesen nőtt. Ebben nyilván az 1968 évben bevezetett gazdasági mechanizmus hatása is jelentkezett. Egyébként az 1973-74 évek világgpiaci árváltozásai 1975-ben állami beavatkozás következtében még csak kis mértékben, tompítottan jelentkeztek a hazai vegyipari árakban.

Az erőforrások szerkezetét vizsgálva (3. táblázat) megállapítható, hogy a vegyipar egészében a kiegészítő import az 1970 évi 36%-ról 44%-ra, ezen belül a szocialista import 14%-ról 16%-ra, a nem szocialista import 22%-ról 28%-ra nőtt. A kiegészítő import 22%-ról 28%-ra nőtt. A kiegészítő import zöme a nehézszevegyparra jut.

3. táblázat

Tevékenységi csoport	Kiegészítő import szerkezete relációk szerinti bontásban folyó áron %-ban					
	az 1970. évben			az 1975. évben		
	Szoc.	Nem szoc.	Összesen	Szoc.	Nem szoc.	Összesen
Nehézvegyipar	73	62	67	77	55	63
Könnyűvegyipar	14	29	22	12	34	26
Feldolgozó vegyipar	13	9	11	11	11	11
Vegyipar összesen:	100	100	100	100	100	100

#### Az erőforrások felhasználásának hatékonysága

A vegyipari erőforrások 1975. évi felhasználásának hatékonyságát vizsgálva – más ágazatokkal összehasonlítva – a 4. táblázat szerinti helyzet tárul elénk.

4. táblázat

Ágazat	Egy főre jutó termelési érték eFt/fő/év	100 Ft állóeszközértékre jutó termelési érték Ft/100 Ft	100 Ft termelési értékre jutó anyagérték ktg Ft/100 Ft	Egy millióFt termelési értékre jutó vill. energiafelhasználás MWó/MFt
Bányászat	202.3	61.82	28.3	51.3
Villamosenergiaipar	492.0	28.29	52.0	4.6
Kohászat	591.5	125.61	65.8	55.4
Gépipar	295.2	211.71	53.7	9.4
Építőanyagipar	226.2	59.87	43.1	46.1
<i>Vegyipar</i>	<i>738.9</i>	<i>124.70</i>	<i>59.1</i>	<i>30.2</i>
Könnyűipar	228.7	193.96	63.9	14.1
Élelmiszeripar	573.9	227.17	75.0	7.8
Egyéb ipar	179.4	228.08	52.1	9.3
Szoc. ipar átlagosan	346.6	136.06	60.0	20.3

(KSH Statisztikai évkönyv 1975 – a vegyipar köre KSH meghatározás szerint)

A tárgyalt mutatók szórása a vegyipar heterogén összetételének megfelelően – igen nagy.

A bruttó állóeszköz érték megoszlási aránya és értéknövekedésének mértéke az 5. táblázat szerint alakult.

5. táblázat

1975. évi árakon %-ban

Tevékenységi csoport	A bruttó állóeszközérték megoszlási aránya			A bruttó állóeszközérték növekedése	
	1965	1970	1975	1970	1975
	é v b e n			évben 1965=100	
Nehézvegyipar	57,6	58,7	61,6	157	230
Könnyűvegyipar	23,8	22,2	20,0	143	180
Feldolgozó vegyipar	18,6	19,1	18,4	158	212
Vegyipar összesen:	100,0	100,0	100,0	154	215

Az utolsó tíz évben erősen differenciálódott az anyagfelhasználás megoszlása.

1975. évi árakon %-ban

Tevékenységi csoport	Anyagfelhasználás szerkezete			Anyagfelhasználás növekedése	
	1965	1970	1975	1970	1975
				1965 = 100	
Nehézvegyipar	35,0	31,3	26,9	134,4	178,0
Könnyűvegyipar	33,9	38,1	45,7	169,7	313,1
Feldolgozó vegyipar	31,1	30,6	27,4	148,3	203,8
Vegyipar összesen:	100,0	100,0	100,0	150,7	231,8

Kevésbé differenciáltan jelentkeznek a létszámmegoszlás. (6. táblázat)

6. táblázat

%-ban

Tevékenységi csoport	Létszámmegoszlás aránya			Létszám-növekedés	
	1965	1970	1975	1970	1976
	é v b e n			évben 1965=100	
Nehézvegyipar	31,0	29,4	29,6	115	113
Könnyűvegyipar	30,7	30,7	35,0	120	134
Feldolgozó vegyipar	38,3	39,9	35,4	122	110
Vegyipar összesen	100,0	100,0	100,0	121	118



Az arányeltolódás a különböző mértékű termelésnövekedésből és az ebből következő termelési szerkezetváltozásból ered. A fajlagos munkaerőigény mindhárom tevékenységi csoportban csökkent.

A fenti megoszlásokat a termelés szerkezetével összehasonlítva jól kitűnik a nehézszevegypár állóeszköz-, a könnyűvegyipár anyag- és a feldolgozó vegyipár munkaerőigényessége.

Lényegesen mélyebbre ható az elemzés, ha kiterjesztjük a szakágazat vagy termék *nettó kibocsátásának társadalmi teljes* ráfordítására. Ez mutatja meg, hogy a termelés végső célját szolgáló, tehát a lakossági és közfogyasztásra, valamint az állóeszközállomány növekedésére az exporttöbbletet képező vegyitermékekre mennyi a népgazdaság teljes ráfordítása (összegezve azt a termelési folyamat minden fázisára). Így módon *népgazdasági hatékonyságot* kifejező mutatót kapunk. Alkalmazása esetén az egyes szakágazatoknak a közvetlen felhasználás alapján kialakított hatékonysági sorrendje megváltozik és egyes szakágazatok pozíciója javul (pl. Az állóeszköz és anyagfelhasználásnál az ipari gáz- és finomvegyeszergyártásé, a létszámigénynél a szervesetlen alapanyag és ipari gázgyártásé).

#### *A társadalmi tiszta jövedelem vizsgálata*

A vegyipár munkaerő- és eszközforrásai felhasználásának hatékonyságát végső fokon mint összefoglaló mutató - a megtermelt *társadalmi tiszta jövedelem* jellemzi. A szokott tevékenységi csoportosítás szerinti megoszlását vizsgálva a nehézszevegypár által termelt társadalmi tiszta jövedelem részaránya erősen, a feldolgozó vegyiparé kisebb mértékben csökkenő irányzatú, míg a könnyűvegyipar részaránya erősen nőtt (7. táblázat).

7. táblázat

Tevékenységi csoport	Társadalmi tiszta jövedelem megoszlási aránya			1975 évi áron %-ban	
	1965	1970	1975	társadalmi tiszta jövedelem növekedése	
	é v b e n			évben 1965=100	
Nehézszevegypár	46,7	38,9	30,3	131	190
Könnýűvegyipár	23,7	32,0	44,1	212	544
Feldolgozó vegyipár	29,6	29,1	25,6	155	253
<b>Vegyipár összesen</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>158</b>	<b>293</b>

A szerkezetváltozásokban jelentős szerepet játszik az egyes csoportok növekedésének mértékében mutatkozó nagy különbség.

Ebben az esetben is vizsgálat alá vesszük a vegyipari tevékenységek 100 Ft értékére jutó közvetlen társadalmi tiszta jövedelem és a 100 Ft nettó kibocsátásra jutó társadalmi teljes tiszta jövedelem 1975 évi értékeinek különbségéből eredő sorrendi eltéréseket.

A legjobb hat szakágazatot a

	<i>közvetlen</i>	illetve	<i>teljes</i>
mutatók alapján 1975-ben az alábbiak adják (Ft/100 Ft)			
1/ Szervetlen alapa.gy.	(40.89)	1/ Szervetlen alapa. gy.	(74.60)
2/ Ipari gázgyártás	(40.81)	2/ Ipari gázgyártás	(70.76)
3/ Finomvegyszerek gyártása	(39.85)	3/ Finomvegyszerek gyártása	(70.17)
4/ Szénfeldolgozás	(33.33)	4/ Műtrágyagyártás	(68.58)
5/ Növényvédőszer-gyártás	(29.31)	5/ Növényvédőszer-gyártás	(68.44)
6/ Műtrágyagyártás	(29.02)	6/ Gyógyszeripar	(68.24)

Bár a társadalmi tiszta jövedelem előállításának megkülönböztetett jelentőségű, nem szolgálhat egyedül döntési kritériumként. Az eszközforrások felhasználásának hatékonyságával együttesen, az *összes hatást gyakorló tényezőt kölcsönös kapcsolatban kell elemeznünk.*

#### *A vegyipar termelési szerkezetének fejlesztése*

A vegyipari termelés szerkezetének a népgazdasági hatékonyság növelésére irányuló nagyobb méretű változtatása *céltudatos központi beavatkozás* révén történik. Ilyen volt a műtrágyagyártás fejlesztése és a gyógyszeripari rekonstrukció. Jelenleg a Minisztertanács által 1973-ban jóváhagyott Petrolkémiai Központi Fejlesztési Program az, amely a nagyipari méreteken, a korszerű földgáz- és kőolajfeldolgozási anyagokat előállító iparágak, a műanyag alapanyagok gyártása és feldolgozása és a szintetikus vegyszerek gyártása szakágazatok részarányát hivatott növelni. Emellett kedvezően befolyásolja a szerves alapanyagok, intermedierek, növényvédőszer-gyártásának, valamint a lakk- és festékiparnak a fejlesztését is. A fejlesztési program magja az 1970-ben megkötött magyar-szovjet olefinegyezmény, amelynek első és alapvető alapanyag-termelő létesítménye az évi 250 ezer tonna etilén kapacitású olefinüzem. Az etilén és ikertermékei feldolgozásának lehetősége és szükségessége 10–20 évre előre alapvető befolyást gyakorol a vegyipar korszerű irányba haladó szerkezetváltozására.

A központi tervezés feladatát képező nagy beruházások mellett a hatékonyság szempontjából igen jelentősek a *vállalati termék-szerkezet* változásai. Ezek vállalati döntési hatáskörbe tartoznak, és vállalati erőből valósulnak meg. Előnyös oldaluk, hogy a változás gazdaságosságát vállalati szinten jól lehet mérni. Nem biztos azonban, hogy ez a változás egybevág a népgazdasági hatékonyság növekedésével. A helyes vállalati szintű mérés előfeltétele az általános költségek – költségviselők szerinti – valószínű felosztása. Jobb alapot ad a hatékonyság értékelésére, ha a rendező elv a fedezeti hányadon alapul.

A szerkezetváltozás végrehajtása csaknem minden esetben anyagi ráfordítást, többnyire *beruházást* igényel. Ezek nagy részét a nehézipar beruházásai teszik ki, amelyeknek többsége állami beruházás. A nagyobb vállalati eredménnyel rendelkező, többnyire önfinanszírozó könnyű- és feldolgozóipari vállalatok lényegesen kisebb beruházásokkal tudják termékszerkezetük hatékonyságát növelni.

8. táblázat

Tevékenységi csoport	1972–1975			1976–1980		
	évek közötti vegyipari beruházások, folyó áron, %-ban					
	összesen	állami	vállalati	összesen	állami	vállalati
Nehézvegyipar	79,6	95,4	4,6	57,5	66,1	33,9
Könnyűvegyipar	14,8	14,8	85,2	23,7	5,3	94,7
Feldolgozó vegyipar	5,6	24,3	75,7	18,8	–	100,0
Vegyipar összesen:	100,0	76,9	23,1	100,0	39,3	60,7

Mint a 8. táblázatból látható: az V. ötéves tervidőszakban lényegesen megnő a könnyűvegyipar és feldolgozó vegyipar fejlesztésére fordított beruházási összegek részaránya. A vállalati beruházások részaránya a nehézvegyiparban megnő, a könnyűvegyiparban és a feldolgozó vegyiparban pedig csaknem kizárólagossá válik.

A vegyipari fejlesztés hatékonyságának megítélésénél ma *alapvető szempont a helyes szerkezet kialakítása*. A következő ötéves tervekben két fő fejlesztési vonal kerül előtérbe. Az egyik a Petrolkémiai Központi Fejlesztési Program végrehajtása annak érdekében, hogy olefinbázisú alapanyagunkat minél magasabb feldolgozási fokon, minél hatékonyabban tudjuk értékesíteni. A másik a bioaktív anyagokat – gyógyszereket, növényvédőszeret, kozmetikumokat – gyártó iparágak fejlesztése, figyelemmel a fejlesztéshez szükséges intermedier-gyártás szelektív megszervezésének, célszerűségének mérlegelésére.

Természetesen a hazai szükségleteknek megfelelően, illetve a szocialista nemzetközi munkamegosztás lehetőségeit kihasználva, más iparágakat, ill. gyártmánycsoportokat, termékeket is fejlesztünk (pl. a műanyag-feldolgozást, a gumiipart, egyes lakk- és festékipari termékcsoportokat stb.).

A vegyipar termelési szerkezetének korszerűsítésével, a szelektív iparpolitika megvalósításával nagyon tudatosan törekszünk arra, hogy a szerkezetfejlesztést a KGST méreteiben – és a méretek adta lehetőségeket kiaknázva – valósítsuk meg. Ezt nemcsak a felső iparvezetés szintjén kell kezdeményezni, hanem vállalatközi kapcsolatban is (mint pl. a gumiparban).

A KGST Komplex Programjának végrehajtása mellett több új lehetőséget nyújt számunkra a célprogramok jelenleg folyó kidolgozása és a Szovjetunió azon javaslata, amely szerint elvállalja a nagyvolumenű nyersanyag- és energiaigényes vegyitermék gyártását, a többi KGST-országban viszonylag kisebb méretekben is gazdaságosan előállítható termékek (pl. növényvédőszeret, ipari segédanyagok stb.) ellenében. Ebben a szellemben kötöttük meg 1976 végén a magyar–szovjet „agrokémiai egyezmény”-t.

Másik lényeges szempont, hogy minőségileg új szerkezetű, az eddiginél magasabb színvonalú, igen fejlett kutatói és kivitelezői háttérrel rendelkező, könnyű- és feldolgozó vegyipart fejlesszünk ki, amely nemcsak gyors reprodukcióra alkalmas, hanem új termékekkel is képes elismert helyet szerezni a világpiacon, kihasználva az újdonságoknál elérhető magasabb árbevételt.

## A MEZŐGAZDASÁGI ÉS AZ ÉLELMISZERIPARI TERMELEÉS NÖVEKEDÉSÉNEK ARÁNYAI ÉS ÖSSZEFÜGGÉSEI

A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés növekedési arányainak elemzése terén – véleményünk szerint – számos kérdés vár tisztázásra.

Közülük most csak néhány összefüggés felvetésére vállalkozunk, egy több éves kutatási téma első évi munkája alapján összeállított kutatási program munkahipotéziseit ismertetve. Ezek a következők:

- a fogyasztási és a termelési struktúra viszonya élelmiszeripari szempontból;
- az élelmiszeripari termelés kapcsolatai a források és a felhasználás oldalán;  
a mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés közötti arányossági követelmények és teljesülésük;
- a mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés növekedésének várható arányai.

### *A fogyasztási és a termelési struktúra viszonya élelmiszeripari szempontból*

Az élelmiszeripari termelés növekedését – ritka kivételtől eltekintve – *nem a mezőgazdasági termeléssel való kapcsolatában, sőt többnyire nem is a termelési kapcsolatokból kiindulva, hanem a hazai fogyasztási struktúra változását figyelembe véve* teszik vizsgálat tárgyává.

Ismeretes, hogy a jövedelem nagyság és a kereslet struktúrája között meghatározott viszony van. Ennek szabályszerűségét a háztartásokra nézve Engel<sup>1</sup> úgy fogalmazta meg, hogy a jövedelem növekedésével az élelmiszerek vásárlására (az alapvető szükségletekre) fordított jövedelemhányad csökkenő, az egyéb kiadásokra (egyéb fogyasztásokra) fordított jövedelemhányad növekvő tendenciát mutat. Érdekes, hogy miközben e tétel érvényességét többen vitatják, mások – az élelmiszeripar helyének és szerepének megítélése kapcsán – voltaképpen kiterjesztik azt.

Erre lehet következtetni ugyanis azokból az állásfoglalásokból, amelyek az élelmiszeriparnak a gazdasági struktúrában – vagy közelebbről: az iparszerkezetben mutatott, általában csökkenő arányát az élelmiszerek iránti relatíve csökkenő fogyasztói igényekkel hozzák összefüggésbe, amely közismerten a jövedelmi színvonal emelkedésének következménye. Adataink szerint ezek a tényezők nem állnak közvetlen kapcsolatban. *A hazai élelmiszerfogyasztás növekedése az elmúlt negyedszázad során mindvégig elmaradt az élelmiszertermelés növekedése mögött*, s így a fogyasztási igény a termelés számára nem jelenthetett korlátot, nem határolhatta azt be. (Ellenkezőleg, bizonyos élelmiszeripari szakágazatokban a termelési kapacitások szűkössége miatt jelenleg is lehetetlen hazai forrásból kielégíteni a növekvő fogyasztói igényeket.)

Megjegyzendő, hogy a fogyasztási és a termelési struktúra közvetlen kapcsolata (egybeesése) autark gazdasági viszonyokat feltételez.

<sup>1</sup>Az ún. Engel-törvény Ernst Engel (1821–1896) német statisztikus nevéhez fűződik.

Ilyen környezetben az élelmiszeriparnak az iparstruktúrában mutatott aránya törvényszerűen és viszonylag gyorsan csökkenő. E feltételezések érvényességi köre azonban rendkívül szűk. (Iparilag legalább közepesen fejlett, a mezőgazdasági termelés tekintetében sok ágazatú és specializálatlan, élelmiszerben önálló, de exportra nem termelő országokra is csak bizonyos régiókban érvényes.)

Hazánkban is, bár a fogyasztásban az élelmiszerek aránya az 1960. évi 40%-ról 1974-ben 31%-ra, az élelmiszerek és élvezeti cikkek aránya pedig 53%-ról 44%-ra csökkent, az élelmiszeriparnak az ipar ágazati szerkezetében betöltött szerepe ilyen hanyatlást közel sem mutat. Az ipar bruttó termeléséből 1960-ban 19,6%-kal, 1970-ben 21,1%-kal, 1975-ben 18,2%-kal részesedett. Az iparban foglalkoztatottak közül 1938-ban 10,3%, 1950-ben 12,8%, 1975-ben pedig 11,3% dolgozott az élelmiszeriparban.

Az adatok tehát arra utalnak, hogy bár fogyasztási struktúránk jelentős átalakuláson megy keresztül, iparszerkezetünkben az élelmiszeripar fejlődése nem kapcsolható kizárólag vagy főként a fogyasztási tényezőkhöz.

#### *Az élelmiszeripari termelés kapcsolatai a források és a felhasználás oldalán*

A fogyasztási és a termelési struktúra közvetlen kapcsolatának tagadása mellett nincs szándékunkban azt állítani, mintha az életszínvonal által determinált élelmiszerfogyasztási igények és az élelmiszeripari termelés között ne lenne meghatározó jellegű kapcsolat. *Élelmiszeriparunk éppen a nagy horderejű társadalmi-gazdasági átalakulások során* (az I. ötéves tervben végrehajtott iparosítás, illetve a II. ötéves terv időszakában a mezőgazdaság szocialista átszervezését követő periódus) *fejlődött a leggyorsabban.*

Az említett időszakokban az élelmiszeripari termelés elsődleges célja az volt, hogy az életszínvonal-növekedés, a gazdasági fejlődés, illetve a társadalmi mobilitás által megnövelt fogyasztói igényeket kielégítse. A fogyasztást az életszínvonal növekedése, a nők tömeges munkába állása és a parasztságnak más népgazdasági ágakba történő átrétegződése mennyiségben és összetételben is módosította.

Az ipari munkássá – és így az élelmiszeripari termékek fogyasztójává – lett parasztság ekkor azonban még nem hagyott fel élelmiszertermelő tevékenységével a ma ismert mértékben; egyébként is a II. ötéves terv során a mezőgazdasági termelés volumene kevésbé fejlődött.

*Ebben a periódusban a mezőgazdasággal közvetlen kapcsolatban nem álló* vagy csak laza kapcsolatú élelmiszeripari szakágazatok fejlődtek. A baromfi-, a tartósító- és a boripart kivéve átlagos mértékben, de inkább az átlagot sem elérve fejlődtek az egyéb mezőgazdasági alapanyagot feldolgozó szakágazatok.

Az említett társadalmi-gazdasági átalakulások törvényszerű következményeként a mezőgazdaság helyét – a fogyasztókhöz fűződő kapcsolatban – mindinkább az élelmiszeripar vette át.

Közismert kifejezéssel élve: ez olyan funkciócsere, amelynek során a végső fogyasztáshoz való hozzájárulás arányaiban mintegy évi 1%-os eltolódás tapasztalható az élelmiszeripar javára. Ez az élelmiszeripar súlyának tekintélyes növekedését jelentette (változatlan áras adatok alapján az 1959. évi 49,8%-ról 1971-re 61,4 %-ra).

*Hazai élelmiszeriparunknak természetszerűleg a jövőben is elsődleges feladata a hazai, folytonosan differenciálódó fogyasztási igények kielégítése.*

Ennek feltétele — mint később rámutatunk — az élelmiszeripari termelés állandó növelése, minthogy bizonyos fogyasztói igények (sör, édesárú) mennyiségi szempontból is kielégítetlenek. Az alapvető élelmiszerek tekintetében pedig az igény az értékesebb, magasabb feldolgozottsági fokú termékek felé tolódik el.

A feldolgozottsági fok további növelése szakágazataink számára komoly feladat, amely a növekedés intenzív forrása is egyben. Nincs módunk itt annak taglalására, hogy ez az igény az élelmiszeripar egész rendszerében (tehát a szakágazatok, a vállalatok és az üzemek között) miként intenzifikálja az anyagi kapcsolatokat. Jelentős struktúraalakító tényező az élelmiszeripar saját anyagfelhasználása is, amely 1971-ben a teljes anyagráfördítés csaknem 20%-át tette ki.

A mezőgazdaságnak és az élelmiszeriparnak a fogyasztáshoz fűződő kapcsolatában beállott funkciócsere a közöttük korábban kialakult viszonyokat is átrendezi. A mezőgazdaság egyre inkább termelőfogyasztásra áll át. 1973-ban a mezőgazdasági nettó áruforgalomnak már csaknem 75%-át az élelmiszeripar vásárolta fel. Az élelmiszeripar ily módon a mezőgazdaság „társadalmi átvevő”-jévé vált. A mezőgazdaság fejlődése már nem függetleníthető az élelmiszeriparétól: *az élelmiszeripar képes kell legyen a mezőgazdasági termékek fogadására. A fogyasztói igények kielégítése mellett ez az élelmiszeripari termelésnek második, de ezúttal forrás-oldalról determinált funkciója.*

Ebben a vonatkozásban az élelmiszeripar fejlődése nem volt töretlen: a II. ötéves terv során a mezőgazdasági termelés lassú fejlődési üteme mellett még állandóan növelni tudta az extern mezőgazdasági termelésből az élelmiszeriparba kerülő hányadot, ezt követően azonban a fejlődés üteme és az élelmiszeripar által feldolgozott hányad ismét csökkent.

A III. ötéves terv során az extern mezőgazdasági termelés 1968. évi változatlan áron számított növekménye csaknem 11 milliárd Ft volt, de az élelmiszeripar ebből mindössze 3 milliárd Ft-ot tudott fogadni; az 1965. évi 50,8%-kal szemben 1971-ben már csak az extern mezőgazdasági termelés 44,7%-át. A feldolgozásra kerülő termékhányad évi 1%-os csökkenést mutat ebben a periódusban.

Az 1971–1975 közötti időszakban nem utolsó sorban a mezőgazdasági termelés addig nem tapasztalt gyors ütemű fejlődése következtében — még tovább növekedett a nyersanyagtermelés és a feldolgozás közötti feszültség. Ezt a feszültséget — amelyet a Közös Piachoz tartozó országok diszkriminációs politikája is súlyosbított — a feldolgozatlan mezőgazdasági termékek exportjával sem lehetett levezetni.

Élelmiszergazdasági exportunk szerkezetének változása ezzel az okokkal magyarázható. 1960 és 1965 között az élelmiszergazdaság (deviza Ft-ban számolt) exportjának évi 12%-os átlagos növekedésével szemben az élelmiszeripari termékek növekedési üteme még 13,4%-os volt, a mezőgazdasági termékeké 9,8%. 1966 és 1970 között a mezőgazdasági termékek exportjának évi átlagos növekedése (15,3%) már csaknem kétszeresen haladta meg az élelmiszeripari termékek exportját (8,1%).

1974-ben a mezőgazdaság és az élelmiszeripar együttes (devizaforintban számolt) exportja fele-fele arányban származott feldolgozatlan és feldolgozott termékekből; a kivétel 38%-át szemestermények, élőállatok és feldolgozatlan állati termékek tették ki, az élelmiszeripar által feldolgozatlanul exportált termékeket is figyelembe véve.

*Az élelmiszeripar harmadik fő funkciója a feldolgozott mezőgazdasági termékek iránt megnyilvánuló külforgalmi igények kielégítése, amelynek az utóbbi időszakban – többek között a termelési kapacitások elégtelensége és olykor rossz műszaki állapota miatt – az ágazat nem tudott teljesen megfelelni.*

Mindenesetre az élelmiszeripar forrás oldali és kibocsátási kapcsolatainak növekvő jelentősége a fejlesztés arányosságának szükségességére és ezen belül a mezőgazdasággal való kapcsolatának harmonizálására hívta fel a figyelmet.

Ezt az igényt az MSZMP XI. kongresszusának dokumentumai és az V. ötéves tervről szóló törvény minden eddiginél teljesebben és differenciáltabban fogalmazták meg. A tervtörvény 26. §-a szerint: „Az élelmiszeriparnak az a fő feladata, hogy kielégítse a lakosság élelmiszer-szükségletét, gazdaságosan növelje a kivitelt, s ennek érdekében növekvő arányban, gazdaságosan és magas színvonalon dolgozza fel és tárolja a mezőgazdasági termékeket... Javítani kell a mezőgazdasági termelés és a raktározás, valamint a feldolgozó ipar közötti összhangot... „

*A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés növekedése közötti arányossági követelmények és teljesülésük*

A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés növekedésének szoros összefüggése nem igényel további bizonyítást, ha figyelembe vesszük, hogy az élelmiszeripar szakágazatai átlagosan, de nagy szórással 1 Ft termeléshez 0,5 Ft körüli értékű mezőgazdasági nyersanyagot használnak fel. Ez szoros összefüggésre utal, és különösebb vizsgálódás nélkül is arra enged következtetni, hogy az élelmiszeripar növekedését a mezőgazdaság növekedése jelentősen befolyásolja.

Bár a mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés fejlődési tendenciái egyirányúak, a fejlődés mértéke a népgazdaság e két ágazatában közel sem azonos.

Az olyan külföldi statisztikai adatközlések, amelyek a két népgazdasági ágazat azonos ütemű növekedéséről adnak hírt, enyhén szólva vitathatóak. *Egy sor tényező ugyanis a fejlődési ütemeket szükségképpen eltéríti. Közülük a feldolgozásra kerülő nyersanyaghányad, illetve a feldolgozatlan formában történő kivitel* módosító hatásáról már említést tettünk. *A feldolgozottsági fok* növelésével utaltunk a hozzáadott érték emelkedésére is. E három tényezőtől kívül a teljes mezőgazdasági, illetve az élelmiszeripari termelés növekedési ütemét eltéríti még a *mezőgazdasági termelés egyre növekvő áruhányada* is. Az élelmiszeripari termelés növekedési ütemét tovább dinamizálhatja a feldolgozási technika és technológia javulása, valamint a feldolgozásra kerülő nyersanyagok beltartalmának növekedése, tehát az *egységnyi termeléshez szükséges fajlagos nyersanyagigény csökkenése*.

Ezeket a vázolt összefüggéseket (KAMINSKI<sup>2</sup> hasonló tárgyú elemzéseire figyelembevéve) a következő dinamikus modell segítségével foglalhatjuk rendszerbe:

$$\Delta V < \Delta V_a < \Delta V_i < \Delta V_f < \Delta T < \Delta R$$

<sup>2</sup>W.Kaminski: A mezőgazdaság és az élelmiszeripari iparok hatása a mezőgazdasági fejlődés irányára. („Az élelmiszeripar gazdasági kérdései”. 1969. évi 2. szám.)

A jelölések:

- V – a mezőgazdaság bruttó termelési értéke,
- $V_a$  – az áruként értékesülő mezőgazdasági termelés értéke,
- $V_i$  – az élelmiszeriparnak átadott termékek értéke a nyersexporttal együtt,
- $V_f$  – az élelmiszeripar által feldolgozott mezőgazdasági termékek értéke,
- T – az élelmiszeripar bruttó termelési értéke,
- R – az élelmiszeriparban hozzáadott érték,
- $\Delta$  – a fentiek index alapon számított növekményei.

Mielőtt az arányossági követelmények teljesülését elemeznénk, meg kell említenünk hogy az egyes tényezők növekedését axiómaként értelmezzük; a növekedés indokolását bizonyítani nem tartjuk szükségesnek, minthogy a vázolt arányrendszer tényezőinek hosszú távú perspektíváit tekintve nálunk illetékesebb állásfoglalásokra hagyatkozhatunk.

Az összefüggések számszerű eredményei az 1959–1971 közötti növekedéseket tekintve (1968. évi változatlan áron számított, tevékenységi elhatárolású ÁKM adatok alapján) a következők:

$$\begin{aligned}\Delta R &= 1,5509 > \Delta T &= 0,9966 \\ \Delta R &= 1,5509 > \Delta V_f &= 0,7666 \\ \Delta V_f &= 0,7666 < \Delta V_i &= 0,8878 \\ \Delta V_a &= 0,5542 > \Delta V &= 0,3103 \\ \Delta V_f &= 0,766 > \Delta V &= 0,3103\end{aligned}$$

Az 1971-ig terjedő időszakban kedvezőtlennek tehát csak a harmadik feltétel nem teljesülése tekinthető (a nyersexport gyorsabban növekedett az élelmiszeriparnak átadott mennyiségnél), ez azonban, mint említettük, a feldolgozó kapacitások elégtelenségére vezethető vissza.

Kérdéses természetesen továbbra is, hogy a nagyságrendi feltételek milyen mértéke utal a fejlődés arányosságára, azaz a  $V_a$  mennyivel növekedjék gyorsabban a V-nél, az R a  $V_f$ -nél stb. Éppen ezek a problémák képezik további kutatásaink súlypontját.

Ilyen elemzések során viszont már nem kezelhetjük az élelmiszeripart homogén egészként. Az élelmiszeripar 14 szakágazata a mezőgazdasági nyersanyagbázishoz fűződő kapcsolatában meglehetősen heterogén képet mutat. Ha ezt a kapcsolatot a technológiai koefficiensekkel jellemezzük, világossá válik az élelmiszeripar belső struktúrájának, illetve e struktúra változásának jelentősége, nemcsak a mezőgazdaság növekedéséhez fűződő kapcsolatban, hanem általában az élelmiszeripari növekedés szempontjából.

Az élelmiszeripar belső szerkezetének változása az élelmiszeripar egészének növekedésére és a mezőgazdasági növekedéshez viszonyított arányára is kihat. Az állati termékek feldolgozási arányának fejlődése – a nagyfokú anyagigényesség és az élelmiszeripar szerkezetében mutatott mintegy 44%-os arány miatt – nagy növekedést indukál, de ez csak a mezőgazdasági termelés fejlődése által determinált mértékű lehet.

A növényi termékek feldolgozási arányának fejlődése az élelmiszeripar egészének gyors növekedését eredményezheti (minthogy ezek a szakágazatok a termelés 37%-át adják), és viszonylagos elszakadást is okozhat a mezőgazdaság növekedési ütemétől (alacsonyabb mezőgazdasági anyagigényük miatt).



Az egyéb élelmiszeripari szakágazatok (ital- és dohányárúk, édes- és sütőipari termékek gyártása, söripar) a mezőgazdaság termelésétől elszakítottan fejlődhetnek ugyan, de az átlagosnál gyorsabb ütem esetén is csak szerény következményekkel jár az élelmiszeripar egészének növekedésére nézve. Ezek a szakágazataink ugyanis csak mintegy 19%-kal részesednek az élelmiszeripar termeléséből (1975. évi vállalati teljes termelés alapján, folyó áron számított arányok).

Az említett összefüggések miatt a *mezőgazdasági termelés és az élelmiszeripari feldolgozás összhangját globálisan igen nehéz megítélni*. Az élelmiszeripar arányos növekedése gyakorlatilag az egyes szakágazatok növekedésének minőségi összegezéséből adódik, amely már igen lényeges szerkezetpolitikai kérdéseket vet fel.

Az V. ötéves tervperiódusban, mint ismeretes, a növénytermelés, illetve a növényi termékeket feldolgozó ágazatok fejlődése megelőzi – az előirányzat szerint az állattenyésztésnek és az állati termékek feldolgozásának az ütemét. Gyorsabban fejlődnek majd a mezőgazdasággal laza kapcsolatban lévő, ill. a vele nyersanyagkapcsolatban nem is álló élelmiszeripari szakágazatok. Ebből következően *az élelmiszeripari termelés növekedése gyorsabb lehet, mint a IV. ötéves terv során volt*.

Ez a szerkezetváltozás következménye is. Jelentőségét kiemeli, hogy az élelmiszeripar egészének növekedésére vonatkozó előrejelzések igen ellentmondásosak. A növekedési ütem folytonos emelkedésére vonatkozó állásponttal szemben olyan nézet is van, amely – az élelmiszeripari trend extrapolációjából adódóan – az ütem további csökkenésével számol.

#### *A mezőgazdasági és élelmiszeripari termelés növekedésének várható arányai*

Álláspontunk az, hogy az élelmiszeripari termelés növekedésének várható mértéke nem kizárólag a mezőgazdasági termeléshez való viszonyában ítéltető meg helyesen. E két népgazdasági ág növekedésének egymáshoz viszonyított aránya az eddigi fejlődés során folytonosan csökkenő volt. Az aránycsökkenés abból az ismert tényből fakad, hogy az élelmiszeripari termelés növekedésének üteme – az alapvető fogyasztási igények mennyiségi kielégítését követően – lassult, míg a mezőgazdasági termelésé hosszabb stagnálás és szerény emelkedés után, a IV. ötéves tervidőszakban, olyan fejlődést ért el, amelyre voltaképpen nem voltunk felkészülve.

A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés növekedési üteme közötti arány további csökkenése tehát megengedhetetlen. A vázolt arányossági követelmények csakis akkor teljesíthetők, ha az élelmiszeripari termelés növekedése gyorsabb lesz, mint a mezőgazdaságié. A növekedés ilyen arányait azonban komolyan meg kell alapozni, a műszaki fejlesztési politika és a beruházási politika oldaláról egyaránt.

## A VÁLLALATI KÖZÉPTÁVÚ TERVEZÉS RUGALMASSÁGA ÉS A SZÁMÍTÓGÉPEK ALKALMAZÁSA

Amint előrelátható volt, a bizonytalanság szerepe – elsősorban a tőkés országok felgyorsult és többnyire nehezen kiszámítható ármozgásai következtében – az 1976–80-as tervidőszakra még a korábbiaknál is jobban zavarta a vállalatok tervező munkáját. A bizonytalanság elleni eredményes védekezés a tervezésben aligha lehetséges a korszerű döntésméleti módszerek, valamint a számítógép alkalmazása nélkül. Az előadás ennek egy lehetséges közelítését: a *rugalmas tervezés* és az ehhez szükséges *számítógép-alkalmazás néhány* fő kérdését vázolja.

A bizonytalanság minden tervezés velejárója és problémája. „Kezelésére” a tervezésnek alapvetően két út áll rendelkezésére: a bizonytalanság csökkentése és a bizonytalansággal való számolás. Az első lehetőség főbb eszközei: a tervezés megfelelő előkészítése; a jövő vizsgálata (prognózisok készítése, „figyelő rendszer” kiépítése stb.); a tervezési információk egyéb módon történő javítása; jelentős gazdasági folyamatok, tevékenységek hosszabb távra szóló besabályozása.

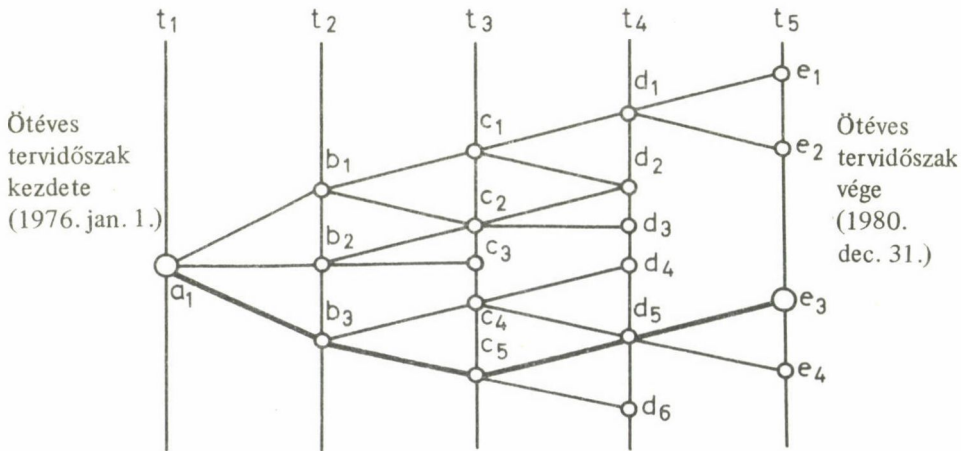
Ismeretes, hogy ezeknek az eszközöknek az eredményes alkalmazását a számítógép igénybevétele több vonatkozásban segítheti. Új viszont az, hogy a matematikai tervprogramozás során számottevően csökkenthetők a tervezési modellek információinak szabályos hibái. Az önjavító modellek alkalmazása elősegíti, hogy a vállalat több figyelmet fordíthasson a véletlen jellegű hibák értékelésére. Ez úgy válik lehetővé, hogy a szabályos hibák – az információforrásokban való kiküszöbölés helyett – a programozási modellben is korrigálhatók.

Nyilvánvaló, hogy létezik a bizonytalanság csökkentésének egy lehetséges és egy ésszerű határa. Az előbbi eszközeink tökéletlenségének és lehetőségeink korlátozott voltának következménye. A gazdasági tervezésben a „lehetséges” határ jelentősége csekély: valójában nem is törekszünk a bizonytalanság csökkentésének összes lehetőségét kimeríteni, csupán az „ésszerűségi határ” megállapítása és elérése képezheti célunkat. Az ésszerűségi határ egyes esetekben numerikusan is megállapítható. Így például az azonos programstruktúrájú intervallumok paraméteres programozása esetén kiszámítható, hogy milyen nagyságú információs hibák befolyásolják (és milyenek nem) az optimális tervprogramot. A hírek információtartalmának növelése ezeken belül ésszerűtlen és gazdaságtalan; ezeken túl rendszerint szükséges.

A bizonytalanság csökkentése tehát a tervezésben csak addig a határig kívánatos, ameddig az ennek érdekében hozandó áldozat (pl. az információk biztosításának és feldolgozásának költsége) nem haladja meg a bizonytalanság csökkenéséből származó előnyt. Ezért is van nagy szerepe a tervezésben a bizonytalansággal való számolásnak. A „modern” döntésmélet célja olyan módszerek keresése, melyek révén a valóság ismerete nélkül – szélső esetben a jövőbeli események bekövetkezésének valószínűség-eloszlását sem ismerve – lehet hatékony döntéseket hozni. Az egyik csoportba tartozó módszerek úgy tekintik a jövőbeli eseményeket, mint amelyeket egy racionális ellenfél

alakít. Az ezekkel szembeni magatartás meghatározását különféle játékelméleti módszerek szolgálják. A módszerek másik csoportja nem tételezi fel ilyen ellenfél létét. A rugalmas tervezés is ezek közé tartozik.

A vállalati rugalmasság legfőbb ismérve az, hogy az előre nem látott új helyzetekre és környezeti hatásokra reagáláskor a vállalat az eredetileg előirányzott eszközöktől, magatartásformáktól eltérőket is igénybe vesz. A merev vállalati viselkedést ennek ellenkezője jellemzi: az előre nem látott, váratlan helyzetekben az *eredetileg tervezett cselekvéshez való ragaszkodás*. Ha a „tervszerűségnek” ez a formális megvalósítása túllép bizonyos mértéket, akkor a tervezés céljait is veszélyeztetheti. Bármilyen időtávra szóló tervezés lehet rugalmas. A tervezés célját, lehetőségeit és vállalataink adottságait tekintve azonban a rugalmasság érvényesítése főként a középtávú tervezésben jelentős, és három fő iránya van. Az első esetben a vállalat, a tervében figyelembe nem vett, de már *ténylegesen bekövetkezett*, a másodikban a *jövőben várható* eseményekhez igyekszik alkalmazkodni. A harmadik esetben viszont nem arra törekszik, hogy magatartását alakítsa a jövőbeli történések szerint, hanem az *eseményeket* igyekszik céljainak megfelelően befolyásolni. Ezen irányok jellemző vonását tekintve, az eseményeket követő, előretekintő, illetve aktív rugalmasságról is beszélhetünk. Érvényesítésüknek több feltétele (és módja) van. Az egyik fontos feltétel a középtávú terv ismételt (pl. évenkénti) felülvizsgálata és „korszerűsítése” a legújabb információk alapján.



A középtávú tervdöntésszakaszok döntési fája

Az ábrán  $t_1-t_5$ -tel jelöltük a felülvizsgálat időpontjait. Az újabb információk figyelembevétele mindig javítja a középtávú terveket. Legyen valamely lényeges jövőbeli esemény lehetséges bekövetkezési alternatíváinak száma:  $n$ . Alkosson az  $n$  esemény teljes rendszert (egészen bizonyos, hogy egy esemény következik be az  $n$ -ből). Jelöljük a lehetséges események halmazát  $E_1, E_2, \dots, E_n$ -nel. Legyen az egyes események bekövetkezésének előzetes (az első tervkészítés időpontjára vonatkoztatott) valószínűsége, rendre

$$x_1, x_2, \dots, x_n$$

Módosítsa a tervezést követően beérkező újabb hír az előzetes bekövetkezési valószínűségeket, rendre

$$y_1, y_2, \dots, y_n$$

utólagos valószínűségekké. Az újabb hír várható információtartalmát „I”-vel jelölve, ennek értékét a következő összefüggés adja [8]:

$$I(y:x) = \sum_{i=1}^n y_i \log \frac{y_i}{x_i}$$

Bizonyítható, hogy  $I(y:x) = 0$ , akkor – és csak akkor – áll fenn, ha minden indexre érvényes, hogy  $x_i = y_i$ ; továbbá, hogy a függvény minden más esetben csak pozitív értékeket vehet fel. Ez azt jelenti, hogy egy újabb hír csak akkor nem értékes a tervező számára, ha minden korábbi valószínűséget változatlanul hagy. Más megfogalmazásban: az újabb hír a korábbi valószínűségeloszlás bármilyen változását jelzi, ez információelméleti szempontból mindig pozitív információértéket jelent (figyelembevétele növeli a terv valószínűségét).

Nyilvánvaló az is, hogy az újabb hírek figyelembevétele a tervben annál nélkülözhetlenebb:

- minél fontosabb a vállalat jövőbeli magatartása szempontjából az esemény, amelyre a hír vonatkozik,
- minél nagyobb az  $I(y:x)$  értéke.

Ismeretes, hogy jelenlegi tervezési gyakorlatunkban az újabb hírek figyelembevétele (a tervek „aktualizálása”) csak ritkán érvényesül. Hiányzik továbbá az eredményes tervezés egy másik fontos kritériuma: a folyamatos tervezés is. Nyilvánvaló, ha a vállalat „fix határidejű” tervet készít, melyekhez a  $t_1, t_2, \dots$  időpontokban nem „tervez hozzá” újabb időszakokat (pl. éveket), úgy nemcsak a rugalmas középtávú tervezés lehetősége csökken a múlt idő függvényében, hanem egyre illuzórikusabb középtávú tervről beszélni (a tervidőszak végén például a vállalat csak néhány hónapra vagy hétre szóló „ötéves terv”-vel rendelkezik).

A rugalmas tervezés további feltétele a terv aktualizálásának *lehetősége*. Hogy egy tetszőleges  $t_k$  időpontban a legújabb információk ismeretében végzett tervfelülvizsgálat alapján választhatjuk-e a legésszerűbb alternatívát (pontosabban: az, hogy egyáltalán milyen lehetőségek közül választhatunk), két tényről függ. Egyrészt attól, hogy a korábbi  $t_1, t_2, \dots, t_{k-1}$  időpontokban milyen cselekvést választottunk; továbbá attól, hogy a körülmények hogyan alakultak az addig eltelt időszakokban. Ha például egy olajipari vállalat egy mező kitermelését (bizonyos számú kút fúrását) határozza el, később már nem tehet mást, mint hogy az olajat elszállítja (csak a szállítás célszerű módját mérlegelheti); nem ruházhatja be tőkéjét más – esetleg gazdagabb – mező feltárásába; nem építhet finomított más kutakból kapott olaj számára; nem választhatja az ezt követően felmerült – esetleg előnyösebb – import alternatívát stb.

Ezért fontos a *fokozatos döntéshozatal* és a *tervdöntések horizontális összefüggésének figyelembevétele*. Az előbbi célja, hogy a tervdöntések nagyobb része ne tartalmaz-

zon végleges elkötelezést; csak olyanokat, amelyekre nézve a racionális időpont bekövetkezett. (A racionális időpont előtti döntés nemcsak a rugalmas alakítás lehetőségét csökkenti, hanem növeli a tervezés bizonytalanságát is. Az említett időpont utáni döntés viszont megakadályozza az eredményes megvalósítást.) A lépcsőzetes döntéshozatal lényege az, hogy a vállalat először lehetőleg csak részleges (és jelentéktelen) kötelezettséget vállal. Ennek révén gyűjti azokat az információkat, melyeknek a mérlegelése a végző döntését meghatározza. A lépcsőzetes döntéshozatal másik példája a – különösen Japánban elterjedt – két különböző időhorizontra készülő középtávú terv.

A tervdöntések vertikális kölcsönhatásainak elemzése, konzisztenciájának biztosítására való törekvés szükségessége a szakirodalomból jól ismert (folyamatos, több időpontban való végzésük igénye kevésbé). Kevés szó esik ugyanakkor a horizontális kölcsönhatások biztosításáról.<sup>1</sup> Utóbbiból következik, hogy a vállalat csak akkor határozhatja meg egy tetszőleges  $t_k$  időpontban – a több lehetséges közül – az optimális alternatívát, ha figyelembe veszi, hogy az egyes alternatívák hogyan befolyásolják a későbbi időpontban szükséges döntések választási lehetőségeit. Ez csak akkor lehetséges, ha a vállalat a jövőbeli cselekvéseit meghatározó döntőseket a jelenlegi cselekvéseivel *összhangban hozza meg*, és ilyen módon számol a jövőben lehetséges környezeti változások bizonytalanságával: azzal, hogy a jövőben különféle valószínűséggel várható *környezeti változásoknak megfelelően dönthessen*. Az elmondottakból következik, hogy az a tervezés, mely bár szimultán dönt a jelen és a jövőbeli akciókról, de az utóbbiakat a környezet jövőbeli változására való tekintet nélkül határozza meg, merev tervezésnek minősül.

A rugalmas tervezés tehát nem csupán annyit jelent, hogy az időbeni előrehaladás során az újabb információknak megfelelően módosítják a középtávú tervet (vagy hogy  $t_k$  időpontban ésszerű lehet egy  $t_j$  időpontban, ahol  $k > j$ , elvetett alternatíva választása), hanem azt is, hogy bizonytalan körülmények között (melyek jelentősége a tervezés időtávjával együtt nő), a későbbi időpontban lehetséges rugalmas alkalmazkodási és döntési lehetőségeket figyelembe véve kell a korábbi döntést is meghozni. Ennek módszerét a rugalmas tervezésnek a kutatás során megfogalmazott modellje írja le egzakt módon.<sup>2</sup>

A tervezés rugalmasságát jelentősen segíti a *többféle jövő tervezése*, illetve a *súlyponti feladatok* előirányzása. A többféle jövő (contingency) tervezésének lényege az, hogy a vállalat több – alternatív – jövőbeli helyzet kialakulására készít nagyvonalú tervet. Ugyanakkor a vállalati tevékenységeket átfogó konzisztens tervet csak a legvalószínűbb feltételezések alapján dolgoz ki. Előnye, hogy a vállalat gyorsan képes cselekedni, mert már előre felkészült a különféle eseményekre: a számára kedvezőtlen, illetőleg előnyös lehetőségeket kínáló helyzetek kialakulására. A korábban már kidolgo-

<sup>1</sup> Ha a döntések összefüggéseit ugyanazon időpontra (pl. a tervjövőhagyás időpontjára) vonatkoztatva vizsgáljuk, úgy a tervdöntések időben vertikális kölcsönhatásairól beszélhetünk. Ha azt is értékeljük, hogy a múlt jelen-jövő döntései hogyan befolyásolják egymást, időben horizontális elemzést végzünk.

<sup>2</sup> A számítógépre is alkalmazható modellt a szerzőnek a Közgazdasági Szemle 1977. 7. számában megjelent cikke ismerteti.

zott programok alapján való cselekvések rendszerint eredményesebbek is, mintha a vállalat felkészületlenül cselekszik.

A súlyponti feladatok alapján való tervezésnél meghatározzák a tervidőszak 5–10 legfőbb feladatát. Ezek teljesítése képezi a terv gerincét. A számszerű előirányzatok csak másodrendű szerepet játszanak. A tervezésnek ezt a módját sok tőkés vállalat (egy 1975. évi felmérés szerint a vizsgált amerikai vállalatok kétharmada, a japán vállalatok mintegy fele<sup>3</sup>) úgy végzi, hogy minden évben felülvizsgálják a korábban kiválasztott feladatokat, illetve – ha szükséges – újabb feladatokat határoznak meg. A rugalmas tervezés feltétele a *számítógép alkalmazása* is. Alkalmazása főképpen két vonatkozásban segítheti a tervezés rugalmasságát:

- a számítógépes tervezési információrendszer és adatbank kialakítása, illetve
- különféle számítások (matematikai programozás, gazdaságossági és érzékenységi számítások, előrejelzési technika, szimulációs eljárások stb.) révén.

A számítógépes tervezési módszerek segítségével: a/ rendszerint fontos, de nem végső tervek optimumát keressük; b/ csak – valamilyen módon – kvantifikálható célok optimális elérését tervezhetjük.

Ugyancsak nagymértékben csökkentette a számítógépes tervezés rugalmasságának a lehetőségeit és eredményességét a *korlátok* helytelen megállapítása is. A korlátozó feltételek helyes meghatározása – mint ismeretes – biztosítja, hogy a tervező csak észszerű (erőforrás, értékesítési viszonylat stb.) lehetőségekkel számoljon. Másfelől a túlzott óvatosság, a korlátozó feltételeknek az indokoltabbnál szigorúbb meghatározása, erősen leszűkítheti azt a területet, amelyen belül a számítógép az optimális megoldást keresheti. A korlátozó feltételek irracionális meghatározását vizsgálataink során – mindkét irányban – számos esetben tapasztaltuk.

Így például hat vizsgált vállalatnál a termékösszetétel optimalizálását célzó modellek korlátozó termelési feltételként csak a termelési kapacitásokat és az értékesítési (alsó és felső) volumeneket tartalmazzák. Egyéb termeléskorlátozó feltételeket (például anyagkészlet, energiaszükséglet, devizakeret TMK stb.) egyik vállalat sem vett figyelembe. A termékösszetétel optimalizálását célzó programsomag felhasználásával kialakított modellek többnyire szűk döntési teret biztosítottak. E modellekben – a felső korlátokhoz képest – magas alsó korlátokat állítottak be. A kutatás során egy másik irányú közelítést is alkalmaztunk. Nemcsak a számítógép alkalmazását – mint a rugalmas tervezés egyik feltételét – vizsgáltuk, hanem a rugalmas tervezést, mint a számítógép lehetséges alkalmazásának egyik formáját is tanulmányoztuk. Ennek során nemcsak az a véleményünk erősödött meg, hogy a döntéselőkészítés (tervezés) a számítógép gazdaságos alkalmazásának – hazánkban is – legígéretesebb területe; hanem az is, hogy (sok más országhoz hasonlóan) hazai számítógépeink is főként ügyviteli (és csak kevés döntéselőkészítési) feladaton dolgoznak.

<sup>3</sup> Az amerikai és a japán vállalatok középtávú tervezését az Ipargazdasági Szemle 1977. évi 1. száma ismerteti részletesebben.

## VÁLLALATI INPUT-OUTPUT MODELLEK ALKALMAZÁSA A KOMPLEX TERVEZÉSBEN

A termelés tervezési és irányítási problémáinak metodikai vonatkozásait vizsgálva, a rendelésállomány időátváta és kapacitásigénye alapján, az éves és a rövidebb időátválatú tervek kimunkálására alkalmazható modelleket két feltételei csoportba sorolhatjuk:

- a vizsgált vállalat rendelésállománya éves (minium: féléves) időátválatban ismert, és a rendelésállomány kapacitásszüksége nagyobb a rendelkezésre álló áteresztőképességnél;
- a vállalat által ismert rendelésállomány kapacitásszüksége csak rövid távon köti le a kapacitásokat, és a rendelések folyamatosan érkeznek.

Az első esetben sikerrel lehet alkalmazni a különböző optimalizációs eljárásokat, a második eset inkább a sorozatösszevonási és a kapacitástérítési problémák heurisztikus megoldási módjainak alkalmazását kívánja meg.

Az ismertetésre kerülő komplex tervezési modellrendszer az első csoportba tartozik. Az input-output modellek vállalat tervezési alkalmazásának néhány súlyponti kérdéséről a konferencián is hangzott el előadás. A továbbiakban ezért csak a problémafelvetés igényét szem előtt tartó vázlat ismertetésére kerül sor.

A modellrendszer kidolgozására az indítékot az adta, hogy több számítógépes termelésirányítási programcsomagot (IBM PICS, SIEMENS BASIS ... stb.) áttanulmányozva, megállapítható volt, hogy azok az éves (negyedéves) tervek operatív lebontásától a napi programozásig terjedő feladatok megoldására alkalmasak.

Az említett rendszerek az éves (vagy ennél rövidebb távú) tervfeladatokat külső inputként kezelik, és azokat általában manuálisan – többségében nem kellő mélységű elemzés, vagy nem megfelelő szintű metodikák alkalmazásával – munkájkák ki.

A vállalati hatékonyságot jelentősen befolyásolhatja a tervek közgazdasági megalapozottsága, ezért célszerű olyan tervezési modell kidolgozása, amely – a termelésirányítási programcsomagok adatbázisára is építve – a tervezési fázisok tartalmi, módszertani és technikai színvonala közötti különbséget csökkenti.

Az 1. ábra a két rendszer kapcsolatát tünteti fel, a 2. ábra pedig a modellrendszer főbb elemeit és az alapmodellek kapcsolatát mutatja be.

A 2. ábra egyes blokkjai vázlatosan a következőket tartalmazzák:

1. Az *alapidatok* megnevezésű *blokk* ismertetése kapcsán csak azokat a főbb információkat emeljük ki, amelyek a különböző termelésirányítási rendszerek adatairaiban megtalálhatók, és bizonyos rendezési műveletek segítségével a termelésstervezéshez felhasználhatók.

A darabjegyzékekből – rendezés segítségével – képezhetők a belső előállítású termékek, szerelvények és alkatrészek közvetlen kapcsolatait leíró  $B_1$  mátrix és a külső beszerzés tárgyát képező szerelvények, alkatrészek kapcsolatait leíró  $K$  mátrix. A műveletterv lebontásával ki lehet egészíteni az előbbi két mátrixot, valamint meg lehet határozni a fajlagos erőforrás-szükségeket (technikai erőforrásokat). Az egyesített ter-

mék- és technológiai kapcsolatokat a B, a teljes külső beszerzési igényt a K, míg a belső előállítású termék fajlagos, közvetlen erőforrás-szükségeit – technikai erőforrásonként – a H mátrix segítségével írhatjuk le.

2. Az *adattranszformációs blokkban* azok a tevékenységek vannak összefoglalva, amelyeknek a segítségével – az információk blokk primér adataiból – a termékválaszték-modell számszerűsítéséhez szükséges adatok előállíthatók.

A halmozott szükségletek mátrixa,  $T = (E - B)^{-1}$ , segítségével meghatározható az egy értékesítendő termék halmozott erőforrás-szüksége H T formában. Hasonló módon határozható meg a kontingentált anyagok fajlagos halmozott szükséglete is.

Az értékesítési korlátok külső input adatok, amelyeket a kereskedelmi, piackutató szervek közvetlenül szolgáltatnak a rendszer számára. A pénzügyi erőforrások közül leglényegesebb a fajlagos fedezeti adatok kimunkálása. A számszerűsítéskor döntő kérdés a fajlagos proporcionális költségek meghatározása.

a) *Az eredeti proporcionális költségek közül a közvetlen anyagköltség közvetlen tartalomvektora*

$$k_1^T = p_1^T \cdot K, \text{ ahol } p_1^T \text{ a beszerzett anyagok, szerelvények, alkatrészek árvektora.}$$

A közvetlen anyagköltség halmozott tartalomvektora

$$k_1^{T''} = k_1^T \cdot T$$

A közvetlen bérköltség közvetlen tartalomvektora

$$k_2^T = p_2^T (E + \langle V^T \rangle) H, \text{ ahol } p_2^T \text{ az egyes homogén keresztmetszetek átlaghérvektora,}$$

$V^T$  (‰) kiegészítő fizetések vektora.

A közvetlen bérköltség halmozott tartalomvektora

$$k_2^{T''} = k_2^T \cdot T$$

A gyártási különköltség meghatározása az előzőektől annyiban tér el, hogy amíg nem ismert az értékesítési és termelési volumen, addig annak a termékegységre eső része sem tisztázható.

A gyártási különköltségek közvetlen tartalomvektorát ( $k_3^T$ ) iteratív eljárással lehet meghatározni.

A halmozott tartalomvektora

$$k_3^{T''} = k_3^T \cdot T$$

Az értékesítési különköltség csak halmozott formában értelmezhető:  $k_4^{T''}$ .

Halmozott formában értelmezzük a műszaki fejlesztési ( $k_5^T$ ) és a garanciális javítási ( $k_6^T$ ) költséghányadokat is.



Redukált proporcionális költségek fajlagos kimunkálásában az R tényező értelmezését több vonatkozásban is finomítani kellett.<sup>1</sup>

3. A termékválaszték-modell az optimális értékesítési terv meghatározására szolgál. Felépítése a következő:

$x^T$	Reláció	Korlát	A korlát jellege
E	$\geq$ $<$	e	értékesítési termék-korlát
KT	$\leq$	c	anyagkorlát
HT	$\leq$	b	technikai korlát
$f^T$	$\leq$	F	fedezeti korlát
$f^T$		$z_1$	célfüggvény

A megoldás általánosan ismert algoritmusai mellett két speciális eljárás alkalmazására hívjuk fel a figyelmet:

a több szempontú optimalizálás ún. bizonytalan feltételek közötti megoldására,  
– a fejlesztési döntések gazdaságossági vizsgálatára (paraméteres programozás segítségével, az árnyékának alapján).

#### 4. A szükségletszámítási blokk

Az optimális értékesítési terv (x) ismeretében meghatározható az ahhoz tartozó termelési terv (q)

$$q = Tx \text{ formában.}$$

A vállalati bruttó és nettó kibocsátásának ismeretében a közvetlen kapcsolatokat naturális formában leíró input-output modellt ismert jelöléseit felhasználva:

$B \langle q \rangle$	B q	x	q
$H \langle q \rangle$	H q		
$K \langle q \rangle$	K q		

$B \langle q \rangle$  belső négyzet a termelési tervhez tartozó közvetlen termelői felhasználásokat mutatja. Az alsó szárny a technikai erőforrás, valamint a külső beszerzésű szerelvények, alkatrészek, anyagok iránti közvetlen szükségleteket tartalmazza. Minden input output tábla több szintűen rendezett, ami lehetőséget nyújt a táblák particionálására és a részegységek önálló termékkapcsolatainak elemzésére.

Az alsó szárny elemeinek halmoztatása az ismert

H . Tx és

K . Tx formában történik.

<sup>1</sup> Részletesen tartalmazza a számítást a szerző „Számítógépes oktatási játékok” c. cikke, amely a Borsodi műszaki és Ipargazdasági Élet 1974. évi 2. számában jelent meg.

## 5. Költségszámítás és elemzés

Ebben a blokkban az i-o modellek összefüggései több vonatkozásban is megtalálhatók:

- az értékbeni, ráfordítási arányok számszerű kimunkálása és elemzése;
- a fajlagos viszonylatok számszerűsítése és elemzése, amelyet az előbbiektől azért kellett megkülönböztetni, mert itt nemcsak az értékbeni vagy természetes fajlagosok meghatározásáról, hanem az értékbeni kapcsolatok természetesre vetített összefüggéseinek képzéséről is szó van (ez egyben az egyes termékekre vonatkozó ráfordításokat leíró kalkulációs modell).

Az i-o modellek közötti értékbeni összefüggések tartalmi szétválasztásának lehetőségét a természetes i-o modellekről való áttéréshez szükséges elszámoló ár megválasztásával lehet megteremteni.

Az elszámoló ár az eddigiek felhasználásával a következő:

$$k_{\text{prop}}^T = k_1^T + k_2^T + k_{\text{prop red}}^T + k_3^T$$

Az elszámoló ár mátrixa (Ö)

$$\text{Ö} = \langle k_{\text{prop}}^T \rangle$$

Az elszámoló ár ilyen értelmezéséhez a következő megfontolások alapján jutottunk el:

- a modellrendszer lehetőséget nyújt a termékek proporcionális költségeinek kimunkálására, bármely technológiai fázisban;
- az elszámoló ár megválasztásakor a fedezeti költségszámítás adta lehetőségeken belül törekedtünk a ráfordítási struktúrák kimunkálására;
- mivel elsődlegesen a termelőtevékenység ráfordítási arányának elemzési lehetőségét kívántuk megteremteni, ezért  $k_4^T$ ,  $k_5^T$ ,  $k_6^T$  költségteleket nem építettünk az elszámoló árba;
- technikailag biztosítani kívántuk a természetes és értékbeni input–output modellek közötti kapcsolatot;
- az elszámoló ár ilyen formájú megválasztása a fajlagosított viszonylatok számszerűsítésének és elemzésének a bruttó és nettó kibocsátások ismerete nélküli elemzését teszi lehetővé (tetszőlegesen változó technológiai és termékkapcsolat esetén).

Az elszámoló ár megválasztásából adódó kvantifikációs előnyökről itt nincs lehetőség részletesen beszámolni, ezért a továbbiakban csak a kalkulációs modell belső összefüggéseit vázoljuk.<sup>2</sup>

<sup>2</sup>Részletesebben tárgyalják a kérdést a szerző következő munkái: „Vállalati játék a tervezés témakörében” (megjelent a Vállalatvezetés–Vállalatszervezés 1973. évi 2. számában) és „Ipari üzembiztonság” (Tankönyvkiadó; Bp. 1976).

Legyen  $B$  a termék közvetlen kapcsolatát kifejező mátrix<sup>3</sup>

$$B = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 \\ 2 & 2 & 0 & 0 \\ 1 & 4 & 4 & 0 \end{bmatrix}$$

A halmozott kapcsolatok mátrixa

$$T = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 0 & 0 \\ 4 & 2 & 1 & 0 \\ 21 & 12 & 4 & 1 \end{bmatrix}$$

A nettó kibocsátás vektora

$$x^T = \begin{bmatrix} 4 & 2 & 0 & 0 \end{bmatrix} \quad \text{db/időszak}$$

Az egyes vertikumokban a termékekre fordított közvetlen anyagköltségek vektora

$$k_1^T = \begin{bmatrix} 2 & 1 & 4 & 1 \end{bmatrix} \quad \text{Ft/db}$$

A vertikumonkénti közvetlen bérköltség vektora

$$k_2^T = \begin{bmatrix} 2 & 1 & 2 & 3 \end{bmatrix} \quad \text{Ft/db}$$

A vizsgált időszakban az egyes fázisokban felmerült redukált proporcionális költségek (termékegységre szétosztva) üzemi (vertikum) szinten jelentkeznek.

$$k_{\text{red}}^{\text{ü}} = \begin{bmatrix} 1 & 0,66 & 2 & 0,8 \end{bmatrix} \quad \text{Ft/db}$$

Avállalati szinten jelentkező redukált proporcionális fajlagos költségek

$$k_{\text{red}}^{\text{VT}} = \begin{bmatrix} 0,8 & 0,4 & 1,2 & 0,8 \end{bmatrix} \quad \text{Ft/db}$$

<sup>3</sup>Minden termékről a jobb áttekinthetőség érdekében azt feltételezzük, hogy különálló vertikumban készül.

gyártási költségek

$$k_3^{T'} = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}$$

$q = T \cdot x$

$$q^T = \begin{bmatrix} 4 & 6 & 20 & 108 \end{bmatrix}$$

Az eddigi összefüggések alapján:

$$k_{\text{ö}}^{T'} = k_1^T + k_2^T = \begin{bmatrix} 4 & 2 & 6 & 4 \end{bmatrix}$$

$$k_{\text{red}}^{\text{Ü}T'} = \begin{bmatrix} 1 & 0,66 & 2 & 0,8 \end{bmatrix}$$

$$k_{\text{red}}^{\text{v}T'} = \begin{bmatrix} 0,8 & 0,4 & 1,2 & 0,8 \end{bmatrix}$$

$$k_{\text{prop}}^{T'} = \begin{bmatrix} 5,8 & 3,06 & 9,2 & 5,6 \end{bmatrix}$$

Az elszámoló ár

$$k_{\text{ö}}^{T''} = k_{\text{ö}}^{T'} \cdot T = \begin{bmatrix} 114 & 62 & 22 & 4 \end{bmatrix}$$

$$k_{\text{red}}^{\text{ü}T''} = k_{\text{red}}^{\text{ü}T'} \cdot T = \begin{bmatrix} 26,24 & 14,26 & 5,2 & 0,8 \end{bmatrix}$$

$$k_{\text{red}}^{\text{v}T''} = k_{\text{red}}^{\text{v}T'} \cdot T = \begin{bmatrix} 22,8 & 12,4 & 4,4 & 0,8 \end{bmatrix}$$

$$k_{\text{prop}}^{T''} = k_{\text{prop}}^{T'} \cdot T = \begin{bmatrix} 163,26 & 88,66 & 31,6 & 5,6 \end{bmatrix}$$

Képezzük a következő közvetlen kapcsolatokat leíró i-o modellt:

	0	0	0	0	
Ö B	88,66	0	0	0	
	63,1	63,2	0	0	
	5,6	22,4	22,4	0	
$1^{T_{\text{ÖB}}}$	157,46	85,6	22,4	0	Ft/db
$k_{\text{ö}}^T$	4	2	6	4	
$k_{\text{red}}^{\text{üT}}$	1	0,66	2	0,8	
$k_{\text{red}}^{\text{vT}}$	0,8	0,4	1,2	0,8	
$k_{\text{prop}}^T$	5,8	3,06	9,2	5,6	Ft/db
$k_{\text{prop}}^{T''}$	163,26	88,66	31,6	5,6	Ft/db

Az összeg sor a halmazott proporcionális költségek vektorát adja. A következőkből meggyőződhetünk arról, hogy állításunk általánosan igaz (jelen feltételeink mellett):

$$1^{T_{\text{ÖB}}} + k_{\text{prop}}^T = k_{\text{prop}}^{T''} \quad \text{Ö} = \langle k_{\text{prop}}^{T''} \rangle$$

$$1^T \langle k_{\text{prop}}^{T''} \rangle = k_{\text{prop}}^{T''}$$

$$k_{\text{prop}}^{T''} B + k_{\text{prop}}^T = k_{\text{prop}}^{T''}$$

$$k_{\text{prop}}^{T''} = k_{\text{prop}}^T \cdot T \quad T = (E - B)^{-1}$$

$$k_{\text{prop}}^T T \cdot B + k_{\text{prop}}^T = k_{\text{prop}}^T T$$

$$k_{\text{prop}}^T \left[ (E - B)^{-1} \cdot B + E \right] = k_{\text{prop}}^T (E - B)^{-1}$$

$$(E - B)^{-1} = E + B + \dots + B^{n-1} + B^n \quad B^n = 0$$

$$(E-B)^{-1} \cdot B+E = B+B^2 + \dots + B^n + E = (E-B)^{-1}$$

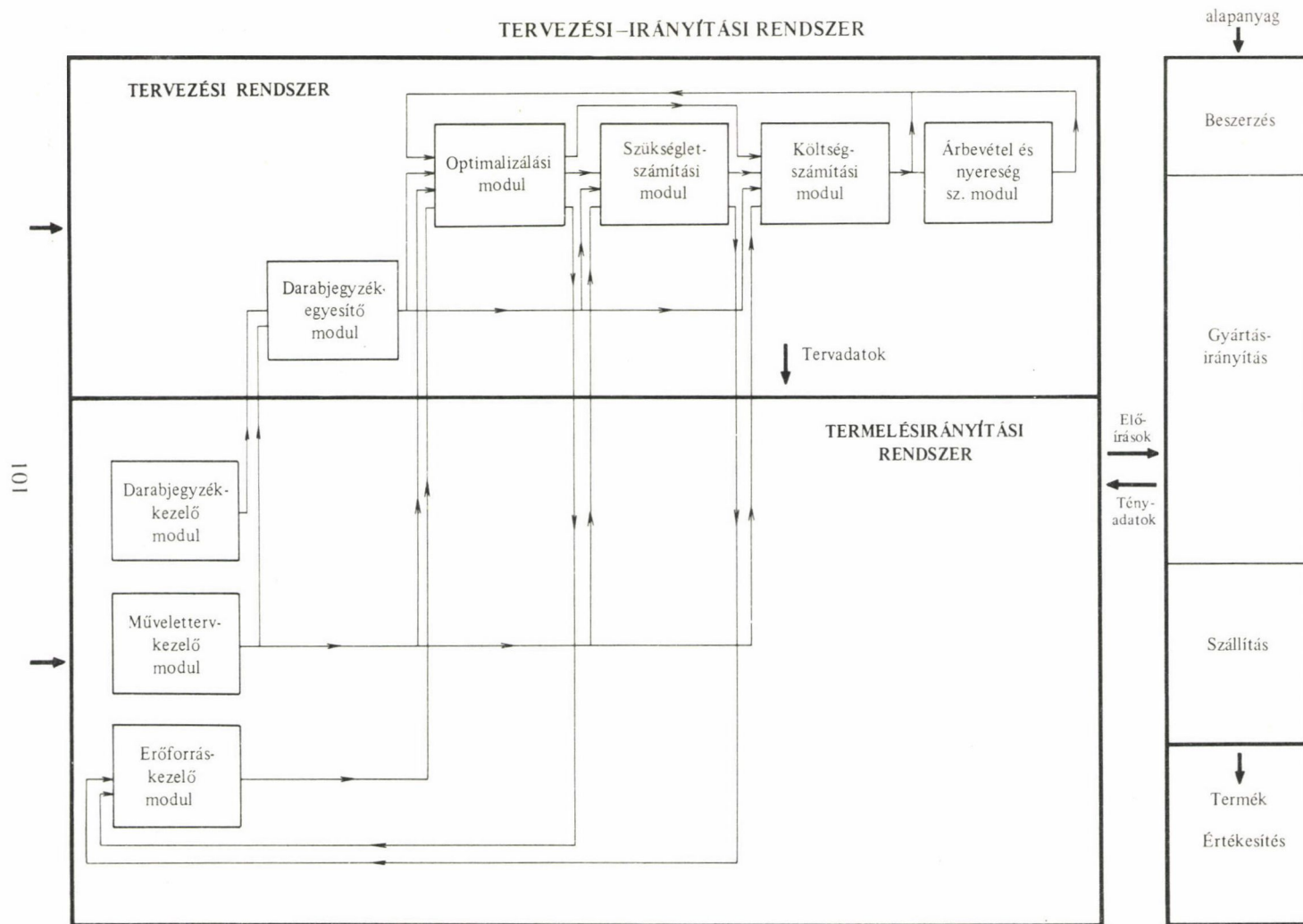
$$k_{\text{prop}}^{T'} (E-B)^{-1} = k_{\text{prop}}^{T''} (E-B)^{-1}$$

Ez a kalkulációs modell strukturálisan mutatja meg, hogy a fázis egységnyi bruttó kibocsátásra kerülő termékének halmozott proporcionális költségei közvetlenül milyen ráfordításokból tevődnek össze.

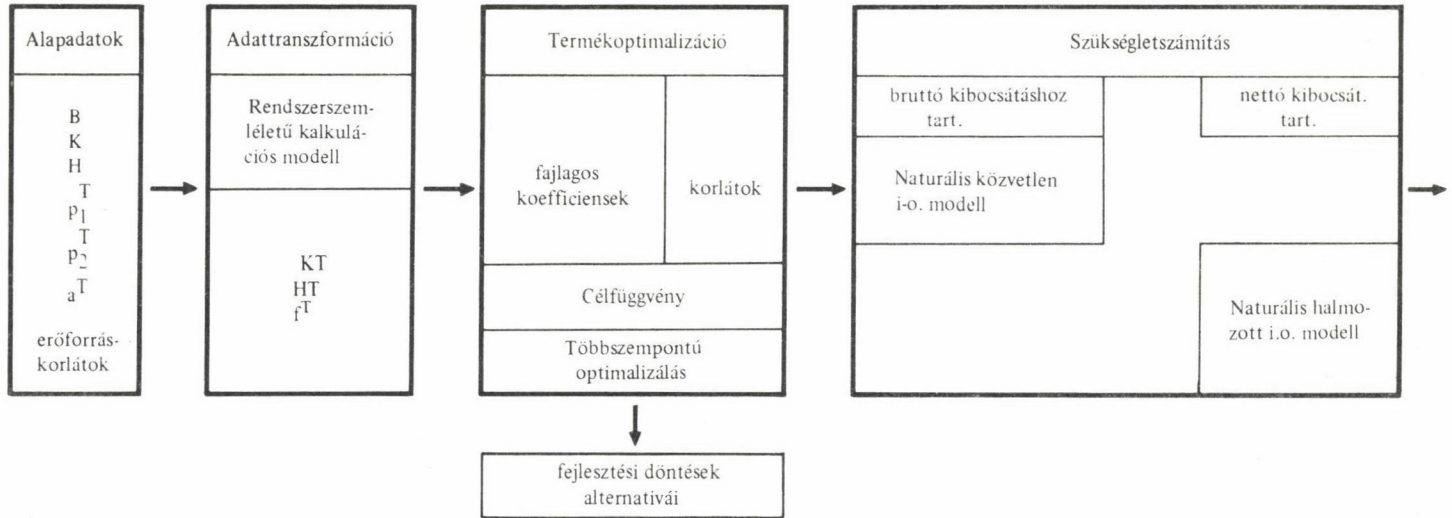
### 6. Nyereségszámítás

A tervezett nettó és bruttó kibocsátás ÁKN vonatkozásainak számszerűsítése és leírása ebben a blokkban van összevonva.

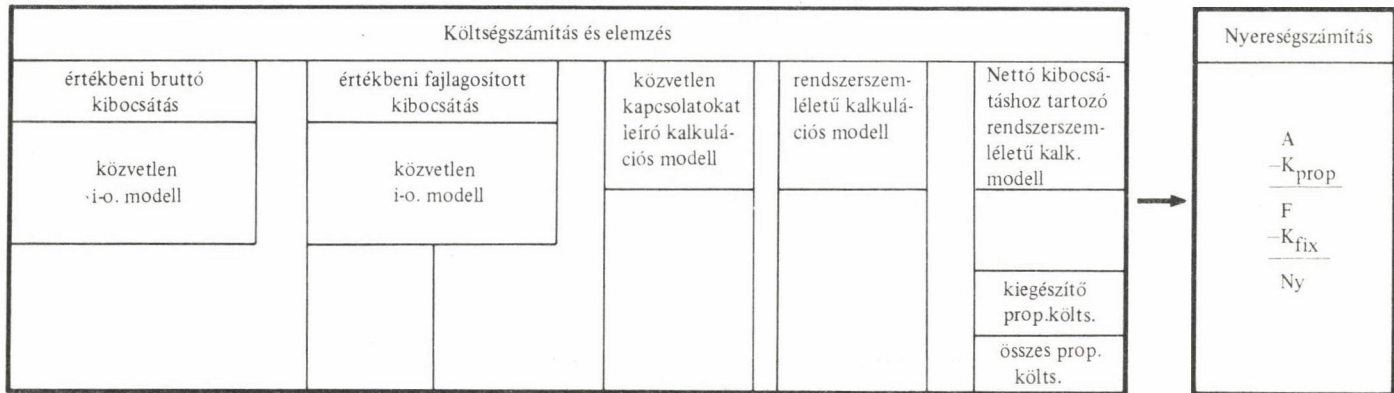
# TERVEZÉSI-IRÁNYÍTÁSI RENDSZER



MODELLKAPCSOLATOK BLOKKSÉMÁJA



102





## NYERESÉGÉRDEKELTSÉG ÉS VÁLLALATI VISELKEDÉS

A nyereségérdekeltség és a vállalati gazdálkodás kapcsolatát erősen leegyszerűsített, elméleti jellegű modellek alapján vizsgáljuk. E közelítés hátránya, hogy az eredmények nem alkalmasak gyakorlati problémák megoldására, adott körülmények mellett az egyes vállalati döntések magyarázatára; előnye viszont, hogy eléggé általános eredményeket kapunk, amelyek a vállalati viselkedés alapvető irányzatait mutatják a vizsgált nyereségérdekeltségi formák esetén. Alapvető irányzaton azt értjük, hogy a vállalati döntések jellege az elméleti eredmények szerint alakul, ha a kérdéses nyereségérdekeltségi rendszer elég hosszú ideig hat ahhoz, hogy hatásait kifejtse, és ha a vállalati érdekeltség valóban a megadott nyereségalapú mutatóhoz fűződik. Megjegyezzük, hogy a valóságban az érdekeltségi rendszer sohasem homogén, ami ismét arra utal, hogy elméleti modellek alapján csak olyan eredmények kaphatók, amelyek legfeljebb tendenciaként érvényesülnek.

A nyereségérdekeltség három alapvető változatát vizsgáljuk:

- a nyereségtömeg maximalizálásában való közvetlen érdekeltséget (ez a nyereség-érdekeltség klasszikus esete);
- azt az érdekeltségi formát, amelyben a vállalati érdekeltség valamilyen más mutató maximalizálásához fűződik, és a nyereséget korlátként – elérendő minimális szintként – kell kezelni (miután az ilyen érdekeltségi rendszer egyébként azonosnak tekinthető azzal, amelyben a vállalat a nyereség maximalizálásában érdekelt, de valamilyen más mutatóból – árbevétel, termelési érték – egy adott minimális szintet teljesítenie kell, a továbbiakban „másodlagos” nyereségérdekeltségi rendszereknek nevezzük);
- a fajlagos nyereségszint maximalizálásához fűződő érdekeltséget (ebben az esetben a vállalat valamilyen más mutatóhoz viszonyított nyereségérték maximalizálása, ill. az az érdekeltségi rendszer, amelyben a vállalatok a bérszorzóval súlyozott bér és az eszközérték összegére jutó nyereségszint maximalizálásában érdekeltek).

A vizsgált modellekben azt tekintjük a vállalati gazdálkodás lényegének, hogy a vállalat bizonyos erőforrások felhasználásával (amelyeknek a mennyisége vagy rögzített, vagy a vállalat által megválasztható) bizonyos termékeket állít elő. A gazdálkodás alapvető kérdései az erőforrás-felhasználás és a termékkibocsátás szintjét, valamint arányait érintik.

Az érdekeltségi mutató mellett modellezni kell az erőforrás-felhasználás és a termékkibocsátás kapcsolatát is. Az elméleti modellekben ezt a kapcsolatot vagy folytonos termelési függvénnyel, vagy az egyes termelési tevékenységek ábrázolásával szokták leírni. Utóbbi megközelítés esetén a legáltalánosabb – mert a legegyszerűbb – a lineáris modellek alkalmazása, amelyek felteszik, hogy valamennyi termelési eljárás rögzített erőforrás-fajlagosokkal jellemezhető, és így a vállalat termelési lehetőségei a véges számú termelési eljárás különböző kombinációival leírhatók. A folytonos termelési függvények alkalmazása nem különböztet meg termelési eljárásokat, hanem feltételezi,

hogy bármely olyan erőforrás-felhasználási és termékkibocsátási kombináció értelmezhető, amelyben egyetlen termék termelése és egyetlen erőforrás felhasználása sem negatív, és a vállalat e technikailag megvalósítható kombinációk között gazdasági megfontolások alapján választ.

A három nyereségérdekeltségi rendszerre jellemző vállalati viselkedés jellemzőit csak a folytonos termelési függvényt alkalmazó modell esetén vizsgáljuk részletesen, de utalunk arra, hogy hasonló eredményeket kapunk lineáris programozási modellek esetén is.

*A nyereségmaximalizáló vállalat*

A termelés és az erőforrás-felhasználás kapcsolatát az

$$F(q, x) = 0$$

folytonos termelési függvény írja le, ahol  $q$  a termelés,  $x$  az erőforrás felhasználás vektora ( $x$  tehát nem a rendelkezésre álló, hanem a ténylegesen felhasznált erőforrasmennyiségeket mutatja).

A vállalat a  $p'q - r'x$  nyereség maximalizálására törekszik, az  $F(q, x) = 0$  feltétel mellett. A megfelelő Lagrange-függvény:

$$p'q - r'x + \lambda F(q, x) \quad (1)$$

Ha a Lagrange-függvénynek van maximuma, az optimális vállalati gazdálkodás a következőkkel jellemezhető:

- az  $i$  termék termelési szintjét az  $a_i$  pont határozza meg, ahol a költségnövekmény egyenlő az árral;
- a  $j$  erőforrásból felhasznált mennyiség szintjét az  $a_j$  pont határozza meg, ahol a termelés (bevétel) növekménye egyenlő az erőforrás árával;
- az optimális termelési arányokat az jellemzi, hogy bármely két termék helyettesítési aránya megegyezik a megfelelő termékek árának arányával (a helyettesítési arány a  $j$  termék termelésének egységnyi csökkentése esetében változatlan nyereséghez a  $k$  termékből szükséges mennyiséget mutatja);
- az erőforrás-felhasználás optimális arányai azzal jellemezhetők, hogy bármely két erőforrás helyettesítési aránya megegyezik árak arányával;
- az optimális erőforrás-felhasználás és termelés további jellemző vonása, hogy valamennyi erőforrás – termék pár esetén az egységnyi erőforrás-növekményre jutó termelésnövekmény értéke megegyezik a megfelelő erőforrás árával.

Ha a rögzített árak helyett az árakat a mennyiség függvényének tekintjük, akkor az előző megállapításokban az árakat mindenütt a bevételnövekmény kifejezéssel kell helyettesítenünk. Közeliítőleg azt is mondhatjuk, hogy változó árak esetén mindig az adott árak esetén kell az említett arányoknak teljesülniük. (Hangsúlyozzuk, hogy egyrészt az optimum nem feltétlenül létezik, másrészt a tárgyalt arányok minimum esetén is teljesülnek, és ezek az arányok ebben a modellben a nyereségmaximumot mindig jellemzik, de az arányok teljesülése nem biztosítja feltétlenül, hogy a nyereség maximális.)

## Másodlagos nyereségérdekeltségi rendszerek

Ha a vállalat nem kizárólag a nyereség, hanem valamely más mutató maximalizálásában is érdekelt, akkor másodlagos nyereségérdekeltségi rendszerről beszélünk. A bevezetőben említett két szélső eset mellett ebbe a kategóriába tartoznak azok a rendszerek is, amelyekben a nyereség és valamely más mutató (termelési érték, árbevétel) maximalizálásához egyaránt érdekeltség fűződik. Formailag ugyanis az ilyen rendszereket úgy kezelhetjük, hogy a maximalizálandó mutatóknak különböző súlyokat adunk. Ezek a súlyok általában nem kívülről adottak, de a tényleges vállalati viselkedés a két célfüggvény esetén olyan lesz, mintha a két cél különböző súlyokat kapott volna. A fogalmazás egyszerűsítése érdekében az ilyen típusú rendszerek közül a nyereség mint korlát mellett az árbevétel maximalizálásához fűződő rendszert vizsgáljuk, a következtetések könnyen általánosíthatóak.

Az árbevételét az  $N$  nyereség korlát mellett maximalizáló vállalat optimális termelési és erőforrás-felhasználási politikájának jellemzőit a

$$V = p \cdot q + \mu_1 F(q, x) + \mu_2 (N - p \cdot q + r \cdot x) \quad (2)$$

Lagrange-függvény megoldása adja.

A  $\mu_1$  szorzó optimális értéke ebben az esetben a kapacitásnövekményre (és termelésnövekményre) jutó árbevételnövekményt adja meg, míg a  $\mu_2$  szorzó optimális értéke a nyereség mint korlát egységnyi változására jutó árbevétel-változást adja meg. A  $\mu_2$  értéke mindig negatív, ha a nyereség, mint korlát effektív, azaz szerepet játszik a vállalati döntésekben.

Az optimális politika a következőkkel jellemezhető:

- bármely termék esetén az optimális termelési szint mellett a költségnövekmény nagyobb, mint a termék ára, miután

$$\frac{\mu_1}{\mu_2} F_1 = \left[ 1 \quad \frac{1}{\mu_2} \right] P_1 > P_1 \quad (3)$$

A költségfüggvények elméletében általános az a feltételezés, hogy a növekmény-költségek meghatározott termelési szint esetén a termelési volumen növekvő függvényei. Ebben az esetben a nyereség, mint korlát mellett árbevétel maximalizálására törekvő vállalatban az egyes termékekből optimálisan termelt mennyiségek nagyobbak, mint a nyereség maximalizálása esetén termelendő mennyiségek. A termelési szint különbsége a nyereségkorlát és a nyereségmaximum különbségétől és a növekményköltség-görbe meredekségétől függ. Minél nagyobb a maximális nyereség és a nyereségkorlát különbsége, annál nagyobb lesz a növekményköltség és a bevételnövekmény hányadosa:

$\frac{1}{\mu_2}$ . E hányados adott szintje mellett a termelési szintek különbsége a növekményköltség-görbe meredekségétől függ; minél „laposabb” ez a görbe, annál nagyobb mértékben lesz a nyereségkorlát mellett árbevételét maximalizáló vállalat termelési szintje nagyobb a nyereség maximalizáló vállalat termelési szintjénél, az adott termékből.

Az erőforrás-felhasználás mértékére vonatkozóan azt kapjuk, hogy amilyen arányban valamennyi termék növekményköltsége nagyobb a termék áránál, ugyanolyan arányban minden erőforrás esetén a bevételnövekmény kisebb lesz, mint az erőforrás ára.

A termelési függvények elméletének általános feltevése, hogy egy bizonyos erőforrás-alkalmazási szinttől kezdve az adott erőforrás-növekményre jutó termelés-növekmény az erőforrás-alkalmazás mértékének csökkenő függvénye. Ha mind a nyereségmaximumot biztosító optimális értékek ebbe az erőforrás-felhasználási tartományba esnek (ami a másodrendű maximumfeltételekből általában következik), akkor megállapíthatjuk, hogy a nyereségkorlát mellett az árbevétel maximalizálására törekvő vállalat valamennyi erőforrást nagyobb mértékben alkalmazza, mint a nyereségmaximalizáló vállalat. Az erőforrás-alkalmazás különbsége a két célfüggvény esetén ismét a nyereségkorlát és a nyereségmaximum „közelségétől”, valamint a termelésnövekmény-függvények meredekségétől függ.

A nyereséget és az árbevételt maximalizáló vállalat viselkedésének eltérését összefoglalóan azzal jellemezhetjük, hogy az árbevételt maximalizáló vállalat a termelési lehetőségeket nagyobb mértékben használja ki, mint a nyereséget maximalizáló vállalat. Ez az alapvető eltérés tükröződik mind a nagyobb termelési szintben, mind pedig a termelési tényezők nagyobb mértékű felhasználásában. A termékárak és növekményköltségek, valamint az erőforrásárak és bevételnövekmények arányai – mindkét célfüggvény mellett – valamennyi termék és erőforrás esetén azonosak lesznek. Amíg azonban ez az arány a nyereséget maximalizáló vállalatban 1, az árbevétel maximalizáló vállalatban (ha a nyereségkorlát effektív) 1-nél kisebb lesz. Az egyes termékek termelésének és az egyes erőforrások felhasználásának különbsége a két célfüggvény esetén még egy további tényezőtől, a megfelelő növekményköltség és a bevételnövekmény-görbék meredekségétől függ.

A termék és az erőforrás helyettesítés nyereségmaximalizálás esetére megfogalmazott szabályai árbevétel-maximalizálás esetén is teljesülnek, ugyanakkor árbevétel-maximalizálás esetén valamennyi termék-erőforrás-pár esetén az erőforrás-növekményre jutó termelésnövekmény kisebb, mint az erőforrás ára. Ez a tény szintén az árbevétel- és a nyereségmaximalizálás alapvető különbségét tükrözi, vagyis a termelési lehetőségek kihasználásának mértékében mutatkozó eltérést; árbevétel-maximalizálás esetén a termelés (és így az erőforrás-felhasználás is) nagyobb, mint a nyereség maximalizálása-sakor.

#### *A fajlagos nyereségszint maximalizálása*

A nyereségérdekeltségi rendszerek harmadik alaptípusának a fajlagos (bérrel, eszközzel stb. arányos) nyereségszinthez fűződő érdekeltséget tekinthetjük. A fogalmazás egyszerűsítése érdekében a rendszerek általános jellemzőit az eszközarányos nyereség maximalizálására törekvő vállalat példáján mutatjuk be, az általánosítás ebben az esetben sem jelent nehézséget.

Jelölje a vállalati eszközállományt  $E(q,x)$ , tehát feltesszük, hogy a termelés és az erőforrás-felhasználás határozza meg a tőkeigényt. Az eszközarányos nyereséget maximalizáló vállalati politika jellemzőit az

$$U = \frac{p'q - r'x}{E(q,x)} + \lambda F(x,q) \quad (4)$$

Lagrange-függvény elsőrendű szélsőérték-feltételeiből származtathatjuk.

A szélsőérték-feltételekből következik, hogy

$$p_i = -E(q,x) \lambda F_i + \frac{E_i}{E(q,x)} (p'q' - r'x) \quad (5)$$

Bármely  $E(q,x)$  értékre a  $-E(q,x) \lambda F_i$  érték az  $i$  termék növekményköltsége, ebből következik, hogy ha az optimum környezetében az  $i$  termék eszközsüksége a termelt mennyiség növekvő függvénye (ami a másodrendű maximum-feltételekből általában következik), a termék növekményköltsége kisebb, mint a termék ára. (5)-ből következik, hogy a nyereségnövekmény és az eszköznövekmény aránya valamennyi termék esetén megegyezik a nyereség-eszköz átlagos arányával.

Ha ismét a volumen függvényében változó növekmény-költséget tételezünk fel, akkor az említett eredményekből következik, hogy az eszközarányos nyereséget maximalizáló vállalat termelése valamennyi termékből kisebb lesz, mint a nyereséget maximalizáló (és még inkább, mint az árbevételt maximalizáló) vállalaté. A termelési szint eltérése a növekményköltség-függvények meredekségétől függ; minél meredekebben nő ez a függvény attól a ponttól kezdve, hogy értéke nagyobb az átlagköltség-függvény értékénél, annál nagyobb a nyereséget maximalizáló és az eszköz-arányos nyereséget maximalizáló termelési volumen eltérése.

Hasonló alapon belátható, hogy a  $j$  erőforrás-növekményre jutó bevétel-növekmény nagyobb, mint a megfelelő erőforrás ára, ha a kérdéses erőforrás alkalmazásának fokozása növeli az eszközigényt. Ha elfogadjuk, hogy az optimum környezetében az erőforrások hozadéka csökkenő, akkor ebből az következik, hogy az eszközarányos nyereséget maximalizáló vállalat általában kisebb mértékben használja ki az erőforrásokat, mint a nyereséget maximalizáló vállalat. Az erőforrás-alkalmazás mértékében mutatkozó különbségek a bevétel-növekmény-függvények meredekségétől, valamint az optimális eszközarányos nyereségszinttől függenek (a termelési szintbeli eltérésekhez hasonlóan).

A szélsőérték-feltételekből az is következik, hogy a termékek és az erőforrások közti helyettesítési arány nem az erőforrásárak arányával, hanem a folyó költségre átszámított eszköznövekmény-költség és az árak összegének arányával lesz egyenlő. Ebből többek közt az is következik, hogy újabb eszközöket akkor alkalmaz az eszköz-arányos nyereség növelésére törekvő vállalat, ha az új eszközökre jutó nyereség eléri az átlagos eszközarányos nyereség szintjét.

Az eszközarányos-nyereség maximalizálása megköveteli, hogy az újabb erőforrások hozama a költségükön kívül fedezze az eszközsükséglet-növekmény költségeit is.

Újabb jele ez annak, hogy az eszközarányos nyereség maximalizálása magasabb követelményt támaszt a termelési lehetőségek kihasználásával kapcsolatban, mint a nyereség maximalizálása, és így a termelési lehetőségek kihasználása kisebb mértékű lesz az eszközarányos nyereség maximalizálására törekvő vállalatban.

dr. CHIKÁN ATTILA:

## TARTALÉKOK A VÁLLALATI RENDSZERBEN

A közgazdasági irodalomban és a gyakorlatban is számos olyan fogalmat használunk, amelynek pontos tartalma nincs megfelelően körülhatárolva. Ez többé-kevésbé szükségszerűen van így, hiszen fiatal tudományról van szó, amelynek tárgya az anyagi valóság, ami ráadásul szinte kínálja, hogy számos fogalmat átvegyünk a köznapi szóhasználatból. Kínálkozó, de tudományosan nem elfogadható lehetőség ez, hiszen a köznapi nyelvből átvett kifejezésekre sokszor rakódik rá különböző – szubjektív megítélésen alapuló – árnyalat.

Az ilyen kategóriák vizsgálata, a definiálásukra irányuló kísérletek, semmiképpen sem tekinthetők egyszerűen öncélú szómagyarázatnak, vagy – fejlettebb formában – terminológiai vitának. A tudományos igényű vizsgálat ugyanis feltételezi, hogy a használt fogalmakat pontosan definiáljuk: csakis így lehetséges a kategóriák valódi megértése, s így a mögöttük lévő közgazdasági tartalom, az összefüggések egzakt feltárása.

A sokféleképpen használt kifejezések egyike a „tartalék” is. A tartalék fogalmának közgazdasági értelmezésének részletes vizsgálata pedig annál inkább szükségesnek látszik, mivel maga a kifejezés az utóbbi egy-két esztendőben egyre sűrűbben jelenik meg a közgazdaságtudományi munkákban és a gazdasági publicisztikában egyaránt.

Előadásunk egy hosszabb távra tervezett elméleti és empirikus kutatás néhány alapvető indító téziséit, elgondolását foglalja össze.<sup>1</sup> A kutatáshoz, amely a vállalati erőforrás-tartalékokra irányul, három oldalról vezettek előzmények. A készletekre vonatkozó kutatásaink hozták meg azt a gondolatot, hogy meg kellene kísérelni néhány – erre alkalmasnak látszó – összefüggést az erőforrás-tartalékokra általánosítani, amelyek ilyen módon a készletek fogalmának logikai általánosításaként tekinthetők. A másik oldalról, rendszerelméleti tanulmányaink vezettek arra a felismerésre, hogy milyen jelentős a változó környezeti feltételek mellett öfenntartó és növekedő vállalati rendszerek szempontjából a rugalmas alkalmazkodás képessége, amely aligha képzelhető el tartalékok nélkül. Végül, az előzőekhez járult, hogy a magyar gazdaság jelenlegi helyzetében egyre többen emlegetjük a tartalékok feltárásának és hasznosításának szükségességét; ezért lényegesnek érezzük e szempontból is, hogy lehetőségeinkhez mérten adott körben (a vállalati szférában) hozzájáruljunk a kérdés tisztázásához.

A kérdés aktualitását igazolja, hogy az elmúlt egy-két évben több kutató is elkezdett más-más aspektusból foglalkozni a tartalékok vizsgálatával. Kiemelnénk közülük Kornai János és Nemes Ferenc munkáit;<sup>2</sup> előbbit főként a közgazdasági-elméleti, piaci

<sup>1</sup> Az előadás anyagát a „Szocialista Vállalat” kutatási főirány keretében „Tartalékok a vállalati rendszerben” címmel készült tanulmányunkra támaszkodva állítottuk össze. (MKKE házi soksz. 1975. december.)

<sup>2</sup> Mindkét szerző több munkájában is foglalkozott a kérdéssel. Általunk ismert legutóbbi, s az adott témakör legrészletesebb kifejtését tartalmazó munkáik: Kornai J. „Az adaptáció csikorgó gépezete”, MTA Közgazdasági Int., soksz. 1974; Nemes F. „Érdekeltség, magatartás, tartalékok”, KJK. 1976.

aspektusok vizsgálata, utóbbit pedig a szociológiai megközelítés jellemzi. Hivatkozott tanulmányunkban részletesen foglalkoztunk nézeteikkel, megállapításaikkal – itt a terjedelmi korlátok miatt kénytelenek vagyunk az utalással beérni.

Említett tanulmányunkban részletesebben foglalkoztunk továbbá az erőforrás-tartalékoknak a vállalati rendszerben, illetve a vállalati működésben betöltött szerepével. Ebben az összefoglalóban erre a kérdéskörre nem térünk ki; az előadás célja, hogy egyrészt képet adjon tartalékfelfogásunkról, másrészt összefoglaljon az egyes tartalékformákra vonatkozó – a mai hazai viszonyok között általunk jellemzőnek tekintett – néhány megállapítást, vizsgálatainkat a termelővállalatok természetes formában megjelenő erőforrás-tartalékaira, illetve ezek specifikus elemeire korlátozva. Az itt kifejtett megközelítés képezte az alapját annak a 34 vállalatra kiterjedő kérdőíves felmérésnek, amely a mai hazai vállalati tartalékolási magatartás legfőbb vonásainak feltárására irányult, s amelynek eredményeiről szóbeli előadásunkban számolunk be.

### *A tartalék fogalma, értelmezése*

A Magyar Szocialista Munkáspárt XI. kongresszusa gazdasági építőmunkánk feladatait elemezve többek között megállapította: „A kongresszus az előttünk álló évek egyik legfontosabb feladatának tekinti a népgazdaság belső tartalékainak feltárását és jobb kihasználását...”<sup>3</sup>

Világos állásfoglalás; aligha akad bárki, aki vitába szállna vele. A közgazdásznak azonban tovább kell mennie ezen az általános megfogalmazáson: meg kell mondania, melyek a tartalékok, s mit jelent a gazdasági gyakorlatban az, hogy „jobb” kihasználás. Itt pedig már komoly nézeteltérések vannak a közgazdászok között – ezek tisztázása igen nagy jelentőségű a politikai, társadalmi és gazdasági célok helyes konkretizálása, s főként a célok elérését szolgáló eszközenszer meghatározása szempontjából.

Ennek jegyében tekintjük át – vázlatosan – a tartalék fogalmára vonatkozó nézeteiket és fejtjük ki saját álláspontunkat.

A gazdaságpolitika – s ezzel összhangban a gazdasági publicisztika is – első megközelítésben teljesen általánosan fogalmaz: tartalék minden, amit be lehetne vonni eszközként a célok megvalósításába. Ebben az értelemben a tartalék kihasználatlan (esetleg ismeretlen) lehetőség.

Az általánosságnak ezen a szintjén nem vizsgálják a tartalékok bevonásának tényleges feltételeit, a bevonás gazdasági eredményességét. A kongresszusi határozat idézett mondanivaójának súlypontja azon van, hogy gazdasági építőmunkánk eredményességének fokozása elsősorban saját belső erőforrásaink jobb kihasználásával lehetséges. Ennek a gondolatmenetnek a szélsőséig vitele az, amikor – igen gyakran – a tartalékok feltárásáról és felszámolásáról beszélünk. Kétségtelen, hogy a köznapi gazdasági értelemben a tartalék fogalmának van bizonyos pejoratív árnyalata: ahol tartalékok vannak, ott a lehetőségek egy része kihasználatlan, s ez visszatartja a fejlődést.

<sup>3</sup>A Magyar Szocialista Munkáspárt XI. kongresszusának határozata a párt munkájáról és a további feladatokról. Megjelent a Népszabadság 1975. március 23-i számának mellékleteként.

Önkéntelenül felmerül azonban a kérdés: miért vannak mégis tartalékok mindenütt a gazdaságban, s miért képződnek ezek újra állandóan? Nincs-e valamilyen gazdasági törvényszerűség a tartalékok képződésében? Ha ugyanis van, akkor kissé differenciáltabban kell a feltáráshoz és felszámoláshoz közelíteni, közgazdaságilag érzékelhetően adódik a „szükséges” és „felesleges” tartalék elválasztásának igénye.

Szükség van tehát a tartalékok fogalmának pontosabb körülhatárolására. Amikor a következőkben megadjuk saját értelmezésünket, már előre megjegyezzük, hogy nem szándékozunk terminológiai vitába bocsátkozni, annál kevésbé, mivel a szokásos megfogalmazások többsége mögött racionális – közgazdaságilag értelmezhető – tartalom áll.

A tudományos vizsgálat azonban megköveteli, hogy egyértelműen – és lehetőleg minél pontosabban – definiáljuk a használt fogalmakat: így szükségünk van a „tartalék” olyan definíciójára, amely képes tükrözni a bevezetőben megadott vizsgálati szempontokat is. A pontos definíció egyébként elősegítheti a köznapi gondolkodás, illetve a gyakorlat számára is az egyértelmű szóhasználatot, s ezzel a célok és eszközök tisztázását.

Tartalék alatt a vállalatban adott időpontban meglévő, elvileg a termelési-forgalmi folyamatba bevonható erőforrások kihasználatlan termelőképességét értjük. (Ezen belül például kapacitástartaléknak tekintendő – a műszakon belüli kihasználtságon túl – a további lehetséges műszakok beállítása, az ideiglenesen, például karbantartás miatt, a termelésből kivont gépsorok; a nem szakképzettségének megfelelő munkakörben, alacsonyabb intenzitással vagy részidőben foglalkoztatott munkaerő, illetve minden olyan készlet, amely az adott időpontban nincs munkatárgyként vagy áruként bevonva a termelési-forgalmi folyamatba. (A kihasználatlan erőforrások tartalék-jellegét nem befolyásolja az a tény, hogy végülis bevonják-e őket a termelésbe. Nem tekinthetők azonban tartaléknak, ha bevonásukra a vizsgálat tárgyát képező időpontban elvileg sem kerülhet sor. (Pl. véglegesen leállított gépek, inkurrens készletek.)

Ez a definíció első látásra meglehetősen technikai jellegűnek tűnhet, ezt a naturális megközelítés következményeként foghatjuk fel. Azt reméljük, hogy a további kifejtéssel sikerül igazolnunk: ez a felfogás alkalmas árnyalt közgazdasági problémák kifejtésére is.

#### *A tartalékok a vállalati gazdálkodásban*

A következőkben tézisszerűen összefoglaljuk, hogy a korábban definiált erőforrások (állóeszközkapacitások, munkaerő, készletek) tartalékolásával kapcsolatban milyen fontosabb kérdéseket tartunk kiemelendőnek, különös tekintettel a mai hazai gazdasági feltételekre. Megjegyezzük, hogy rendkívül nagy fontosságot tulajdonítunk annak a ténynek, hogy a tényleges gazdálkodási folyamatokban az egyes termelési tényezők nem elkülönülten, hanem meghatározott kombinációkban vesznek részt. Azonban ahhoz, hogy a kombináció kérdéseit világosan lássuk, célszerű lehet előbb tisztán kezelni az egyes termelési tényezőket.



## 1. Kapacitás-tartalékok

A „kapacitás” szót is sokféle értelemben használjuk. Mi itt kapacitás alatt a közvetlen termelőberendezések időegységre vonatkoztatott teljesítőképességét értjük. A kapacitás-tartalékokkal kapcsolatban a következő fontosabb kérdéseket emeljük ki:

- a. Az előbbieknél megfelelően értelmezett kapacitások fizikailag az állóeszközök részét képezik, s így módon az a tulajdonságuk, hogy az újratermelés több ciklusában működnek közre, s értéküket több ciklusban adják át az új termékeknek. Bennünket ez most azért érdekel, mert a kapacitás tartalékolása az újratermelési folyamat szempontjából azt jelenti, hogy egyszerűen kivontuk őket a megtérülési folyamatból – ugyanakkor, amikor az amortizáció szabályai szerint folyamatos leírással dolgozván, értékátadásuk „elszámolásra kerül”. Ez egy furcsa kettősség, amely – miközben formailag annak elismeréseképpen is értelmezhetjük, hogy a tartalékkapacitás is a termelés szükséges feltétele – növeli a termelési költségeket. Ennek a ténynek vállalati és társadalmi szinten egyaránt fontos következményei lehetnek.
- b. További fontos kérdés a kapacitás-tartalékok mobilitása, szoros összefüggésben a konvertálhatóság problémájával. A kapacitások mobilitását jelentősen csökkenti, hogy beszerzésük és felszámolásuk meglehetősen szigorú központi szabályozásnak van alávetve (a problémakör itt szorosan összekapcsolódik a beruházások kérdésével). A kapacitástartalékolás és felhasználás céljait a másik két vizsgált termelési tényezőnél jóval inkább előre kell látni. Tovább dimenzionálható a probléma, ha feltételezzük, hogy rendelkezésre állnak a konvertálható kapacitások (és kapacitástartalékok), kidolgozhatók a rövid távú piaci előrejelzések, értékesítési tervek, s ezekkel összefüggésben felmerülnek a termelésprogramozás kérdései. Ezek a termeléshullámzást előidéző okokat a vállalat érdekeit figyelembe véve kezelik, s befolyásolják a kapacitások optimális kihasználása érdekében.
- c. A kapacitás-tartalékok vizsgálatát időszerrév teszi, hogy hazánkban jelentős gazdasági eredményeket várhatunk a kapacitások ésszerűbb kihasználásától. (Sajnos – avagy a potenciális eredmények szempontjából: szerencsére – ezt a másik két erőforrás-típusnál is elmondhatjuk. Az egyes erőforrás-tartalékok hazai sajátosságai azonban merőben eltérőek.)

Nem szándékunk közismert tények részletes ismételtetése, de ki kell emelnünk, hogy egyetértünk azokkal a közgazdászokkal, akik szerint a kapacitások kihasználtsági foka hazánkban indokolatlanul alacsony. A gyakorlatban aligha létezik aktív kapacitástartalékolási politika: egyéb tényezők hatására alakul ki a termelőberendezések kihasználásának mértéke. Furcsa ellentmondás, hogy ugyanakkor, amikor iparvállalataink vezetésében igen gyakran érvényesül a „termelni minden áron” szemlélet, mégis igen alacsony szintű a kapacitások kihasználása.

Ezzel összefüggésben is elgondolkodtató az a beruházási kedv, az extenzív fejlesztésre irányuló erős törekvés, amely vállalatainkat az elmúlt időszakban jellemezte. A problémát növeli, hogy „egy-egy ágazaton belül nincs lényeges különbség a gépállomány átlagos időkihasználása és a korszerű, nagyértékű gépek működtetési ideje között, ami lényegében azt jelenti, hogy elvész a műszaki fej-

lesztéssel együttjáró gazdasági előny számottevő része.”<sup>4</sup>

Szeretnénk hangsúlyozni, hogy a jelen tanulmány szempontjából a problémát itt a tudatos tartalékolási politika hiányában látjuk. Ez természetesen a kérdésnek csak egyik, s talán nem is legfontosabb vonatkozása (úgy ítéljük meg, hogy a jelenségre nem is lehet magyarázatot találni az érdekeltségi és a beruházási aspektusok részletes vizsgálata nélkül), – mégis lényegesnek érezzük a vele való foglalkozást.

## 2. Munkaerő-tartalékok

Aligha szükséges részletesen fejtegetni, hogy a munkaerő igen speciális termelési tényező. Azok a sajátosságok, amelyek közgazdasági szempontból a munkaerőt jellemzik, természetesen erős befolyással vannak a munkaerő-tartalékoknak az újratermelési folyamatban betöltött szerepére, nagyságára és összetételére is.

- a. Az egyes tartalékformák közül mindenképpen a munkaerő az, amelyre legnagyobb befolyással van a szocialista és a tőkés gazdasági rendszer közötti tartalmi különbség. Az a tény, hogy a fejlett iparú tőkés államokban nemcsak megtűrt, hanem elfogadott jelenség is a munkanélküli tartaléksereg, szemben a szocialista gazdaságok teljes foglalkoztatottságra való törekvésével, és ez a körülmény a vállalati szemléletet és politikát is teljesen más helyzetbe hozza. Míg a tőkés gazdaságban a munkaerő – persze határok között – igen „mobil” termelési tényező, addig a szocialista gazdaság alapelvei: a teljes foglalkoztatottság, a munkához való jog koncepciója.
- b. Az előzőekben vázolt helyzet szükségszerűen vezetett egyrészt a munkaerő- és (ezzel szoros összefüggésben) a bérgazdálkodási játékszabályok szigorú központi körülhatárolásához, másrészt a kapun belüli munkaerőtartalék (s egyúttal relatív munkaerőhiány) kialakulásához. Mindkettő természetes következmény: a szocialista gazdaság egészének (a magasabb szintű rendszernek) alapvető érdeke fűződik ahhoz, hogy alrendszeri (a vállalatok) az egész céljait nagy súllyal vegyék figyelembe egy ilyen kardinális kérdésre vonatkozó döntésüknél. Másrészt: az erőforrások szűkössége és a szigorú szabályok arra ösztönzik a vállalatokat, hogy mozgásformát találjanak saját érdekeik érvényesítésére, s ezt a belső tartalékolásban találják meg. A kérdés természetesen egyéb tényezőkkel (így például olyan, egymástól látszólag távol eső kérdésekkel, mint munkafegyelem, szocialista tudat) is összefügg.
- c. Egyáltalán van-e munkaerő-tartalék a vállalatoknál? Az elmondottakból azonnal következik, hogy – szemben a kapacitás-tartalékoknál vázolt képpel – a munkaerő-tartalékolási politika nagyon tudatos a vállalatainknál. Hozzáteszük, hogy megítélésünk szerint szabályozórendszerünknek (legalábbis közgazdasági szempontból – szociális, vagy akár politikai szempontból már nem feltétlenül) gyenge pontja a munkaerő- és bérszabályozás túlzott előtérbe helyezése. (A gyakorlat-

<sup>4</sup>Somogyi, Gy.: Követelmények és tartalékaink a népgazdaságban; Társadalmi Szemle, 1975. 8-9. sz.

ból tudjuk, hogy a vállalati gazdálkodás összes többi ágát érintő szabályozó együttesen sem érdeklí úgy a vállalati vezetést egy-egy változtatás alkalmával, mint ez. S ez a szemlélet csak részben indokolt.) Így alakul ki, hogy a vállalat számára a technikai-termelési-szervezési szempontból szükséges létszám mellett „a termelési folyamatok igényeitől részben függetlenül, meghatározható egy jövedelemszabályozási oldalról vett szükséges létszám, amelyben a szabályozó rendszerre való reagálás tükröződik...”<sup>5</sup> Ez a helyzet a tartalékolás kérdését igen bonyolulttá teszi, hiszen a tartalékok képzésének céljait többféle nézőpontból kell vizsgálni.

- d. A tapasztalatok elég egyértelműen mutatják, hogy a vállalatok nagy biztonságra törekcsenek a termelés munkaerő-feltételeinek megteremtésekor, s a létszám-szükségletet rendszerint a termelési csúcsokhoz mérik. Egy közelmúltban végzett vállalati felmérés azt mutatta, hogy „a 22–26% nagyságrendben számszerűsített belső potenciális munkaerő-tartalék kb. fele-kétharmada a termelés és munkael-látottság időbeni egyenetlenségével, hullámmzásával függ össze.”<sup>6</sup>
- e. Világos továbbá: az a tény, hogy a vállalatok munkaerőhiányról panaszkodnak, inkább strukturális vonatkozásokkal függ össze. Ez a kérdés szoros kapcsolatban van az egyes munkaerőcsoportok eltérő mobilitásával és konvertálhatóságával.

### 3. Készletek

Korábban leszögeztük már, hogy az erőforrás-tartalékok lényegében alig vizsgálhatók egymástól elszigetelten, hiszen bevonásuk a termelésbe kölcsönösen feltételezi az egyes tartaléktípusokat. Ez tény; ennek ellenére megkockáztatjuk azt az állítást, hogy a készleteknek a vállalati tartalékolási magatartásában (s így rugalmas gazdálkodásában is) kiemelt szerepet kell tulajdonítanunk. Ezt az állítást – amely meggyőződésünk szerint általános érvényű, de különösen igaz a hazai viszonyok között – több érvel is alátámaszthatjuk.<sup>7</sup> Ezek közül különösen fontos, hogy a három tényező közül a készlet az, amely közgazdasági tartalmát tekintve – eleve az ingadozások kiegyenlítését illetve kivédését, s ezen keresztül a rugalmas gazdálkodás megvalósítását célozza. Hiszen a készlettartás alapvető indítéka, hogy rendszerint sem fizikailag nem lehetséges, sem gazdaságilag nem célszerű az egyes termékeket éppen akkor és ott előállítani, amikor és ahol a kereslet jelentkezik irántuk. Ily módon a bővített újratermelés különböző szféráiban szükségeszerű és hasznos, a folyamatok stabilitása szempontjából alapvető jelentőségű a készletek jelenléte.

Hogyan állnak vállalataink a készletgazdálkodás terén? A kérdést itt részletesen nem tárgyaljuk, hiszen ilyen elemzések meglehetősen gyakran szerepelnek a szakirodalomban. Csupán néhány, a tartalékolás szempontjából fontos problémát emelünk ki.

<sup>5</sup>László Gy.: A vállalati létszámoptimumról; Munkaügyi Szemle, 1974. 10. sz.

<sup>6</sup>Farkasinszky T.: A vállalati belső munkaerő-tartalékok vizsgálatának tapasztalatai; Munkaügyi Szemle, 1973. 4. sz.

<sup>7</sup>Részletesen ld. Chikán A.: A készletek mint a vállalati tartalékok elemei; Előadás az MKKE jubileumi tud. ülészakán, 1975. Kézirat.

- a. A vállalatok talán legtudatosabban a készletek tartalékszerepét ismerik el, használják ki. Ez is törvényszerű, s abból a tételből vezethető le, hogy az erőforrások közül, amelyeknek mindegyike szűkösen áll rendelkezésre a gazdaságban (eltérő okokból), a készletek a leginkább mobilak. Így itt van a vállalatnak leginkább lehetősége arra, hogy tartalékokat képezzen, – s ezzel a lehetőséggel általában élnek is vállalataink, ezt igazolja a tartósan magas készletfelhalmozás (amelynek persze egyéb okai is vannak).
- b. A vállalati gyakorlatból meglehetősen közismert módon ez a tétel odáig megy, hogy a vállalatok sokkal magasabbra értékelik a termelőberendezések és a munkaerő által lekötött tőkét (s ezáltal nagyobb jelentőséget tulajdonítanak ezek nagyobb kihasználásának), mint a készletek esetében teszik. Ez vezet ahhoz az általános, s sokszor minden kritika nélkül alkalmazott elvhez, hogy „anyaghiány miatt termelés kiesés nem lehet, termelni kell minden áron.”
- c. Nem a sors iróniája, hanem gazdasági törvényszerűségek vezetnek oda, hogy ennek ellenére meglehetősen gyakori az anyaghiány: a gazdaság szívasos állapota, s a vállalatközi kapcsolatok meg nem felelő szabályozása, illetve gyakorlata tekinthetők itt a leglényegesebb okoknak. Ugyanaz a strukturális összefüggés érvényesül ebben a vonatkozásban, mint a munkaerőnél: tartalék „általában” van elegendő, csak nem abban a struktúrában, mint ahogy a termelési tényezők szükséges kombinációja megkövetelné.

\*

A tartalékok problémáinak vizsgálata rendkívül sok kitekintésre ad alkalmat a vállalati gazdálkodás, illetve a gazdaságirányítás közgazdasági kérdéseire. Igen lényegesnek érezzük tehát a rendszerszemlélet következetes alkalmazását; s ennek segítségével annak igazolását a központi irányítás és a vállalati vezetés számára, hogy az általunk tárgyalt egyes tartaléktípusok között törvényszerű összefüggések vannak a vállalati rendszerben, s ezek feltárása segítségünkre lehet sokszor ezektől távol esőnek tűnő problémák feltárásában, illetve mélyebb megértésében.

Részben az előzőekkel is összefügg, hogy igen differenciáltan kell megközelítenünk a „mekkorák legyenek a tartalékok?” kérdést. Ez mind elméleti közgazdasági és gazdaságpolitikai szempontból egyaránt igen jelentős, s az a helyes irányelv, amit a bevezetőben idézett kongresszusi határozat megfogalmazott, csakis tudományosan korrekt megközelítéssel követhető hatékonyan. Itt a közgazdászoknak még igen lényeges feladataik vannak. Saját kutatásainkban is foglalkozunk majd a tartalékolási probléma normatív megközelítésével, amihez a vállalati gazdaságtan és az operációkutatás eredményeinek komplex felhasználására van szükség.

## KOCKÁZAT ÉS VERSENYKÉPESSÉG<sup>1</sup>

A *verseny* többértelmű kifejezés, és nem kizárólagos értelmezése a gazdasági verseny. A versennyel kapcsolatban első pillanatban mindenki a sportra gondol. A versenyformák közé tartozik a létért való küzdelem is. A versenynek természetesen számos más – és ennél szelídebb – formája alakult ki, mint a tanulmányi versenyek, a zenei versenyek, a munkaverseny, a szakma kiválóinak versenye (pl. a „szakma ifjú mestere” címért).

Mindezt azért célszerű előrebocsájtani, mivel a versenyek változatos sokfélesége, eltérő formáinak sajátosságai instruktív módon segítik a gazdasági verseny működési formáinak és hatásainak megértését.

A kapitalizmusban a „verseny kényszertörvényei” érvényesülnek és a nagyobb profitra, hatalomra való törekvések „tukrózódnak *hajtóerőként az egyes tőkések tudatában*”<sup>2</sup>.

Szocializmusban a piac működése a *tervgazdálkodás* követelményeinek van alávetve, ezért a verseny hatóköre leszűkül. Ugyanakkor nem mondhatunk le egyetlen területen sem a verseny jótékony, pezsdítő, a szellemet és a szervezeteket megmozgató hatásáról.

A szocialista fejlődés során három gazdálkodási elv, vállalati alaptípus alakult ki: a *közüzemi*, költségvetési intézményi jellegű („szmeta” rendszerű); az *önálló gazdasági elszámolásra* épülő („hozracsot” rendszerű) és az *önállóan gazdálkodó* („teljes gazdasági elszámolás” rendszerű) vállalat típusa.

Valójában ma is mind a három típusú vállalat létezik, mint a gazdasági-társadalmi alap törvényszerűségeiből következő szükségszerűség.<sup>3</sup> A továbbiakban a három vállaltípus sajátosságainak és gazdasági versenyhelyzetének körvonalazására törekszünk.

Az önállóan gazdálkodó vállalat egyik jellemzője, hogy a versenyszférába sorolható, az önálló gazdasági elszámolású vállalatok főképpen ellátó funkciót töltenek be, és a közüzemi típusú vállalatok jórészt a közös fogyasztás ellátására hívatottak.

A *versenyszféra* jellemzője, hogy egymástól elkülönült termelők és fogyasztók állnak egymással szemben. A versenyszféra szereplői az önállóan gazdálkodó vállalatok. A versenyszférába sorolhatók a lakosság áruvásárlásai, a beruházási beszerzések, a vállalatok egymás közötti forgalma, a külkereskedelmi kapcsolatok. A felsorolásból is nyilvánvaló, hogy a versenyszféra nem homogén, különböző típusú piacokat foglal magában. Ezeken a piacokon a keresletnek és a kínálatnak, az áraknak, az egyéni mérlegelésnek és döntésnek, a versenyképességet alakító tényezőknek meghatározó szerepe van. Kétségtelen ugyanakkor, hogy sok ok korlátozza a piaci tényezők alakulását. Ilyenek pl. az árak különböző árformákba sorolása, vagy a beruházások kivitelezőinek a kijelölése, a termelők számának csökkenése következtében a versenyben résztvevők kis száma. A *tervezett piac* működőképességének átfogó jellemzője – az összes alakító és

<sup>1</sup> Az előadás teljes szövege megjelent az Ipargazdasági Szemle 1976 évi 4. számában.

<sup>2</sup> Marx Károly: A tőke I. kötet. Budapest, 1949. 342. old.

<sup>3</sup> Gergely István: Gazdaságirányítás és a vállalatok három alaptípusa. Közgazdasági Szemle, 1973. 7–8. szám, 863–864. old.

korlátozó tényezők figyelembevételével - elsősorban a *szükségletkielégítés*. A versenytársak tevékenységét jól jellemzi egymáshoz viszonyított termék- és árpolitikájuk, piaci részarányuk, gazdasági fejlődésük, valamint jövedelmezőségük irányzata.

*Az alapanyag- és energiaellátási szféra, az önálló gazdasági elszámolásra épülő szektor* jellemzője, hogy a vállalat olyan piaci-gazdasági környezetben működik, amelyre befolyási, ráhatási lehetősége csekély. A *verseny* nem közvetlen, hanem *áttételes*. Egyik erőmű a másikkal nem versenyezhet úgy, hogy elhódítja fogyasztókorét (bár elvileg ez is elképzelhető), de nem építenek ki egy városban két csatornázási rendszert sem. Ebben az esetben a verseny fő formája nem az, hogy elkülönült piaci szereplők állnak szemben egymással, hanem az, hogy egymástól elkülönülten nyújtott teljesítményeik felülmúlják egymást.

Az ilyen jellegű verseny elemzéséhez a piaci eszközök nem elégségesek, piacon kívüli eszközöket is segítségül kell hívni. Utóbbiak közé tartozik a teljesítmény (üzemi) összehasonlítás és az értékelemzés. Az üzemi, illetve teljesítmény-összehasonlítás abból indul ki, hogy szabott áru termékek, tevékenységek egybevetésére az összehasonlító költségelemzés a legalkalmasabb eszköz. Az előző módszernél sokoldalúbb, teljesebb képet ad a teljesítményekről az értékelemzés, amely a ráfordításokon kívül bevonja az összehasonlító vizsgálatba a hasznos tulajdonságokat is. Az értékelemzéssel, a funkció és a költség egybevetésével olyan tulajdonságokat is lehet vizsgálni, amelyeket nem, vagy nem megfelelően fejez ki az ár, de amelyek természetesen szerepet játszanak a költségalakulásban.

*Az együttesen, kollektíven fogyasztott* termékeket, teljesítményeket előállító szféra olyan teljesítményekre irányul, amelyek *egzakt eszközökkel* csak részben mérhetőek. A közös fogyasztás jellegű közüzemi teljesítményekre, a társadalmi ellátásra az a jellemző, hogy forgalombahozataluk a hagyományos piaci követelményeknek nem felel meg. Általában az ár nem jellemző mérőeszköz a kereslet és kínálat, valamint a verseny és a versenyképesség megítélésére. A teljesítményeket nem kizárólag az élvezi, aki azokat közvetlenül igénybe veszi, hanem a származékos hatások - gazdasági előny vagy hátrány formájában - a társadalomban jelentkeznek (szűkebb vagy szélesebb körben). *Azaz: a társadalmi ellátás, a közös fogyasztás áttöri a gazdasági verseny kereteit.*

A társadalmi ellátás teljesítményei nem csak árban fejeződnek ki, és nem csak a közvetlen igénylők számára jelenthetnek gazdasági előnyt, ennek következtében az ellátás létesítésének és fenntartásának költségei nem szembesíthetők kizárólag az árral. A verseny ennek következtében itt módosult értelmet kap.

Az ilyen jellegű elemzések módszereire számos eljárás alakult ki. Ezek sok hasonlóságot mutatnak a már említett értékelemző és költségösszehasonlító módszerekkel.

### *A piacrajutás és a korlátozó feltételek*

A versenyben való részvétel első megnyilvánulása a piaci jelenlét. Az a tény azonban, hogy egy vállalat, egy termék fellelhető a belföldi vagy valamelyik külföldi piacon, még nem jelenti a versenyben való részvételt. A piacra való bejutáshoz ismerni kell, hogy valójában mennyire zárt a piac, a potenciális versenyzőnek milyen korlátokkal kell számolnia, és mely területen, milyen áron tud belépni a piacialakító versenytár-

sak közé. A piacra való bejutás korlátai távolról sem csak a szorosan vett piaci versenyhelyeztetel kapcsolatosak, hanem átfogják a vállalat szakmai tevékenységének egészét.

*Értékesítési korlátok* közé sorolhatók az *értékesítés hálózati* rendszere, a kereskedelmi bolt-, illetve üzlethálózat és az *értékesítéstechnikai* feltételek.

Önmagában kiváló termékek használhatóságát – és így árát – csökkenti, eladhatóságát megnehezíti, sőt akadályozza, ha csak a termékeket hozzák forgalomba, de nem biztosítják hozzá a használatukhoz nélkülözhetetlen technikai feltételeket. Az értékesítési korlátok közé tartozik, ha a gyártott termék, ill. az előállító vállalat nem kellően ismert és elismert. Ezt a korlátot a gyakorlatban a reklém- és *propagandaterékenység* színvonalaként fejezik ki.

Az újonnan belépő számára a reklám- és propagandaköltség beruházásként jelentkezik, hiszen nincsen módjában – különösen az első időben –, hogy gyors megtérülésre számíton. Korlátozó tényező, hogy a piacra újonnan jött reklámja csak akkor számíthat sikerre, ha elérheti a figyelemfelkeltésnek azt a „kritikus tömegét”, amelynél az új információ már kezd megrögződni az érdekeltekben. Ebből adódik egy további korlátozó tényező: a piacon vezető helyet elfoglalók olyan versenybe kezdhetnek pozícióik védelmére, amelyben az újonnan jött feltétlenül kedvezőtlen helyzetben van.

A *termelési-piaci korlátok* között első helyen a piac *koncentrátságának* mértékét szokás említeni. A korlátozott verseny különböző formái: a monopól, oligopól stb. piaci szerkezet és a vállalatok összefonódásán alapuló versenykorlátok képezik a piacra belépni – és ott tartósan megmaradni – szándékozó vállalat számára a legfőbb akadályt.

A koncentrátság fokát általában azzal mérik, hogy a legnagyobb vállalatok a szakmai forgalomnak mekkora hányadát gyártják. A magas koncentrációjú szakmákban a legnagyobb vállalatok arra hivatkoznak, hogy a bonyolult gyártási eljárások miatt a termékek előállításához egyre szélesebb körben nélkülözhetetlenek a hatalmas termelőberendezések, valamint a vertikális, horizontális ill. laterális irányú termelési együttműködési kapcsolatok. Ezt az érvet már vagy két évtizede a szakmák többségére megcáfolták, csak kivételes az olyan szakmák, termékek köre (pl. vasúti mozdonyok), ahol a vállalat mérete azért lett óriási, a monopól (oligopól-) helyzet pedig azért szükségszerű, mivel a gyártási koncentráció ezt megköveteli. Az esetek többségében: ha csak a termelési oldalról indulunk ki, akkor nehezen indokolható a vállalati koncentráció kialakulása.

A versenyben számottevő partnerek közé való bejutás korlátja lehet, hogy nagyok és egyre növekvőek az *optimális termelési méretek*. Az újonnan jött, a kezdő – és így a szakmában egyelőre ismeretlen – vállalat számára a kockázatsökkentés egyik formája az, ha viszonylag kisebb termelési volumenre méretezi termelési kapacitását. Ugyanakkor azonban ezzel a döntéssel a versenyképesség egyik fontos eszközéről – a *tömegszerűség* költségelőnyéről – mond le. A *termékválszték differenciálódása* további korlátozó tényező az újonnan jött, a piacra belépni szándékozó vállalat számára. A differenciálódás kettős hatású. A *termelésben* lehetővé teszi, hogy egy-egy végtermék gyártott mennyiségét jóval meghaladó tömegszerűség valósuljon meg az alkatrészek, fődarabok, alkotóelemek, gyártásában, azaz a termelési volumenből eredő költségelőny, költségdegresszió fokozódik. A másik hatás az *értékesítésben* érvényesül, amennyiben a széles választék vonzó hatású a vevőre, növeli a már befutott vállalat jó hírnevét.

Ugyanakkor az értékesítési hálózat, a reklém- és propagandaköltség nagyobb forgalomhoz kapcsolódik, tehát a fajlagos költség csökken. Az újonnan jött számára két lehetőség marad: vagy szűkebb választékát – a versenyképesség megőrzése érdekében – alacsonyabb áron adja, vagy növeli az értékesítési költségeket, hogy specializált termékére felhívja a figyelmet.

A korlátok egyik sajátos formája a *műszaki kutatásokhoz* és a kutatási eredmények felhasználásához kapcsolódik. A kutatások költségesek, sőt gyakran megvalósíthatatlan az „újrafeltalálás” a tapasztalatlan, összehangolatlan kutatógárdával. A szervezési tapasztalatok, a know-how átengedése pedig a már befutott cégek üzleti elképzeléseitől függ.

A korlátok sajátos formája, ha elzárják az új vállalatot a termelés egyes feltételeitől. Ez a helyzet egyes természeti kincsek, nyersanyagforrások esetében, ahol a tőkés monopólium bázisa a bányák kizárólagos tulajdona, a legkedvezőbb lelőhelyek ellenőrzése.

A korlátok sajátos területe a *pénzügyi* korlát. A beruházási hiteleknel a sorolási mutató a nagyvállalatok számára előnyt biztosít. A külkereskedelmi hiteleknel is a nagy volumen exportáló vállalatok vannak kedvezőbb helyzetben.

A versenytársak részéről érvényesülő korlátokon kívül gyakoriak az intézményi korlátok. Ezek sokfélék lehetnek. Egyik csoportjuk a *nemzeti sajátosságokból* következik, mint pl. a mértékegységek különbözősége, a szabványok, biztonsági, érintésvédelmi, környezetvédelmi, orvosegészségügyi stb. előírások eltérése. Egy másik csoport nyíltan *versenykorlátozó* természetű, mint pl. az importvámok, behozatali kontingensek, (a Közös Piac esetében) a vámkezelési és egyéb illetékek stb. További korlátozó tényező lehet, ha a nemzeti ipar foglalkoztatása és fellendítése érdekében kooperációra, külföldi továbbfeldolgozásra szorítják a külföldi szállítót. Ezért történik az alkatrész-ként való importszállítás, bizonyos tartozékok helyszíni szerelése, vagy a szállítóeszköz-megválasztási kényszer.

Az ismertetett korlátozó tényezők szerepe és súlya eltérő a különböző szakmákban és országokban. Gyakran nem egyetlen tényező akadályozza vagy nehezíti a piacra való bejutást, hanem több tényező együttes érvényesülése. Aminthogy nagyon eltérő annak lehetősége is, hogy az akadályokat leküzdjék vagy tompítsák.

### *Versenyképesség*

A versenyképesség azoknak a feltételeknek az összessége, amelyek a versenyben való *helytállást* lehetővé teszik.

1. A versenyképesség kiindulópontja a *szükséglet felismerése* és nyomonkövetése. Nemcsak és nem elsősorban a meglévő (deklarált) hanem a lappangó (látens) és a lehetséges (potenciális) igények felismerése. A szükséglet változó, részben az egyéni, közösségi és társadalmi igények fejlődése miatt, de legalább ilyen mértékben annak következtében, hogy a technikai-tudományos haladás, a kutatási eredmények alkalmazásbavétele új fogyasztási, felhasználási, alkalmazási lehetőségeket nyit meg.



A *szükségletkielégítés a konkrét termék* fogyasztása, használata, a szolgáltatás igénybevétele révén valósul meg, de maga a *szükséglet* ennél szélesebb kategória – valamilyen hasznos, *komplex teljesítményi rendszerre* irányul. A termék kettős értelemben is csak leszűkítetten jelzi az igényelt teljesítményrendszert. Egyrészt sokféle termék lehet alkalmas a konkrét szükséglet kielégítésére. A termékválaszték és az egymást helyettesítő termékek létjogosultságának ez az alapja. Másrészt az igény valójában nem termékre irányul, hanem olyan termékek, szolgáltatások, műveletek stb. sorára, összetett rendszerre, amelyeknek hasznos tulajdonságai, együttes teljesítménye révén kielégíthető a szükséglet.

2. Versenyképesség elképzelhetetlen *korszerűség* nélkül. „Kezdeményezz vagy meghalsz” – nemzetközileg ismert szakmai szólásmondás. Amivel azt fejezik ki, hogy aki nem fogékony az új megoldásokra, nem alkalmazza őket, az lemarad. A kezdeményező „innovátor”-típusú vállalatok fejlődési üteme meghaladja a hagyományos módon gazdálkodó vállalatokét.

3. A versenyképesség feltétele, hogy ismerni kell a *versenytársakat*, és pedig kettős értelemben: *mire képesek*, milyen szinten állnak a versenytársak, amibe az is beleértendő, hogy az erős oldalai mellett mik a gyengeségeik. Vizsgálni kell továbbá azt is, hogy *hol tűnik elő „fehér folt”, ki nem használt lehetőség*, de legalábbis nem kellő szinten nyújtott teljesítmény – a versenytársak mellett – a mi számunkra.

A hagyományos konkurenciavizsgálattal szemben a „mire képes a versenytárs” kérdésfeltevés annyiban újszerű, hogy a versenytársak *teljes* tevékenységét, nem pedig csak egyetlen – bár kétségtelenül jellemző – sikeradatát, a piaci részarány alakulását, nézi. A piaci részarány nem is mindig fejezi ki a piaci befolyást.

4. A versenyképes vállalat, ha az *ellátandó tevékenységből* indul ki, akkor a szükségletkielégítés különböző alternatívájával kerül szembe. Ezek egyik része stratégiai természetű, másik csoportja taktikai. A fejlesztési lehetőségek és korlátok meghatározók. Közkeletű vélemény szerint termékspecializációra van szükség. Ha azonban az ellátandó, a fogyasztó (felhasználó) által igényelt teljesítményt tartjuk szem előtt, akkor a szükségletek egy-egy komplex szegmensének kielégítésére van szükség.

5. Ma már egyetlen vállalat sem képes versenyképesen helytállni a világversenyben, ha nem rendelkezik megfelelő *háttérrel*. Az emberek tudatában *egy-egy országról*, versenyképességről gyakran él valamilyen általános kép, amely sokszor csalóka, túlhaldott, a konkrét esetben nem feltétlenül helytálló, de *motiváló, tudatformáló* hatása tagadhatatlan. Ilyen szólamszerűen általánosított kép pl. „a svájci precíz” stb. A háttér egy másik formája a nemzetközi versenyben részt vevő vállalatok *termelő-szolgáltató infrastruktúrája*.

Elemzésünkkel azt kívántuk érzékeltetni, hogy a vállalatok gazdasági fejlődésének lényeges eleme a gazdasági verseny, kiindulópontja a piacra való bejutás, előfeltétele pedig a versenyképesség sokoldalú fejlesztése.

## VÁLLALATOK, PIACOK, VERSENYHELYZET

(Kísérlet a vállalatok „vállalati környezetének” leírására)

### *Néhány szemléleti kérdés*

Az a gazdasági környezet, amelyben a mai magyar vállalatok működnek, számos elem-ből tevődik össze. Ezek közül helyesnek látszik elhatárolni a vállalatoknak a többi vállalatból álló környezetét. Feltehető, hogy ennek a környezetnek a többitől független vizsgálata – amellett, hogy önmagában is érdekes – új ismereteket nyújthat az egész gazdaság működését illetően.

A vállalatok gazdasági környezete természetesen nemcsak vállalatokból áll. A fogyasztók, a munkavállalók (munkaerőpiac), az államhatalom, az államigazgatás, az állami gazdaságirányítás, egyenként mind nagyon is fontos elemei a vállalatok gazdasági környezetének. Észre kell vennünk azonban, hogy ez a tágabb környezet többé-kevésbé a *vállalati környezet* közvetítésével, vállalati gesztusok és vállalatoktól származó – vagy róluk szóló – információk formájában, mintegy a vállalati közegen átszűrve, és sokszor ennek megfelelően módosulva, fejtik ki hatásukat egy adott vállalatra.

Ez a szemlélet csak olyan gazdaságra nézve lehet jó, melyben legalább a következő három feltétel teljesül:

1. a vállalatok tevékenységének fajtáit nem írják elő kötelező erejű tervutasítások; tevékenységi körét a vállalat – bizonyos határokon belül – megváltoztathatja;
2. a vállalatok közötti kapcsolatokat nem írják elő kötelező utasítások, a vállalat – eléggé tág határok között – szabadon választhatja meg vevőinek és eladóinak körét;
3. nincsenek gyakori vagy önkényes átszervezések, a gazdaságos működésnek a vállalatok által ismert és elfogadott ismervei értelmében életképesnek minősülő vállalat a törvényes keretek között maga dönthet a fúzió, a beolvasztás, az egyesülés stb. felől.

Ha ezek a feltételek teljesülnek, akkor a vállalatok vállalati környezetét a közöttük kialakuló viszonyok mibenléte, minősége és fajtája határozzák meg.

Ha a vállalatok vállalatokból álló környezetét le akarjuk írni, akkor az alapul vett fogalmakkal szemben legalábbis a következő követelményeket kell támasztanunk:

- a fogalmak empirikus megfelelői legyenek megfigyelhetők (az ismert és rendelkezésre álló tömegvizsgálati eszközökkel);
- a vállalati környezetet leíró fogalmakból le lehessen vezetni egy – a mai gazdaságban érvényes – piacfogalmat;
- a vállalati környezetet leíró fogalmakból kiindulva, definiálni lehessen a vállalatok versenyhelyzetét.

A megfigyelhetőség követelménye miatt az látszik a leghelyesebbnek, ha a vállalati cselekvések rugóit, a vállalati motivációkat kihagyjuk az okfejtésből.

### *Néhány fontosabb definíció és magyarázatuk*

A vállalatok együttesét *vállalati környezetnek* nevezzük. Ebben a környezetben a vállalatok következő *kapcsolatait* említjük meg:

információs- és propagandakapcsolatok (egy- vagy kétoldalúak);  
alkukapcsolatok (megvalósult, lehetséges vagy meghiúsult kontraktusok);  
készenléti vagy megfigyelési kapcsolatok (konkurrenciaviszonyok, követési reakciók).

Információs kapcsolatokon az üzleti reklámnak és propagandának az információ-szerzés és -nyújtás szempontjából hasznosítható részeit, a közönséges üzleti felvilágosítást, adatszerzést és adatszolgáltatást értjük.

Kontraktuson tetszés szerinti két- vagy többoldalú szerződést, megállapodást, meg-egyeztetést értünk, amennyiben vállalatok között jön (vagy jöhet) létre. A kontraktus mindig alku eredménye, és sokféle összeütközés tárgya lehet, akár megkötik, akár nem.

Készenléti (megfigyelési) kapcsolaton azt értjük, hogy az ilyen kapcsolatban lévők egyikének esetleg minden cselekedete, esetleg csak bizonyos cselekvései, döntési kényszer-mentesen jelentenek a másik (vagy többi) számára. (A döntési kényszer a vezető - vezetett, példaképp követő viszonylatokban egyoldalú is lehet.)

A feltett három kapcsolattípusból az információs- és alkukapcsolatok együttese adja meg a vevők és eladók szokásos kapcsolatait; az információs és a készenléti kapcsolatok együttese adja meg a közönséges értelemben vett konkurrens, továbbá a piacon lévők és oda belépni szándékozók, vezető és vezetett vállalatok, s egyes vonatkozásokban példaképek és követők kapcsolatait. Az alkukapcsolatok és a készenléti (megfigyelési) kapcsolatok együttese kartellek és kartellszerű struktúrák, horizontális és vertikális integrációk jelenlétét mutatja.

Mindazoknak a vállalatoknak az együttese, amelyekkel egy adott vállalat az említett kapcsolattípusokból legalább kettőt megvalósít, a kérdéses vállalat egy vagy több *piacát* alkotja. (Esetenként ide kell sorolnunk a lakosság valamely fogyasztó vagy kistermielő rétegét, illetve intézményeket is.) A vállalat együtteseket tehát abban a minőségükben tekintjük piacot alkotó (konkrét) vonatkoztatási rendszernek, hogy az említett kapcsolatokba léphetnek, és ilyen kapcsolatokat tarthatnak fenn egymással. Az itt adott definíció érvénye nyilván nem terjed ki másra, mint a vállalati környezetben megfigyelhető folyamatokra, vagyis itt éppen ezt értjük piacon. A definíción értelmes, mert speciális esetként tartalmazza a monopol, monoposzón, oligopol szerveztű piacokat, továbbá azokat, amelyeket az ágazati szakirodalom keresztmetszeti és áttekinthetőségi (Marktttransparenz) vizsgálataiban, illetve folyamatábrázolásaiban le szokott írni. Vagyis az eddig ténylegesen megfigyelt és empirikus eszközökkel is vizsgált piacokat. A különbség a szokásos leírások és a miénk között abban áll, hogy amikor a piacot egy kapcsolatrendszer fennállásával definiáljuk, akkor az előbb említett piaci formák, sőt a nagyon sokféle tevékenységet folytató vállalatok jelenléte, ideértve a konglomerátumokat is, egységes fogalomrendszerben tárgyalhatók.

Ha ebből a kapcsolatrendszerből kiragadjuk a vállalatot és piacainak valamelyikét, a kapcsolatok sűrűsége, létrejöttük vagy hiányuk, fenntartásuk mikéntje az, hogy a kérdéses vállalat mekkora hasznot tud húzni belőlük, vagy mennyire válik kárára meg tudja-e változtatni magukat a kapcsolatokat vagy nem. Mindez nagymértékben meghatározza a vállalat pozícióját az adott piacon. A legtöbb vállalat több piacnak is szereplője, s ezeknek mindegyikén van valamilyen pozíciója. Ezek a pozíciók gyengíthetők vagy erősíthetők egymást, aszerint, hogy valamely technológiai sorrendnek megfe-

elől (termelő–kivitelező–beruházó, termelő–felvásárló feldolgozó–értékesítő, termelő–értékesítő–karbantartó stb.) vagy igazgatási, gazdaságirányítási szempontból képzett – és valóságosan is létező – nagyobb piacon ezek a részpiacok összekapcsolódnak, akkor a vállalat leggyengébb, illetve legerősebb pozíciója melyik lépcsőben helyezkedik el. A vállalat így tehát több szűkebb, vagy tágabb piacon szerez pozíciót magának. Legtágabb értelemben abban a környezetben lehet pozíciója, amelyben – összehasonlítás vagy követés tárgyaként – még szóba jöhet; ez lehet egy egész nemzetgazdaság, esetleg a világgpiac vagy annak egy része.

A vállalatnak az előbbieket szerint értelmezett piacon elfoglalt pozícióját *versenyhelyzetnek* nevezzük. Azokat az összefüggő és célszerű cselekvési és magatartás-együtteseket pedig, amelyekkel a vállalat a saját versenyhelyzetét javítani, vagy legalábbis megőrizni igyekszik, *versenyformáknak* hívjuk. Az eddigiek alapján ez a vállalat normális helyzete, sőt az egyetlen természetes helyzet, amelyben tevékenykedni tud. Történeti szempontból a versenyhelyzetek létrejöttét a vállalatok közötti kapcsolatok – és ennek megfelelően a kapcsolatrendszerek által meghatározott piacok kialakulására vezethetjük vissza.

Amint látható, a vállalatok versenyhelyzetét igyekeztünk meghatározni, nem pedig a verseny fogalmát általánosságban tisztázni. A vállalati versenynek csak az árupiacok helyzetéből kiinduló definícióját, illetve azt a felfogást, amely verseny címén – folyamatosan aktív, sőt agresszív cselekvést kér számon a vállalatokon, nem tartjuk a jelenkori gazdaságra vonatkoztatva kielégítőnek. Mi a várakozást, a kivárást, a visszavonulást, a nem cselekvést, egy kivívott jó helyzet feltűnés nélküli kihasználását legalább annyira versenyformának tekintjük, mint az ellenkezőjét.

A vállalati kapcsolatokról kiindulva levezethetünk egy specifikus egyensúlyi helyzetet is, mégpedig a *vállalati egyensúlyét*, melyet a kapcsolatok egyensúlyaként definiálunk. Eddigi fogalmainkat felhasználva eléggé magától értetődően akkor van egy vállalat egyensúlyban, ha

- a tevékenységéhez szükséges információs kapcsolatokat meg tudja szervezni; nincsenek üres kontaktusai (alkukapcsolatai nem hiányosak, illetve nem kerül olyan konfliktusba, amely a szükséges kontraktusokat ne engedné létrejönni); viselni tudja készenléti kapcsolatainak kockázatát (elegendő eszköze van a kockázat elhárításához).

Nevezzük *kontraktusegyensúlynak* azt a helyzetet, amely akkor áll elő, ha egy vállalat a teljes kapcsolatrendszerének fenntartásához (tevékenységének folytatásához) szükséges minden kontraktust meg tudott kötni (függetlenül attól, hogy a vállalat vezetőinek véleménye vagy valamilyen hatékonysági kritérium szerint ezek a kontraktusok mennyire előnyösek). Ha egy új kapcsolatrendszerben a kontraktusegyensúly megvalósult, akkor a vállalat megint lehet egyensúlyban, legfeljebb új pozíciója rosszabb, mint az azt megelőző. Az egyensúly megbomlását előidézheti a vállalat saját célszerű cselekvése, más vállalatok tevékenysége, esetleg az egyéb környezet (például intézményi rendszer) változása, továbbá a véletlen. A kontraktusegyensúly követelménye voltaképpen a vállalati szférában lezajló reálfolyamatok és döntési folyamatok alapvetően diszkrét (nem folytonos) jellegéből adódik. Minden vállalati terv vagy részterv valójában csomagterv, amelyet a kontraktusoknak általában véges számú (esetleg

csak egyetlen) kombinációjával lehet fedezni. Ugyanez áll a vállalati programok lehetséges variánsaira is.

Véleményünk szerint csak a kontraktusegyensúly fogalmát lehet és érdemes kiterjeszteni a gazdaságnak valamilyen ismérv szerint képzett részpiacára, ill. a teljes vállalati szférára. Ez az egyensúlyi állapot ugyanis nem kívánja meg sem a kereslet és a kínálat egyensúlyát, sem az úgynevezett egyensúlyi árak létezését.

Feltesszük, hogy mindig van lehetőség a vállalatok helyzetének megváltoztatására. Bármelyik vállalat képes adott helyzetéből a létező kapcsolatformák módosításával és átrendezésével – egy más helyzetre áttérni. A vállalat lehetséges új helyzetei, valamennyi összetevőjükkel együtt, nehezen volnának áttekinthetők, és még nehezebb volna ezeket a helyzeteket valamilyen egységes előnyösségi mértékkel jellemezni. Meghatározhatók azonban az egyes helyzetekhez tartozó vállalati kapcsolatok, illetve az, hogy az új helyzet a kapcsolatoknak milyen átrendezését kívánná meg vagy vonná maga után. A versenyhelyzet definíciója alapján feltehető, hogy a vállalat ismeri is a lehetséges új helyzeteket (ez természetesen nem jelenti azt, hogy külön-külön számon tartja mindegyiket). A lehetséges új helyzetekhez tartozó kapcsolatformákat (azok összetartozó együtteseit) nevezzük egyelőre *előnyöknek*. Ezek némelyike nyilván hátrányosabb helyzetet is meghatározhat, mint amelyből a vállalat kiindult. Az előnyök eléréséhez meghatározott *eszközök* állnak a vállalat rendelkezésére. Az eszközökön azokat a célszerű tevékenységet értjük, amelyeknek a segítségével a kiválasztható helyzetek (kapcsolatformák és együtteseik) valamelyike elérhető.

A vállalat anyagi ereje és szellemi kapacitása sokszor elég sok olyan célszerű eszköz-kombinációt is lehetővé tesz, amelyekkel a kijelölt helyzetek (előnyök) valamelyikét elérheti. Ezek között lehetnek meg nem engedett eszközök is. Másfelől a vállalatok nem tartják nem is tarthatják szem előtt mindazokat a lehetséges eszközöket, amelyek egy adott szituációban alkalmazhatók volnának. Három tényező szab korlátot ennek. Az első: nyilván az anyagi mérlegelés, amelyre már utaltunk. (A gyakorlatban csak kivételes helyzetekben, csak ritkán vagy első ízben alkalmazott eszközökkel kapcsolatban van különösebb szerepe ennek a mérlegelésnek.) A második: az összes elképzelhető eszköz-kombináció áttekinthetetlen, s nem is feltétlenül rendezhető volta. (Az egymásnak ellentmondó, bár külön-külön célszerű eszköz-kombinációk közül általában csak egy tartható meg.) A harmadik: bizonyos eszköz-fajták használatáról a vállalat önként lemond. (A lemondás lehet egyoldalú vagy csoportos, esetleg többoldalú és kölcsönös megegyezésbe foglalt. Ez utóbbit a verseny önkéntes korlátozásának szokták nevezni.)

E három korlátozó tényező hatásai lehetnek pillanatnyiak vagy ideiglenesek, de némelykor eléggé huzamosan érvényesülők is. Ha sikerül valamiféle összefüggést, tendenciát, stílust felfedezni abban, ahogy a vállalat kiválogatja a maga eszközeit, akkor közhatalmas szóhasználattal valamilyen *magatartásformát* szoktunk emlegetni (azt mondjuk például, hogy ez vagy a vállalat passzív, óvatos vagy éppen agresszív).

### *A vállalati magatartás és a kapcsolatok viszonylagos állandósága*

Akármilyen ideológiai, szociológiai vagy más belső tényező váltja ki, vagy akár egy tudatosan megválasztott vállalati kép (image) érdekében történik, a vállalat által

begyakorlott cselekvéstípusok, rendszeresen alkalmazott eszköze gyűttesek, szokásként és összefüggő magatartásként jelennek meg. A környezet egyéniséget tulajdonít a vállalatnak, melyet sokszor a pszichológiától kölcsönvett szavakkal ír le. A vállalatok egyéniségének sokfélesége és az egyéniséget jellemző vonások lassú változása bizonyos mértékig áttekinthetővé teszi mindannyiuk számára az egyes részpiacokat – és benne – saját helyzetüket. Fontos gyakorlati szerepe van abban, hogy az egyes vállalat – az egyébként elég korlátozott számú – eszköz alkalmazását jól begyakorolhassa, rutinszerűvé tegye. De elősegíti a kapcsolatformák stabilizálódását is, különösen azzal, hogy tartósan érvényesülő jó és ellenséges viszonyok kialakulását teszi lehetővé a vállalatok között. Így a kisebb egyensúlyzavarok nem szoktak a kapcsolatok összeomlásával járni, vagyis a piaci reakcióknak sem kell gyorsabbnak lenniük, mint a normális, megszokott emberi reakcióknak. Olyan gazdaság, amely csupa sajátos arculat (egyéniesség) nélküli – és mindenre kapható, vagy minden eszközük bevetésére képes – vállalatokból állna, valószínűleg rövid ideig sem maradhatna fenn.

Egy adott eszköze gyűttes alkalmazása módosítja a vállalat helyzetét, s amnyiban magát a vállalatot is, hogy több vagy kevesebb lesz a tőkéje, a nyeresége, és módosul tevékenységeinek összetétele. Vagyis megváltoznak azok a könnyen számszerűsíthető adatok, amelyekkel egy statisztika a vállalatot mint a gazdaság elkülönült egységét jellemezni szokta. Ha az ilyen adatsorozattal (vagy ennek valamilyen függvényével) jellemzett egységnek a kapcsolatát a gazdaság egészével, esetleg a vállalatok valamely lényeges külső környezetével, ismertnek vagy leírhatónak tételezzük fel, akkor – ha azt is feltesszük, hogy az adott külső környezet jellemzői függenek az egyes vállalatokétól –, valamilyen módosulásnak kell beállnia ebben a külső környezetben is. Így például a megfelelő vállalati jellemzők egybevetése új információt szolgáltat az egész gazdaság, ill. a vállalati szféra állapotáról. Ezek az információk elindíthatnak olyan – társadalmi, politikai vagy szervezeti – folyamatokat, kiválthatnak olyan döntéseket, amelyek a vállalati intézményi rendszer módosulását vagy szándékos változtatását idézik elő. Előfordulhat, hogy ez a változás módosítja egyes vállalatok (esetleg minden vállalat) versenyhelyzetét, továbbá a lehetséges helyzetek (előnyök), illetve az elérésükre alkalmazott eszközök költségeit és kockázatait is. A teljes eszköztár és ennek megengedett része közben akár változatlan is maradhat. Az egész folyamat viszonylag leglassabban változó elemei kétségkívül maguk a vállalati magatartásformák, ill. a kapcsolatrendszernek azok a részei, amelyek e magatartásformák közvetítésével stabilizálódtak.

Eddigi fogalmaink arra mindenképpen megfelelőeknek látszanak, hogy az egyes vállalatokat kapcsolatrendszerükbe beágyazva önmagukban vizsgálhassuk. Lehetségesnek tűnik az is, hogy a vállalatok helyzetének változását kapcsolatrendszerük változásai útján nyomon kövessük, s összefüggésbe hozzuk a tágabb értelemben vett gazdasági környezettel. Az általunk bevezetett egyensúlyfogalom nem tartalmazza azt a feltevést, mely szerint a vállalatok akár egyenként, akár összességükben, továbbá akár tudatosan, akár öntudatlanul valamiféle makroökonómiai egyensúlyra törekednének. A kutatás távolabbi célja nyilvánvalóan az, hogy fogalmainkból kiindulva tetszés szerinti piaci struktúrákat le tudjunk írni. Ezek ugyanis sokkal változatosabb alakzatokban fordulnak elő, mint az a néhány egyszerű formáció, amelyre eddig hivatkoznunk szoktunk. Az itt javasolt eljárásokat csak ennek sikere igazolhatja.

## KÜLKERESKEDELEM AZ IPARVÁLLALATOK SZEMSZÖGÉBŐL (Kapcsolatok és export-orientáció)

A magyar népgazdaság jellemzésekor szinte kötelező az utalás a külkereskedelem jelentőségére. Külkereskedelmünk szerkezetét vizsgálva viszont egyrészt az emelhető ki, hogy importunk nagyobbik fele az ipar nyersanyagokkal és energiával való ellátását célozza, másrészt kitűnik belőle, hogy exportunknak ugyancsak nagyobbik fele kifejezetten az ipar termékeiből tevődik össze.<sup>1</sup>

A külkereskedelem jelentősége tehát nagyrészt az ipar népgazdaságunkban betöltött meghatározó szerepével függ össze, s ezért ettől az összefüggéstől elszakítva nem is beszélhetünk róla. Ebből kiindulva lehet felárni azt, hogy a termelés és a termelővállalat milyen módon, milyen célokat követve, milyen eszközökkel tud alkalmazkodni a változó külgazdasági feltételekhez, s hogyan tud közreműködni népgazdaságunk külgazdasággal összefüggő céljainak megvalósításában.

Az előadás két nagy, egymással összefüggő kérdéskörrel foglalkozik. Az egyik az iparvállalatnak a külkereskedelem szervezeti rendszeréhez fűződő viszonyának egyes problémáit, a második az exportorientációnak az iparvállalat szemszögéből megítélhető sajátos kérdéseit fogja át.

Az előadás alapjául szolgáló kutatásunk eddigi szakasza egyik nagy gépipari vállalatnál folytatott részletesebb vizsgálatra és mintegy 15 további interjúra épül. Az interjúkat a funkcionális és az ágazati irányító szervek, valamint az ipari és külkereskedelmi vállalatok szakembereivel folytattuk.

\*

A külkereskedelemről szóló törvény rögzíti, hogy a termelő, a kereskedelmi és szolgáltató szervezetek külföldi partnerrel tevékenységi körükön belül – a külkereskedelmi vállalatok útján bonyolíthatnak le ügyleteket. Az iparvállalatok tehát a jogszabályokban meghatározott feltételek szerint megválaszthatják azt a külkereskedelmi vállalatot, amelynek a révén külkereskedelmi ügyleteiket lebonyolítják. A választás abba áll, hogy a vállalat egy meghatározott külkereskedelmi vállalatot kereshet meg. A külkereskedelmi vállalatok azonban egymástól elhatárolt profilrendszer szerint folytatják tevékenységüket, s ennek megfelelően a profiljukba tartozó termékek (export-import forgalmazásban) monopóliumhelyzetben vannak.

Az iparvállalatok körében az előzőekkel kapcsolatban gyakran azt hangoztatják, hogy a külkereskedelmi vállalatok monopólium jellegű profilrendszer miatt, valójában

<sup>1</sup> Az ipar aránya hazánk 1975 évi összes exportjában 89,8%-ot ért el. Ezen belül a feldolgozott ipari termékek 63,1%-t értek el (30,8% gép, szállítóeszköz és más beruházási javak, 19,4% ipari edzetanyag, 12,9% élelmiszeripari termék). Az import 60,8%-a 1975-ben fűtőanyag, villamosenergia, nem mezőgazdasági és élelmiszeripari nyersanyag, félkésztermék és alkatrész volt. Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv 1976; Ipari Zsebkönyv 1976.

nem választhatják partnerüket, hiszen az eleve adott. A külkereskedelmi vállalatok ezzel szemben arra utalnak, hogy egyrészt gyakorlatilag nincs lehetőségük egyetlen megbízást sem visszautasítani, másrészt pedig csak azt tudják exportálni, amit az iparvállalatok gyártanak, importálni pedig azt, amire az iparvállalatoknak szükségük van (pontosabban: amit az iparvállalatok erre hivatkozva igényelnek). Azaz: mindkét fél kölcsönös egymáshoz kötöttséget, sőt részben kölcsönös kiszolgáltatottságot lát.

Az iparvállalatok által hangoztatott kiszolgáltatottság azonban formálisan megalapozatlan, mert ha egy vállalat csak egyetlen, meghatározott külkereskedelmi vállalat-hoz is fordulhat, mégis joga van egyoldalúan megválasztani az együttműködés és elszámolás formáját. A konzultációk során azonban a vállalati vezetők hangsúlyozták, hogy az ilyen esetek kedvezőtlenül befolyásolják a két vállalat közötti kapcsolatokat, s ezért az iparvállalatok csak elvétve vállalkoznak komolyabb vitákra. Mi nem is találkoztunk ilyen esettel. Ellensúlyozza a kiszolgáltatottságot az is, hogy a termelővállalatok számára meghatározott feltételek mellett export és import jog is adható.

Úgy tűnhet, hogy ha az iparvállalat saját maga bonyolítja le külkereskedelmi tevékenységét, akkor minden gond megszűnik. Tapasztalataink valóban arra mutatnak rá, hogy a termelővállalat önálló külkereskedelmi tevékenysége sok mindenben pozitív változásokat eredményezhet. Kétségtelen tény, hogy a termelő önálló külkereskedelmi joga a külkereskedelemmel összefüggő érdekeket – és magát a tevékenységet – a termelővállalat rendszerének közvetlen elemeivé teszi. Közvetlenek a piaci kapcsolatok, közvetlen az érdekeltség, közvetlen a kockázat érzékelése, valamint közvetlen lehetőség nyílik a különböző tényezők figyelembevételére tervekben, a termelési programokban, a kalkulációban, a fejlesztésben stb.

Az önálló külkereskedelmi jog azonban gondokat is okoz. Ilyen gondot jelentenek a felsorolt lehetőségek ésszerű kihasználásával összefüggő feladatok. Problémát okoz az ágazati és a szakmai irányítás kettőssége, a megfelelően képzett és gyakorlattal rendelkező szakemberek hiánya, a külföldi kapcsolatok kiépítése.

Véleményem szerint azonban nem az az alapvető kérdés, hogy kinek van export és import joga, hogy az erre szakosodott külkereskedelmi vállalatokon vagy a termelővállalatokon keresztül bonyolítsuk-e le külkereskedelmünket. A döntő az, hogy minden esetben az érintett termék, a termelési folyamat, a vállalat sajátosságai, valamint a termékhez, a termelési folyamathoz kapcsolódó külkereskedelmi sajátosságok együttesen kerüljenek mérlegelésre.

Nem is kell különösebb indoklás ahhoz, hogy népgazdaságunk exporthoz fűződő érdekeit megértsük. Ezzel kapcsolatban mégis érdemes megemlíteni Kozma Ferenc: „Külgazdasági kapcsolataink mérése az ÁKM segítségével” c. vitaindító tanulmányát<sup>2</sup>, amely az 1972. évi 102 szektoros ÁKM alapján közli saját számításait a leginkább exportorientált szektorok „külpiacon elhelyezésére való ráutaltságának” fokát kifejező exportintenzitási mutatókról. Még a harmincadik helyre rangsorolt „egyéb vegyipari termékek gyártása” ágazat is teljes hazai termelésének 15%-át exportálja. (Az első helyen álló gyógyszeripar: 62%-át).

Az adatokkal jellemzett 1972-es év óta a világgazdaságban nagyon jelentős – és számunkra végeredményében kedvezőtlen – változások mentek végbe. A külkereskedelmi

<sup>2</sup>Statistikai Szemle 1976. évi 8–9. sz.



cserearány egyre romlik, elsősorban a nem rubel elszámolású viszonylatokban. Népgazdaságunk egészét tekintve: érdekeltségünk az export növelésében egyértelmű, s az is világos, hogy ez az érdekeltség elsősorban a konvertibilis valutákból származó exportbevételeink fokozásához kapcsolódik.

Az elmondottakból nyilvánvalóan következnie kell tehát annak, hogy célszerű, ha vállalataink is érdekeltek az exportban. Vállalataink azonban nemcsak önmagukért, saját érdekeiket követve, hanem népgazdaságunk szervezeti egységeiként, társadalmi és gazdasági céljaink rendszerében tevékenykednek. A külső piacokon folytatott tevékenységük, ennek megfelelően, bizonyos „átértékelést” kíván. Ez az „átértékelés” többféle módon valósul meg, a devizaszorzóktól az árrendszeren keresztül a különböző fejlesztési és pénzügyi kedvezményekig számos olyan eszköz van, amelyek éppen az említett célok függvényében adnak közvetlen anyagi formát a külső piacokon folytatott tevékenységek hazai „átértékelésének”.

Ennek egyik sajátos következménye mutatható meg Medgyessy P. egy korábbi tanulmánya<sup>3</sup> alapján. Ebben a szerző ugyanis kimutatja, hogy népgazdaságunk 1968–1974 között, egy év kivételével, rendre többet fizetett egy dollárnyi export árbevételért, mint amennyit egy dollárnyi értékű importért „kért”.

Az adatok arra utalnak, hogy ha pl. 1974-ben egy vállalat 1 forintnak megfelelő dollárért importált valamit, és azt rögtön (ugyancsak dollár elszámolású relációban) exportálta is, akkor ezen az üzleten 10 · 12 fillért nyert. A vállalat tehát jól járt, nyereséget realizált, tevékenysége gazdaságos. De honnan a nyereség? Származhatott volna pl. a cserearány különbségeiből? Nem, hiszen ugyanazt exportáltuk, mint amit vettünk. Ennek a nyereségnek a forrása csakis az ország gazdasága lehet.

Ez a kiindulás két dologra is ráirányítja a figyelmet. Egyrészt, ha közhelyként hangzik is, de igaz, és a külkereskedelemmel kapcsolatban is áll: más lehet az érdek, a haszon, a gazdaságosság, ha a vállalat szemszögéből mérlegelünk, s más, ha a népgazdaság szemszögéből. Másrészt, rámutatnak az előbbiekre arra is, hogy a külkereskedelmi tevékenység támogatása, az import oldaláról jelentkező árhatásokkal szembeni védelem rendszerében olyan érték-, ár- és támogatási arányok is lehetségesek, amelyek a gazdaságosság megítélését kérdéssé tehetik és teszik is.

A gazdaságosság megítélésének lényeges tartalmi és módszertani problémáira mutatnak rá a vizsgált gépipari vállalatunk gazdaságossági számításai. A vállalat korábban, hasonlóan sok más vállalat gyakorlatához, a termékek exportjának gazdaságosságát a belföldi árhoz viszonyított export-árbevétel alapján értékelte. Ez azonban éppen nem a külső piaci értékítéletet közvetítette a vállalat számára. A számítás ugyanis a vállalat számára általában akkor jelzett gazdaságos exportot, ha a belföldi ár alacsony volt, s akkor gazdaságtalan, ha a belföldi ár magas volt. A belföldi ár alacsony vagy magas voltát azonban árrendszerünk ismert sajátosságai miatt a termelés reális költségeitől, a kereslettől és kínálatától sok esetben független, „eltérítő” elemek befolyásolták. Így tehát az említett típusú exportgazdaságossági mutató annak a terméknek az exportját mutatja gazdaságosnak, amelyet árpolitikánk belföldön alacsony árszinten tartott.

<sup>3</sup>Medgyessy P.: A tőkés infláció, a belföldi pénzügyi rendszer és az árrendszer összefüggései. Kül-gazdaság, 1974. 4.sz.

A szóban forgó vállalat ezért az utóbbi években, mint sok más vállalat, a szűkített önköltségre vetített devizakitermelési mutatók alkalmazását kezdte meg. Ma már a vállalat évenként mintegy 500 termékre készít ilyen típusú gazdaságossági számításokat.

A számítások a belföldi értékesítésre és az export értékesítésre egyaránt elkészülnek (az utóbbi szocialista és tőkés bontásban). Mivel a tőkés export eredményében szerepet játszanak az állami visszatérítések, a számításokat elkészítik ezek figyelembevétele nélkül is. Készítenek normaóraóra vetített fedezeti számításokat is.

A vállalat így a termékszerű értékelésben kiszűri a gyári és vállalati általános költségek felosztásának bizonytalanságát, másrészt a többféle számítás alapján többféle módon kap képet termékei gazdaságosságáról.

A különböző módon számított fedezeti hányadok alapján összevont értékelést is végeznek. Ennek a módszere azonban elméletileg nem tisztázott. Ugyanis a többféle tartalmú mutató csökkenő nagysága alapján kialakult terméksorrendeket egyszerűen összegzik. A termékeknek a különböző sorrendi sorszámaikat összeadják, s az a termék szerepel ezután a gazdaságossági sorrend élén, amelynél a sorrendi számok összege a legkisebb. Ez az egyes mutatók súlyozás nélkül (illetve azonos súlyokkal) történő értékelését jelenti. Elképzelhető lenne a súlyozás a vállalat és a népgazdaság szemszögéből értékelhető érdekek alapján. Ennek lehetőségeit azonban további vizsgálatokkal kellene tisztázni. Ugyancsak további vizsgálatokat igényel az is, hogy a szűkített önköltség elemeiben (különösen a közvetlen anyagköltségekben) rejlő központi árpolitikai megfontolások milyen szerepet játszanak.

A gazdaságosság orientáló erejével összefüggésben több vállalat képviselője más tapasztalatokkal egybehangzóan – hangsúlyozta: a nyereség növelése szempontjából általában egyszerűbb a nyereséges termékek termelésének növelése. A nyereségnek a fajlagos költségek csökkentése révén történő növelését nehezebb feladatnak ítélik. Tekintettel arra, hogy a vállalat számára a teljes nyereségvolumen a lényeges, arra következtethetünk, hogy egyes gazdaságtalan termékek még akkor is hasznos feladatot látnak el, ha csak a költségek egy részét hordozzák. Lényegében ugyanez a helyzet az exporttermékeknél, ahol a vállalat hasonló megfontolásai a nem nyereséges (vagy alacsony nyereségű) termelés fenntartását még népgazdasági kötelességnek is minősíthetik, összekötve ezt az export után várt – és gyakorlatilag mindig megkapott – támogatással.

Megerősíti a nyereség előtérbe helyezését a költségcsökkentéssel szemben az 1976. évi export növelésének mikéntjére vonatkozó külkereskedelmi minisztériumi felmérés. A minisztérium által bekért programokból kitűnt, hogy a termelővállalatok, az export növelésétőlöntően a kapacitások fejlesztésével kívánták elérni.

Tükröződik a volumenszemlélet az ösztönzés által kiváltani kívánt hatások mértékével kapcsolatos elvárásokban is. Így pl. a Pénzügyminisztérium és a Külkereskedelmi Minisztérium exportösztönzést célzó akciója keretében a konvertálható export-árualapok dinamikus növeléséhez nyújtható pénzügyi kedvezmények megszerzésének alapvető feltétele az volt, hogy a pályázó vállalat 1980-ra (folyó árakon) az 1975. évi konvertálható áruexportjából származó árbevételét megduplázza, és ugyanakkor árbevételének növekménye legalább 100 millió forintot ér el. Tehát csak olyan vállalatoktól várta pályázatokat, amelyeknek 1975. évi dollár (vagy más konvertibilis valuta) elszámolású exportja legalább 100 millió forint azaz kb. 2,5 millió dollár volt. A pályázat ki-

írásának ilyen módja azonban eleve kizárja a pályázók köréből a kisebb vállalatokat, még akkor is, ha egyébként jó lehetőségei lennének a konvertálható export-árualapok növelésére. Nehéz lenne azonban bizonyítani, hogy a nagyobb vállalatok akár vállalati, akár népgazdasági szempontból gazdaságosabban tudják növelni ilyen jellegű exportjukat.

Kétségtelen, hogy népgazdaságunk helyzete az export (s ezen belül is a konvertibilis valutabevételt eredményező export) erőteljes növelését kívánja meg. A minőség javítására, a hatékonyság fokozására és a termékszerkezet megfelelő alakítására irányuló ösztönzés a vállalatok exportjának bővítését célzó támogatással együtt – egészében helyeselhető, és a problémáink megoldását segítő külkereskedelmi orientációt szolgál.

Ennek az orientációnak azonban csak akkor lehetnek eredményei, ha oly módon tudja összekapcsolni a népgazdasági és a vállalati érdekeket, hogy egyúttal összeegyezteti a dolgozók kollektív és egyéni érdekeivel is. Mindez nem egyszerű feladat, különösen akkor nem, ha figyelembe vesszük a (külső és belső) gazdasági környezet egészének a változásait is.

A vállalatokat az export növelésére irányuló törekvésekben számos – egymástól eltérő jellegű – hatás éri, s ugyanakkor adottságaik és lehetőségeik is eltérőek. Az előbbieket együttes értékelése kívánatos ahhoz, hogy vállalataink átgondolt stratégiát alakítsanak ki a jövőjükre nézve. Ezt azonban éppen a minél nagyobb export-árbevételek elérésére irányuló, szinte kötelező törekvések sokszor erősen zavarják. S ha sikerül is növelni az exportból származó bevételeket, távolról sem biztos, hogy a vállalat ténylegesen nem áldozott fel a saját és a népgazdaság jövőbeli fejlődéséből többet, mint a pillanatnyi eredmény. Ha áraink reális mérő és orientáló erejében rejlő problémáktól most el is tekintünk, akkor is csak így lehet értékelni az olyan eseteket, mint pl. hogy egyik exporttirodánk, a jelentős exportárbevételben való érdekelttség következtében, a túlzottan magasra – de egyébként szabályszerűen! kalkulált fővállalkozói árak miatt, el-esett egy hazai gépipari vállalattal kötendő üzlettől. A gépipari vállalat végül olcsóbban talált egy külföldi vállalkozót. De valóban olcsóbb-e ez a megoldás számunkra? Egy másik esetben: egy ugyancsak gépipari vállalatunk kooperációs együttműködés keretében gyárt még korszerűnek tekinthető, de a külföldi kooperációs partner által korszerűségben már túlhaladott gépet. Még hozzá úgy, hogy a külföldi partnernek mégis szüksége van az itthon gyártott gépekre; magasabb áron vásárolja ezeket, mint amire vállalatunk számított. Viszont a külföldi cég még drágábban értékesíti saját továbbfejlesztett termékét, amit egyébként a mi vállalatunk is utol tudna érni megfelelő fejlesztéssel. De erre sem eszköze, sem ideje nincs. Abból kell tehát exportját növelnie, amiből tudja, így viszont mind jobban lemarad a termékfejlesztésben. Felmerül a kérdés: valóban jól járunk mi ezzel a mostani magasabb export-árbevétellel hosszabb távon is?

Néhány példa és probléma alapján természetesen nem vonhatunk le messzemenő következtetéseket, s azt sem tudhatjuk, hogy ezek mennyire tekinthetők általánosaknak. Az egyoldalú „mindenáron exportálni” szemlélet hátrányaira azonban így is rámutatnak. Az ilyen hátrányokhoz kapcsolódó hatások megelőzése csak akkor lehetséges, ha az exporttörekvések a fejlesztésben, a termelésben és az értékesítésben egyaránt kellően megalapozottak. Nem az exportorientáció ellen hadakozunk tehát, hanem a nem kellő megalapozottság ellen. Ebben a „nem kellő megalapozottsághoz” azonban

úgy tűnik nemcsak a vállalatok hibásak. Az export forgalmi ösztönzői ugyanis gyors hatások kiváltására (elsősorban a tőkés relációjú forgalom gyors növelésére) irányulnak. Így valójában rövid távú gondolkodásra és cselekvésre ösztönöznek.

A termékszerkezet, a gyártásfejlesztés, a vállalati ár- és relációs politika hosszú távú kérdéseinek a népgazdasági érdekekkel összehangolt megoldásában a vállalatokat az exportösztönzők oldaláról csak az export olyan befolyásoló eszközeivel lehet motiválni, amelyek a tartós eredményekhez kötődő érdekek erősítése irányában hatnak, s egyúttal a termelés és a külkereskedelem struktúrájának éppen e célok érdekében szükséges változtatását segítik elő. Ezért a termelés és a termékek fejlesztését, a korszerűbb gyártást és gyártmánystruktúrát, valamint az igények rugalmasabb kielégítését elősegítő, ill. megkövetelő exportösztönzés eszközeit kell keresnünk. Ezt a törekvést támasztják alá annak a hitelpályázatnak a feltételei, amelyeket az MNB hirdetett meg (45 milliárd Ft-os keretben) a vállalatok számára exportfejlesztési céllal. Ez a pályázati rendszer azonban egészében csak szerény kezdeményezésnek tekinthető, ha figyelembe vesszük, hogy V. ötéves tervünk az összes beruházásra 870 milliárd forintot irányoz elő.

Mindemellett nemcsak beruházásokra van szükség, hanem az árrendszer, valamint a termelési és a külkereskedelmi tevékenység szervezeti rendszerének összehangolt fejlesztésére is. Végezetül hangsúlyozzuk, hogy a vállalati árképzés és gazdasági kalkulációk rendszerében az eddigieknél objektívebb értékelési módszerekre van szükség. Az új módszerek alkalmazásától azonban önmagában még nem változik meg semmi. Az ilyen módszerek alkalmazásától csak akkor várhatunk - népgazdasági szinten - kedvező irányú változásokat az exportban, ha képesek vagyunk a velük feltárt érték- és érdekstruktúra által megkívánt változtatásokra a termelésben és a külkereskedelemben egyaránt. Ez utóbbinak az import is része, amire azonban most szándékosan nem térünk ki.

## A MUNKÁSOK SZEREPE AZ IPARVÁLLALATOK VEZETÉSÉBEN

E szerep megítélésében gyakran két ellentétes nézettel találkozunk. Az egyik szerint a munkásoknak részt kell venniük a vállalatok legfelső irányításában, a másik szerint lényegében nem lehet számítani a munkásokra, és pedig nemcsak a vezetésben, hanem – mivel a munkások csak azzal törődnek, ami a borítékban van – az üzemeknek szinte semmilyen dolgában. E kettős megítélés mögött a munkások kettős minősége áll, nevezetesen az, hogy a munkások a termelőeszközök köztulajdona alapján bizonyos értelemben tulajdonosai az üzemeknek, ugyanakkor munkavállalói is. Mindkét felfogás a kettős minőségnek csak egyik – vagy legalábbis túlzottan egyik – oldalát veszi figyelembe, s mert mindkettő egyoldalú, nem tükrözik reálisan tényleges viszonyainkat. Az első azért nem reális, mert azt tételezi, hogy a termelőeszközök köztulajdona egymagában elég ahhoz, hogy a munkások igazi tulajdonosokként viselkedjenek, – ez pedig nem lehetséges, mert a munkások tulajdonosi mivoltukat ma még kevésbé tapasztalhatják. A másik azért nem reális, mert felszíni jelenségekből általánosít, figyelmen kívül hagyva e jelenségek mélyebb gyökereit. Elég általános tapasztalat ugyanis, hogy a gazdasági vezetők olyan téren várják a munkások érdeklődését az üzemek dolgai iránt, amelyekben ez a munkások objektív helyzeténél fogva aligha várható, ugyanakkor maguk kevés érdeklődést mutatnak a munkások részvételi igénye iránt azokon a területeken, amelyeken azok ma is elevenek.

A következőkben kifejtett gondolatok a dunajvárosi Dunai Vaműben és az Ózdi Kohászati Üzemekben lefolytatott vizsgálatok eredményeire támaszkodnak.

A munkások részvétele az üzemek életében a különböző tanácskozások, brigádevertekezetek, műhelymegbeszélések, termelési értekezletek keretében történik, amelyeknek közös vonása, hogy legfőbb céljuk a *termelés* kérdéseinek a megbeszélése, és mennél „magasabb” szintűek, annál kevésbé foglalkoznak a *termelők* kérdéseivel, hacsak nem azzal, hogy mi a feladatuk a termelésben. A vizsgálat a sokféle megbeszélés közül csak a termelési tanácskozásokra terjedt ki, egyrészt mert ezeket előírászerűen meg kell tartani, másrészt mert ez az összes munkások, azaz a közvetlen demokrácia fóruma, ezért itt lehet a legszélesebb körből képet nyerni.

A munkásoknak az üzemekről legtöbb információt – saját közléseik szerint is – a termelési értekezleteken adnak: itt ismertetik az elért eredményeket és az elvégzendő feladatokat. A vizsgálat azt mutatta, hogy a munkások rendkívül keveset jegyeznek meg abból, ami a termelési tanácskozásokon történik, és e tekintetben csak kis különbség van a munkások különböző rétegei közt, valamint attól függően, hogy a termelés viszonylag elvontabb kérdéseiről (pl. a termelési értékről) vagy teljesen kézzelfogható és közeli vonatkozásairól (pl. a napi termelés mennyiségéről) van-e szó. Ugyanakkor arra a kérdésre, hogy kellene-e a termelési értekezleteken mással is foglalkozni, mint amivel szoktak, mindkét üzemben túlnyomó többségben igennel feleltek, és legtöbbször a bérezést, a munkakörülményeket, a munka értékelését jelölték meg a termelési tanácskozás szerintük szükséges tárgyul. Azt jelzi ez, hogy a munkások az őket közvetlenül érintő kérdésekben, mondhatjuk a tradicionális munkásérdekek kérdéseiben, kívánnak

részt venni az üzemek életében. Találkozni lehet olyan fölfogással, hogy „nálunk ez már nem aktuális”, mert a munkásosztály van hatalmon, rendszerünk a munkásosztály érdekeit védi. Azonban az eleven gyakorlat alapján megállapíthatóan, ezzel együtt is nagy szükség van arra, hogy a mai helyzettel szemben, amikor a munkásszervezetek nevezetesen a szakszervezetek -- szinte kizárólag a termelés érdekeinek a védelmét tekintik feladatuknak, a munkások maguk is védjék anyagi és szellemi értékeiket.

Annál inkább fontos volna ez, mert a „közvetlen munkásérdekek” távolról sem korlátozódnak a munkások személyes érdekeire. A munkások jó része szeretne jól és értelmesen, célszerűen dolgozni, aminek ma még igen sok akadálya van. A vizsgálat sok oldalról kísérelte meg föltárni, hogy mit tartanak a munkások a jó munkához szükségesnek. Így megkérdeztük, hogy változtatnának-e munkájukon, ha azt úgy végezhetnék, ahogy maguk legjobban látják, továbbá, hogy mit változtatnának munkahelyükön általában -- és közelebbről a munkaszervezésben --, miben kellene a gazdasági vezetésnek a dolgozók véleményét leginkább meghallgatni, és miben kellene maguknak a dolgozóknak elsősorban véleményt nyilvánítani. Mindezekből együttvéve félreérthetetlenül az tűnt ki, hogy az anyagi természetű kérdések (bérek, jutalmak, árák és bérek aránya stb.) természetes primátusa mellett igen élénken foglalkoztatják a munkásokat a munkával, a munkaszervezéssel, a munka értékelésével kapcsolatos kérdések. S hogy az ezzel kapcsolatos problémák mennyire élőek, azt jól mutatja, hogy a megkérdezetteknek majdnem a fele legjobbnak a munkával való elégedettséget, a szép munkát, a jó eredménnyel végzett munkát tartotta, mialatt -- kohászati üzemekről lévén szó -- a legrosszabbnak, érthető módon, a munkakörülményeket tartotta, de rögtön utána nagyon sokan szervezési problémákat, rossz szerszámot, nem megfelelő anyagot és más műszaki jellegű elégtelenséget jelöltek meg -- mint legkellemetlenebbet -- a munkában. Mindez arra mutat, hogy a munkások egyáltalán nem csak azzal törődnek, „ami a borítékban van”, hanem azzal is, hogy milyen a munka, hiszen az ő egészségük, az ő idő előtti elhasználódásuk adja meg az árát, ha az a kelleténél rosszabb. A készség tehát nagyonis megvan a munkásokban arra, hogy e rendkívül fontos területen a szavukat hallassák, és kétségtelenül megvan bennük a képesség is a helyzet javítására. Igaz: ez általában még nem a munka fejlesztésének fő irányára és alapvető problémáira irányul, hanem arra, hogy miképpen lehetne kijavítani a gyakorlati tapasztalataik alapján észlelt hibákat, de sok esetben már ez is lényeges javulást eredményezhetne.

Az üzemek vezetésében való munkásrészvétel kapcsán érdeklődésre tarthat számot az is: hogyan vélekednek a munkások a mai vezetésről. Közvetve az előbbi kérdéscsoport alapján is választ kaphattunk erről, hiszen a munka és a munkaszervezés fájón érzelt fogyatékoságainak többsége aligha más, mint a vezetés kritikája. Ezen túlmenően azonban egész sor kérdéssel közvetlenül is igyekeztünk közelebb jutni e probléma megvilágításához. Az az általános kérdés, hogy ha rajtuk múlna, mit változtatnánk meg munkahelyünkön, elvben lehetőséget adott a megkérdezett munkásoknak, hogy a vezetésről véleményt nyilvánítsanak. Igen kevesen mondták -- és ez nem csodálható --, hogy a vezetést javítanák, de ugyanakkor a legtöbben úgy nyilatkoztak: a munkások javaslatainak jobb meghallgatását biztosítanák. Lényegében ugyanez mutatkozott meg akkor is, amikor a vezetés módszereit jelölték meg olyan kérdésként, amelyben a dolgozóknak leginkább kellene véleményt mondani. Külön tanulmányt érdemelne, hogy mialatt így érzik, a gyakorlatban miért nyilvánítanak ennél mégis sokkal kisebb arány-

ban véleményt a munkások a vezetés módszereiről. Arra a direkt kérdésre, hogy milyen változtatást hajtanának végre a vezetési módszerekben, a megkérdezettek harmadrésze emberségesebb hangot, több törődést tartott szükségesnek, negyedrészüik pedig megint csak azt mondta, hogy a vezetők hallgassanak jobban a munkásokra, és arra kérdésre, hogy miképpen lehetne a vezetést eredményesebbé tenni, a megkérdezetteknek több mint a fele a négy lehetőség közül azt választotta: ha jobban meghallgatnák a munkásokat.

Mindez együtt azt mutatja, hogy milyen mély kielégítésre váró igények élnek a munkásokban a vezetéssel szemben, de ezek ma még kevésbé a tulajdonosi, inkább a munkavállalói oldal megnyilatkozásai. - A „több törődés”, az „emberségesebb hang” kívánsága jellegzetesen alulról fölfelé szálló óhaj, és nem a tulajdonosnak kijáró egyenrangúak közti követelés, hiszen aligha van olyan gazdasági vezető, aki több törődést várna munkásaitól. És a „hallgassák meg jobban a munkásokat” igény is a munkások tapasztalati világának közvetlen érdekeiket érintő körében mozog, és – nagyon reálisan – kevésbé az üzemek átfogó vezetésére irányul.

Az a nézet, amely mindezzel szemben már ma is az üzemek felső vezetésében tartja szükségesnek a munkások részvételét, azon alapszik, hogy a munkásság érdeke egybeesik az osztályadalmi érdekekkel, ezért a munkásság a legbiztosabb képviselője a termelés emelésének, a hatékonyság növelésének, a legnyilvánvalóbban alapvető osztályadalmi érdekeknek. Ez kétségtelenül igaz, de ez az osztályadalmi érdek olyan általános, hogy annál minden réteget, s köztük a munkásoknak is, egy sor sokkal közvetlenebbül érzékelhető sajátos érdeke van. Ezek jelentős része ugyan nem áll szemben az osztályadalmi érdekekkel, de mégsem egyszerűen azonos azzal, hiszen az utóbbi számtalan jogos részérdek sajátos együttese. Az emberek pedig – s ez alól a munkások sem képeznek kivételt – sokkal inkább a mai és konkrét, mint a távolabbi és általános érdekeik kielégítésére összpontosítják erőiket.

Az egységes osztályadalmi érdek keretében létező különböző egyéni és csoportérdekek jórészt szembekerülnek egymással. Természetes, hogy az önmagukban jogos, egymást mégis sokszor keresztező részérdekek nem mind érvényesülhetnek egyszerre, ezért – a tényleges erőviszonyok alapján – kialakul az érdekek kielégítésének a rangsora. És ha az egyes egyének és rétegek közt lehetnek – és vannak – érdekkülönbségek, akkor kétségtelenül vannak ilyenek a munkások és a vállalatok, mint gazdasági egységek közt is. Természetesen vannak a vállalatnak és a munkásoknak egy irányba mutató érdekei is, de az összefüggés ezek közt viszonylag laza, ugyanakkor egy sor vonatkozásban a munkások érdekei egyenesen ellentétesek a vállalatok közvetlen, rövid távon jelentkező érdekeivel. Ilyen például a munkakörülmények, a munkateljesítmény, a munkaszervezés nem egy kérdése, nem is szólva a legfontosabbról, a vállalatnál maradó jövedelmen való osztozásról. A gazdasági vezetés anyagi és erkölcsi megbecsülése ezzel szemben – mondhatni – teljesen egybeesik a vállalati érdekekkel, annak eredményes működésével, fejlődésével, ezért természetes, hogy a gazdasági vezetés elsősorban a vállalat érdekeit képviseli. Mindezt el kell gondolkodni azon, hogy mennyiben várható el a munkások részvételétől a vállalatok vezetésében a hatékony termelés, mint osztályadalmi érdek szolgálata, amikor a munkások, közvetlen és sajátos érdekeik következtében, a termelés fejlesztésénél sokkal inkább érdekeltek a sajátos, tradicionális

munkásérdekek védelmében. Ez azonban csak látszólag visz máshová; mert ha a tradicionális munkásérdekek védelme rövid távon sok esetben másfelé tendál is, mint a vállalati érdek, perspektívában nemcsak *ez is*, hanem éppenséggel *csak ez* közelíti az osztálytársadalmi érdeket. Ha ugyanis a munkások a közvetlen érdekkörükben jobban érvényesíthetnék meglátásaikat, az egyrészt jobb szervezést, nagyobb rendet, kevesebb pazarlást, jobb munkateljesítményt, jobb fegyelmet és – mindennek eredményeképp – gazdaságosabb termelést eredményezne. Javulnának a munkakörülmények, amelyek mai, helyenként még riasztó volta is hozzájárul ahhoz, hogy a munkáslét távolról sem elég vonzó. Ezen túlmenően a munkások inkább érezhetnék magukat az üzemek gazdáinak, ami erősítené bennük az ott folyó tevékenységért a közös felelősségvállalást, és munkájuk felett inkább rendelkezve, közelebb jutnának a „szocialista módon élni” követelmény egyik legfontosabb eleméhez. Végül nagyobb szavuk az üzemek életében biztosítaná velük szemben az emberségesebb hangot, a munkások emberi méltóságának nagyobb tiszteletben tartását – e tekintetben a nagyobb egyenlőséget vezetőik és vezetettek közt. És ha a demokrácia a munkások számára mindennapi életük során, legközvetlenebb érdekeik kapcsán válna valóságosabbá, ez jobb közérzetet, aktívabb közéletet eredményezne, márpedig elsősorban ebből tudhatnánk – és ebből kellene – a társadalmi rendszerek közti békés versenyben a lehetőségeinkből többet meríteni.

Mindez nem azt jelenti, hogy ma még egyáltalában nincs tere a munkások részvételének a vállalatok felső vezetésében. Az eddigiek csupán azt kívánták alátámasztani, hogy az üzemek életében a közvetlen munkásérdekek jobb érvényesítését célzó részvétel az a „döntő láncszem”, amelynek a megragadása a közeljövő legfontosabb feladata. Emellett azonban fejleszteni kell a ma még csak csirájában meglévő távolabbi lehetőséget – a munkások részvételét az üzemek felső vezetésében is. Ez azonban már nem történhet meg a közvetlen demokrácia, az összes munkás révén – a vállalatok vezetésében való részvétel csak az erre leginkább alkalmas munkások, a képviseleti demokrácia révén valósulhat meg. E kétfajta részvétel azonban nem szakítható el egymástól, – egyik feltételezi a másikat, de a fejlődés során változik a kettő egymáshoz képest mutatkozó aránya. A munkásérdekeket elsősorban képviselő közvetlen demokrácia fejlesztése – többek közt – azért is előtérbe kívánkozó feladat most, mert ez az a tér, amelyen az üzemek vezetésében való részvétel igénye és igazi képessége egyre inkább kibontakozhat. Csak a közvetlen érdekek képviseletén, az egyéni és a közérdek kapcsolatán keresztül tanulhatják meg a munkások a reális lehetőségek megítélését, és ennek során ismerhetik meg a munkások széles rétegei, hogy kik a legalkalmasabbak érdekeik képviseletére a vállalatok vezetésében. Ugyanis a közvetlen demokrácia mindennapjaiban emelkednek ki azok a munkások, akik – sokféle értelmi és erkölcsi követelménynek megfelelően – leginkább ismerik föl a vállalati- és a munkásérdek egyeztetésében a munkások számára elérhető legelőnyösebb kompromisszumot, és a legkövetkeztesebben képviselik azt, vállalva az ehhez szükséges ismeretek elsajátítását is.

Milyen ismereteket is kell tulajdonképpen a vezetésben részt vevő munkásoknak elsajátítani? Semmi esetre sem mindazt, amivel a többféle gazdasági szakismerettel rendelkező vezetés együttesen rendelkezik. Pedig sokhelyütt ilyen eleve teljesíthetetlen elvárás miatt hangzik el: a munkásokat nem lehet érdemben bevonnai a vezetésbe, mert „nem értenek a dologhoz”. De nemcsak lehetetlen, hanem szükségtelen is, hogy a munkások mindenhez ugyanúgy értsenek, mint a gazdasági vezetés, mert más a sze-



repük a vezetésben, és ezért más ismeretekre is van szükségük. Sajátos szerepük abban áll, hogy *a munkások szemszögéből foglaljanak állást* – ne halvány másai, hanem beszélő, vitatkozó partnerei legyenek a gazdasági vezetőknek. Ehhez a munkásoknak nem kell sokféle, részletes szakmai ismerettel birniuk, de a gazdasági vezetéstől származó információk alapján fő vonásokban reálisan meg kell tudni ítélniük az üzem helyzetét, jelen problémáit és jövő fejlődésének különböző lehetőségeit és feltételeit, valamint ezek következményeit, egyfelől az üzem, másfelől a munkások számára. Ez nem kis követelmény, sem a gazdasági vezetés, sem a munkások képviselői számára, akik csak így válhatnak képessé arra, hogy az üzem és a munkások számára egyaránt optimális kompromisszum mellett állást foglaljanak. A sokszor ellentétes érdekek közt nincs egy eleve adott rangsor, amely akár egyik, akár másik fél részéről egyoldalúan megállapítható, ez csak a gazdasági vezetés és az üzem kollektívája közti véleménycserében alakulhat ki. Ezért a munkások képviselőinek a vezetésben egyfelől az a feladatuk, hogy „levigyék” a munkásokhoz a gazdasági vezetés közelében kialakuló elképzeléseket, és azokhoz „fölvigyék” a munkások reagálását erre. Persze nem egyszerű postásokként, akik egyfelől esetleg elmaradt munkásrétegek demagóg követeléseit is minden további nélkül képviselik, másfelől nem is úgy szelektálnak, hogy a „vállalati érdek” rostáján minden munkáskövetelés eleve kihulljon. Ez a feladat egyáltalán nem könnyű, nem mindig hajtható végre nehézség nélkül és közmegegyezéssel, hiszen gyakran ellentétes érdekek feszülnek egymással szemben, nemcsak a munkások és a gazdasági vezetés, hanem sokszor a munkások, a dolgozók különböző csoportjai között is. De ha a munkások képviselői jól működnek, akkor elérhetik – és erre kell törekedniük –, hogy a közreműködésükkel kialakult optimális érdekegyeztetést jelentő döntéseket a munkások jelentős és hangadó része – meggyőzetés alapján – aktívan magáévá tegye, a többiek pedig legalábbis tudomásul vegyék azokat. Mindez együttvéve azt jelenti, hogy a munkások részvétele a vezetésben távolról sem korlátozódik a döntések meghozatalára szolgáló tanácskozásokra, amelyeken egyébként amúgy is legtöbbször csak a már kialakult döntéseket véglegesítik. A munkások képviselőinek a döntésekben – az előkészítéstől kezdve, a végleges döntésen keresztül, a végrehajtásig – folyamatosan kell közreműködniük. Ennek megvalósítása persze ideális viszonyokat feltételez, felvázolása mégsem felesleges, mert ha elérése nem is, de közelítése már ma is lehetséges és szükséges. Csak így érhető el, hogy a munkások megfelelően részt vegyenek az üzemek vezetésében, és ezen keresztül az egész gazdaság, az egész társadalom irányításában.

## KÍSÉRLET A VÁLLALATOK TEVÉKENYSÉGÉNEK ÖSSZEGEZETT MEGÍTÉLÉSÉRE<sup>1</sup>

A jelenségek közötti sokoldalú összefüggések feltárására – mintegy fél évszázada – eredménnyel alkalmaznak egy újfajta statisztikai módszert, a faktoranalízist. Lényege az, hogy a modellbe nem függvényeket táplálnak bele, hanem csupán jelenségeket, pontosabban: meghatározott jelenségekre vonatkozó adathalmazt, és magára a számításra bízzák, hogy az inputált adatokat részhalmazokba gyűjtse, oly módon, hogy egy részhalmazba viszonylag hasonló szóródású adatok kerüljenek. Ez nagy nyereség, hiszen ilyen módon a kezelhetetlenül sok adat helyett elegendő néhány adatsoporthoz szorítkoznunk, azokat megfigyelnünk és elemeznünk.

A módszer onnan kapta a nevét, hogy az egy-egy nyalábba gyűjtött adatokat bizonyos, matematikai apparátussal képzett tényezők: faktorok köré csoportosítja, majd ezeket a faktorokat elemzi. A szelekció jellegéből következik, hogy a különböző jelenségekre vonatkozó azonos típusú (azonos kérdésre választ adó) adatok közül azok, amelyek egy csoportba kerülnek, egymás között (és természetesen a képzett faktoralal is) erősen korrelálnak, ugyanakkor a más nyalábokba került tényezőkkel a korreláció gyenge (éppen azért képződtek külön csoportok).

Ha a jelenségek számossága nagy, és mindegyikkel szemben azonos – és nem is kevés – kérdés tehető fel, a módszer előnyei nyilvánvalóak. Érthető, hogy a tudományok egyes területein, így a biológiában és pszichológiában, eredménnyel alkalmazták, és érthető az is, hogy amikor – nagy késéssel, a hatvanas évek elején – az angolszász közgazdasági irodalomban is megjelent a faktoranalízis, viharos gyorsasággal terjedt el.

A gazdasági fejlődés vizsgálatában alkalmazott faktoranalízisről hazánkban 1970-től jelentek meg publikációk, tanulmányok, elsősorban Vita László, Rimler Judit, Meszéna György, Simon Béláné és Francia László tollából. Munkásságuknak nagy szerepe volt abban, hogy a Pénzügykutató Intézet, a PM Számítóközponttal összefogva, hozzálátott – egyelőre kísérleti jelleggel – az egyes vállalatok munkásságának faktoranalízis segítségével történő minősítéséhez.

A feladat és a módszer összekapcsolása – ma már úgy látjuk – kézenfekvő, hiszen itt valóban sok megfigyelési egységről van szó, és minden vállalat működését egy sor fajlagos mutatóval lehet jellemezni. A legfontosabb mutatók „hozam per ráfordítás” jellegűek. Ezeknek a térbeli (vállalatok közötti) szóródására is, meg az időbeli alakulására is hat a termelés hatékonysága, de ezenkívül sok más környezeti tényező is. Ha azonban letérünk arról a szokásos elemzési vágányról, hogy adott időszakban hány százalékkal nőtt a vállalat nyeresége, termelékenysége stb., és ehelyett azt kérdezzük, hogy egy – valamilyen szempontból homogén – vállalatcsoporton belül a vállalat egyes mutatói hogyan viszonyulnak a csoportátlaghoz, a vállalati mutató pedig javuló vagy romló tendenciát mutat-e a dinamikus (időben) változó csoportátlaghoz képest, akkor a termelőmunka hatékonyságát torzító tényezők közül kiszűrjük

<sup>1</sup>A teljes előadást az Ipargazdasági Szemle 1976. évi 4. száma közölte.

- a/ egyfelől azokat, amelyek a vizsgált időszakban eltérő módon hatnak a különböző vállalatcsoportokra,
- b/ másfelől azokat a gazdasági környezetből eredő módosító hatásokat, melyek nemcsak az adott vállalatot, hanem az egész vállalatcsoportot érték.

Gépi számítással nem nehéz megállapítani, hogy pl. egy adott ötéves periódus egyes éveiben a különböző ágazatokon belül a vállalatok ilyen, olyan és amolyan mutatók szerint milyen rangsorba állíthatók, és – túl a rangsorszámom – a vállalat egy bizonyos mutatója hogyan viszonyul az adott év ágazati átlagához képest (százalékosan).

Az elvégzett faktoranalízis ezen alapul, de nem ez a lényege. Célszerűbb ezért rátérni az elvégzett konkrét munkára. Kiválasztottuk a (legalább részben) feldolgozó jellegű ágazatokat és azok 393 minisztériumi vállalatát, a következő megoszlásban:

Vegyipar	40
Gépipar	133
Könnyűipar	97
Élelmiszeripar	123

Ezek 1974. évi mérlegeiből – sokféle megfontolás alapján – kivettük 43-43 adatot, és ezekből vállalatonként tizenhat fajlagos mutatót képeztünk a géppel. A mutatók zöme népgazdasági szemléletű (a számlálóba tiszta jövedelem, „megtisztított” eredmény stb. került). Típusuk szerint hat termelékenység-típusú, négy az exporthatékonyságot, kettő a támogatás eredményességét tükrözi, a fennmaradó négy pedig a vállalatra jellemző egyéb mutató. A gépi programozás kimunkálását, az algoritmizálást, a futtatást, a nyert adatok matematikai elemzését dr. Szabó Jenő, a Számítóközpont munkatársa irányította.

Miután az input-adatoknak semmiféle rangot, prioritást nem adtunk, tehát egyiket se tekintettük oknak vagy okozatnak, független vagy függő változónak, a számítási apparátus révén fontosnak minősült mutatók – ezt hangsúlyoznunk kell – nem a közgazdaság, hanem a sorolás szempontjából lényegesek, karakterisztikusak; ebből a szempontból azok a legfontosabb mutatók, amelyek először is a legtöbb információt hordozó csoportba tartoznak, másodsor – ezen a csoporton belül – a csoportra jellemző közös tényezővel (faktorral) a legszorosabb korrelációt mutatják. Miután a valóságban ezek a kapcsolatok valóban erősek (az együtttható sehol sem volt 0,87-nél alacsonyabb) a csak matematikailag értelmezhető faktorok helyett a hozzájuk legközelebb álló, de már közgazdaságilag is értelmezhető mutatóval jellemezzük a mutatócsoportokat.

Ami meglepőbb volt, és utólag igazolta a vizsgálódások ágazatonkénti elvégzését, az az, hogy a számítás a vizsgált négy ágazat mindegyikében más-más mutatókat jelölt ki markánsnak. A betáplált 16 mutatók fele (8) az ágazatok mindegyikében alárendelt szerepet játszott a faktorizációban. Ezekkel tehát a továbbiakban ismétlem, analízisünk szempontjából nem kellett foglalkoznunk. Igaz, ezzel elvesztettük az információhalmaz 16%-át, de ezért bőven kárpótolt, hogy már csak a mutatók felével volt dolgunk. Egy-egy ágazatot tekintve azonban a vizsgálandó mutatók száma – várakozásunknak megfelelően – tovább redukálódott: a vegyiparban négy, a többi ágazatban pedig 3-3 mutatóval, azok alakulásával kielégítően lehetett jellemezni a vállalat helyét az ágazati vállalatcsoporton belül, oly módon, hogy a kiemelt mutatók ágazatonként eltérően az összes információ 84-92%-át „adták vissza”.

A sorolás szempontjából fontosnak, markánsnak bizonyult nyolc mutató a következő:

- 1/ az (sB+E) egységére jutó, járulékkal növelt eredmény,
- 2/ a támogatás egységére jutó, megtisztított eredmény<sup>2</sup>,
- 3/ a nyereségből a rubel árbevételre jutó nyereség,
- 4/ az állóeszközök nettó értékének egységére jutó tiszta jövedelem,
- 5/ a nettó érték + készlet egységére jutó tiszta jövedelem,
- 6/ a támogatás egységére jutó erőforrás,
- 7, 8/ a szerves összetétel reciproka, állóeszközben, ill. álló- és forgóeszközben mérve.

A vizsgált ágazatokban az említett jelzőszámok alatt szereplő mutatók a következő megoszlásban bizonyultak markánsnak:

Ágazat	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
	m u t a t ó							
Vegyipar	x	x	x					x
Gépipar				x		x		x
Könnyűipar	x					x	x	
Élelmiszeripar		x	x		x			

Öt mutató tehát két-két ágazat, a maradék három pedig egy-egy ágazat faktorképzésében játszott nagy szerepet. Miután megkaptuk az ágazatra leginkább jellemző mutatókat, ezek szerint és ágazatonként (egy-egy ágazaton belül) a géppel sorba rendeztük a vállalatokat. 16 helyérték helyett most már ágazatonként csak 3-3 (a vegyiparban 4) helyértékkel, az ágazati átlaghoz viszonyított mérőszámmal dolgozhattunk, ami áttekinthető volt, s ugyanakkor bő lehetőséget kínált értékközök képzésére, a vállalatcsoport minősítésére. (Újólág alá kell húznom: a mellőzött mutatók nem azért „esnek ki”, mintha közgazdaságilag nem lennének fontosak, hanem azért, mert a velük jól korreláló más mutató őket is képviseli.)

Első megközelítésként az értékköz legegyszerűbb képzését alkalmazzuk: különválasztjuk - egy-egy kiemelt mutató szerint - az ágazati átlag alatti és feletti mutatóval rendelkező vállalatokat. A minősítés ezután kézenfekvő: „legrosszabbak” azok a vállalatok, amelyek az ágazatra jellemző mindhárom (a vegyiparban mind a négy) mutató szerint átlag alattiak. A kombinatorika törvényei szerint a hárommutatós ágazatokban 7-7, a négymutatós vegyiparban pedig 9 kategóriába lehetett sorolni az - egy vagy több kritérium szerint - átlag alatti mutatókat produkáló vállalatokat; kategóriáknak az egy-egy mutató, illetve mutató-kombináció szerint kedvezőtlen csoportba került egységeket tekintve. A halmazódás elkerülése érdekében kategóriáképző ismérvnek csak az adott mutató(-k) szerinti átlag alattiságot tekintettük; ha más mutató szerint is átlag alatti volt a vállalat, akkor csupán a magasabbfokú kombináció kategóriájában szerepel.

<sup>2</sup> Megtisztított, dotációval és exportvisszatérítéssel csökkentett, termelési adóval és termelési árkiegészítéssel növelt eredmény.

A kritériumok mindegyike szerint átlag alatti csoportba került – tehát a legproblematisabb - vállalatok száma 18, az összes vizsgálatba vont vállalat 4,6%-a. A következő (eggyel kevesebb kritériumot figyelembe vevő)csoportba már 92 vállalat (24%) jutott. A mutatók felől közelítve: leginkább ezeknél látszik szükségesnek intézkedéseket kezdeményezni. Ha a színek másik szélét nézzük: azoknak a vállalatoknak a száma, amelyek minden kiemelt mutató szerint ágazati átlag fölött vannak, 154 (39%). Ezeket „jó”-nak minősíthetjük, kissé egyszerűsítve: ezeknek a jó felhasználás reményében, bőkezűbben lehetne hitelt és támogatást adni.

Egyáltalán: mire jó az elvégzett és ezután végzendő csoportosítás, a vállalatok relatív (csoporton belüli) elhelyezése, minősítése? Vizsgálhatjuk a gazdasági ágazati szinten, vizsgálhatjuk termékcsoport vagy termékek szintjén, de a közbülső szint – maga a vállalat – mindig döntő kategória marad. A vállalat kisebb egységei működésének az eredményességét ugyanis, főleg makro-szempontról, fenntartással kell kezelnünk, hiszen a vállalatnak elszámolási, erőforrás-átcsoportosítási, káderirányítási lehetősége van, s ezzel – persze megfelelő határok között - a kisebb egységek hatékonyságát, a hatékonyság kimutatását sajátos szempontok szerint befolyásolhatja.

Magyarországon több szempont is arra utal, hogy a gazdaságirányításban a vállalatok megítélése fontosabb, mint a nálunk lényegesen nagyobb szocialista országokban, vagy az inkább önmotivált tőkés rendszerekben. A termelési szerkezet módosításának is a vállalati szint az egyik vetülete, ez növeli a kérdés időszerűségét.

A gazdaságirányítás makro-mikro vetületével foglalkozó szerzők közül sokan, így Csernok Attila és Mandel Miklós<sup>3</sup>, a tervezőmunkát elsősorban a folyamatok aggregálásából származó tendenciákra kívánja alapozni. A rész és egész dialektikus kapcsolatának ismeretében azonban nem mondhatunk le a vállalati tevékenység folyamatos minősítéséről.

Gergely István<sup>4</sup> találoan jellemzi gazdasági fejlődésünk periódusait abból a szempontból, hogy az elmúlt három évtizedben miképpen változtak a vállalati megítélés aspektusai. 1968 óta a nyereség lett a vállalati magatartás megítélésének fő motívuma. Érzékenységgel, érzékeltetőképességgel szemben azonban a szakirodalom nem kevés problémát vet fel. Azt reméljük, hogy ezek nagyrészt az ismertetett relatív mérési módszer, továbbá az egy évre elvégzett számítás megismétlése, dinamizálása csökkenteni képes, mert kiszűri a minősítésből azokat a differenciákat, amelyek a világgazdasági helyzet és a szabályozott piac ágazatonként eltérő hatásaiból adódnak. A vállalatok hosszabb távú megítélésének szükségességére és a mérlegbeszámolók ilyen szempontból való elégtelenségére utal többek között Kopátsy Sándor<sup>5</sup> és Deák Anna<sup>6</sup>. Elgondolásaik többségét a faktoranalízis nem tudja ugyan realizálni, a formalizált és évenként ismétlődő keresztmetszet-elemzéssel, hosszabb távú idősorokkal mégis kitágítja az értékelés horizontját.

<sup>3</sup>Gondolatok a gazdasági szerkezetéről. Gazdaság. 1972. 2.sz.

<sup>4</sup>Az állami vállalatok tevékenységének megítéléséről, Közgazdasági Szemle, 1969. 1. sz.

<sup>5</sup>A vállalati tevékenység komplex és többéves értékelésének problémája. Pénzügyi Szemle, 1969. 11.sz.

<sup>6</sup>Figyelő, 1976. 15.sz.

A vállalatot mint termelőegységet elemzők is, elsősorban Horváth László<sup>7</sup> és Román Zoltán<sup>8</sup>, figyelmeztetnek a rövid- és hosszútávú feladatok eltérő jellegére, a szocialista vállalatok elé tűzött célok sokféleségére, valamint a konzisztencia elé tornyosuló nehézségekre. A dinamikus elemzés ezt a problémát is szűkíti, mert rövid távon háttérbe lehet ugyan szorítani néhány szükségletet, az éves nyereséget közvetlenebbül emelő más szükségletek javára, hosszabb távon azonban az ilyen jellegű prioritások megboszuszulják magukat, és eredményromlásra vezetnek. A többféle megközelítésben felállítható igényeket a faktoranalízis annyiban elégíti ki, hogy

- mutatói a technikai-gazdasági környezet változásai ellenére felhasználhatók az egymást követő években kifejtett tevékenységek hatékonyságának mérésére, a mozgások felrajzolására;
- nem független a vállalat tevékenységét jellemző sok adattól, magában az elemzésben azonban képes azok számát (az áttekinthetőség érdekében) töredékére csökkenteni;
- lehetővé teszi, hogy az egyes vállalatok egyenkénti értékelése nélkül, mégis azok egyedi mutatói alapján, a vállalati szférát kategóriákba rendezzük, áttekintsük, minősítsük;
- következetes használata és egyszerűsége segítséget ad ahhoz, hogy a vállalatok saját magukat, az irányító- és a pénzügyi szervek pedig a vállalatokat folyamatosan, egységes mérce szerint megítéeljék és a gazdaság egészében elhelyezzék.

Az egészében pozitív értékelés mellett nem szabad eltagadnunk, hogy a végzett számítás még kísérleti stádiumban van, tapogatózásnak számít. Tudomásunk szerint előtünk még nem használták a faktoranalízist vállalatok minősítésére, ezért a cél kitzűzésétől az értékelésig mindig választanunk kellett a sok lehetséges alternatíva közül, akkor is, ha nem volt módunk meggyőződni arról, hogy a döntési fa általunk bejárt útja a leghelyesebb.

A munka nem állt meg, rövidesen kezünkben lesz a IV. ötéves terv valamennyi évére a hasonló módszerrel végzett faktoranalízis. Ez már technikai szempontból (mérlegbeszámoló változása, vállalatstruktúra módosítása) is adott problémákat, de – különösen a dinamikus elemzés feltételeinek megteremtésében még sok kérdőjelet látunk magunk előtt. Valószínű, hogy az évente újjól elvégzendő analízis kisebb vagy nagyobb eltéréssel más és más mutatókat jelöl ki ágazatra jellemző mutatóként, s ebben az esetben az ötéves periódus minősítése problematikus lesz. Tervezzük az idősorok grafikus ábrázolását gépi úton, de a görbesereg számossága megint csak problémákat vet föl az áttekinthetőség oldaláról. Maga az ábrázolás legfeljebb három dimenziót képes érzékeltetni, nekünk pedig az időtengely mellett annyi dimenzió van, ahány mutatónk.

Maguk ezek a kérdések adnak választ arra, miért adtam számot a hatékonyság szerinti vállalati sorolásnál alkalmazott faktoranalízisről munka közben. Azért, mert a módszer széles körű megvitatása, publikálása önmagában is gazdagíthatja a külső és belső vállalatirányítás eszköztárát, de a munka további szakaszában hasznosítható bírálatokat és észrevételeket is kiválthat.

<sup>7</sup>A vállalat távlati tervezéséről. Közgazdasági Szemle, 1973. 1.sz.

<sup>8</sup>A szocialista vállalat céljai. Közgazdasági Szemle, 1973. 4.sz.

## A VÁLLALATOK HELYZETÉNEK VÁLTOZÁSA A MECHANIZMUS REFORMTÓL NAPJAINKIG

### *Az optimális vállalati döntések kérdése*

1968-ban, a gazdálkodás múltbeli tapasztalatain okulva, a magyar gazdaságban felszámolták a vállalati alkalmazkodóképességet fékező, merev tervutasításokra és anyagkezelésgazdálkodásra építő gazdaságrányítási rendszert. Ma már megállapítható azonban, hogy akkor túlbecsülték a vállalati döntési szabadság adta lehetőségeket. A vállalat rövid és hosszúlejáratú, azaz értékesítési és fejlesztési döntéseit közgazdasági irodalmunk ezen belül én is jó néhány tanulmányban – a programozási irodalomból, az operációelemzésből kölcsönvett kifejezésekkel jellemeztük. A gazdasági valóság elfogadható leírásának tekintettük azt a modellt, amelyben a vállalatot körülvevő objektív gazdasági környezet meghatározza a lehetséges gazdasági programok halmazát, és a vállalat ebből a halmazból választja ki a neki legjobban megfelelőt, az optimálisat. Ezekre a feltételekre épített a gazdaság központi tervszerű befolyásolásának rendszere. A szabályozókkal kívánta az optimális tevékenységre törekvő vállalatokat a népgazdasági célokra orientálni. Sokan úgy vélték, hogy ez a szabályozás a vállalati tevékenység tartalmát elég pontosan meg fogja határozni.

A gazdálkodó egységek előtt egy adott időszakban a lehetséges termelési és értékesítési alternatíváknak korántsem áll olyan széles spektruma, mint gondoltuk. Az a tétel, amely szerint a vállalatok döntéseik előtt felméri a lehetséges programok halmazát, és azokból választanak, két határozott, de a valóságot nem jól tükröző feltételezésen nyugszik: egyrészt a vállalat számára a gazdálkodás objektív feltételei ismertek, tehát az úgynevezett rövid lejáratú döntések kapcsán már a tárgyévvel megelőző év közepén tudják, hogy a következő évben mit, mennyit és mennyiért termelhetnek, másrészt tisztában vannak azzal, hogy termékeikből mennyit és milyen áron értékesíthetnek. Hasonló, de még keményebb feltételezést kell elfogadnunk a hosszútávú fejlesztési döntések esetében, hiszen ott nem egy évre, hanem az új létesítmény teljes tervezési, építési és üzemeltetési idejére – tehát 20–30 évre előre – kellene mindazt tudni, amire az előbb utaltunk, és még a beruházási költségeket és a lehetséges összes fejlesztési alternatívát is ismerni kellene. Másrészt, fel kellene tételezni, hogy az ismeretek a tervezés és a végrehajtás időszakában nem változnak.

A két feltételezés megfogalmazásából következtetni lehet arra, hogy ma már megalapozatlannak tartom az a vélekedést, amely szerint a vállalatok akár a rövid lejáratú termelési és értékesítési, akár a hosszú lejáratú fejlesztési döntéseikben a lehetséges programok széles halmazából választanak. Egyre erősebb meggyőződésem, hogy a vállalatok nemcsak nem ismerik, hanem nem is ismerhetik meg az alternatív lehetőségek széles körét. Mindhárom megfigyelt vállalatnál megerősödött bennem annak a felismerése, hogy egy pillanatra sem szabad elvonatkoztatni attól az általánosan ismert tapasztalati tényről, hogy a döntés és a döntéselőkészítés hosszú, sok elkülönült szakaszból

álló munka. Maguk az elhatározások sem egyszerre születnek meg, hanem fokozatosan alakulnak ki. Így gyakran előfordul, hogy a tervekészítéskor, vagy a formális döntés pillanatában már majdnem minden tekintetben kényszerpályákon mozognak, ami teljesen ellentétes az alternatívák szimultán mérlegelésén nyugvó optimalizálási elképzelésekkel. A feltételezések és a valóság ellentmondására utal az a tapasztalat, hogy mindhárom vállalat évente volt kénytelen módosítani a Magyar Nemzeti Bankkal kötött hitel-szerződését, mivel a feltételek változásához, a kivitelezők munkájában bekövetkezett csúszásokhoz kellett igazítaniuk a finanszírozási feltételeket. A fejlesztés tartalmi elképzeléseinek módosulása még ennél is gyakoribb. Még ha a döntések időbeni széthúzódsától el is tekintenénk, a döntésselőkészítési folyamatot mindhárom vállalatnál akkor is helyesebb lenne optimalizálás helyett úgy jellemezni, mint amelyben a vezetők, a vállalati belső és a külső objektív feltételekről rendelkezésre álló – de nem egységes rendszerben kiértékelt – információk alapján, kiválasztottak egy lehetségesnek tűnő fejlesztési változatot.

A tapasztalatok azt mutatják, hogy alternatív tervek általában nem készülnek, illetve ha elvétele a vállalati fejlesztési terv mégis több variációban készül, akkor a különböző variánsok általában nem összehasonlíthatók. Ez volt a helyzet az általam vizsgált három vállalatnál is. A vizsgálódások arról győztek meg, hogy ennek oka: a döntéshez szükséges gazdasági paramétereket – a várható költség- és bevételi adatokat – nem lehet jól előre jelezni, és nem lehet biztosítani, hogy az alternatívákat jellemző műszaki-gazdasági paraméterek biztonsági szintje azonos legyen. Vitába szállók tehát mindazokkal, akik szerint a tudományos előrejelzési módszerek alkalmazásával el lehet érni, hogy a fejlesztési ötletek gazdáit, illetve az elvégzett munka alapján valamely fejlesztési alternatíva iránt elkötelezettek, ne torzíthassák el a számításokat – tudatosan vagy csak ösztöne elfogultságukban – a saját érdekeiknek megfelelően.

Nyilvánvaló, hogy a fejlesztési alternatívák közötti célszerű választási lehetőséget csak akkor lehetne megfelelően biztosítani, ha a gazdasági paramétereket azonos biztonsági szinten vennék számításba. A döntésselőkészítés mai gyakorlatában azonban nem is szokták megfogalmazni a szóban forgó változók valószínűségi jellegét. Ha mégis sor kerül arra, hogy statisztikai módszerrel becslést adjanak a jövőben bekövetkező helyzetet jellemző gazdasági mutatók várható értékére, illetve értékük elhelyezkedési sávjára nézve, a szakemberek akkor is további nehézségekkel találják szembe magukat. A sokféle bizonytalanság ugyanis gyakran kumulálódik, s így a számítások végeredménye esetleg értékelhetetlen lesz. Hogy ezt elkerüljék, nem egyszer heurisztikusan, az indokoltnál szűkebb eloszlási intervallumot és jól kezelhető eloszlási függvényt határoznak meg. A paraméterek ilyen módon kialakított becslése alapján végzett számítások mellett nem lehet csodálkozni azon, ha a számítást irányító – némi szubjektivitással – úgy állapítják meg a kiinduló adatokat, a számításmetodikai elvek fegyelmét megsértve, hogy a már kialakított terveképzelés kedvezőbbnek mutatkozzon a többinél. Erre a „kegyes csalásra” annál inkább szükség lehet, mivel a tapasztalat arra is utal, hogy a várható megvalósítási költségek azoknál a beruházási projektumoknál nőnek gyorsabban, amelyekkel részletesen foglalkoznak, a többi alternatív fejlesztési lehetőség – ha egyáltalán van – csak a valamikor elvégzett számítás kiinduló adataival, tehát alábecsült költséggel szerepel. Ezért, ha nem szépítenék a kiinduló adatokat, és a kivételesen sorra kerülő alternatív variánsok értékelésének végeredménye nem felelne meg



az érdekelteknek, akkor azok úgyszólván kétségbe vonnák a felhasznált paraméterek helyességét, mindig találva alaposnak tűnő okot a bírálatra.

A felvetett gondolatok alapján arra a – következmények szempontjából fontos – megállapításra juthatunk, hogy a vállalati fejlesztési döntéseket nem célszerű optimalizálási döntéseként felfogni, hanem olyan tapogatózó eljárásként, amely elfogadható fejlesztési akciók kialakítására törekszik. E jellemzés közelít a vállalati magatartásra vonatkozó irodalomban *II. Simon* által bevezetett *satisficing* fogalmához. Ha az előbb vázolt gondolatmenet igaz, akkor nem szabad túlzott jelentőséget tulajdonítani annak, hogy a központi szabályozók megfelelnek-e valamilyen elvont körülmények között érvényes optimalizálási kritériumnak. Fontos azonban, hogy a gazdasági valóság bonyolult, állandóan változó és nehezen prognosztizálható világában működő vállalatok eléggé célrátörőek-e, tudnak-e alkalmazkodni a változásokhoz vagy nem. Ebből következik, hogy a vállalatok – és rajtuk keresztül az egész gazdaság – sikeres működéséhez a társadalmi légkör és a központi szabályozás elsősorban azzal járulhat hozzá, hogy elősegíti a vállalatok saját pozíciójukból jól áttekinthető általános céljainak a kialakulását, s ha a központ nem oldja fel – rendszeres beavatkozásaival – a vállalatoknak a változó külvilággal való gyakran súlyos konfliktusát, hanem elvárja tőlük, hogy felelősen szorgalmazzák azok megoldását. Csak a vállalatokra építő állami vezetés képes a társadalmi kereslet kielégítését sikeresen elősegíteni, és egyúttal felkészülve a jövőre, a költségvetést felhasználva, előmozdítani a népgazdasági szerkezet tervszerű módosítását.

### *A vállalat és a központi szervek*

A vállalatok önállóságát, alkalmazkodóképességét és koncentrált erőfeszítéseit nemcsak a sokféle, bonyolult ellenőrzési szervezet korlátozza, hanem gyakran az egyes előírások, szabályozások ellentmondó tartalma is. Ennek szemléltetésére a bér és a fejlesztés szabályozásával kapcsolatos tapasztalatainkat írjuk le.

Vegyük először a *bérszabályozás* kérdését. 1968 óta a módosítások ellenére a bérszabályozás megtartotta azt a fő jellemzőjét, hogy az iparvállalatoknál a bérszínvonal emelés lehetősége a nyereség alakulásától függ. Nem árt újból és újból felhívni a figyelmet arra, hogy a vállalatok sikeres gazdálkodását, gyors alkalmazkodóképességét ez az eljárás súlyosan fékezi. A kialakult bérszabályozás a munkaerőpiac követelményéhez igazodó vállalatvezetést arra kényszeríti, hogy a nyereség színvonala a külső feltételek alakulásától függetlenül, monoton módon emelkedjék. A nehézségek akkor mutatkoznak, amikor a külső feltételekhez való alkalmazkodás a nyereség időleges visszaesésével, vagy ugrásszerű emelkedésével jár. Mivel – mint köztudott – a legsikeresebb strukturális átállás is általában időleges nyereségviszaesést okoz, sőt esetleg átmeneti veszteséggel is járhat, ezért a vállalatvezetésnek nagyon meg kell gondolnia minden kezdeményezést, függetlenül a fejlesztés megtérülésétől. Jelentős hosszú távú haszon sem kárpótolhat ugyanis átmeneti veszteségekért, ha áthidalásuk előfeltételei hiányoznak, vagy megszerzésük erősen függő helyzetbe hozza a vállalatvezetést a hierarchia magasabb szintjén működő szervektől. A külső feltételek változása gyakran olyan helyzetet is teremthet, hogy a vállalatnak nem célszerű a nyereség ugrásszerű növelésének lehetőségét kihasználnia, mivel az átmeneti többletnyereség realizálása később esetleges csökkenés esetén gazdálkodási zavarokat válthat ki.

A bérszabályozás jelenlegi módszerei a konjunktúrális ingadozásokra való reagálást is megnehezítik. A szabályozó rendszer ismertett tulajdonságai következtében – a jó konjunktúra kihasználása esetén – a vállalatok veszélyesebb helyzetbe kerülnek. Erre példa a nyugat-európai tőkés gazdaságok 1976. évi megélénkülése. Az ország gazdasági érdeke az – egyébként nem túl nagy – fellendülés kihasználását, az áremelkedések követését tette volna szükségessé. A vállalatok közvetlen érdeke azonban nem volt egyértelmű. Ha nyereségük a fentiek következtében megugrik, akkor többrendbeli nehézséggel kell szembenézniük, mint ezt a Budapesti Harisnyagyár példája mutatja, amely a három vállalat közül egyedül exportorientált, amelyben az export részesedése eléri a bevételek 13 százalékát, ezen belül pedig a nem szocialista kivitel a 7 százalékot. A nehézségek a következők: nem indokolatlanul félnek attól, hogy az 1976-ra kialakult adók és szubvenciók egyenlegét a következő időszakra a központi szervek módosítják, és ezzel nehezítik helyzetüket; a magasabb nyereség alapján kifizethető beralap felhasználására kényszerülnek a vállalati belső erők hatására, ami a következő években megnehezíti a kívánt bérnövekedési ütem biztosítását, sőt nagyobb beruházási terhek vállalására is kényszerülhetnek, ami a vállalat későbbi pénzügyi egyensúlyát veszélyeztetheti. Ezeket a nehézségeket a vállalatonkénti egyedi bérpreferenciák csak némileg enyhítették, ezért a fentiekből érthető, hogy a bérszabályozás miatt készíti a vállalat vezetőit arra, hogy a nyereségszintet a lassú növekedés, a konzervatív gazdálkodási magatartás követelményeihez igazítsák.

A vállalati alkalmazkodóképesség és az erőteljesebb munka kibontakozását fékező másik tényező: a *fejlesztési alap* keletkezésével és felhasználásával kapcsolatos előírások rendszere. 1976-ig a fejlesztési alap a dolgozók beralapnövekedésével volt arányos. Ennek következtében a vállalatok – fejlesztési terveik összeállításakor – akkor jártak el a nyugodt gazdálkodás szempontjából racionálisan, ha a fejlesztéshez felvett hitelek visszafizetése összhangban volt a várható nyereségből keletkező fejlesztési alappal. A gazdálkodás során vállalt adósságok visszafizetését viszont megkönnyítette az, hogy a bérgazdálkodási előírások – előbbieken már jellemzett – kényszere a nyereség és vele a fejlesztési alap növekedését úgyis szükségessé tette.

Már sokan kimutatták, hogy 1976-ig a hitellel történő fejlesztési akcióktól elvárt hatékonysági szint irreális volt. A szabályozási rendszer logikája szerint ugyanis a vállalatnak csak azt a beruházást lett volna indokolt elkezdenie, amely az eszközkötési járuléka, a hitelkamat és -törlesztés, valamint a központositott amortizáció kifizetése után még annyi többletnyereséget biztosít, hogy a bérré eső, adózó részesedési alap rátája nő. Ilyen fejlesztési lehetőségek azonban a három vállalat egyikénél sem voltak, és ilyenek nem is igen léteznek. A három vállalat azonban, ugyanúgy mint – azt hiszem – az ország valamennyi vállalata, nem kötötte magát az említett logikához. A három vállalat közül kettő, a Budapesti Harisnyagyár és a Budapesti Bútoripari Vállalat, a fejlődés érdekében felhasználta a keletkező fejlesztési alapokat, sőt igyekezett azokat – hitel igénybevételével – meg is előlegeztetni. A Budapesti Bútoripari Vállalat a bútoripari fejlesztés keretében kedvezményes célhitel is kapott. A fejlesztés főként saját eszközökből történt viszont a Budapesti Vegyiművekben.

Az állami differenciálás még erősebben mutatkozott meg a forgóeszközök finanszírozásában. A forgóeszköz-növekményt kizárólag hitelforrásokból fedezték a gyorsan növekvő Bútoripari Vállalatnál, míg a két másiknál a forgóeszköz-finanszírozás, növek-

vő mértékben, saját alapokból történt. A forgóeszköz-finanszírozásnak ezt a formáját, amelynél a vállalat a folyamatosan realizálódó nyereséget használja fel, elsősorban a Budapesti Vegyiművek alkalmazta, míg a Harisnyagyár nagyobb mértékben élt a forgóalappótló hitellel. A vállalatok finanszírozásának ez a differenciált módja azt eredményezi, hogy a különböző vállalatoknál likvid pénzalapok csak az elfogadott terveknek megfelelően keletkeznek, a terven felül keletkező eszközöket központosítják, függetlenül nyereségességük, sőt bizonyos értelemben a nyereségből fizetendő fejlesztésük mértékétől. Ilyen módon, az előzetes elképzeléseknél kisebb bevétel esetén, erős függőségbe kerülnek a Banktól, nagyobb bevételek esetén pedig az eszközöket szinte automatikusan elvonják tőlük. Ez világosan mutatja, hogy a finanszírozás egyedi (differenciált) módja a vállalatok helyzetének kiegyenlítését eredményezi. Természetesen mégis jelentős különbségek maradnak, mivel a központi – pontosabban banki – ellenőrzés kiterjesztésének ez a módja a lehetőségekhez képest szerény fejlesztést végrehajtó vállalatok, illetve a fejlesztésekhez képest erőteljesen preferált vállalatok számára kisebb lehetőséget nyújt, mint azoknak, amelyek fejlesztéseikkel a rendelkezésre álló kereteket szét kívánják feszíteni.

Ilyen körülmények között miért fejlesztenek egyáltalán a vállalatok? Miért van mindig több hitelkérelem, mint amennyi a rendelkezésre álló eszköz? Az ellentmondás feloldását a szabályozó eszközök – és elsősorban a hiteleszközök – folyósításának most ismertetett differenciált módja teszi lehetővé. A fejlesztési eszközök iránti erőteljes igényt pedig feltehetőleg az okozza, hogy a vállalatok vezetői saját feladatukat és saját presztizsük emelkedésének alapját nem a nyereséges tevékenységben, hanem a vállalat által termelt termékek iránti társadalmi igények kielégítésében, a vállalat növekedésében látják.

A vállalati fejlesztések finanszírozásának útjai és a szabályozók meghatározásának kialakult gyakorlata világossá teszi számunkra, hogy a központi szervekkel folytatott alku szerencsés esetben erőteljes fejlesztés mellett éppúgy lehetővé teszi a kényelmes gazdasági feltételeket, mint lassú növekedés esetén. Sikeres működésük előfeltétele tehát: vagy a szerény növekedés, vagy az, ha jelentős állami támogatással fejlesztenek, és ennek alapján kedvező helyzetben tárgyalhatnak a finanszírozási és szabályozási feltételekről. E tárgyalások során szerzett előnyök gyakran nagyobbak, mint amit jó szervező és kivitelező munkával a termelés és a beruházás terén elérhetnek. Ha mindezeket összekapcsoljuk a tanulmány első részének állításával, amely szerint az alternatív gazdasági akciók kialakításának a lehetőségei korlátozottak, akkor arra a következtetésre jutunk, hogy a fejlesztési akciók hatékonyságáról kevés információnk van, és a gazdálkodó szervek nem egyértelműen érdekeltek annak javításában.

Az elemzés eredményeit összefoglalva megállapíthatjuk, hogy gazdaságirányítási rendszerünk néhány eleme rontja a termelővállalatok piaci igényekhez való alkalmazkodóképességét. Nézetem szerint éppen azért, hogy a vállalataink egyre diverzifikálódó belföldi igényekhez és a gyorsan változó külföldi kereslethez – ezen belül a tőkés-piaci kereslethez is – az eddigieknél jobban tudjanak alkalmazkodni, újra végig kell gondolnunk, hogy mit tehetünk a központi irányítás javítása és a vállalati önállóság növelése érdekében.

## TÉVES ÜZLETI DÖNTÉSEK

Sok vállalati vezető szerint állami megrendelés, vagy magas szintű államközi megállapodásokban rögzített szállítási kontingens nélkül kockázatos belefogni egy új termék gyártásába, forgalmazásába. Mások úgy vélik, hogy a piac alapos ismerete és „megdolgozása” a siker feltétele.

Nemcsak a sikerről vallott nézetek eltérőek, az új termékek életpályája is változatos képet mutat. Egy 194 vállalat 370 új termékeket tartalmazó minta feldolgozása kapcsán sok olyan esetre bukkantunk, amikor — a belső és külső feltételek vártnál kedvezőtlenebb alakulása miatt — a vállalat vezetői elálltak az új termék gyártásától, vagy hosszabb-rövidebb ideig kénytelenek voltak fontolgatni ezt az eshetőséget.<sup>1</sup>

Az okok különbözőek: elhúzódtak a beruházások, a vártnál kevesebb munkás jelentkezett, kimerültek a finanszírozási források stb. A sikertelenség leggyakoribb oka — a minta szerint — az, hogy az új termék értékesítési lehetőségei, illetve a hozzá szükséges alkatrészek s anyagok beszerzési feltételei (összefoglalva: a *piaci helyzet*) a vártnál kedvezőtlenebbül alakult.<sup>2</sup>

A 370 termék között 40 sikertelennek minősíthető akadt. Előadásunkban ezekkel a sikertelenségi esetekkel foglalkozunk.

Összehasonlítottuk a teljes mintát a sikertelennek minősített termékek csoportjával. Az összehasonlításból a következő megállapítások vonhatók le.

A sikertelen (vártnál kevésbé sikeres) termékek között viszonylag gyakrabban fordulnak elő a fogyasztási cikkek és ritkábban a termelőeszközök, mint a teljes mintában.

A közép- és a nagyvállalatok az átlagosnál gyakrabban, a minisztériumi kisvállalatok és az ipari szövetkezetek pedig az átlagosnál ritkábban szerepelnek a sikertelen termékek előállítói között.

A műszaki fejlesztési formák közül az átlagosnál gyakrabban szerepelt a sikertelen termékeknel a tőkés licencvásárlás, valamint a vállalati műszaki apparátus tevékenysége, ezzel szemben az átlagosnál ritkábban a vállalati műszaki apparátus *továbbfejlesztő* tevékenysége, a külföldi termelési eljárások (know-how) alkalmazása, valamint az új termékek adaptálása bémunka- és kooperációs szerződések útján. A sikertelen termékeknel alkalmazott műszaki-fejlesztési eljárások között tehát több a műszaki kultúrában, a szervezethez képest kisebb-nagyobb ugrást kívánó forma.

<sup>1</sup> A minta forrásául a Figyelő, a Népszabadság és a Világgazdaság 1968 és 1974 között megjelent évfolyamai szolgáltak. Mivel erről, az új termékek bevezetéséről, átfogó statisztikai adatszolgáltatás Magyarországon nincs, e témáról az említett újságokban megjelent cikkek, riportok szisztematikus feldolgozásával próbáltunk átfogó képet nyerni. A minta értékét csökkentti, hogy nem reprezentatív, előnye viszont az, hogy óvatosan ugyan, de elemezhető, s így alapul szolgálhat egy későbbi átfogó, a mintavétel szabályainak is megfelelő kutatás számára.

<sup>2</sup> Mindig azt a terméket tekintettük újnak, amelyet a vállalat, és azt vettük sikertelennek, amelyet a vállalatnál is annak minősítettek.

– A magyar piacon nem helytálló az a nézet, amely szerint az elsők, az élenjárók kockázata a nagyobb. A követő pozíciójú más magyar vállalat által már gyártott – termékek aránya nagyobb, a vezető termékek hányada pedig kisebb a sikertelen termékek csoportjában, mint a teljes mintában.

A szocialista és a tőkés piacon nagyjából egyforma képet mutat – a követő, illetve a vezető termékek arányát tekintve – a két termékcsoport.

A hazai-, a tőkés- és a szocialista piacra, illetve (egy másik megoszlást figyelve) a vállalat hagyományos és új piacaira megközelítően hasonló arányban száznak a vállalatok később sikeres és sikertelen új termékeket. Nem mondhatjuk tehát, hogy a túl rész piacváltás az átlagosnál gyakrabban lenne a kudarc oka.

– A két termékhalmoz a központi irányítás hatásai szempontjából<sup>3</sup> meglepően hasonló. A kormányprogramban, a szocialista államközi szerződésben stb. szereplő termék (résztevő vállalat) sem lesz kevésbé kitéve a kudarcnak, mint amelyet nem részesítenek ilyen valós vagy vélt védelemben.

Az arányok egy helyen térnek el számottevően: a sikertelen termékek között ritkább az importhelyettesítési célból a vállalatok által fejlesztett adaptált termék.

### *A termék sikertelenségéhez vezető fontosabb tényezők*

A két termékcsoport összehasonlításával közelebb kerültünk azoknak a helyzeteknek a körülhatárolásához, amelyek az átlagosnál gyakrabban vezetnek kudarchoz az új termék bevezetésekor. Korántsem jutottunk azonban a kudarcok teljes listájához. A továbbiakban sem vállalkozunk többre, mint a kudarchoz vezető fontosabb tényezők bemutatására.

1. Azok a vállalatok, amelyek régi és új termékeikhez hosszabb ideig a tőkés piacról származó nyersanyagokat használtak fel, hozzászóktak ahhoz, hogy partnereik pontosan és gyorsan szállítsanak, miközben áraikat általában a tőkésvilágbeli kúszó infláció ütemének megfelelően emelik. 1973–74-ben is e tapasztalatok alapján készítették el új termékeik költségelemzését és gyártási programját. Ezeket a vállalatokat többször váratlanul érte a nyersanyagárak rohamos emelkedése. A rendkívüli helyzetben a régi, kölcsönös bizalomra épülő kapcsolatok is megszakadtak, a vevő gyakran kénytelen volt kevésbé megbízható partnerrel beérni.

2. A vállalatoknak nehézséget okozó jelenségek döntő részét történelmi örökségnek tekinthetjük. Egy olyan gazdaságirányítási rendszerben kialakult vállalati magatartás továbbélésének, amelyben többek között „a tervek hierarchikus jellege és a gazdasági apparátus különböző láncszemei közötti vertikális kapcsolat”<sup>4</sup> határozta meg nemcsak a gazdálkodó egységek és intézmények közötti információáramlás jellegzetes útját, hanem magának az információnak a jellegét is.

<sup>3</sup>A központi (államigazgatási) „elvárások” közé olyan írásba adott, illetve kimondott feladatokat soroltunk, amelyek teljesítését valamelyik funkcionális vagy ágazati minisztérium, ill. megyei tanács szorgalmazta.

<sup>4</sup>W.Brus: A szocialista gazdaság működésének általános problémái. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1967. 86. oldal.

Ebben a gazdaságirányítási rendszerben sem mindig találtak vevőt a vállalatok az új termékekre. Az értékesítési nehézségek viszont nem – vagy alig – indítottak el tanulási folyamatokat, hiszen a vállalat többnyire nem érezte a kudarc konzekvenciáit.

Az 1968-ban bevezetett gazdaságirányítási rendszerben viszont ellentmondásos a vállalatok helyzete: „Amíg egyfelől a formális érdekeltség, az általános pénzügyi szabályozás szempontjából a vállalat helyzetét a tervlebontás rendszerének megszűnése, a nyereségérdekeltség és az egységes szabályozás jellemzi, másfelől úgy tűnik, hogy a gazdaság informális mechanizmusában alapjában véve fennmaradt a közvetlen függőség az államapparátus és a vállalatok között, s a vállalatok egy átfogó ágazati területi hierarchia részei maradtak.”<sup>5</sup>

Ebből a kettősségből a minket érdeklő jelenségre nézve az következik, hogy ha a vállalatok 1968 és 1974 között továbbra is az ezt megelőző időszakban megszokott módon regáltak a környezet jelzésére, akkor az ebből következő hátrányokat a központi gazdaságirányító hatóságok gyakran nem – vagy csak hosszabb-rövidebb idő múlva – voltak hajlandók kompenzálni. Ez a késés, pontosabban az a továbbélő hiedelem, hogy a kudarc be sem következhet, számos új termék sikertelenségét okozta.

2.1. A vállalat műszaki kultúrájában, szervezetében ugrást kívánó műszaki fejlesztési formák nagyobb gyakorisággal szerepeltek a sikertelen termékek között, mint a teljes mintában. Ez hívta fel a figyelmet arra, hogy ilyenkor a kudarc magyarázatát egy történelmi örökségben, az új termék rossz minőségében, a bevezetéséhez szükséges személyzet és szervezet nem megfelelő felkészültségében keressük.

A műszaki személyzet készségeinek, tevékenységi hagyományainak hiánya nemcsak a kisvállalatok és szövetkezetek számára okoz nehézségeket az új termék bevezetésekor hanem a magyar ipar élvonalába tartozó nagyvállalatoknak is.

2.2. A kudarcok egy másik oka is öröklődött: az *egyoldalú műszaki szemlélet*. Ilyenkor nem azt a terméket adaptálják, amit a vevő kíván, hanem amit valamilyen más szempont (szakmai dicsőség, műszaki-alkotói szépség) miatt fontosnak tartanak.

A fogyasztási cikkek piacán általában hamar eldől, hogy az új termék sikeres-e vagy sikertelen. Sokkal bonyolultabb a termelőeszköz-piacra, illetve közületi vásárlóknak szánt néhány termék sorsa, pályája. Több olyan esettel találkoztunk, amikor nem lehetett eldönteni: az értékesítési nehézségek oka csupán abban van-e, hogy a lehetséges vevők még nem ismerik az új termék kínálta előnyöket, vagy pedig a jövőben sem kérnek belőle.

2.3. Az 1968 előtti gazdaságirányítási rendszertől örökölt szemlélet másféle kudarc-hoz, nehézségekhez is vezetett az új termék bevezetésekor. Több vállalatban azért láttak hozzá egy-egy új termék tervezéséhez, mert a népgazdasági terv, pontosabban egy-egy központi fejlesztési program meghatározott mennyiséget igényelt a termékből. Sok vállalat, különösen az állami nagyipar több vállalatának a vezetői úgy vélték, hogy a terv, a főhatóság „szava” a fejlesztés megfelelő garanciája, és biztos piacot jelent az új termék számára. Az új feltételek között azonban az önmagában nyilván indokolt termvmódosítást nem mindig követte minisztériumi mentőakció.

<sup>5</sup>Bauer Tamás: A vállalatok ellentmondásos helyzete az új mechanizmusban. Közgazdasági Szemle. 1976/6.-

2.4. A szocialista export korlátlan bővítésének képzete szintén múltbeli örökség, de továbbélését több tényező erősíti. A legfontosabb a külföldi vevők érdeklődése. Ez nem egyszerűen az erős vételi szándék hangoztatása; számos esetben a vevő konkrét mennyiséget határoz meg, amire szívesen kötne szállítási szerződést. Fokozza a hazai vállalatok optimizmusát, ha az erre illetékesek engedélyezik a kontingense felüli szállításokat.

3. A rossz örökség továbbélése – úgy tűnik, minden vállalatcsoportra jellemző. Nem ez a helyzet a *vállalatközi kapcsolatok hiányosságaiból fakadó kudarcokkal*.

1968 után elkezdődött – pontosabban felerősödött – egy tanulási folyamat. A vállalatok egy részében a vezetők és a munkások egyaránt érzékelték egy-egy hibás döntés hátrányait. A lehetőségek és a képességek újraértékelésével a vállalat egyrészt az elkövetett hibák hatásának ellensúlyozására törekedett, másrészt változtatott piaci taktikáján és stratégiáján. Ehhez gyakran módosítani kellett a vállalat külső, információs kapcsolatait, javítani kellett a vevőkhöz és a szállítókhoz fűződő vállalatközi (alku) kapcsolatokat is.

A tervutasítások és tervszerződések alapján szervezett termékáramlás egyik fontos tulajdonsága az volt, hogy az áru a tervkötelezettek között kényszerpályán – többnyire egyetlen csatornán – áramlott, a szerződő felek külön-külön kapták meg feletteseiktől a tervet, és – elvileg – ezután egyeztettek a szállítandó mennyiséget, az árat, a szállítás ütemét. Ez a rendszer soha nem funkcionált ilyen formában, a legszigorúbb tervutasítások idején is volt a vállalatok között információcsere, alku stb.

Az alku, az információcsere 1968 előtti formái a későbbiekben rendre elégteleneknek bizonyultak. Változtatásra az készítette a vállalatokat, hogy megszűnt kötelezettség, a gazdaság nagy szektoraiban felbomlóban volt a profilkényszer, és lehetőség nyílt a vevők, illetve a szállítók közötti választásra. A vállalatoknak meg kellett találniuk az új feltételek közötti viselkedés szabályait.

Úgy véljük, hogy a tanulási folyamat lassúságában fogjuk megtalálni azt a jellemzőt amely a leggyakrabban bajba kerülő fogyasztási cikket gyártó közép- és nagyvállalatokat megkülönbözteti a többi vállalattól. Mint nagyobb méretű vállalatok, viszonylag lassan építették ki, erősítették meg a partnerekhez fűződő új típusú kapcsolatokat, de mint fogyasztási cikket termelők, ők érezték meg legjobban e kényelmesség hátrányait.

3.1. A sikertelen termékek gyártásához az átlagosnál gyakrabban kellett a vállalatnak részben vagy teljesen átalakítania a beszerzési kapcsolatokat. Ez irányította figyelmüket az ipari háttér hiányára, a beszerzés nehézségeire.

3.2. Olyan sikertelen termékekkel is találkozhatunk, amelyeket a vevők igényelnek, ha a gyártó (eladó) nem felejtette volna el a kellő intenzitással tájékoztatni őket a termék létezéséről és előnyeiről.

3.3. Az 1968 előtti gazdaságirányítási rendszerben a termelők és a kereskedők tudták, hogy viszáljuk áthelyezhető „felsőbb szintre”. Gyakran a főhatóságok állapotok meg egymással, anélkül, hogy az érdekelt vállalatok véleményét megkérdezték volna. A vállalatok a gyakori átszervezések miatt „létükben” sem lehettek biztosak. A profil, a főhatóság stb. cseréje után a vállalatközi kapcsolatok is radikálisan megváltoztak. Ilyen körülmények között az éppen üzleti kapcsolatban álló vállalatok nem fordítottak külö-

növebb gondot arra, hogy megfelelő gesztusokkal olyan képet alakítsanak ki partnereikben, amely őket hosszú távon is megbízható ületfelekként mutatja be.

Az új körülmények között nem mindig lehetett a vállalatok közötti kapcsolatok problémáit áthelyezni felső szintre, ezért különböző gesztusokat tettek a vevők vagy az eladók megnyeréséért, a hosszú időre biztos kapcsolatok kiépítése érdekében. Jelentős erők hatottak az ilyen magatartással szemben. Sok helyen, a később tévesnek bizonyuló erőfölnyben bizva, diktálni próbáltak a partnernek, máshol a már nem létező főhatósági „háttérben” bizva tették ugyanezt. A pozíciókeresés közben végrehajtott, gyakran merész akciók segítettek ugyan egyes vállalatok vezetőinek abban, hogy új helyzetüket reálisan értékelhessék, e közben azonban sok vállalati kapcsolat elromlott, a felek kölcsönösen bizalmatlanná váltak, gyanakvással fogadták egymás akcióit. A rosszul, pontosabban nem világosan megállapított szállítási feltételek, a megállapodások egyoldalú értelmezése vagy éppen felborítása és ennek egyenes következménye, a kölcsönös bizalmatlanság, nem volt ritka jelenség a vizsgált időszakban. A gazdaság intézményi rendszerének változatlansága miatt viszont az egymás iránt bizalmatlan vállalatok nem – vagy csak nehezen – találtak új vevőre, eladóra, gyakran megmaradtak a kényszerkapcsolatok.

3.4. Az új termékek bevezetésekor gyakran kudarcot okoz a tényleges és a lehetséges versenytársak figyelésének az elmulasztása. A legtöbb ilyen kudarc a többi szocialista országban, illetve a fejlett tőkésországokban hasonló termékeket gyártó vállalatok figyelésének elmulasztására vezethető vissza. Az importversenyhez alig szokott magyar iparvállalatokban 1968. január 1. előtt nem fordítottak különösebb gondot arra, hogy rendszeresen gyűjtsék az információkat a versenytársak piaci törekvéseiről, így azután a növekvő import váratlanul nehéz helyzetbe hozta őket egyes áruk piacain.

Egyes vállalatok nem a hazai piacon keveredtek nehéz helyzetbe új termékeik piacdobásakor; ugyanilyen következménye lehet annak, ha a meghódítandó külső piacot nem tanulmányozták eléggé, és ezért ott váratlanul versenytársra bukkantak.

#### *Felemás alkalmazkodás az új feltételekhez – de nincs is többre szükség*

Súlyos gazdálkodási hibák néhány vállalat felszámolásához vezettek. De mi a helyzet akkor, ha a vállalatot nem ilyen „töményen” érik a kudarcok, ha nem kerül csődbe?

A kudarcból tanuló vállalat sokszor a már meglévő információk kapcsolatait javítja, és a vevő igényeinek megfelelően módosítja a terméket, javítja a szállítási feltételeket.

Voltak olyan vállalatok is, amelyek az elromlott üzleti kapcsolatok helyreállítására, a vevő elvesztett bizalmának visszanyerésére törekedtek.

A vállalatközi kapcsolatok javítása új, a korábbinál bonyolultabb üzleti formákat (például közös bolt), továbbá eddig nem alkalmazott szolgáltatásokat is életre hívott.

Nehéz megmondani, mennyire volt gyors 1968–1974 között a tanulási folyamat. Míg egyes vállalatok az új termék piacán elszenvedett kudarc hatására a vállalatközi kapcsolatok új, kultúraltabb formáit hozzák létre, más helyeken nem tapasztaltunk



semmiféle választ a környezet jelzéseire, illetve a válasz nagyon egyszerű formájára bukkantunk: a vállalat abbahagyta a termék gyártását.

A mintában szereplő 40 esetből 20-nál a vállalat tovább folytatta – esetleg kisebb mennyiségben – a termék gyártását, vagy azt úgy hagyta abba, hogy a gyártás megszüntetése nem befolyásolta sem negatív, sem pozitív irányban a gazdálkodás eredményeit. A minta kicsi, mégis figyelemre méltó ez az arány, hiszen ha gyakran ilyen csekélyek egy-egy téves döntés következményei, akkor az 1968 utáni „felemás” gazdaságirányítási rendszer sem javított különösebben a vállalatok nagy csoportjának adaptációs készségén. Az is figyelemre méltó, hogy a változtatásra alig serkentő 20 sikertelen terméket kivétel nélkül közép-, illetve nagyvállalatok gyártják, tehát annak a vállalatcsoportnak a képviselői, amely az átlagosnál nagyobb arányban szerepel a sikertelen termékeket tartalmazó mintában.

Ezek a vállalatok az egyedi beavatkozások rendszere, a korábbi vállalati szervezet számos elemének változatlansága miatt továbbra is fenntarhatták a vállalatközi kapcsolatok hálózatában elfoglalt „örökölt” pozíciójukat. Ezért továbbra is számíthatunk arra, hogy megismétlik hibájukat: újratermelik az 1968 előtti irányítási rendszerben tanult magatartási sémákat.

## A VÁLLALATI NAGYSÁG ÉS NÖVEKEDÉS NÉHÁNY MENNYISÉGI ÉS MINŐSÉGI VONATKOZÁSA AZ IPARI KISVÁLLALATOKBAN

### *A vállalati növekedés alapjelenségei*

Vállalati növekedésen a vállalatban lekötött (felhasznált) erőforrások és az általuk kifejtett teljesítmények bizonyos időintervallum alatt lezajló volumenváltozását értjük. A volumenváltozás minőségi elemeket is tartalmaz. Egyfelől, az értékfolyamatok síkján, a mennyiségileg összemérhetetlen minőségi változások hasonlíthatók össze, másfelől az érték kategóriák „aktualizálják” ezeket a változásokat. Ezért a volumenváltozást itt az a társadalmi munkamennyiség reprezentálja, amely aktuálisan a vállalati erőforrásokban, illetve teljesítményekben testet ölt. A növekedést tehát az érték kategóriák síkján ragadjuk meg, elismerve bizonyos torzítási tendenciákat, de feltételezve, hogy a „változatlan áras” számbavétel legalább ilyen problémákat vethetne fel.

A vállalati növekedés jellegzetes tendenciái a különféle típusú vállalatokban eltérőek lehetnek. Mi – vizsgálatunk kiindulópontjaként – a vállalati méretet választottuk a növekedés alapvetően különböző típusainak elkülönítésére. A kis- és nagyvállalatok között a növekedés meghatározottságában, külső befolyásolásában, a növekedés pénzügyi forrásainak szerkezetében, a növekedés objektumainak egymásrahatásában szembetűnő különbség mutatkozik. Mindazonáltal bizonyos alapvető kérdések, jelenségek vizsgálata minden méretkategóriára nézve hasznos lehet;

1. Adott időszakban, különböző erőforrásokon és teljesítményeken mérve, milyenek a növekedés dinamikái?
2. Adott időszakban milyen a növekedés szerkezete, illetve melyek a növekedés irányát meghatározó tényezők?
3. Vannak-e kritikus tartományok a növekedés intenzitása és struktúrája szempontjából?
4. Milyen időbeli viszony van a teljesítmények és az erőforrások növekedése között?

### *Az ipari szövetkezetek növekedése*

Az ipari szövetkezetek száma közel annyi, mint az állami vállalatoké. Súlyuk az ipar ágazati szerkezetében változó, a könnyűipari ágazatokban igen jelentős, ami a termeléshez igénybe vett erőforrások viszonylag tág határok közötti változtathatóságához kapcsolódik.

Viszonylag szerény relatív súlyuknál jobban kiemelik azonban az ipari szövetkezetek jelentőségét a szocialista ipar egészében betöltött szerepük. E funkció lényege abban ragadható meg, hogy sok és igen szerteágazó tevékenységük ez idő szerint más szervezeti (gazdálkodási) formában racionálisan nem oldható meg.

Az a társadalmi igény, amely a lakosság szükségleteinek nagyobb választékú kielégítésére, bizonyos egyedi vagy kisszériás termelőeszközök gyártására, vagy éppen az állami nagyiparral való együttműködésre irányul, igen komoly hajtóerőt jelentett a szektor fejlődésében, növekedésében, és ez - várhatóan - a továbbiakban is fennáll majd.

Vizsgálatunk tárgyául éppen azokat a sajátosságokat emeltük ki, amelyek a gazdaságirányítási reformot követő kezdeti periódusra vonatkoznak és amelyek tanulságosak lehetnek az azóta eltelt időszak értékelése, illetve a jövőbeni fejlődés szempontjából. A vizsgált időszak 1969 -1973 volt. A részletes elemzést 98 tagú mintasokaságon végeztük el, amelyek az erőforrás- és a teljesítményértékek tekintetében 25 -28%-os reprezentációt jelentettek, tehát méretük nagyobb volt az átlagosnál.<sup>1</sup> A mintában 41 nehézipari (ebből 7 vegyipari) és 51 könnyűipari szövetkezet szerepelt (6 szövetkezet egyéb iparba sorolt), illetve 48 budapesti és 50 vidéki. Ezen túl külön vizsgáltuk a jellemzően egy értékesítési irányba orientálódó szövetkezeteket is.

A 98 szövetkezet átlagából számított „átlagvállalat” a vizsgált 5 évben termelési alapjait dinamikusabban növelte, mint kibocsátását, bár nyereségének növekedése ez utóbbinál jóval magasabb. A termelési alapok növekedése - ismert okokból - főleg az építési beruházásoknak volt köszönhető, amelyeket nem követett a korszerű üzemházak adottságainak megfelelő géppark beállítása. A telephelyek növekedése úgy következett be, hogy a termelés területi széttagoltsága nem változott döntően. Az alapigényesség megnőtt, és bár a készletigényesség kismértékben csökkent, az aktív állományközrész aránya (az összes lekötött eszközökben) változatlan maradt. A vidéki szövetkezetek munkáslétszáma nőtt, a budapestieké csökkent. E két hatás eredőjeként „átlagvállalatunk” változatlan létszámú volt. Sajátos, hogy a termelés specializáltsága, a legnagyobb termékcsoporton mérve valamit csökkent, tehát a termelés részleges koncentrációja a termékkoncentrációt nem növelte. A saját fejlesztési forrásoknak az összes lekötött eszközökhoz viszonyított aránya lényegében változatlan maradt. Ugyanakkor az összes fejlesztési forrás „göngyölített” értéke (az adott év eszközállományához mérten) jelentősen nőtt, nagyobb potenciális fejlesztési lehetőséget biztosítva a növekvő szövetkezeteknek.

Ha végülis azt vizsgáljuk, hogy az árbevétel növekedésében mely tényezők játszottak a fő szerepét az adott periódushoz, akkor az igénybe vehető erőforrások közül a munkabér és a forgóeszközök növekedését kellene kiemelnünk. Ezek variabilis erőforrások (különösen akkor, ha a bér teljesítményhez kötött és jelentősebb mozgó részzel kell számolni), amelyek a növekedés extenzív szakaszára utalnak. A készletnövekedés és az árbevétel-növekedés kapcsolata pedig valószínűsíti a termelésfelfutás készletvonzatának a megjelenését, illetve a speciális termékek gyártásának a felhasználó által meg is fizetett nagyobb készletigényességét. Az állományközrész növekedése az árbevételek növekedésére adott évben nem hatott ki, a megelőző egy-két évben pedig negatív vagy semleges hatású volt.

<sup>1</sup> Ez úton fejezem ki köszönetemet az OKISZ munkatársainak, akik a kiválasztást elvégezték.

Illusztrációként tekintsük át az alábbi többváltozós lineáris regressziót:

$$P_4 = 0,39v_4 + 0,29v_3 + 0,31v_2 + 0,28m_4 - 0,02k_4 + 0,02k_3 - 0,31g_4 + \\ + 0,33g_3 - 0,14g_2 + 0,12á_4 - 0,1e_3 - 0,16p_3 + 0,03$$

(F próba: 6,79; többszörös korrelációs együttható: 0,7)

(2=1971/70; 3=1972/71; 4=1973/72; a kisbetűk az adott változó növekedési rátái; p=árbevétel; v=béreköltség; m=anyagkészlet; k=késztermékkészlet; g=gépek, berendezések; á=állóeszköz; e=lekötött eszközállomány.<sup>2</sup> A páros korrelációs együtthatók alacsonyak!) Látható, hogy a  $v$  béreköltség és az  $m$  anyagkészletérték növekedési rátái jelentős pozitív hatást gyakorolnak az árbevétel növekedésére, míg az új berendezések beállítása ( $g_4$ ) negatív befolyást fejez ki, miközben a teljes állóeszköznövekmény – nyilván szervezési okokból – gyenge pozitív hatást mutat.

A jelzett – minden bizonnyal csupán kiragadott – tendenciák azt mutatják, hogy egy erőteljes, jellegében extenzív növekedést kiváltó és ösztönző környezetben, kényszerítő okokból végrehajtott, s elsősorban nem a termelés növelését előmozdító beruházási tevékenység – építés, kismértékű gépesítettség-növelés – visszahúzó hatását csak a variábilis erőforrások minden áron megvalósított bevonásával lehet kiegyenlíteni. Ez a szektor szintjén a felhalmozást a forgóeszköznövekedés irányába tolja el, és a vásárlóerő olyan kiáramlását okozhatja, amely mögött csak ésszerűbb munkaidőfelhasználással (pl. nagyobb technikai felszereltséggel) keletkezhet arányos mennyiségű fogyasztási és jóléti felhalmozási alap. Természetesen ezek a hatások a szövetkezetekben nem voltak érzékelhetők, mert a túlkéréslet „megfinanszírozta” az erőforrások e felhasználásának és lekötésének leírt módjait.

A szövetkezeteknek az állami vállalatokénál nagyobb önállóságán túl: az elmondott tényezők olyan növekedési környezetet hoztak létre ebben az időszakban, amely az egyes szövetkezetek szintjén, legalábbis tendenciahatásként, felszínre hozta az autonóm kisvállalati növekedés sajátos problémáit. E probléma röviden így hangzik: van-e ebben a növekedési közegben olyan „határpont”, amely fölött vagy alatt a szövetkezetekre jellemző növekedési feltételek megváltoznak, a növekedési lehetőségek szabadságfoka csökken, a növekedés pedig többé-kevésbé kényszerszempályás lesz. Ezáltal vagy csökken a szövetkezet rugalmassága, és fellépnek specializálódásra ható erők, amelyek ezen a szinten kockázatnövelők; vagy egyesüléssel, esetleg külső pénzügyi források igénybevételeivel lényegében szervetlen úton nő tovább, tulajdonformáját megtartva. Lehetősége van-e egy nem monopol helyzetű kisvállalatnak arra, hogy a növekedést ösztönző környezetben erőforrásait dinamikusan szinten tartsa, teljesítményének volumenét ne növelje? Bizonyos feltételek között, a termelés belső koncentrációjával, magasfokú univerzalitással minden bizonnyal. Valószínű azonban, hogy belső felhalmozásból ehhez nem lehet elegendő finanszírozási forrást előteremteni.

<sup>2</sup> A vizsgálat során az itt fel nem tüntetett 1970/69. év indexei kapták az 1-es számot. Az ismertett regressziós függvényben az árbevétel 1973/72. évi növekményére az 1970/69-es erőforrás-, illetve teljesítménynövekmény nem hatott.

*Növekedési modell az erőforrások és teljesítmények dinamikájának és szerkezetének összefüggésére*

Az előző pontban leírtak a minta „átlagvállalatán” keresztül jellemezték a szektort. A növekedési ráták súlyozatlan számítása<sup>3</sup> azonban felhívta figyelmünket arra, hogy a vállalati nagyság függvényében ezek valószínűleg csökkennek. A jelenség pontosabb megragadása érdekében az egyes évekre nézve alakfelismerő vizsgálatokat végeztünk az öt év növekményeire, illetve növekedési rátáira (faktor-, illetve clusterelemzés). Az eredmények arra utaltak, hogy az egyes évek „állapotjellemzőinek” struktúrája igen stabil és a szövetkezetek az adott évben leginkább az erőforrások és teljesítmények volumene alapján alkottak homogén csoportokat. A szerkezeti, hatékonysági, teljesítményi jellemzők szerint a szövetkezetek közötti különbségek kevésbé magyarázhatók. Az erőforrások és teljesítmények az elemzések szerint multikollineáris struktúrát alkottak, miközben a páros korrelációs együtthatók is elég magasak voltak. Elemzésünknek és modellünknek ez a kiinduló pontja.

Tekintsünk egy kollineáris változóhalmazból két tetszőleges változót. Jelöljük a kiválasztott állapotjellemzőket: E, F az indulóévben, és E', F' a vizsgált időszak végén. Tegyük fel, hogy mindkét időpontban fennállnak a következő összefüggések:

$$(1a) \quad a + bE = F \quad (b > 0); E, F > 0)$$

$$(1b) \quad a' + b'E' = F' \quad (b' > 0); E', F' > 0)$$

(ahol a, b és a', b' paraméterek).

Jelölje a két jellemző hányadosát (az erőforrás-szerkezetet vagy az erőforrás és teljesítmény viszonyát) e és e', ahol

$$(2a) \quad e = \frac{a}{E} + b$$

$$(2b) \quad e' = \frac{a'}{E'} + b'$$

Ha  $\epsilon = E'/E$  növekedési ráta és a két időszak struktúrája közötti kapcsolatot vizsgáljuk, akkor bevezetve  $e' - e = g$  szerkezeteltolódási tényezőt, a

$$(3) \quad \epsilon = \frac{a'}{a + E(b+g - b')} \quad a' \neq 0$$

összefüggést kapjuk, illetve  $a' = 0$  esetben,  $g = b' - b - \frac{a}{E}$  az induló nagyság által determinált.

Ha  $g = 0$  akkor a növekedés aránytartó (multiplikatív), ha  $g \neq 0$ , akkor arányváltoztató (mutatív). A g lehetséges értékeinek tartományát a növekedési irányok szabadságfokának nevezhetjük. Mivel az egyes vállalatok  $g_s$  szerkezetváltozási értékei egymástól eltér-

<sup>3</sup>  $\frac{\sum_1^3 A_i/B_i}{n}$ , ellentétben a súlyozottal, amely  $\frac{\sum_1^3 A_i}{\sum_1^3 B_i}$ , ahol A = az utolsó év adata, B = az első év adata, az

i index pedig a szövetkezetre utal.

hetnek, a (3) kifejezés csak rögzített  $g$  esetén határozza meg  $\epsilon = f(E)$  viszonyt. Egyébként  $\epsilon_s = f(E_s, g_s)$ . Ugyanilyen feltételek fennállása esetén meghatározhatók a következő összefüggések:

$$(4) \varphi = \frac{F'}{F} = \frac{a'}{a + bE'} + E' \frac{b'}{a + bE'} - \frac{a}{a + E(b+g - b')}$$

$$(5) \Delta E = E' - E = \frac{a'E}{a + E(b+g - b')} - E$$

$$(6) \Delta F = a' - a + b' \Delta E + (b' - b) E$$

Továbbá fennáll a

$$(7) \gamma = \frac{e'}{e} = \frac{\varphi}{e} = \frac{g}{e} + 1 \text{ összefüggés is.}$$

A vázolt rendszer diszkussziójából kimutatható, hogy  $\epsilon = f(E)$  a paraméterértékektől függően hiperbolikus, szélső értéke nincs, párhuzamos keresztmetszeti képeknél ( $b' = b$ )  $\epsilon = a' / [a + Eg]$ , illetve multiplikatív növekedésnél  $\epsilon = a'/a = \text{konstans}$ <sup>4</sup>.

A paraméterek megkülönböztetése folytán kézenfekvő, hogy a modellben a keresztmetszeti képek időben eltolódhatnak. Ez esetben (5) és (6) szélső értéket is felvehet, meghatározható a rögzített  $g$  eléréséhez szükséges  $\Delta E$  és  $\Delta F$  maximális mértéke a rendszerben. (Pontosabban a maximális csökkenés és a maximális növekedés.) Ha pl.  $a' > a > 0$  és  $b > b' > 0$  egyidejűleg fennáll, akkor létrejöhethet az értelmezési tartomány belsejében egy „fix pont”, amely a két keresztmetszeti kép metszéspontjában helyezkedik el.

Ekkor

$$(8) E^* = E'^* \text{ illetve } a + bE^* = a' + b'E^*$$

Ha  $E_s$  történetesen  $E^*$ -nál kisebb érték, akkor  $g_s$  előjelkötetlen, és a vállalat növekedési lehetőségei függvényében nagyobb szabadságfokkal irányíthatja növekedését (pl.  $e \leq e'$  illetve  $e > e'$  egyaránt elérhető). Ha  $E_s > E^*$ , akkor példánkban  $g_s < 0$  szerkezeteltolódás lehetséges csupán. Ilyen esetben  $\Delta E_s > 0$  mellett  $\Delta F_s < 0$  is előállhat, tehát pl. két erőforrás dinamikus helyettesítéséről lehet szó.  $E^*$  tehát kritikus érték a növekedési pályák szabadságfoka szempontjából.

### *A modell verifikálása, néhány következtetés*

Az (1a) és (1b) formulákat a lekötött eszközök és főbb alkotóelemeik, valamint a bérköltség közötti összefüggésre, továbbá a termelés, nyereség, fejlesztési alap közötti relációkra számítottuk évenként. Ezen kívül a telephelyek lekötött eszközökben, il-

<sup>4</sup>Párhuzamos keresztmetszeti képeken olyan különböző időpontokban vizsgált összefüggéseket értünk, amelyek csak a konstans tagban térnek el egymástól.

letve ezek komponenseiben mért nagyságösszefüggéseire is választ kerestünk. A vállalati nagyságtól többé-kevésbé független  $(a \sim a \sim o)$  kapcsolatot találtunk, a technikai, gépi felszereltség növekedésére. Ez alatt a gépek, berendezések részaránya 51%-ról 41%-ra esett vissza az állóeszközökben, a nagyságkategóriától ugyancsak függetlenül. Az egy foglalkoztatottra eső termelés értéke több mint kétszeresére nőtt, a kibocsátásban mért nagyságjellemzőtől függetlenül. (A szóródás nem jelentős.) Az erőforrások összetételében, az 5 éves periódust is figyelembe véve, a vállalati mérettől való egyre erőteljesebb függés tapasztalható. Az állóeszköz-állomány összes eszközökön mért aránya a több lekötött eszközzel rendelkező szövetkezetekben alacsonyabb (bár az évek során növekvő), mint a kisebb szövetkezetekben. Ez a tendencia a kisebb vállalatok számára egyre kedvezőtlenebb. (A készletekre vonatkozóan a vizsgálat megerősítette az előbbi állítást, mivel a készlet/állóeszköz arány csökkendő tendenciát mutat ugyan, de a több állóeszközzel rendelkező vállalatokban ez az arány nagyobb, mint a kisebbeknél, és a különbség egyre nő.) Ugyanakkor a termelés alapigényességének a termelési értéktől való függése is erősödik. Ennek alapján a kisebb és a nagyobb vállalat alapigényessége mind jobban különbözik egymástól, oly módon, hogy a termelési érték növekedésével ez a mutató egyre nagyobb lesz. Figyelemre méltó, hogy ez éppen ott következett be, ahol az állóeszközök aránya az összes eszközben kisebb. (Ugyanilyen tendencia figyelhető meg az eszközök jövedelmezőségében is.) A készletek forgási sebessége a vizsgált időszakban nőtt. A nagyobb és a kisebb szövetkezetek között azonban eltérés volt a készletigényességben: a nagyobb vállalatok forgási sebessége alacsonyabb volt. Ez a különbség 5 év alatt tovább növekedett. Ez kétségtelenül a magasabb állóeszközigényt kiegyenlítő vagy csökkentő tényező. Nőttek a különbségek a saját fejlesztési források évi értékének a lekötött eszközökhöz mért arányában is, a kisebb vállalatok javára.

Az eszköz-bér arány „szinten tartása”, pl. a forgási sebesség növelésével, vagy a passzív állóeszközelem súlyának a csökkentésével, kb. 18–20 MFt lekötött eszközállomány fölött már akkor sem volt lehetséges, ha egyébként a bérrentabilitás növekedése ezt indokolta volna. Ez utóbbi a termelékenység növekedése folytán nőtt is (a nyereséghányad növekedése miatt gyorsuló ütemben), bár a több bért felhasználó vállalatokban ez a hatás sokkal gyengébb, kevésbé kihasználható.

A leírt következtetések tehát indokolják, hogy a növekedés a nagyobb szövetkezetekben kisebb ütemű legyen. Ez a kívánalom főleg a nagyobb ipari szövetkezetekben az intenzív növekedés szakaszába való áttérést sürgeti, mert ott merültek fel a hatékonyság csökkenésére utaló jelek, hiszen az építési beruházások hatása ezeknél kevésbé volt jelentős. Ez a tendencia a vizsgált periódusban megindult, de az intenzifikálás éppen a nagyobb szövetkezetekben volt kevésbé kielégítő. (Az 5 év beruházásai alapján a gépek, berendezések cseréje a nagyobb szövetkezetekben nem volt intenzívebb, mint a kisebbekben!) A kisebb szövetkezetek ésszerűbb erőforrás-szerkezetének biztosításához a teljesítmények gyorsuló ütemű növelése és egyben nagyobb finanszírozási források biztosítása is szükséges. Ugyanis az oszthatatlan ingatlanberuházás megtérítéséhez (abszolút értelemben is) jelentős további gépberuházások, valamint ésszerűbb munkaszervezéssel az állóalapok lényegesen jobb kihasználása szükséges. A növekedésnek a telephelyre, üzemre kell áthelyeződnie, és a szervezeti koncentráció helyett (vagy mellett) a valóságos termelési koncentrációt kell szolgálnia.

## BESZÁMOLÓ AZ I. SEKCIÓ MUNKÁJÁRÓL

Tisztelt Konferencia, tisztelt hallgatóim! A struktúra témával foglalkozó szekción 10 előadás hangzott el, 10 felszólalás, amelyet felkért hozzászólók tartottak és 13-an szó-laltak fel ezen kívül. Mondhatjuk tehát, hogy az I. szekció eléggé színes és mozgékony volt. Az előadók és felszólalók részben a tudományos életet képviselték, kutatók vol-tak, másrészt a központi irányításban, illetőleg vállalatoknál dolgozó szakemberekből tevődtek össze. Nagyjából – ahogy arcról meg lehetett állapítani – a hallgatóságnak is hasonló összetétele lehetett. Azt lehet mondani tehát, hogy ez a szekcióülés összetéte-lében, véleményében eléggé mértékadónak tekinthető. Azt az aktivitást, ami a szekció-ülésen tapasztalható volt, szeretném megköszönni az előadóknak, a felszólalóknak, a hallgatóknak és külön szeretnék köszönetet mondani a társelnököknek, akik segítettek munkámban, Kallós Ödön, Román Zoltán és Lendvai István elvtársnak. Erre a segítség-re nagy szükségem volt, mert sajnos egy nemzetközi program csúszása miatt személy szerint többször is akadályozva voltam az üléseken való részvételben.

A vitát körülbelül a következő vázra lehet építeni: szó volt először is a *nemzetközi környezetről*, annak hatásáról, a *gazdaságpolitika és a struktúra összefüggéséről* és egy sor más általánosnak, elvinek, átfogónak tekinthető kérdésről. A következő nagy téma-csoport a *fejlesztési, beruházási döntésekkel* foglalkozott, beleértve a visszafejlesztés témáit és problémáit is. Külön nagy hangsúlyt kapott a különböző felszólalásokban az *értékesítési kultúrájának* a témája. A *struktúrapolitika irányítása* volt egy másik ilyen összefoglalható, általános téma és részben ehhez kapcsolódva, másrészt önállóan is az *ágazati feladatok*, a struktúra változtatására irányuló konkrét elképzelések. Összefogla-lómat e témák köré igyekszem csoportosítani. Emiatt eléggé át kellett csoportosíta-nom az előadásokat, illetve a felszólalásokat is; a leírt, elmondott gondolatokat némi-leg önkényesen kellett egymáshoz illesztenem, – ha esetleg valamelyik előadó vagy felszólaló az interpretálásban valami hibát talál, vagy nem ért azzal teljesen egyet, azért előre is elnézést kérek.

Az első téma tehát a *nemzetközi kapcsolatok* és azok hatása. A nemzetközi viszo-nyokban közismerten nagy történelmi változások voltak, összeomlottak a gyarmatbi-rodalmak, kialakult a harmadik, a fejlődő világrendszer. Ezeknek és más, magából a gazdasági fejlődésből származó átalakulásoknak a hatására a világ gazdasága döntően megváltozott. Ez a változás minden jelentős szektorra kiterjed és hatása alól egyetlen nemzetgazdaság, legyen az fejlett, fejlődő, szocialista vagy kapitalista, nem vonhatja ki magát. Kádár Béla és Kozma Ferenc ezeket a változásokat jól érzékeltették. Különö-sen érdekes és tanulságos volt, ahogyan Kádár Béla bemutatta, hogy milyen változások következtek be a nemzetközi munkamegosztás szerkezetében. Ezek jórészt nem várt változásoknak is tekinthetjük; így például az a tény, hogy a nemzetközi kereskedelem-ben a fejlődés a vártnál jóval nagyobb például a könnyűiparban, – ez nem várt követ-kezmény. De könnyen megérthető, ha belátjuk: a fejlődés magával hozza, hogy a könny-űipar és más, idézőjelben mondva „lemaradónak” tekinthető ágak átvándorolnak a fejlett ipari országokból a fejlődő országokba.



Kozma Ferenc ugyanezt a gondolatot tán még keményebben fogalmazta: a feldolgozás monopóliuma megszűnt. Ebből viszont azt a következtetést vonja le, hogy extraprofitot ma már csak az innovációs szektorokban lehet realizálni, sőt átlagprofitot is csak abban az esetben, ha az innovációk szempontjából közepesen helyezkedik el egy-egy ország adott termelési ága. Minden országnak ezért – kicsinek és nagyoknak egyaránt – arra kell törekednie, hogy ebbe a szektorba, ebbe a zónába kerüljön. Persze minden termelési kultúra esetében ezt nem lehet elérni. Kozma szerint az a reális célkitűzés, vagy az a jó, ha a termelő szférának nagyjából 20–25%-át ezek az innovációs blokkok alkotják.

Kádár Béla is arra a következtetésre jut, hogy az extraprofit főleg az élenjáró ágazatokban érhető el, de hozzáteszi, hogy egy kis országnak nincsen esélye arra, hogy az élenjáró ágazatokban sikereket érjen el. Adatokkal bizonyította, hogy ez lényegében egyetlen kis országnak – legyen bármilyen fejlett is – sem sikerült még. Az a véleménye, hogy olyan kis országnak, mint Magyarország, elsősorban a peremsávban van keresnivalója. Ez a nézetkülönbség egyben az egyik fő vitakérdéssé vált. Kozma olymódon reagált erre, hogy – Hollandia példáját felhozva – bizonyította: Hollandia három-négy jól körülhatárolt területen jelentős piaci pozíciót, még technikai pozíciót is képes volt elérni. Ehhez a véleményhez többen is csatlakoztak, azt állítva, hogy egyes területeken – hogy ez mennyire szűk vagy mennyire tág terület, ez másik kérdés – elkerülhetetlen követelmény, hogy egy-egy ország bekerüljön ebbe az innovációs szektorba. Ebben az esetben jelentős kockázatot is vállalni kell; az egyik felkért felszólaló, Kovács Endre nyomatékosan felhívta a figyelmet arra, hogy a koncentrált fejlesztéseknek nagy a kockázata. Felszólalásából azt lehetett kiolvasni – amit azután egyes felszólalók elutasítottak – hogy az a helyesebb, ha inkább kisebb lépésekben, kisebb fejlesztésekkel próbálkozunk, több területen, így kevesebb kockázatunk van, tehát nagy meglepetésekre nem kell számítanunk. Havas Gábor is élesen kiemelte felszólalásában, hogy minden országnak szüksége van offenzív módszerekre, tehát az expanzióra, és a defenzív magatartás lényegében lemaradással egyenlő. Ennek a vitának jó megtámasztása volt Morva Tamásnak a felszólalása, amelyben hangsúlyozta, hogy Magyarország ugyan valószínűleg egyedül nem képes arra, hogy fontos területeken kiemelkedő szerepet játsszon az innovációs szektorokban, viszont ha a szocialista integrációban gondolkodunk, igenis van erre lehetőség; ezt a témát csak a szocialista integrációval együtt lehet vizsgálni és így lehet helyes következtetésekre jutni.

Végülis a témának az a szintézise, ami kialakult a vitában, szerintem is a helyes álláspont: az innovációs szektorra kell koncentrálnunk, amellet azonban nem nélkülözhetjük egyes szektorokban a követő stratégiát sem. Az nyitott maradt, hogy ezt milyen arányban kell tenni, hogy ez a 20–25% legyen-e amit Kozma Ferenc említett (szerintem ez kevés, én úgy gondolom, hogy egy hosszú távú periódus végén, 15–20 év alatt kell oda jutni, hogy a termelő szektornak a nagyobb része legyen ilyen jellegű); végül is ennek az arálynak az eldöntése, úgy gondolom, elsősorban tervezési kérdés. Az is nagyon helyes álláspontként alakult ki, szerintem is, hogy az erőnket nem kell lebecsülni, különösen, ha a szocialista integráció adta lehetőségeket is figyelembe vesszük. A tárgyilagosság kedvéért meg kell jegyeznem, hogy a vitának volt egy kis félreértés is, Kádár Béla inkább ágazati méretekben tárgyalta a problémát. Kozma Ferenc pedig a már említett innovációs, tehát szűkebb blokkokban gondolkodott.

Második témaként a *struktúra és a gazdaságpolitika* összefüggései említhetők. Hege-dűs Miklós foglalkozott ezzel és néhány megállapítását szeretném interpretálni. Élesen bírálta azt az „altató” nézetet, hogy a gazdaságpolitika teljesen rendben van, a struktúránk viszont rossz. Nyilvánvaló, hogy valami ellentmondás van ebben a megállapításban és valószínűleg a gazdaságpolitika egyes elemein is változtatnunk kell, sőt egész gazdálkodási rendszerünkön, a tervezésen-irányításon is, ha kedvező változást kívánunk elérni. Érdekes volt az a megállapítása is, amelyben tévesnek minősítette azt a többször hangoztatott álláspontot, miszerint szellemi kapacitásunk, szakmai hozzáértésünk jó, egyesek kiválóan is tartják, és azt mondjuk, hogy a felszereltség, a technikánk nem jó. Bizonyította, hogy ez az állítás megkérdőjelezhető. Megállapításaihoz több felszólaló is csatlakozott - s magam is egyetértek ezzel az állásponttal.

Általános jellegű téma volt, amely a vitában többször is felszínre került, hogy mi az az *egység, amire a struktúrát értelmezzük*. Már említettem, hogy ez a Kádár - Kozma vitában is bizonyos félreértést okozott. Eléggé határozottan alakult ki az az álláspont, hogy ez az egység nem lehet az ágazat vagy az alágazat, mert ezekről lényegében semmit sem tudunk mondani. Ilyen értelemben foglalt állást végülis Kozma Ferenc és Morva Tamás is. A tárgyilagosság kedvéért azt is meg kell jegyezni, hogy a későbbiekben Botos Balázs és Havas Péter vitájában, amikor statisztikai rendszerünkről beszéltek, megkérdőjelezték, hogy vajon az eddigi, ágazatra épített statisztikai számbavétel, az egész statisztikai rendszer megengedi-e, hogy könnyen áttérjünk valamilyen más egységre, valami egészen más kategóriára. Ez természetesen reális probléma, minden további nélkül ilyen áttérés nem lehetséges.

Valamennyi előadó és felszólaló a struktúra fejlesztésével *hosszútávú feladatként* foglalkozott. Mindenki egyetértett abban, hogy tudnunk kell, hová akarunk eljutni. és enélkül nem intézkedhetünk rövid távon sem. Hozzátenném természetesen: ez nem jelenti azt, hogy nincsenek rövidtávú, ezévi vagy ebben az ötéves tervben esedékes feladataink. Ezek a témák egyébként az ágazati mélységű vitában jelentős hangsúlyt kaptak. Nyilvánvaló azonban, hogy mielőtt tudnók, hová akarunk eljutni, addig nem tudunk helyesen aktuális lépéseket, legalábbis jelentősebb lépéseket megtenni. Ezt azért emelném ki, mert ez a múltban elég sokszor vitatott kérdés volt.

Az előadók és felszólalók többsége a *szelektív fejlesztésben* látja a struktúra kedvező változtatásának az eszközét, főszerepét. A vitában jelentős hangsúlyt kaptak a döntési kritériumok – utalnék Morva Tamásra és Goldperger Istvánra – és többen utaltak a Struktúra Bizottság kritérium-rendszerére, jelezve persze, hogy ez sem csodaszer. Kibontakozott egy vita a kritériumrendszer és az értékszámítások alkalmazásával kapcsolatban. Itt elsősorban Havas Péter és Drechsler László hangsúlyozta, hogy az értékszámítások mennyire fontosak és egy kritériumrendszerrel mechanikusan nem helyettesíthetők. Ez többen felszólalásában szerepelt, a vitának központi témája volt. Végül is kialakult egy, szerintem is helyes álláspont, hogy helytelen a két mérési, vagy döntéselőkészítési módszer között olyan különbséget tenni, hogy vagy az egyik, vagy a másik, tehát hogy ezek nem kezelhetők alternatívákként. Az a helyes, ha a konkrét döntésekben minden esetben értékszámításokat alkalmazunk – az értékszámítások azonban a kritériumok alapján történő döntések nélkül bizonytalanok, tényleg vezethetnek. A kritériumrendszernek ugyanis pontosan az a szerepe, hogy a prognózisokat – az árprognózisokat leginkább – megalapozza; u.i. azokat a műszaki-gazdasági adatokat, pa-

ramétereket vizsgálja, amelyek hosszú távon meghatározzák, hogy pl. az árak hogyan alakulnak. Tulajdonképpen ha az árak prognózisát valaki kellő mélységben végzi el, akkor anélkül, hogy kritériumrendszerrel beszélne, ugyanehhez a kritériumrendszerhez jut el, mert ezek nélkül megfelelő árprognózisok sem készíthetők. Többen kiemelték ennek a kritériumrendszernek az absztrahált értékszámításoknál tágabb lehetőségeit, sokkal több fejthető ki ilyen vizsgálati módszer alkalmazásával. Végül is szintetizálódott a véleménykülönbség, és úgy vélem, hogy egyetértés alakult ki ebben a vitában, legalábbis a hozzászólók zöme ezt fejezte ki.

Többek között Tompa Miklós is egyetértett ezzel a közelítési móddal – ő konkrétan azt kereste, hogy milyen kalkulációs módszerek segítségével lehet olyan árakat képezni, amelyek eligazítanak, orientálnak a struktúrákérdésekben is. Ekörül is elég élénk vita alakult ki, mert Pappné Ritter Jolán megkérdőjelezte, vajon egyáltalában lehetséges-e bármikor olyan árrendszer kialakítása, amely önmagában orientált a struktúrákérdésekben. Ha így lenne – mondotta –, akkor egyes olyan országokban, ahol az árrendszer nem hordozza azokat a problémákat, amelyeket a miénk, miért törekednének arra, hogy egészen más módszerekkel próbálják megközelíteni a struktúra-problémát. Egyébként is az árrendszer egy sor olyan feladatnak a hordozója, amelyek tudatosan bizonyos eltéréseket kívánnak. Utalt arra, hogy ugyanilyen szerepe, vagy ugyanilyen hatása van a pénzügyi hidak helytelen alkalmazásának is. Ez a vita nem szintetizálódott, de felvetett egy sor olyan problémát, ami azt jelezte, hogy nemcsak a hosszútávú struktúra-döntésekben, hanem csupán az árak figyelembevétele a rövidtávú intézkedésekben is sok problémát okozhat. Kétséges, hogy vajon van-e, vagy lesz-e a jövőben olyan árképző módszerünk, eszközünk, amelyekkel ezeket a problémákat elkerülhetjük.

Ebben a témakörben ezen kívül is nagyon sok értékes gondolat merült fel. Néhányat említenék csak távirati stílusban. Havas Gábor felvetette: a fejlesztési hitelek versenyezettetésének a módszerét át kell értékelni. Goldperger István kifejtette, hogy a selektív fejlesztés nem nélkülözhet egy komplex közelítési módot, mert ha az egymással összefüggő vertikumok esetében az egyiket kiemeljük, akkor nyilvánvalóan a többivel is, ha nem is minddel, van tennivalónk. Ő egyébként hangsúlyozta a minőségi ismérvek fontosságát is ezekben a döntésekben és ezeket kívánja a struktúrapolitika központjába helyezni.

Talán az egyik legérdekesebb vita a visszafejlesztés körül alakult ki. Havas Péter felvetette, hogy a közgazdaságtudomány alaposan adós annak a vizsgálatával, hogy egyáltalában hogyan lehet egy visszafejlesztést nagy veszteségek nélkül elvégezni. Elmondotta, hogy a visszafejlesztések jelentősége igen nagy, hisz ezek pl. az időtrabló építkezések kapacitáskiváltását tennék lehetővé, ha megfelelő négyzetméter felületű területet konvertálni lehetne. Nagyon figyelemreméltó észrevétele volt, amellyel nagy mértékben egyetérttek, hogy annak a módszerét is meg kell találnunk, hogy hogyan menthetjük meg az egy-egy területen lévő munkakultúrát. Nem munkaerőről beszélt, helyesen, mert hiszen nem egyszerűen munkaerőről van szó, hanem arról a kultúráról, ami a szakképzett munkásokhoz, szakemberekhez kapcsolódik.

Beck Tamás is foglalkozott ezzel a témával, felvetve, hogy ezt a visszafejlesztési témát egész szabályozó, finanszírozási rendszerünk lényegében figyelmen kívül hagyja. Elég sok hozzászóló tette hozzá, hogy a módszer, ahogyan jelenleg csináljuk, tehát hogy nem adunk fejlesztési lehetőséget ezeken a területeken, a legdrágább módszer. Nyilvánvaló, hogy a haldoklás nagyon sokba kerül. Simán Miklós is foglalkozott, más aspektusokból is, a megszüntetés problémáival. Értékesnek tartom azt az értékesítési kultúrához kapcsolódó vitát, ami szinte vezérfonalként húzódott végig a szekcióülésen. Nagyon élesen rámutatott Rabi Béla, Dániel Tamás arra, hogy ha valamit megfelelő minőségben termelni tudunk, megfelelő paraméterekkel, az nem jelenti egyáltalán a versenyképes realizálás lehetőségét – ehhez a kereskedelmi, az értékesítési tevékenységet jelentősen javítani kell; hogy ennek a tevékenységnek a szervezettségét, egyáltalában a probléma közelítését másként kell elképzelni. Papanek Gábor jó példákat sorakoztatott fel arra, hogy hogyan kell ilyen esetekben eljárni; azt elemezte, hogy a tőkés cégek hogyan járnak el. Megállapította, hogy tulajdonképpen semmi újat, semmi olyat nem csinálnak, amit mi ne csinálnánk – csak összefogottan, szisztematikusan alkalmazzák az általunk is ismert módszereket.

Nagyon érdekes volt az a vita is – az értékesítési kultúrával kapcsolatban –, ami vitatta annak a jelszónak, vagy jelszószerű tételnek az érvényességét, hogy nekünk minden piacon egyaránt értékesíthető termékeket kell előállítani. Végül is ezt többen kifogásolták. Papanek Gábor utalt arra, hogy ha Hollandiában termel egy termelő és Belgiumban akar eladni, hiába van egymás mellett a két ország és a mi szemünkben úgy tűnik, hogy még csak különbséget sem lehet tenni közöttük, de a holland cégnek külön értékesítési politikája van a belga piacon és egészen más politikát alkalmaz Hollandiában. Az az álláspont alakult végül is ki, hogy mindig arra a piacra kell dolgozni, ahol el lehet adni. *A vállalatnak képesnek kell lennie* arra, hogy a különböző piacokon olyan termékeket kínáljon, amit versenyképesen tud realizálni.

Akörül is vita alakult ki, hogy hol történjenek a struktúradöntések, vagy hol lehet elsősorban érdemi döntéseket hozni. Többen hangsúlyozták a vállalatok kiemelkedő szerepét ezen a területen; Papanek Gábor, Havas Péter, Morva Tamás, Simán Miklós is foglalkozott ezzel a kérdéssel. Mások a központi döntések jelentőségét és elkerülhetlenségét hangsúlyozták – pl. Balassa János – és főleg az ágazati vitában többen és sokan voltak azon az állásponton, hogy mind a kettőre egyaránt szükség van. Szerintem az az álláspont volt a leghelyesebb, amelyik azt hangsúlyozta (azt hiszem Havas Péter volt az, aki ezt határozottan kiemelte – és Morva Tamás is), hogy végülis itt nem lehet éles határokat vonni. Teljesen mesterkélt elképzelés az, hogy valamilyen fejlesztési döntés például *vagy* a makroszinten *vagy* az ágazatnál, *vagy* a vállalatnál születik. Ha ennek mélyebben utánanéznünk, akkor valójában itt mindig sokszoros visszacsatolásról van szó és végülis hogy honnét indul az idea, az eléggé nehezen fogható meg; hogy valójában hol történnek a döntések, külön tanulmányt érdemelne.

Élénk vita alakult ki az ágazati előadásokkal foglalkozó szekcióüléseken is. Elsősorban arról volt szó, hogy a különböző struktúra elképzeléseket az egyes ágazatokra hogyan lehet érvényesíteni. Meg kell mondani, hogy erről nemcsak ebben a szekcióban volt szó, hanem tulajdonképpen a szekcióülés teljes tartama alatt voltak utalások ágazati témákra. Így például az általános és nemzetközi kérdéseket tárgyaló szekcióülésen előkerült a könnyűipar ilyen módon, és Rabi Béla elsősorban a gépipar konkrét témái-

val foglalkozott. Azt lehet mondani, hogy az ágazataikkal foglalkozó előadók kellő kritikával foglalkoztak a fejlesztési irányokkal és lehetőségekkel. Bakos Zsigmond a könnyűiparnak, elsősorban a textilruházati iparnak a problémáit tárgyalta, Balassa János a vegyiparét, kiemelve, hogy a helyes struktúráirány a nagykészültségű és főleg aktív anyagoknak a termelése. Hasonlóan konkrétan foglalkozott Balogh Sándor az élelmiszeriparral. A szekcióülés felkért felszólalói eléggé élesen fogalmaztak, – de maguk az előadók is nagyon kritikusan és önkritikusan kezelték témájukat. A kritikák részben az eddigi akciókra, az eddigi fejlesztésekre irányultak, például, hogy a vegyiparban az alapanyaggyártás helyes irány volt-e; bizonyos kételyek merültek fel az energetikai fejlesztésekkel kapcsolatban is, utalnék itt Stark Antal felszólalására. Másik oldalról pedig – a felszólalók többsége foglalkozott ezzel –, a gyakorlati előrehaladás lassúságát vagy vontatottságát, vagy a gyakorlati lépések nem kellően hatékony voltát kifogásolták. Eléggé türelmetlen hangvétel volt érezhető az előrehaladás gyorsítása irányában. Papanek Gábor többek között felvetette azt, hogy – mivel szervezeti struktúrákhoz is kötődnek ezek a kérdések – tere van a parciális érdekek érvényesülésének és ez elég komoly problémákat okoz.

Ezeknek a vitatott kérdéseknek az összefoglalása után megpróbálok néhány következtetést levonni a vitából. Úgy tűnik számomra, hogy a struktúra-probléma megoldásának nagyon fontos szakaszába jutott és szinte kitapintható az eltérés a kezelésben, ahogyan most foglalkozunk ezzel a problémával vagy ahogyan akár néhány évvel ezelőtt is tettük ezt. Felmerült a vitában az a kérdés, hogy a struktúra téma divattéma, valamiféle kampány. Egyszer volt a munkaszervezés, most van a struktúra, és elmondották – nagyon helyesen, véleményem szerint –, hogy struktúrákérdésekkel tulajdonképpen mindig foglalkoztunk. A tőkés sem volt olyan bolond, vagy olyan korlátolt, hogy azt gyártsa, amire ráfizet, és ne azt, amin jobban keres; amire ráfizetett, csak azért gyártotta, mert valamilyen körülmény miatt ez szükségszerű volt. Egyébként a felszólalók azt is érintették, hogy azért olyan lehetőségünk nincs, hogy korlátlanul szelektáljunk. Az azonban a vitából eléggé alaposan kitűnt, hogy ez jelenleg belső és külső szükségszerűség – tehát belső fejlődésünkől is következő és a külső körülmények okozta szükségszerűség. Azon, gondolom, nem is lehet vitatkozni, hogy az elsődleges belső fejlődésünk és a külső körülmények csak felszínre hozták ezeket a problémákat, vagy sokkal nagyobb hangsúlyt adtak ezeknek a problémáknak.

Nagyon fontos eredménye volt a vitának, hogy ennek a szükségszerűségnek, ennek a kényszernek ma már érezhetően mindenki tudatában van. Ez azért nagyon lényeges kérdés, mert amint az egyik vállalati felszólaló, Beck Tamás mondotta, a szemlélet, a hozzáállás döntő ezekben az ügyekben. Kitűnt, hogy nagyon sok témáról többet tudunk ma, mint eddig. Az egyik ilyen kérdés, amit tisztábban látunk, hogy mit is kell tennünk. Tudjuk, hogy a struktúra átalakítás nem rövid távú feladat és azok a próbálkozások, amelyek ilyen tűzoltó módon akartak struktúra átalakítást elérni, végülis zsákutcába vezettek. Nem a pillanatnyi nyereség az, ami eldönti azt a kérdést, hogy valamilyen kultúrát vagy termékcsaládot fejleszteni kell, hanem ezt más kritériumok alapján kell elbírálnunk. Az is világos ma már, hogy le kell vonni bizonyos következtetéseket a gazdaságpolitikában is. Ma már rendelkezésünkre állnak különféle rendező elvek; kritériumok fogalmazhatók meg. Ezek az értékszámításokkal egységben lehetővé teszik, hogy bizonyos döntéseket hosszú távra is megfelelően jó irányba hozzunk. Az

is nagyon fontos felismerés, hogy makro szinten is termelési kultúrákkal, gyártási ágakkal vagy termelési blokkokkal kell dolgoznunk – mindegy, hogy hogyan nevezzük ezt, eddig gyártási ágak nevezük, de bizonyos, hogy nem az elnevezés a lényeges -, ezt kell vizsgálnunk, erre kell építenünk a strukturális koncepciókat és mérőrendszerünket is. A legtöbb ágazatban az is körvonalazható, hogy milyen termelési kultúrára kell koncentrálnunk, bár – több felszólaló kifogásolta is – egyes ágazatokban ezt a munkát még el kell mélyíteni, finomítani kell. Pl. a gépiparban ez nincs elég határozottan körvonalazva, ahogyan ezt Rabi Béla is elmondotta a szekcióülésen: még meg kell találni azokat a gyártási ágakat, kultúrákat, amelyeket az innovációs szektorba kell felfejleszteni. De a többi ágazatban eléggé körvonalazottak azok a főirányok, amelyekben léphetünk és lépnünk kell. Az is eléggé egyértelmű lett, hogy kinek kell cselekedni, hogy a főirányok meghatározásában a gazdaságpolitikai irányításnak is vannak teendői; a kormányzati, ágazati szerveknek, a konkrét termelési kultúrák és azon belüli arányok meghatározásában, a vállalatoknak a konkrét termékek és szolgáltatások szerkezetének kialakításában. Az is világossá vált, hogy a fejlesztési döntéseinket egy más mérőrendszer alapján, vagy átalakított mérőrendszer alapján kell végeznünk. Nagyon értékes eredmény, hogy ma már a közvélemény - tudományos és gyakorlati szakemberek teljesen egyetértenek azzal, hogy a struktúra fejlesztésnek az értékesítési kultúra döntő kérdése.

Amiben kevésbé tudtunk előrejutni és bár a vitában szerepelt és én eléggé szándékosan nem is szintetizáltam ezt a vitát -, hogy hogyan kell cselekednünk, hogyan kell előrelépünk: a felszólalók elsősorban az eszközökre élezték ki ezt a kérdést. Két szélsőséges álláspontjuk volt: az egyik az, hogy nemzetközi kötelezettségeink determinálnak bennünket (a könnyűiparban vetődik fel pl., hogy szocialista viszonylatban hosszabb időre el vagyunk kötelezve); hogy a fejlesztési eszközök determináltak, például az energetika nagyon sok eszközt köt le (egyébként elhatározott fejlesztésekkel már a VI. ötéves terv jelentős része is determinált). Szokásos hangoztatott érv volt, hogy adósságunk, a külkereskedelmi mérleg problémái okoznak gondot. Mások viszont azt hangsúlyozták, hogy ha ezen a területen nem lépünk, akkor problémáink állandósulnak. Végül is a felsorolt problémák éppen struktúránk hiányosságai következtében jelentkeztek és vannak. Ezt a kérdést nem tudtuk megoldani; megítélésem szerint ebben a témában a tervezésnek kell végül is rendet teremtenie és gyakorlatias megoldási módot találnia, álláspontot kialakítania.

Tanácskozásunkon nagyon sok értékes gondolat merült fel; ezek közül megegyezően kiemelném azt az igényt, hogy dolgozzuk fel a visszafejlesztés stratégiáját, taktikáját, ennek közgazdasági vonatkozásait. Kétségtelen, hogy e téren a jelenleg követett módszerünk a legdrágább és a legkevésbé célravezető.

Mindent összevetve, ha nem is oldhatott meg minden felvetődő kérdést e szekció, azt hiszem, hogy nagyon értékes hozzájárulás volt megoldásukhoz. Egyébként engedjék meg, hogy személyes benyomással fejezzem be ezt az összefoglalót. Számomra, aki nagyjából egy évtizede művelem ezt a témát, igyekezve valamelyest az elméletet és a gyakorlatot összekapcsolni és sok vitában vettem részt, az volt a kellemes meglepetés, hogy a még néhány éve nagyon szóródó és nagyon divergáló nézetek ma már milyen nagy mértékben közeledtek egymáshoz. Úgy tűnik, hogy ezek szintézise is lehetséges ma már. Köszönöm figyelmüket.

Tisztelt Elvtársak!

Egy tudományos konferencia szekcióvezetőjének kettős kötelezettsége lehet:

- ismertetni az elhangzott, megvitatott előadások főbb mondanivalóját, valamint megfogalmazni a levonható tanulságokat.

Úgy vélem azonban, nem hiba, ha a beszámolóban a tárgyszerűsége törekvés mellett helyet kapnak a személyes benyomások is.

A szekcióban, amely „Az iparvállalat a gazdaságirányítás rendszerében” címet viselte – 12 előadás hangzott el, 11 felkért hozzászóló fejtette ki véleményét és további 12 résztvevő kapcsolódott be a vitába.

Az előadások rendkívül széles területet érintettek, amely kétségtelenül a tanácskozás pozitívuma volt. Ez egyúttal azonban negatívumnak is minősíthető, mert a témák sokfélesége szinte szétfeszítette a tanácskozás kereteit, ezért nem sikerült igazán súlypontot sem képezni. Erre a körülményre a jövőben fokozottabban kell majd ügyelni.

A programban szereplő előadások akarva-akaratlanul olyan érzést keltenek, hogy a tárgyalt kérdések egyrészevel való foglalkozás, kutatás meglehetősen egyéni indítékú, s nem minden esetben céltzott meg a gyakorlatban közvetlenül is hasznosítható „végtermék” előállítását. Ha ez a megállapítás elfogadható, akkor az említett tény a kutatások szükségtelen atomizálásának veszélyét rejti magában. Még inkább erre a következtetésre jut az, aki újólág áttekinti a referátumokat, mert világossá válik, hogy a nem minden esetben koordinált, egymástól függetlenül folyó kutatások találkozásának és szintetizálásának valószínűsége csekély. Bármilyen jók is önmagukban az egyes mozaikok, ha nem végiggondolt koncepció alapján készülnek, nem lesz belőlük összerakva szívet-lelket gyönyörködtető egységes kép.

Figyelemreméltó gondolat olvasható az előbbiekkal kapcsolatban megoldásra váró problémákról Pungor Ernő akadémikus egyik cikkében, aki a kérdést úgy tette fel, hogy „...meddig szabad egy országnak ezt a pazarlást a soft-ware – az agy – és a hard-ware – a pénzügyi támogatás terén tovább csinálni?” Ezzel összefüggésben még egy tényező megemlítése szükséges.

A tudományos ismeretek nem spontánul válnak termelőerővé, hanem a társadalmi munkamegosztásba való beilleszkedés útján. Nem az emberektől függetlenül, hanem éppen az emberek, s ezek közösségei tevékenysége útján. Éppen ezért fontos szerepe és jelentősége van ez utóbbiak működési keretétől szolgáló szervezet felépítésének, belső személyi, tárgyi viszonyainak, egymáshoz való kapcsolódásának.

A szekció-ülések és így a konferencia is jó lehetőséget teremtettek a tudomány képviselői és a gyakorlati szakemberek közötti kapcsolatok fejlesztésére. Az együttműködés a hétköznapi munkában ma már egyre rendszeresebb. Ezt igazolta a számos vál-

lati esettanulmányon, interjún alapuló előadás is. Mindez egyúttal kifejezte újólag a tudomány és a gyakorlat egymásrataltságát. Az elmúlt évek során felszínre került és a tudomány műhelyeiben is témát jelentő problémáink megoldása a kutatási eredmények mielőbbi hasznosítását igényli. Az ezzel kapcsolatos felelősség egyaránt terheli az elméleti és gyakorlati szakembereket. Ez a következtetés érvényes mind az új tapasztalatok tudományos összegezésére, mind azok gyakorlati munka során történő figyelembevételére.

Véleményem szerint joggal vetődik fel, hogy a már rendelkezésre álló, elméletileg is megalapozott következtetéseknek csak egy része kerül hasznosításra. Ennek megállapítása mellett azonban látni kell azt is, hogy ez részben arra a „kutatói szemléletre” is visszavezethető, amely nem tekint feladatának az alkalmazhatóságra, a realizálás formájára, módjára, illetve az ezirányú lehetőségek feltárására irányuló tevékenységet, a vállalatok, az irányító szervek részére ajánlások, indítványok benyújtását, tehát a „kifelé” irányuló jelzéseket! Ha nem is mondható el, hogy az ismertetésre került tanulmányok megállapításai, következtetései kivétel nélkül alkalmasak a gyakorlati bevezetésre, de mindenesetre örvendetes, hogy összességükben a korábbiakhoz mérten közelebb kerültek a napi élethez.

Feltétlenül kedvező volt, hogy a tanácskozáson találkoztak az elméleti, valamint a gyakorlati szakemberek. A részvételi arány azonban úgy gondolom – s ez talán nem egyéni véleményem – lehetett volna az utóbbiak számát tekintve kedvezőbb is. A gyakorlati tapasztalatok ismertetése, összegezése, értékelése ugyanis sokféle tanulsággal szolgálhat. Az egyik – amely nem új, de ismételtlen megfogalmazódik – az, hogy az eddigieknél is nagyobb gondot kell fordítani a gazdálkodó szervezetek működésének belső összefüggéseire. Világossá kell tenni, meg kell érteni – és értetni – annak a közegeknek a mozgástörvényeit, amelyet vizsgálunk, kutatunk, analizálunk, sőt folyamatosan alakítunk is. A következetesen érvényesülő tényleges, ok-okozati összefüggések és ezek hatásának ismerete nem nélkülözhető. A fejlődés belső lehetőségeinek, módszereinek, feltételeinek, eszközeinek elemzése az utóbbi időben kissé háttérbe szorult, s a szükségesnél kisebb súlyt kapott a konferencián is. Nézetem szerint ez abból is következik, hogy az előadók csaknem kivétel nélkül a vállalati körön kívüli területről kerültek ki, s emiatt érthetően egy kissé „távolról” és „felülről” szemlélték a gyakorlati életet.

Erre a körülményre azért is érdemes felfigyelni, mert – megítélésem szerint – egyes vállalatoknál az utóbbi időben a műszaki jellegűek mellett nem is minden eredmény nélkül kibontakozóban vannak a gazdasági tartalmú kutatások. Ezek irányzatainak, tapasztalatainak, módszereinek ismeretéről semmiképpen sem mondhatunk le. Ehhez azonban a gyakorlati szakemberek „korreferenci” minősége, úgy vélem, nem elegendő.

Az előbb említettek ellenére, az elmélet és a gyakorlat közötti kölcsönhatás vonatkozásában azonban – a szekcióüléseken elhangzottakat is figyelembe véve – indokolt feltenni a következő kérdéseket:

- a/ Elegendő szerepük és befolyásuk van-e a végrehajtás területén működő szakembereknek a kutatási témák körének kialakításában? Ehhez természetesen az a felvetés is hozzátartozik, hogy vajon tudnak-e az érdekeltek megfelelően kérdezni annak érdekében, hogy a tudomány valóban termelőerővé váljon. Úgy vélem, ebben a tekintetben van még tennivalónk.



b/ Kielégítő-e a gazdaság befogadóképessége és készsége arra, hogy a kutatási tapasztalatokat át tudja venni, illetve alkalmazza?

Egyaránt vonatkozik ez a számítástechnikára, a faktoranalízisre és más hasznos eljárásokra, módszerekre. Erre az összefüggésre nagy figyelemmel kell lenni, mert ha a tudomány nagy léptekkel halad előre, nem lehet az alkalmazás szférájának felkészültsége vagy hibás szemlélete az elért eredmények hasznosításának akadálya.

A következő probléma, amelyről említést kell tenni, az a felfogás – amely nemcsak a tudományos kutatásra, hanem helyenként oktatásunkra is jellemző –, hogy az életkonfliktusmentes közeg, s a részjelenségek önmagukban – az egésztől függetlenül is – vizsgálhatók és értelmezhetők. Az ilyen közelítési mód sok hiba forrása lehet, hiszen nem elegendő csak a logikai, aritmetikai összefüggések ismerete, azt is tudni kell, hogy a megvalósítás során a gyakorlatban várhatóan milyen buktatókkal kell számolni. Ebben a tekintetben azt hiszem nem lenne indokolt az ipargazdaság területét sem kiemelni, sem kihagyni. Erre a körülményre elsősorban azok figyelmét hívom fel, akik esetenként ellentmondást nem tűrő határozottsággal fogalmazzák meg és publikálják következtetéseiket. Hadd emlékeztessenek ezzel összefüggésben Montaigne „állásfoglalására”, aki egykor azt írta, hogy „meggyűlöltetik a valószínű dolgokat azok, akik ezeket bizonyosnak állítják”.

Ide illőnek tekintem még Pascal véleményét is. Szerinte: „A lényeg az, hogy a részleges tudásnak is van értéke, de csak ha meg tudjuk mondani, hogy az milyen fokú; ha számszerűen ismerjük egy esemény valószínűségét, akkor valami határozottat tudunk róla, jóllehet az tulajdonképpen bizonytalan. A részleges bizonyosságot tehát meg kell becsülni, csak éppen túlbecsülni nem szabad.”

Régebbi tapasztalat – s ez volt jellemző szekcióülésünkre is – hogy kutatóink, gyakorlati szakembereink igen egyértelműen és kulturáltan tudják összegezni a népgazdaságban fellelhető problémákat. Kevésbé lehetünk azonban elégedettek azzal a magatartással, amely meg sem kísérli a jelenségek mögött levő tényleges okok felsorakoztatását, pedig diagnózis nélkül nincs terápia. Tudni és látni kell, hogy az általánosság, az általánosítás nem segít a gazdaságirányításnak, a vezetésnek, inkább nehézséget okoz. Álljon itt tanulságul Lawrence D. Miles, az értékelemzés tudománya megalapítójának ezzel kapcsolatos nézete: „Az általánosítás a fejlődést körülbelül ugyanúgy hátráltatja, mint a köd a közlekedést. Bár a köd nem jelent szükségszerűen igazi akadályt, mégis mint sűrű függöny, amely fölött nincs hatalmunk, valóságos akadályként hat. Olyan általános és változékony, hogy az esetleges valódi problémákat nem lehet miatta látni, de egyáltalán nem biztos az sem, hogy a köd nem rejt magában problémákat.”

Az ok okozati összefüggés ismerete elsősorban azért lényeges, mert egyes, a népgazdaság számára nem kívánatos irányzatok megszüntetése, kiigazítása vagy

- a/ a gazdálkodó szervezeteken belül oldható meg a meglévő lehetőségek optimális kihasználásával, mikroszintű döntésekkel, bármilyen külső intézkedés nélkül, vagy
- b/ központi lépések válnak szükségessé. A makró szférában kiadásra kerülő intézkedések is lehetnek gazdasági, továbbá nem elsősorban ilyen tartalmúak.

Az előbbiek azt is jelentik, hogy az említett felfogás szerint a kutatási tevékenység végeredménye „lehet” a kormányzati munka számára tett javaslat is.

Nagy figyelmet szentelt a szekcióülés annak a kérdésnek is, hogy a gazdasági-társadalmi környezet kellő kényszert gyakorol-e a gazdasági egységekre, megfelelő magatartást vált-e ki belőlük annak érdekében, hogy működésüket a gazdálkodás intenzív szakaszának megfelelő lépések jellemezzék. Ez felel meg ugyanis a népgazdaság helyzetének és így a társadalom érdekeinek is.

A vélemény-nyilvánítók többségének állásfoglalása szerint – amivel személy szerint én is azonosítom magam – az ún. külső feltételek nem elég kemények ahhoz, hogy a vállalatok, szövetkezetek gazdasági problémáik megoldását elsősorban saját adottságaik – az eddigieknél – erőteljesebb kihasználásában keressék. Még mindig jelentős számú az ún. mentőöv akció, s a gazdálkodó szervezetek a könnyebb ellenállás vonalán haladva először külső segítséggel akarnak urrá lenni nehézségeiken, s csak másodsorban fordulnak befelé. Természetesen nem hagyható figyelmen kívül az a szempont sem, hogy alkalmasakká váltak-e a vállalatok mindenütt a külső impulzusok befogadására, illetve ha nem, milyen módon tehetők azzá?

Nem akarom és nem is szabad természetesen a külső, a környezeti kényszer kategóriáját abszolutizálni. Miután azonban hatása fokozásának igénye mind a tudomány, mind a végrehajtás területén dolgozók részéről szinte azonos intenzitással merült fel, mint a konferencia egyik fontos tanulságára, a gazdaságirányítás megfelelő szerveinek fel kell figyelniük.

Sok szó esett a tanácskozás során a tartalékok ügyéről. Szinte kivétel nélkül mindenki, aki előadással, korreferátummal, hozzászólással résztvett a szekció munkájában, érintette ezt a témakört. Ahogyan ez általában történik, most is bekövetkezett: vélemények és ellenvélemények csaptak össze a terminológia tartalmi vonatkozásai felett. Ez a tény azért is figyelemreméltó és érdekes, mert a párt és a kormány vezetői, a jelen és a későbbi tervidőszakban is, kiemelkedő fontosságot tulajdonítanak a gazdaságban lévő tartalékok feltárásának, hasznosításának. A definícióval kapcsolatos eszmefuttatást ezért mielőbb le kell zárni, mert ellenkező esetben az a célkitűzés, hogy a hatékonyság javításához a tartalékok mobilizálása is hozzá kell járuljon, csak jelszó marad! A tudomány nagyon sok segítséget adott már a gyakorlat számára arra vonatkozóan, hogy ne csak kvalitatíve, hanem mennyiségileg is megállapítható legyen az a potenciális lehetőség, amelyet a rendelkezésre álló erőforrások, a piaci, gazdasági adottságok jelentenek. Erről azért kell említést tenni, mert az elméletileg elérhető és a tényleges eredmények összehasonlítása nyújt módot a további indokolt erőfeszítések irányának és mértékének megállapításához.

Lényeges ezzel kapcsolatban megemlíteni azt is, hogy a gyakorlatban a tartalékok felhasználása inkább a defenzív stratégia eszközévé vált, ahelyett, hogy a vállalati offenzív magatartás alapját jelentené. Ez a megállapítás azzal a kérdéssel függ össze, hogy a gazdálkodó szervezeteknek kizárólag alkalmazkodniuk kell-e a külső környezethez, vagy megkísérelhetik annak formálását is. Úgy vélem, hogy indokolt a kétirányú magatartásra apellálni. A passzív és aktív szerep együttes ellátásának igénye ugyanis nem jelent ellentmondást! A vállalatok s környezetük kölcsönhatásban vannak egymással, s mivel a folyamatos iterációt a központi irányítás szervezi, a társadalmi érdekek elsődlegessége biztosítva van.

Szóba került egy, az előbbiekkal szorosan kapcsolható kategória is: a vállalkozás. A résztvevők nagy többsége lényegesnek és alapvetőnek tekintette ezt az irányzatot, de

akadtak olyanok, akik szerint a gazdasági szabályozás sok korlátot állít az ilyen vállalati magatartás elé. Biztos van ebben a megállapításban is némi igazság, általános jellemzőként azonban ez a minősítés nem állja meg a helyét.

Szerintem azoknak volt igazuk, akik azt a nézetet képviselték, hogy az állam által folyamatosan formált gazdasági környezet ösztönzi a vállalkozást, ezért a szabályozás ezen elemeit kell tovább erősíteni. A kutatásnak ezen a téren az kell legyen a feladata, hogy

- egyértelműsítse azokat a tényezőket, amelyek valóban nem segítik a vállalkozást, mert ezeket eszköztárunkból ki kell iktatni,
- világosság tegye: milyen módon és mely eszközökkel lehet a meglévő adottságok optimális kihasználását célzó érdekeltséget és az ezért való felelősséget azonos mértékben növelni és érvényesíteni.

Mindezekhez pedig hozzátartozik egy olyan általános szemlélet, amely azonos „értékűnek” tekinti az okozott kárt és a vállalkozás hiánya miatt elmaradt hasznot, illetve eredményt. Ilyen felfogás mellett elsőrendű fonottságúvá válik majd a vállalkozói kedv, a bátorság, a kockázatokkal történő szembenézés. Le kell azonban szögezni, hogy nem a felelőtlenség szorgalmazásáról, hanem az ésszerű, megfontolt, körültekintő lépések eddiginél gyorsabb megtételének igényéről van szó! Szükség van az óhatatlan kockázatok betervezésére, a lendületes, élénk tevékenységre és a 100 százalékig történő „biztosítotttság” gyakorlatát a kezdeményezés, ötletgazdagság kell felváltsa. Sokszor hallani már a vállalkozás veszélyességéről. Ha az említett nézőpont válik uralkodóvá, biztos, hogy egyre több szó esik majd a próbálkozások eredményéről is.

Ezzel a kérdéskörrel függ össze a vállalati tervezéssel és döntésekkel foglalkozó előadások során érintett variációk és érzékenységi faktorok ügye. Szellemesen fogalmazott az egyik előadó, amikor azt állította, hogy a gyakorlatban vannak ugyan döntési alternatívák, de tulajdonképpen egy főváltozat van. Ez kidolgozottság, megalapozottság szempontjából szinte kiemelkedik a többi közül, és vannak még az ún. egyéb variációk is. Ezek azonban már eleve úgy szerepelnek a lehetőségek között, hogy senkinek nem jut eszébe komolyan venni őket. Úgy gondolom, hogy minden megfelelő hatáskörrel rendelkező szervezetnek, intézménynek elementáris érdeke az, hogy azonos értékű döntési változatok álljanak rendelkezésére. A variációs tervezés semmiképpen nem jelentheti azt, hogy a sok megvizsgált változatból csak „egy él tovább”, míg a többire már nincsen szükség. A külső körülményekhez történő rugalmas alkalmazkodás követelménye egyenesen nélkülözhetetlenné teszi azt, hogy a döntések megalapozottak, előre átgondoltak és ne improvizáltak legyenek.

Nem hagyhatók figyelmen kívül a tervezési munkához szorosan kapcsolódó érzékenységi vizsgálatokkal összefüggő igények sem. Minden elhatározásnak, döntésnek van egy vagy több érzékenységi faktora. Ezeket a végső állásfoglalás előtt alaposan át kell tekinteni, mert a kritikus helyzetek jelentkezése figyelembe véve a reakcióidő viszonylagos hosszúságát is, az előirányzott eredmény elmaradásához vezethet. Ez a kérdéskör összefügg a prognózisok szerepével, és ezek tervezésben való alkalmazásával.

Meggyőződésem, hogy az előbb említett területek az ipargazdasági kutatások fehér foltjait jelentik, ezért mielőbbi lépések szükségesek ezek felszámolására. Segítség kell adnia a gyakorlat számára annak érdekében, hogy a jövőt ne a jelen kategóriái szerint

ítélik meg, hanem alakuljon ki az a készség, amely lehetővé teszi a jelenlegi döntések jövőjének felmérését.

A szekcióülésen elhangzott sok értékes megjegyzés, észrevétel közül még egyet említek: a vállalatok működésébe történő állami beavatkozást.

A definíció tartalmi kérdései ezúttal is többfajta nézet ismertetésére adtak módot. A témával kapcsolatos érdeklődés átlagon felüli volt, hiszen a szóban forgó központi intézkedések összefüggnek a gazdálkodó szervezetek önállóságával.

Mint ismeretes, Pártunk XI. kongresszusa állástfoglalt abban, hogy a következő időszak tennivalói között fontossági sorrendben előkelő helyet foglal el a központi irányítás erősítése és a vállalati önállóság növelése. E követelmény gyakorlati érvényesítése terén nincs minden rendben. Több olyan megnyilvánulás tapasztalható, amelyből kiderül, hogy egyesek a központi irányítás erősítésének az operatív beavatkozások számának növelését, a tervlebontás, illetve tervjövahagyás bizonyos elemeinek újra történő alkalmazását tekintik. Ezzel kapcsolatban azt is meg kell említeni, hogy ha a működés hatékonyságával problémák vannak, vállalati oldalról az „állami intervenciót” mint kézenfekvő megoldást, egyenesen igénylik. Az előbbieket miatt helyenként olyan lépésekre is sor kerül, amelyek elvileg nem helyeselhetők.

A tárgyilagosság kedvéért meg kell jegyezni, hogy jóllehet irányítási rendszerünkre a közvetett módszer a jellemző, népgazdasági érdekből időnként nem nélkülözhetők a direkt típusú intézkedések sem. Ezek azonban nem lehetnek jellemzők, csak kivételesek, és nem érinthetik a gazdálkodás szélesen értelmezett egész területét. A számos figyelmeztető megnyilvánulás közül egy-kettőt indokolt megemlíteni. Volt olyan felszólaló, aki kereste az elvi határt a beavatkozás és az ösztönzés között, s akadt olyan résztvevő is, aki egyértelműen hátrányosnak minősített minden – a vállalat tevékenységét kívülről befolyásoló – állami intézkedést, legyen az az ágazati tárcáé vagy funkcionális minisztériumé, illetve érintsen bármilyen gazdálkodási területet.

Az említett kongresszusi állásfoglalás korrekt végrehajtása szükségessé teszi a központi irányítás azon elemeinek erősítését, amelyek a vállalati önállóság stabilizálását, illetve esetenkénti szélesítését eredményezik. Mindezekhez azonban az is kell, hogy elméletileg világossá tegyük a gazdasági egységek munkáját közvetlen módon befolyásoló állami intézkedések szerepét, súlyát, mértékét, funkcionális elhelyezkedését stb.

A magam részéről a következőkben elképzelhetőnek tartom egy olyan kutatási téma kidolgozásának programba vételét, amelynek címe körülbelül ez lehetne: „Az állami beavatkozás közvetett típusú irányítási rendszerben”.

Nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy indokoltan – egyre inkább fokozzuk a gazdasági tevékenység hatékonyságának javítása iránti követelményt. Nagyon kell ügyelni ezért arra, nehogy a beavatkozások mélységének és számának fokozásával ezen központi szándék megvalósításában lényegében éppen az irányítószervek jelentsék a visszahúzó erőt.

A napirenden szerepelt előadások jelentős része valamely kutatás közbenső – vagy egy szélesebb területre vonatkozó analízis részeredményéről adott számot. A munkák tehát nem tekinthetők befejezettnek. Mindenképpen szükséges a kutatások befejezése és az eredmények hasznosítása. Lényegesnek tartom azt is, hogy megtörténjen a visszacsatolás azon vállalatok, szervezetek felé, amelyekkel az elméleti szakemberek kutató tevékenységük során közvetlenül vagy közvetve, de lényegében kapcsolatba kerültek.

Külön is szólni kell az ágazati ipargazdasági intézetek szerepéről. Szükséges, hogy a konferencián elhangzottak szélesebbkörű hasznosításában érdemi tevékenységet vállaljanak. Ez ugyanis lehetővé tenné azt, hogy az itt nyilvánosságra került ismeretek ne csak a megjelentek számára, hanem szélesebb körben, például a szakminisztériumok irányító munkájában is hasznosíthatók legyenek.

A sok témakört érintő referátumokban tárgyalt, a gazdaságban tapasztalható hiányosságokra vonatkozó megállapítások mellett az elért, gyakran igen jelentős eredmények csupán érintőleges említése sokak számára talán kissé lehangoló volt. Én ezt a körülményt másképpen ítélem meg. Az említett arányok olyan „tartalékokra” hívták fel a figyelmet, amelyek alapos, részletes, korrekt feltárása, a tudomány és a gyakorlat együttes erőfeszítése mellett szélesíti jövőbeni lehetőségeinket. Ez még abban az esetben is így van, ha illúzió lenne azt állítani, hogy az ismertetett vélemények a változó feltételek ellenére kivétel nélkül támadhatatlanok, s az egyes esetekben javasolt vagy megfogalmazható lépések előfeltételei, eszközei adottak.

Hadd említsem meg emellett azt, hogy a kutatásoknak feladata keresni azokat a lehetőségeket is, amelyek biztosítják a már elért eredmények stabilizálását, továbbfejlesztését!

Konferenciánk – ha vázlatosan is – de tükröt tartott elénk az ipargazdasági kutatások eredményeinek egy részéről, valamint a munkában lévő témákról. Joggal vetődik fel most, hogy milyen irányban kell továbbhaladni és mely feladatok megoldására kell a kutatási erőket koncentrálni. E kérdések egy kis részére vonatkozóan a részletek ismertetése kapcsán én is válaszoltam. Az eddigieket egészítem ki a következőkkel.

Igen fontosnak kell tekinteni a befejezett kutatások következtetéseinek folyamatos „karbantartását”, kiegészítését, valamint a gyakorlat által történő verifikálásának vizsgálatát.

Lényegesegek továbbá az iparvállalat és gazdasági környezete problémakörrel összefüggő, elsősorban rendszerező kutatások – ideértve a külkereskedelmi kapcsolatokat is. Ezzel összefüggésben különösen annak áttekintését időszerű napirendre tűzni, hogy az állami szabályozás elveinek, mértékeinek kialakításánál kellő objektivitással kerül-e figyelembevételre a várható vállalati magatartás? Az eddigieknél nagyobb súlyt kell kapnia a szervezeti és érdekeltségi viszonyok kapcsolatrendszerének vizsgálatának.

Az előttünk álló időszak egyik alapvető feladata a gazdaság szervezeti rendszerének korszerűsítése annak érdekében, hogy megfelelő keretül szolgáljon az erőforrások hasznosításához, az adott lehetőségek hatékony kihasználásához.

Ebben a kérdésben a kutatásnak főleg arra kell választ keresnie és adnia, hogy szervezeti struktúránk elég rugalmas-e, túlzottan vagy elfogadhatón centralizált-e, eleget-e szerepük van-e az ún. kis- és középvállalatoknak stb. Röviden: ki kell kialakítani, s a gyakorlat számára hozzáférhetővé kell tenni azokat a paramétereket, amelyek felhasználhatók az optimális szervezeti rendszer elveinek megfogalmazásához és a gyakorlatban történő alkalmazásához.

Az elmúlt esztendőben számos megnyilatkozás foglalkozott a gazdálkodó egységek belüli tevékenység szervezetszervezésének színvonalával, illetve ez utóbbi növelésének igényével. Jóformán alig foglalkoztak azonban a szakemberek a vállalatok közötti kapcsolatok minősítésével, jóllehet ebben a vonatkozásban is feltehetően számottevő tartalékaink vannak! A középtávú és távlati tervek egyeztetése, a szerződéses fegyelem be-

tartása, a társulásokban rejlő együttes érdekelttség aktivizáló ereje – hogy csak néhány szempontot említsek – mind olyan lehetőségek, amelyekkel az eddigieknél fokozottabban kell élni. Nem feledkezhetünk meg arról sem, hogy az egymással együttműködő szervezetek közötti tevékenység színvonalát mindig a láncolatban lévők leggyengébbikének működése határozza meg.

Szocialista társadalmunk építésében, gazdasági növekedésünk ütemének gyorsításában az eddigieknél is nagyobb feladat vár a közgazdaságtudományi kutatásokra. Segítenie kell a gazdaságpolitikai döntések előkészítését, problémáink megoldását, az utóbiakra vonatkozó változatok rendelkezésre bocsátását. A tudományos kutatás a társadalom lényeges, fontos tevékenysége. Államunk jelentős szellemi és anyagi erőket biztosít erre a célra, ezért joggal elvárható, hogy az elért eredmények az egész ország gazdálkodását segítsék elő!

Ebből a szempontból nem lényegtelen, hogy a kutatások haszna kizárólag szellemi teljesítményként vagy kézzelfogható, gyakorlatilag is alkalmazható eredményként jelenik-e meg? Ne felejtsük el: nem a kutatás, hanem annak végeredménye a fontos.

## AZ IPAR ÉS A VÁLLALATOK VÁLTOZÓ ARCULATA A KONFERENCIA TANULSÁGAI

Tisztelt Konferencia! Tanácskozásunk végéhez közeledik. A gondolatébresztő megnyitó és a nyitó plenáris ülésen iparpolitikánkról elhangzott átfogó előadás után megvitattunk 22 előadást és az ezekről készített értékelő véleményeket, majd meghallgattuk a két szekció elnökének igen tartalmas összefoglaló és egyben előremutató előadását.

Egy konferencia bizonyos fokig már meghirdetésével is ösztönzi a tudományos munkát: beszámoló készítését, a vitára való felkészülést. Ülési eszmék, tapasztalatok, vélemények gyümölcsöző szinterét képezhetik. Egy-egy tanácskozás hasznosságát azonban elsősorban az dönti el, hogy résztvevői milyen új gondolatokkal és elhatározásokkal térnek majd vissza mindennapi – tudományos és gyakorlati – munkájukhoz.

Ezek a gondolatok, ezek az elhatározások bizonyára megszülettek már a konferencia résztvevőiben és ehhez sok ösztönzést adtak a szekciókról szóló tartalmas beszámolók. Többé-kevésbé bizonyára megvonták már a tanácskozás mérlegét is. Amikor most röviden megkísérlem összegezni a konferencia tanulságait, csak azt tekintem célnak, hogy még egyszer felvillantsak néhányat az itt elhangzott fő gondolatok közül, kiemeljek néhány közös nézetet, fontosnak ítélt, megoldásra váró problémát és ezzel mintegy háttérrel, összehasonlítási alapot adjak az egyéni értékelésekhez és véleményformáláshoz.

A konferencia rendezésénél bizonyára észrevették azt a törekvést, hogy előadókát és felkért hozzászólókat lehetőleg úgy párosítottunk, hogy egy-egy kérdéskör minél sokoldalúbb megvilágítást kapjon. A két szekcióról elnökük: egy-egy tudományos érdeklődésű, emellett a tudományos életben is aktív, elismert munkát végző, de elsődlegesen a gyakorlatban dolgozó szakértő számolt be – az összefoglalót pedig személyemben olyan valaki tartja, aki sokéves gyakorlati munka után és a gyakorlat iránt megőrzött érdeklődéssel jelenleg kutatói vonalon dolgozik. Szerepemnél fogva elsősorban a *két téma metszéspontjait és tudományos koordinátáit* törekszem megvilágítani.

Az előre kiküldött előadások ismeretében összefoglalómnak azt a címet adtam: Iparunk és a vállalatok változó arculata. Közhely, de mégis igaz, hogy a gyors változások korszakában élünk. A nagy és gyorsütemű mennyiségi változások a korábbinál sürűbben vezetnek minőségi változásokhoz. E változások utat törnek maguknak. Szükségyszerűségük időben való felismerése segíthet abban, hogy a változások folyamatát harmonikusabbá tegyük, a kedvező változásokat meggyorsítsuk, a kedvezőtlen változásokat mérsékeljük, esetleg megelőzzük vagy mielőbb helyrehozzuk. A változások szükségyszerűségéről szólva semmiképpen nem akarom kisebbiteni a választások, a döntések lehetőségét, fontosságát, felelősségét. Minél pontosabban látjuk azonban az előttünk álló választási mezőt, távlatait és korlátait, annál jobban tudunk élni tényleges döntési szabadságunkkal.

A gyors változások hozták létre az igényt és az érdeklődést nálunk is a jövő kutatás iránt. Konferenciánk azonban, úgy vélem, közel maradt a megfigyelhető valósághoz. Előadásai a „jelen kutatás” körében maradtak, de előre pillantva és előre jelezve a még

belátható távlatokat. A tanácskozásnak ezt a valóságból kiinduló és ahhoz visszatérő, ugyanakkor előreutató jellegét fontos, pozitív vonásának ítélem.

Milyen fő változásokra utáltak a konferencia előadásai és vitái? Csak a legfontosabbakat szeretném kiemelni. Jórészt olyan jelenségekről van szó, amelyeket a tudományos-technikai forradalommal, a világgazdasági korszakváltással, az intenzív fejlődési szakasszal és a fejlett szocializmus építésével hozhatunk összefüggésbe.

Gazdaságunk, iparunk és iparvállalataink helyzetét, a változások igényét és szükség-szerűségét e jelenségek sajátos összetalálkozása adja. E fogalmak, melyeket említettem: tudományos-technikai forradalom, világgazdasági korszakváltás, intenzív fejlődési szakasz, fejlett szocializmus – és a tőkés országokban számunkra nem elfogadható, technicista közelítéssel, például az ipari vagy ipar utáni (posztindusztriális) társadalom megjelöléssel – a változó, bonyolult valóság új vonásait próbálják megragadni és megjelölni. E kategóriák a valóság megértését hatékonyan segítik, de a konkrét elemzésekhez természetesen csak keretet és alapot adnak, azokat semmiképpen nem pótolják.

A változások két nagy csoportjával, a külgazdasági és a gazdaságunk belső fejlődéséből adódó változásokkal Havasi Ferenc elvtárs bevezető előadása részletesen foglalkozott. Úgy gondolom, elégséges fő gondolatait röviden felidézni, tanácskozásunk tapasztalatai alapján néhány kiegészítéssel.

*Nemzetköziesedés* – ezzel a nehézkes szóval szoktuk megjelölni azt az immár tartós és korszakunkra jellemzőnek tekinthető folyamatot, amelynek során az egyes országok gazdasági, társadalmi és politikai kapcsolatai intenzívebbé válnak, kölcsönös egymásrahatásuk és függőségük mind erősebb lesz. A gazdaság szférájában ez a nemzetközi munkamegosztás elmélyülésében, a külkereskedelmi forgalom növekvő arányában, az ismeretek és technológiák nemzetközi áramlásának és adás-vételének egyre nagyobb szerepében, az egyes országok pénzügyi rendszerének összefonódásában és sok más jelenségben is megnyilvánul. (Közbevetőleg: e folyamatot valószínűleg jelentős részben a technikai fejlődés hozta magával, nevezetesen az a körülmény, hogy az országok közötti szállítás, közlekedés, érintkezés a korábbinál összehasonlíthatatlanul olcsóbbá, gyorsabbá, tömegesebbé válhatott.)

A nemzetközi munkamegosztás növekedése számtalan kölcsönös előnnyel jár, ugyanakkor növeli az egyes országok külgazdasági hatásokra való érzékenységét, mégpedig annál jobban, minél kisebb és minél nyitottabb az adott ország, azaz minél kisebb tömeg (hazai erőforrás, belföldi termelés) kell hogy felfogja, csillapítsa és feldolgozza a külső hatásokat. A nemzetköziesedés e nagy mértéke okozta, hogy a néhány évvel ezelőtti árobbanások az egész világon ilyen messzgyűrűző hatásokat váltottak ki. Mindez azonban tulajdonképpen csak előjátéka volt egy hosszabb idő óta érlelődő és nagy erővel felszínre törő folyamatnak, a fejlődő országok igényének a nemzetközi munkamegosztás átrendezése iránt, ha úgy tetszik: előjátéka és kezdete a világgazdasági korszakváltásnak.

A konferencia tanácskozásai aláhúzták, milyen nagy erejű ez a folyamat, s – a szocialista integráció alapvető jelentősége mellett is – milyen nagy horderejű a magyar gazdaságra nézve. A konferencia egyik lényeges tanulsága, hogy jobban oda kell figyelniünk e folyamatokra. Míg a fejlődő országok igyekeznek fokozatosan felzárkózni és legalábbis az egyszerűbb termékek gyártásában mielőbb versenyképessé válni (és ezzel versenytársunkká válnak), a fejlett országok technológiai fölényük megőrzésére és erő-



sítésére törekszenek. A magyar ipar egyfelől bizonyos teret kell, hogy engedjen a fejlődő országok piaci törekvéseinek, másfelől viszont ennek segítése jelentős új piacokat és lehetőségeket tár fel számára; ugyanakkor pedig erőit összpontosítania kell azokra az alapvető területekre amelyeken a szocialista integrációra támaszkodva bizonyítani tudja fejlettségét és versenyképességét, a fejlett tőkés országokkal szemben is.

A konferencia fontos eredményének tekintem, hogy ezen a korábbinál nagyobb arányban találkoztak és vitáztak az elsődlegesen külgazdasági kérdésekkel és az elsődlegesen gazdaságunk belső problémáival foglalkozó kutatók és gyakorlati szakemberek. A gazdasági élet e két oldala ma már nem választható el; ha a kutatásban és az intézményi rendszerben kell is valamilyen specializáció, a külgazdaság és a belső gazdasági folyamatok ismerete tekintetében egyformán hozzáértést kell szereznünk.

A gazdaságunkat ért külgazdasági hatások közül szó volt még az árarányok tartós-nak ígérkező módosulásáról, a gazdaságunkat ért jelentős cserearány veszteségekről, a tőkés recesszió melletti nehezebb értékesítési feltételekről. Mindezen tényezőkkel iparpolitikánknak, iparvállalatainknak nagyon komolyan kell számolni.

A világgazdasági és a belső gazdasági fejlődés összefonódása a mindennapi gazdasági gyakorlatban is megnyilvánul. Nem lehet élesen elválasztani az exportorientált és a belső gazdaság számára dolgozó vállalatokat. Minden vállalat találkozik a külgazdasággal: ha nem közvetlen export révén, akkor annak folytán, hogy exportáló vállalat szállítója, és biztosan érintkezik a külgazdasággal mint import felhasználó, mint a nemzetközi ismeret- és technológia átadás aktív vagy passzív résztvevője. Ez minden gazdasági szakemberünktől komoly külgazdasági ismereteket követel: a piacokról, más országok gazdaságáról, ezek belső gazdálkodási körülményeiről.

Sokszor beszélünk a kis országok hátrányairól és előnyeiről. A kis országok egyik erőforrásának azt szoktuk tekinteni, hogy itt sokkal nagyobb a szakemberek érdeklődése és kitekintése a világba, mint a nagy országokban. Azt hiszem, ez érvényes Magyarországra is, de ezt az előnyünket ahhoz, hogy a nemzetközi munkamegosztásban megfelelő, számunkra is gyümölcsöző szerepkört tölthessünk be, még fokozni kell.

A gazdasági fejlődés belső körülményeinek változásával kapcsolatban mindenekelelt munkaeörhelyzetünkről és a magasabb fejlettségi szint igényeiről volt szó. Havasi Ferenc elvtárs ezekről részletesen szölt. E jelenségek jó része az intenzív fejlődési szakasz velejáráójának tekinthető, más részük a fejlett szocializmus kérdéseihöz kapcsolódik, s további elméleti kimunkálást igényel. (A szocialista életmódra, a munkának ebben betöltött szerepére, a munkahelyek alakításánál ebből adódó követelményekre gondolok.)

Röviden csak munkaeörhelyzetünkkel foglalkozom, és felidézem, hogy ezt *relatív és strukturális munkaeörhiány* jellemzi. A gazdaság egészét illetően nem beszélhetünk munkaeörhiányról, csupán arról, hogy a munkaeörfelesleg kimerült, a termelés további növekedésének forrása, mint a fejlett országokban általában, nálunk is csak a nagyobb teljesítmény, a nagyobb termelékenység lehet és ezzel kell munkaeört felszabadítanunk az új üzemek, termelési ágak és a szolgáltató ágazatok számára is.

Magyarországon minden hatodik lakos az iparban dolgozik, ez az ipari foglalkoztatottság különlegesen magas arányát jelzi. Csúpan Csehszlovákiában, az NDK-ban és az NSZK-ban magasabb ez az arány. Nemzetközileg általánosan megfigyelhető tendencia, hogy a gazdasági növekedés meghatározott szakaszától kezdve az iparban foglalkozta-

tottak részaránya a szolgáltató szektorok javára csökken. E szakaszt mi is elértük és semmi okunk feltételezni, hogy e tendencia nálunk nem folytatódik; nagyon is valószínű, hogy az iparban dolgozó létszám aránya hazánkban jelentékenyen csökkenni fog. Ennek alapja a magas ipari termelékenység kell hogy legyen.

A közgazdászok gyakran használják azt a kifejezést, hogy rejtett munkanélküliség, elsősorban a fejlődő országokra, a mezőgazdaságra, valamint a szolgáltató szektorra vonatkoztatják. Sok fejlődő országban például azért magas a szolgáltató szektor aránya, mert itt bújik meg a másutt nem foglalkoztatható létszám. Úgy tűnik, nálunk bizonyos fókig az ipar tölti be ennek a rezervoárnak a szerepét. Nem hiszem, hogy ez tartósan elviselhető. A konferencián többször elhangzott, hogy az egyéni és csoportérdekek megszeméni figyelembevételével mellett jobban kell érvényesítenünk a közösségi–társadalmi érdekeket; ez a létszám felszabadításra is vonatkozik, s kapcsolódik a *visszafejlesztés* gondolatához is.

Mint az I. szekció beszámolója is kiemelte, szükség lenne a fejlesztések mellett a visszafejlesztések gazdaságtanának kidolgozására is. Megszoktuk, hogy elsősorban azt mérlegeljük, milyen hozadékkal, nagyságrendi megtakarításokkal jár a termelés *nagyobb* volumene. Mai helyzetünkben vegyük jobban számba azt is, hogy milyen hatékonyság-növekedéssel jár, ha a termelés volumene *csökken*: ha leállítjuk a legrosszabb gépeket, a legkevésbé kedvező termelési ágakat és erőforrásainkat hatékonyabb tevékenységekre szabadítjuk fel. Természetesen e témánál is felmerül – és ez konferenciánk általános tanulságai közé tartozik –, hogy nem lehet a gazdasági élet jelenségeit csak gazdasági nézőpontok alapján megítélni. A visszafejlesztéseknek sok társadalmi összefüggése van, a visszafejlesztések gazdaságtanát feltétlenül ki kell majd egészíteni egy olyan szélesebb társadalomtudományi kutatással, ami ennek társadalmi feltételeit is felméri, s segítséget nyújt a változások emberileg-társadalmilag harmónikus keresztülviteléhez.

Szólni szeretnék végül néhány olyan változásról, amelyekről az előadásban így összegezetten nem volt szó, de legfőbb elemeik igen sokszor felmerültek. Az ipari termelés jellegében végbemenő változásokra gondolok, olyan változásokra, amelyeket jórészt a tudományos-technikai forradalommal szoktunk kapcsolatba hozni. E változások legfőbb rugója a termelés társadalmi jellegének növekedése és a műszaki haladás felgyorsulása.

*A termelés társadalmi jellegének növekedése* mindenekelőtt a fokozódó és országhatárokon is túlnyúló munkamegosztásban és a kooperáció ezzel együtt erősödő igényében nyilvánul meg. A gazdaság ezzel egyre bonyolultabbá válik, egyre több fogaskerék kapcsolódik egymáshoz finom műszerként, s ez természetesen azzal is jár, hogy e kényes szerkezet sokkal érzékenyebbé is válik bármely zavaró tényezővel szemben. Ugyanakkor egy-egy gazdaságon belül és nemzetközileg is olyan összetett, nagy rendszerek jönnek létre, amelyek a központi irányítást és az alrendszerek rugalmas alkalmazkodóképességét próbálják sokféle formában egyesíteni. A tőkés országokban a kis üzemek százait magukhoz kapcsoló korporációk és a multinacionális vállalatok adhatnak erre példát; a szocialista országokban a törekvések ágazatközi szervezetek és nagy tudományos-műszaki-termelési komplexumok létrehozására. A növekvő specializáció mellett azonban diverzifikációt is tapasztalunk és további integráló törekvéseket a kutatási-termelési-felhasználási láncban összekapcsolódó tevékenységek egybefonására.

Az ipar fejlődésének, az ipargazdaságtannak ezekkel az alaptényeivel a kutatásnak a jövőben többet kell foglalkoznia; az objektív tendenciák, a törvényszerűségek feltárása, saját helyzetünk értékelése és az ebből adódó tennivalók elemzése terén még sok az adósságunk.

A specializációval kapcsolatban a konferencia jó néhány előadása állapította meg, hogy mértéke gazdaságunkban nem kielégítő, a termelési struktúra fejlesztésének egyik fő iránya a nagyobb szakosítás és ezáltal az erőforrások koncentrálása, nagyságrendi megtakarítások elérése. A kooperációval kapcsolatban ugyancsak jó néhányszor elhangzott, hogy nálunk még hiányzik ennek az a széles bázisa és az a magasfokú kooperációs fegyelem, ami a korszerű, fejlett iparnak elengedhetetlen jellemzője. Ennek hiányában hiába próbálunk kiugró innovációs góccokat létrehozni, a kooperációs problémák fékezik, visszahúzzák ezeket. Úgy gondolom tehát, hogy együtt kell ékeket előretörni és az egész fronton haladni, másképpen nem jutunk előbbre.

A kooperációs probléma számtalanszor hoz létre úgynevezett kényszer-diverzifikációt: a vállalatok nem gazdasági megfontolásokból, hanem kényszerből sok olyasmivel foglalkoznak, mind az alap-, mind a kiegészítő-kiszolgáló tevékenységek körében, amiben partnereikre kellene támaszkodniuk. Az alacsony termelékenységi mutatók mögött ez is megbújik: üzemünk sok olyan kiegészítő tevékenységet látunk el maguk, amelyet a hasonló külföldi üzemek alkatrész, szolgáltatás, tanácsadás formájában kívülről vásárolnak. Az *ipari infrastruktúra* tudatosabb, központilag tervezett, segített kiépítésére lenne szükség, nemcsak a gépipari alkatrészgyártás, hanem az egész ipar tekintetében.

A kényszerdiverzifikáció mérséklése mellett más esetekben gazdaságosság-növelő, kockázat-csökkentő diverzifikáció ésszerű lehet és még inkább figyelemmel kell követni azt a külföldön általánosan megfigyelhető integrációs folyamatot, hogy számos vállalat munkáját nem termelési fázisokra, hanem a szó széles értelmében vett tevékenységi láncokra terjeszti ki.

1968. jelentős fordulópont volt annyiban is, hogy végleg szakítottunk azzal a felfogással: az iparvállalat termeljen, a kereskedelem (az elosztóhálózat) értékesít. Az értékesítési munka azonban számos vállalat életében még mindig nem foglal el kellő helyet és még tovább kell lépünk: egy sor területen – különösen az előretörő innovációs „ékekben” – olyan tevékenységi láncok kiépítése kívánatos, amelyek a termékekhez kapcsolódó szolgáltatásokat, szellemi háttérrel, tanácsadást is felölelik.

A műszaki haladás felgyorsulását a különböző elemzések nagyon sok módon, sok oldalról elemzik. A magam részéről a legfontosabb változást abban látom, hogy a fő problémát többé nem egyes technikai feladatok megoldása jelenti, hanem a technikai fejlődés irányítása, az új technika gazdasági, társadalmi hatásainak felmérése és befolyásolása. A technika mind többre képes, de ugyanakkor drágább és veszélyesebb is lesz. Ez a kis országok számára különösen azért jelentős, mert mind veszélyessége, mind drágasága ösztönzi a nemzetközi együttműködést. A gyors technikai fejlődés és követésének a költségei e téren is megerősítik a munkamegosztás és az együttműködés szükségességét, másfelől ellentmondásait is kielezik. Ez mutatkozik többek között az *ismeret- és technológia átadás* növekvő jelentőségében – és sok problémájában is. (Itt nemcsak műszaki ismeretekről, hanem az ezekhez kapcsolódó vezetési, szervezési ismeretek átadásáról is szó van.)

A termelés alapvető tényezői, a munkaerő és a munkaeszközök mellett a műszaki és az ehhez társuló szervezési-vezetési ismeretek a termelés alapvető tényezőjévé váltak. Birtoklásuk, adásuk-vételük a gazdasági élet egyik legfontosabb erővonalát adja. Ennek jónéhány következményét érdemes végiggondolni.

A műszaki fejlesztéssel kapcsolatban meghonosodó új fogalmak is változásokra utalnak. Az ismeret- és technológia átadás mellett ilyen új kifejezés, a szovjet szakirodalomban, a *tudomány-technika-termelés ciklus*, amely e tevékenységek egységét, szoros összekapcsolásuk szükségességét emeli ki. Az *innováció* kifejezést Schumpeter 70 éve vezette be: mai elterjedése nálunk a feltalálás (az invenció) mellett a másutt feltalált eredmények továbbvitelének és bevezetésének jelentőségét hangsúlyozza. Ezeknek az új fogalmaknak a térhódítása, továbbá a műszaki megoldások gazdasági és társadalmi nézőpontokból való felülbírálásának igénye, az irányítás, a vezetés és szervezés szerepének kiemelése azt jelzi, hogy a műszaki fejlesztés hagyományos szemléletét, probléma-kezelését és talán szervezetét is újra meg kell vizsgálnunk. Az iparban műszaki kutatásokra mintegy évi 7 milliárdot költünk. Hogy mire költjük ezt az összeget, hogy hogyan tehető ennek felhasználása hatékonyabbá, erre érdemes külön, önálló kutatásokat rászánni.

Objektív folyamat, hogy a gazdaság és a technika bonyolultabb viszonyai között, továbbá a termelés emberi tényezőinek középpontba kerülése folytán megnövekszik az *irányítás és a vezetés szerepköre*. A követelmények mindkét tekintetben nőttek. Az irányítás és a vezetés feladata nemcsak azáltal vált összetettebbé, hogy a rendszerek nagyobb és megbízhatóbb teljesítménye mellett ezek gyors reagáló és alkalmazkodó képességét is biztosítani kell, hanem a korábbinál sokkal sürgetőbben vetődik fel a dolgozók munkájuk jellegével, szervezésével szemben támasztott nagyobb igényeinek kielégítése is. (A tőkés országokban is rájöttek, hogy ez nemcsak humánus, hanem – a technika mai jellege és költségei mellett – nagyon is kifizetődő fáradozás.) A jobb feltételek megteremtése e feladatok megoldásához – nemcsak a gazdaságirányítási rendszer fejlesztésével, hanem a vezetés, a vezetők munkájának segítségével is – az iparirányítás részéről különleges figyelmet érdemel.

Az említett új jelenségek több szempontból a *vállalatokról alkotott képünket* is módosítják. Módosul az a felfogás, hogy mindig a nagyvállalat a jobb vállalat. Anélkül, hogy belemennénk a nagy és kis vállalatok problémájába, azt hiszem elfogadottá vált: egy vállalat hasznosságát, hatékonyságát, eredményességét, fontosságát nem lehet kizárólag mérete, és ezen belül is elsősorban az itt foglalkoztatott létszám alapján megítélni.

Tanácskozásainkban élesen felszínre jött, hogy milyen jelentékeny mértékben befolyásolja a vállalatok tevékenységét, magatartását, teljesítményét *piaci helyzetük* és azok az árformák, amelyekkel dolgoznak. Az ipar- és a vállalati gazdaságtan egyik nagy adóssága, hogy még nem tártuk fel a piaci helyzet és árformák szerepét vállalatunk gazdálkodásában. Még mindig elsősorban termelésgazdaságtant művelünk és tanítunk, elvonatkoztatva attól, hogy milyen alapvető különbségeket okoz a vállalatok termelési tevékenységében is eltérő piaci helyzetük és környezetük. Tanácskozásainkban éles megvilágításba került, hogy a vállalatok munkáját nem elégséges csak a tervteljesítés és az előző időszakhoz képest mutatóközlő fejlődésük, alapján vizsgálni; jelenlegi színvonaluk nemzetközi mérce alapján való elbírálása nem kevésbé alapvető, s ennél a technikai

szinvonalt mellett a vezetés és a szervezettség szinvonala, a hatékonyság, az exportképesség megítélése ugyancsak elsőrendű szerephez jut.

Konferenciánk fő tanulságai valószínűleg éppen *e változások irányának és igényének* a megjelölésében rejlenek. Tanácskozásunk ahhoz valószínűleg kevesebbet adott, hogy hogyan kell keresztülvinnünk e változások gyakorlati megvalósítását, hogy milyen új módszerekre, milyen adaptációs feltételek megteremtésére van ehhez szükségünk. Ez további kutatások feladata.

Az előbbieken jelzett változásoknak sok esetben egyértelmű jelét látjuk, más esetekben úgy érezzük, e változásoknak még csak a kezdetén vagyunk, s ezeket az ipar előtt álló feladatok megoldásához meg kell gyorsítanunk.

Befejezésül kutatói szemmel szeretnék néhány szót szólni a konferenciáról, bár mértékadó minősítést végül is nem szervezőinek, hanem „fogyasztóinak”, résztvevőinek kell megadni. A konferencia jellegét, amelyhez Trethon Ferenc elvtárs szekció-összefoglalója több megjegyzést fűzött, három körülmény határozta meg:

1. az a megfontolás, hogy egyes szűken elhatárolt témák igen részletes megvilágítása mellett célszerű időről-időre olyan tanácskozásokat is rendezni, amelyek több esetleg csak lazábban kapcsolódó témát tárgyalnak, de ugyanakkor szélesebb összefüggésben, nagyobb áttekintést nyújtva;
2. az a törekvés, hogy a tudományos élet demokratizmusa érdekében időről-időre olyan konferenciákat rendezzünk, melyeken nem jelöljük ki előre az előadókat, hanem meghirdetjük, milyen témakörökben várunk előadásokat, s ezzel mindenkinek lehetőséget adunk tudományos eredményeinek bemutatására;
3. a konferenciát fórumnak szántuk a tudományos kutatás és a gyakorlat kapcsolatának erősítésére, egyfelől a kutatási eredmények hasznosításának előmozdítására, másfelől a további kutatási feladatoknak a gyakorlat igényei alapján való kitzűzésére.

A konferencián szereplő előadások témái és szerzői bizonyos fokig a hazai tudományos életet tükrözik. A II. szekció tematikája valóban kissé szélessé vált, azt azonban nem tekintem hibának, hogy az előadások nagyobb részét tudományos kutatók terjesztették be. A felkért hozzászólóknál fordított az arány: nagyobb részük a gyakorlatban dolgozó, tudományos érdeklődésű szakember. Ez egy tudományos konferencián természetesnek tűnik, míg más tanácskozásokon megint más arány lehet indokolt.

A konferencia tanulságait egyébként hasonlóan mint az első konferencia esetében az MTA Ipargazdaságtani Bizottságában részletesen megvitatjuk. A magam részéről öröndetes jelenségnek tartom, hogy nagyszámú szinvonaltas előadást, a felkért hozzászólóktól igen alapos értékeléseket, a vitában sok fontos, hasznos gondolatot kaptunk. Az előadásokban az őszinte és bátor valóságfeltáró szándék, elméleti igényesség és a gyakorlat segítségére való törekvés nyilvánult meg. Kedvező jelenségnek tekintem, hogy viszonylag sok fiatal kutató szerepelt a konferencián; több csoportmunkáról tudtak beszámolni, több esetben empirikus vizsgálatokról adtak számot, nemzetközi tapasztalatok adaptálásáról szóltak. E pozitív vonásokat azonban a csoportmunkáról, az empirikus vizsgálatokat és a nemzetközi tapasztalatok adaptáló feldolgozását még tovább kell erősíteni. Több új vagy viszonylag új módszerrel végzett kísérletről kaptunk beszámolót, így például a faktoranalízis alkalmazásáról a vállalati tevékenység ér-

tékelésére, egyfajta tartalomelemzés eredményeiről, esettanulmányok általánosításáról. Ez utóbbi kutatások beszámolóihoz úgy vélem, többen joggal vetették fel, hogy e kutatások még kezdeti szakaszban vannak, a minta, amelyből következtetéseiket levonják, ahhoz még nem elégséges, hogy a gondolatok figyelemreméltó felvetése bizonyító erejű is legyen.

A konferencia egészében azt tükrözte, hogy az ipargazdasági kutatómunka a közgazdaságtudomány egészéről és az ipargazdasági kutatásokról készített akadémiai helyzetelemzések alapján megfogalmazott ajánlások irányába fejlődik. Tovább kellene még lépniük a gyakorlati javaslatok kidolgozása terén, a multidiszciplináris kutatások terén, s a kutatások jobb összefogása és koordinálása terén is. Ehhez az OTTKT kutatási főirányai adnak ma szervezeti kereteket, ezeket jobban meg kell töltenünk igazi tudományos tartalommal.

Befejezésül azt hiszem valamennyi kutató nevében mondhatom, hogy a konferencia vitái a további tudományos munkához sok fontos utmutatást nyújtottak, a gyakorlati szakemberek részéről megnyilvánult igen nagy érdeklődés és figyelem pedig újabb ösztönzést ad munkánk folytatásához.

## dr. OSZTROVSZKI GYÖRGY zárszava

Megköszönöm Horváth László miniszterhelyettesnek az I. szekcióról, Trethon Ferenc miniszterhelyettesnek a II. szekció munkájáról és Román Zoltán igazgatónak az egész konferencia tevékenységéről, általános tanulságairól szóló összefoglalóját. A konferencia lezárásaként megállapíthatjuk, hogy a három beszámoló hű képet adott tanácskozásainkról s reálisan vázolta tudományterületünk helyzetét és feladatait. Azt is megállapíthatjuk, hogy a konferencia célkitűzései helyesnek bizonyultak. Az előadásokból és az ezeket követő vitákból világosan kirajzolódott, hogy Magyarországon ma rendkívül intenzív szellemi munka folyik a népgazdasági struktúra, az ipar fejlesztése, illetőleg ennek egyes területein a stratégia megalapozása; a tudományos – élet irányítása, s számos más vonatkozásban. A tanácskozáson felőlelt széles spektrum – még a néha nagyobb mértékben szóródó tematika is – a való élet bonyolultságára, s arra mutat, hogy népgazdaságunk a mostani fejlődési szakaszban meglehetősen nehéz helyzetben van.

A számunkra közismerten kedvezőtlenül alakult külkereskedelmi viszonyok között, s a termelés intenzív fázisába való átmenet jelen szakaszában rendkívül bonyolult feladatokat kell megoldani. Ezzel összefüggésben különösen hasznos hangsúlyozni, hogy az ipari struktúra fejlesztése – amint a mostani tanácskozásunkon is nagy nyomatékot kapott – korántsem divat téma; megalapozott fejlesztése az egész népgazdaság fejlődésének mindenkor egyik sarkalatos kérdése volt, s a jövőben is az marad. Egyes időszakokban azonban meghatározóvá válik, s súlypontja is áthelyeződik. A tanácskozási részletesen megtárgyalta, hogy napjainkban nem a korábbi időszakra jellemző ágazati struktúra fejlesztés, hanem a termékstruktúra sokféle követelmény figyelembevételével történő alakítása van napirenden.

Az 1940-es évek végén az acélipari fejlesztési program pl. igen jelentős erőfeszítéseket igényelt, viszont alapfeltételét képezte annak, hogy létrejöhessen egy viszonylag fejlett gépipar, s ezáltal megvalósulhasson az egész ország ipari jellegű átalakulása. Ma már hazánk a nemzetközi kereskedelemben elfogadott ipari partner, s több évtizedes erőfeszítés eredményeként számos területen sikerült nemzetközi mértékkel mérve is elismert struktúrát kialakítanunk. Ilyenek pl.: a kemizálás, a gyógyszeripar, az alumíniumipar expanziója, a járműipar, ezen belül az autóbuszgyártás nagy arányú fejlesztése és a nagy olaj-, gáz-olefin programok stb. Ezeknek a programoknak az eredményes kibontása és végrehajtása részben gazdasági szükségszerűség, részben az ipar vezetése megalapozottságának bizonyos színvonalát is jelzi. Ugyanakkor a termelési struktúra fejlesztésének követelménye hangsúlyozottan veti fel a termelő szervezetek differenciálását, a nagy- és kis vállalatok ésszerű kombinációjának szükségességét. Egyes termelési területeken a technológia jellegéből, a gazdaságilag minimális nagyságrendekből stb. adódóan gyakorlatilag nincsen kisüzemi termelés, ugyanakkor más területeken a jól szakosított kisvállalatok kiváló eredményeket érhetnek el. Csak egy példa az utóbbihoz; a műszál gyártáshoz Olaszországban párszáz fős üzemekben világviszonylatban élenjáró gépgyártó ipart hoztak létre.

A struktúra fejlesztés rendkívül bonyolult feladat. Emellett üteme is mindinkább gyorsul. A követelmények nyomán követésének fontos eszközei a népgazdaság középtávú tervében kitűzött fejlesztési főirányok, célprogramok, más vonatkozásban pedig a szellemi erőforrásoknak céltudatos arányú terelése és felhasználása. A konferencia éppen ez utóbbihoz adhat, s véleményem szerint adott is értékes hozzájárulást. Hogy a problémák mennyire aktuálisak, s érdeklődést keltők, a kérdések különböző oldalait bemutató előadásokon túlmenően jól tükrözték az élénk viták, valamint az, hogy mind az előadásokat, mind pedig – kellemes meglepetésre – a felkért hozzászólásokat is 10–15 oldalas terjedelemben, igényes formában, időben benyújtották. Miután a konferencia előkészítői az utóbbiakkal nem számoltak, az előadásokkal együttes kiadásukra nincsen lehetőség. Ajánlom ezeknek a szakajtóban önálló cikkeken történő közreadását, minthogy e kérdések a széles szakmai közvéleményt is élénken foglalkoztatják.

A felszólalásokat, vitákat általában az igényesség, a megfontoltság és az őszinte hang jellemezte; a konferencia jól teljesítette a nézetek szembesítésének fontos feladatát.

Havasi Ferenc elvtárs a nyitó plenáris ülésen elhangzott előadásában kiemelte a közgazdászok és a műszakiak felelősségét a termelékenység növelésében. Én ehhez hozzáteszem: a tudományos élet érzi az igények növekedését az iparpolitika tudományos megalapozása, s általában a termelés igényesebb vezetésének alátámasztása iránt. Az Országos Távlati Tudományos Kutatási Terv több kiemelt témája, elsősorban a Gazdaságpolitikánk megalapozása és a Szocialista vállalat országos kutatási főirányok a tudományos bázis koncentrációját töreksenek elősegíteni, s a Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdasági Bizottsága is erőfeszítéseket tesz e főirányok ipari vonatkozású kutatásainak elmélyítésére – amit egyebek között ez a sikeresnek mondható konferencia is dokumentál.

Magyarországon igen nagy erőket fordítottunk és fordítunk a káderképzésre és a vezetők folyamatos továbbképzésére. Látva azt, hogy az egyetemek és a vezetőképző intézmények körül milyen széles körű és színvonalas szellemi bázis jött létre, a megfelelő ismereteket és érdeklődést, a fejlődés előfeltételét tekintve nyugodtak lehetünk. Noha az oktatási tematikában is van számos javítani való, megállapítható, hogy a továbbképzés zömében a közeljövőben aktuális, az igényesebb vezetéshez szükséges ismereteket nyújtja. Érdekes jelenség a műszakiak körében megnyilvánuló rendkívül élénk érdeklődés a gazdaságtudományok iránt, így például a már hagyományosnak tekinthető gazdasági mérnökképzés, valamint a szervezési, számítógépes és egyéb speciális gazdasági ágazatokban való elmélyedés iránt. Egészében összhangban van a fejlődésből fakadó társadalmi kényszer és ennek tudati vetülete.

Mindannyiunk közös felelőssége, hogy ezt a hatalmas szellemi erőt és a fejlődésre, hatékonyabb munkára irányuló törekvést a vállalatoknál és az iparvezetésben egyaránt gyümölcsöztessük, fokozottabb figyelmet fordítva a tudományos megalapozottság mellett a gyakorlati élet problémáira. Ma még az iparban számos kiemelkedő eredmény mellett sok helyütt jellemző a középszerűség, az igénytelenség, a realizálásra megérett elméleti koncepciók gyakorlati alkalmazásának elmaradottsága.

Fejlődésünk meggyorsításának számtalan részletkérdése van, amelyeket e konferencia csak felvillantathatott. Ilyen az innováció egész problémaköre, ennek összefüggése a



kockázatot vállalni merő és tudó vezetés feltételeivel és módszereivel, az ipari beruházások magasabb hatékonysága s ennek egyik eszközeként a rekonstrukciók előnyben részesítése stb. Mindezek kitölthetnék egy-egy önálló konferencia témáját is. Úgy vélem hasznos a mostanihoz hasonló, átfogó jellegű konferenciák 4--5 évenkénti megrendezése, de emellett jobban kellene élni a kisebb méretű, az egyes részproblémákra orientált, erősebben szakosított viták megrendezésének lehetőségével is.

Mégegyszer megköszönöm az előadók, a hozzászólók és a szekciók vezetőinek munkáját, s a tanácskozást befejezettnek nyilvánítom.









