

316.663

1985

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

9

I

B



A TARTALOMBÓL

- A hatékonyság ösztönzésének és mérésének
időszerű kérdései
- A termelékenység alakulása iparunkban
- A vállalati gazdasági munkaközösségek
termelékenységi tapasztalatai
- A gépipari vállalatok költségérzékenysége
- Ipartelepek megszüntetésének tapasztalatai
- A rendszerexport lehetőségei a 80-as évek
közepén

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

XVI. ÉVFOLYAM
1985. 1. SZÁM

BUDAPEST

MAGYAR
TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖNYVTÁRA

Szerkesztő bizottság

BECK TAMÁS, BOTOS BALÁZS, COTEL KORNÉL, DARVAS GYÖRGY, GARAI VILMOS,
GOLDPERGER ISTVÁN, LENDVAI ISTVÁN, NYITRAI FERENCNÉ, PARÁNYI GYÖRGY,
RABI BÉLA, ROMÁN ZOLTÁN (főszerkesztő), STARK MARIANN (szerkesztő),
STERNTHAL JÁNOS, SZIKSZAY BÉLA, TATAI ILONA, TRETHON FERENC,
VÁNYAI PÉTERNÉ, VÉGSŐ BÉLA

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó főigazgatója

ISSN 0133–6452

Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Példányonként megvásárolható
a Posta Központi Hírlap Iroda V. Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában.

Előfizetési ára egy évre 300,- 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

8515451 MTA Sokszorosító, Budapest. F. v.: dr. Héczey Lászlóné

TARTALOM

TANULMÁNYOK

Drechsler László: A hatékonyság ösztönzésének és mérésének időszerű kérdései	7
Chernenszky László–Demeter Katalin: A termelékenység alakulása iparunkban	14
Román Zoltán: A vállalati gazdasági munkaközösségek termelékenységi tapasztalatai	30
Sternthal János: A gépipari vállalatok költségérzékenysége	37
Viszt Erzsébet: Ipartelepek megszüntetésének tapasztalatai	50
Veres Péter: A rendszerexport lehetőségei a 80-as évek közepén	65

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

Tudományos tanácskozásokról	76
Kormányprogram kis- és középvállalatok létrehozására Bulgáriában	79
Tanácsadó szolgálat a kisvállalatok részére Hollandiában	83
Stratégiai tervezés kis- és középvállalatoknál Norvégiában	85
Az alapkutatások és az innováció kapcsolata	88
Az irányítás problémáival foglalkozó KGST-kutatóintézet	91
Az információtechnológia kritikus helyzete Angliában	93
A szakoktatás a versenyképesség szolgálatában az NSZK-ban, az USA-ban és Japánban	96
Tudományos fokozatok	100

SZAKIRODALOM

Ju. I. Monics: A termelési szerkezet fejlesztésének tapasztalatai Magyarországon	102
Kádár Béla: A nemzetközi iparfejlődés és munkamegosztás új irányzatai	104
Farkas János: Az innováció társadalmi-gazdasági akadályai	106
Kardos Péter–Szatmári Tamás: Külföldi licencek a magyar gazdaságban	111
Új könyvek	115

СОДЕРЖАНИЕ

ОЧЕРКИ

Ласло Дрекслер: Актуальные проблемы стимулирования и измерения эффективности	7
Ласло Черненски-Каталин Деметер: Изменение производительности труда в венгерской промышленности	14
Золтан Роман: Производительность труда в хозяйственных товариществах	30
Янош Штернтал: Чувствительность машиностроительных предприятий к расходам	37
Эржебет Вист: Опыт сокращения деятельности отдельных заводов ..	50
Петер Вереш: Возможности экспорта целых производственных комплексов в середине 80-ых	65

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ — НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

О научных совещаниях	76
Правительственная программа для создания мелких и средних предприятий в Болгарии	79
Консультационная служба для мелких предприятий в Голландии ...	83
Стратегическое планирование на мелких и средних предприятиях в Норвегии	85
Фундаментальные исследования и инновации	88
О Международном научно-исследовательском институте проблем управления в Москве	91
Знаки кризиса технологии информатики в Англии	93
Специальное обучение в ФРГ, США и Японии	96
Научные степени	100

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Ю. И. Монич: Опыт совершенствования структуры производства в ВНР	102
Бела Кадар: Новые тенденции международного развития и разделения труда в промышленности	104
Янош Фаркаш: Общественно-экономические барьеры инновации	106
Петер Кардош-Тамаш Сатмари: Зарубежные лицензии в венгерской экономике	111
Новые книги	115

CONTENTS

STUDIES

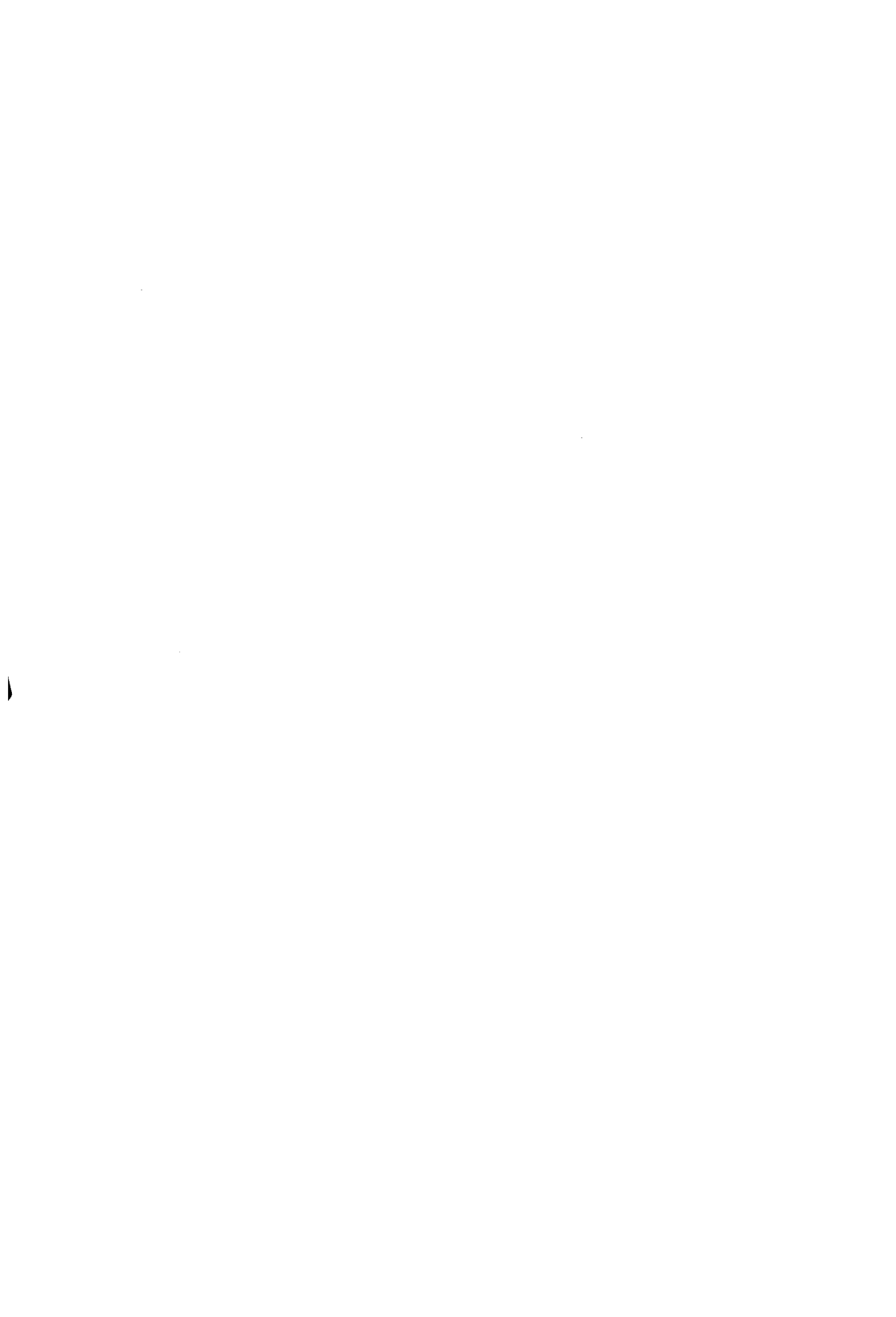
László Drechsler: Actual problems of the stimulation and measurement of economic efficiency	7
László Chernenszky–Katalin Demeter: Productivity changes in the Hungarian industry	14
Zoltán Román: Productivity experiences of the intrapreneurial groups	30
János Sternthal: Cost sensitivity of the enterprises in the Hungarian engineering industry	37
Erzsébet Viszt: Plant close-downs in the Hungarian industry	50
Péter Veres: Possibilities of exporting complete systems in the middle of the 80's	65

INTERNATIONAL EXPERIENCES – SCIENTIFIC LIFE

On scientific meetings	76
Government programm for setting up small and medium sized enterprises in Bulgaria	79
Industrial consulting service in the Netherlands	83
Strategic planning at smaller companies in Norway	85
Fundamental research and innovation	88
The International Research Institute of Management in Moscow	91
Crisis facing UK information technology	93
Training and Education in the Federal Republic of Germany, the United States and Japan	96
Scientific degrees	100

BOOK REVIEWS

Ju. I. Monits: Experiences of developing production pattern in Hungary	102
Béla Kádár: New tendencies in the industrial and international division of labour and development of the industry	104
János Farkas: Social-economic barriers of innovation	106
Péter Kardos–Tamás Szatmári: Foreign licences in the Hungarian economy	111
New books	115



TANULMÁNYOK

DRECHSLER LÁSZLÓ

A HATÉKONYSÁG ŐSZTÖNZÉSÉNEK ÉS MÉRÉSÉNEK IDŐSZERŰ KÉRDÉSEI*

Ha valaki majd valamikor a XX. század 70-es, 80-as éveinek magyarországi gazdaságtörténetével foglalkozik, bizonyára nem lesz könnyű feladata azt a paradoxont megmagyarázni, hogy egyfelől soha azelőtt olyan nagy fontosságot nem tulajdonítottunk a hatékonyság követelményének, mint ezekben az években, soha annyit nem beszéltek a hatékonyság növeléséről, mint ekkor, másfelől azonban a hatékonyság növekedésének üteme ebben a két évtizedben fokozatosan lassult, a korábbi viszonylag gyors fejlődést szinte stagnálás váltotta fel. Arról van talán szó, hogy a hatékonyság egy tartalmatlan üres jelszó volt csupán, amiről beszéltünk csak, de valójában nem befolyásolta cselekedeteinket? Semmiképpen sem ezt gondolnám. Az 1968-as gazdaságirányítási reform bevezetése óta a hatékonysággal kapcsolatban gondolkodásunkban is, cselekedeteinkben is nagyon sok minden változott. Nem változott azonban minden úgy, ahogy kellett (vagy ahogy szerettük) volna. Ezeknek a kérdéseknek az áttekintéséhez kíván adalékot nyújtani a jelen tanulmány.

Ami megváltozott ...

Közhelynek hangzik, de mégis ezzel kell kezdenünk: felismertük, hogy gazdasági fejlődésünk olyan szakaszába érkeztünk, amelyben további előrehaladásunk szinte egyedüli forrása a hatékonyság növelése. Ez a felismerés általánosan elfogadottnak tekinthető, még ha értelmezésében itt-ott kisebb-nagyobb tévedések is előfordulnak. Van, aki leegyszerűsítve úgy gondolja, hogy az elkezdődött intenzív szakaszra az jellemző, hogy ekkor a hatékonyság gyorsabban nő, mint az extenzív szakaszban. Ez – sajnos – nem így van; ebből csupán annyi igaz, hogy az intenzív (hatékonyság) tényezőknek ezentúl az össznövekményben sokkal nagyobb a részaránya, mint az extenzív (például munkanövekmény) tényezőknek. Az sem teljesen tisztázott még, melyek is azok az intenzív és melyek az extenzív tényezők. Van, aki azt gondolja, hogy a gépesítés, automatizálás, általában a nagyobb tőkefelhasználás egyértelműen intenzív tényező. Véleményem szerint a gépesítéssel stb. elért hatékonyságnövekedés valóban intenzív tényező, maga a gépesítés azonban (például az olyan gépesítés, amely nem növeli a hatékonyságot) nem intenzív, hanem extenzív tényező. A tőke is olyan erőforrás, amely szűkösen áll rendelkezésre.

*A Minőség, hatékonyság, termelékenység címmel 1984. november 8–9-én tartott műhelyvitára készített tanulmány. A szerző az OT Tervgazdasági Intézete igazgatóhelyettese.

Felismertük azt is, hogy a hatékonyságot a hozam és az összes erőforrás (ráfördítés) egymáshoz való viszonyaként kell értelmezni. Korábban is végeztünk hozam–ráfördítés összevetéseket, ezek azonban – mai nyelven szólva – csak parciális vizsgálatok voltak, a hozamot mindig csak egy-egy felhasznált erőforráshoz viszonyítottuk, például a munkaerőhöz (termelékenység), eszközállományhoz (eszközhatékonyság). A mai nyelven komplex (összes erőforrásokra vetített) hatékonyság csak a 70-es években honosodott meg hazánkban. Általánosan elfogadottnak tekinthető-e? Nem könnyű erre a kérdésre válaszolni. Ami hivatalos gyakorlatunkat illeti, erre viszonylag könnyen ki lehet mondani az igent, hiszen egy Állami Tervbizottság-i határozat már 1977 óta kötelezi mind a Központi Statisztikai Hivatalt, mind az Országos Tervhivatalt az ún. komplex hatékonysági index számítására, s azóta ez az index terveinkben, statisztikai elemzéseinkben valóban fontos szerepet is játszik. Nem ilyen egyértelmű azonban a kép, ha ugyanezt a kérdést általános közgazdasági gondolkodásunkkal kapcsolatban tesszük fel. Sokszor tapasztalhatjuk még a „komplex” gondolkodás hiányát (erre a kérdésre még visszatérek).

Jelentős változás annak felismerése is, hogy a hatékonyság növelésének nemcsak az az útja, hogy jobban csináljuk, amit eddig tettünk, hanem az is (s talán elsősorban az), hogy a jobb dolgokat csináljuk. A hatékonyság angol megfelelőinek nyelvén szólva nemcsak az efficiencyt kell javítanunk, hanem az effectivenesst is.¹ Ennek első, nagy jelentőségű, plasztikus megfogalmazása az MSZMP KB 1977. október 20-i, termelési szerkezetünk továbbfejlesztésével foglalkozó határozatában történt. Valószínűleg nem túlzás azt állítani, hogy gondolkodásunkban általánosan elfogadottá vált ez a felismerés; más kérdés azonban, hogy mennyire érvényesül ez a gyakorlatban. Ennek egyes kérdéseire is visszatérek még.

Sokat fejlődött hatékonyságszámítási metodikánk is. Számos olyan kérdést sikerült tisztáznunk, amivel korábban nem vagy alig foglalkoztunk, például a munkaráfördítések és eszközfördítések közös nevezőre hozásának problematikáját. Ez a fejlődés nem volt ugyan teljesen zökkenőmentes, az élénk viták azonban ma már természetes velejárói a metodikai fejlesztésnek, s a leginkább érdekelt szervek (KSH, OT) a legtöbb lényeges kérdés tekintetében teljes egyetértésre jutottak. Komolyabb gondot jelent ugyanakkor, hogy még mindig vannak jelentős rések az elméleti felismerések és egyes szerveink, elsősorban vezető bankjaink döntés-előkészítő hatékonysági számítási gyakorlata között. (Erre is még visszatérek.)

Aminek még változnia kellene...

A hatékonyság növelésében való érdekelttség megerősítése. Ez a követelmény is ma már (gazdaságirányítási rendszerünk továbbfejlesztésének vitái nyomán) szinte közhelyszerűen hangzik, pedig jelentőségét aligha lehetne túlbecsülni. A tapasztalat bebizonyította: bármilyen jól is ismerjük fel a hatékonyság szerepét fejlődésünkben, bármilyen jó metodikát is szerkesztünk hozzá, ha vállalatunkat, dolgozóinkat csak mérsékel-

¹Egyes angolszász szerzők az előbbit a „to do things in the right way”, az utóbbit a „to do the right things” értelemben használják.

ten tesszük érdekeltté a hatékonyság változásában, a hatékonyság növekedése is csak mérsékelt lesz. A hatékonyság növeléséhez nem elegendő valamiféle általános jóindulat, lojalitás, politikai elkötelezettség; ehhez megfelelő magatartásnak kell kifejlődnie, amely el tud igazítani a naponta is nagy számú döntéseknél, variánsok közötti választásoknál. Márpedig – mint számos tapasztalat mutatja – ez a magatartásfajta csak megfelelő érdekelttség talaján tud létrejönni.

Nem állítható, hogy a hatékonyságban való érdekelttség teljesen hiányzott eddigi gazdálkodásunkból; ez a kívánatos kapcsolat azonban meglehetősen tompa volt, és nem ösztönzött eléggé. Közelebbről vizsgálva, két egymástól nem túlságosan távoli pont (felül, ahol a bérfékek életbe léptek, alul, ahol a felsőbb szervek mentőkötelet dobtak a vállalat megmentésére) között még viszonylag erős volt a kapcsolat a nyereség (hatékonyság) és a vállalati dolgozók jövedelmei között. Ezen a tartományon kívül azonban alig érvényesült ez az összefüggés.

Nem e tanulmány feladata, hogy gazdaságirányítási rendszerünk továbbfejlesztésének részleteivel foglalkozzék, például annak vizsgálatával, hogy milyen módon és mértékben volna célszerű a hatékonyságban való érdekeltséget erősíteni, s milyen árat kellene e cél eléréséért fizetnünk. Azt azonban mindenképpen le kell itt is szögeznünk, hogy a hatékonyság növelésének kulcskérdése a benne való érdekelttség megerősítése. Bármilyen másféle javítást érünk is el irányításunkban, gazdálkodásunkban, ha fenntartjuk az ösztönzésnek ezt a tompaságát, meglévő tartalékaink kihasználásában csak mérsékelt eredményeket érhetünk el.

Illúzió volna például azt hinni, hogy a metodika továbbfejlesztésével, a hatékonyság erőteljesebb központi ellenőrzésével jelentősen lehetne lendíteni előrehaladásunkon. Ha egy vállalat elsősorban abban érdekelt, hogy a beruházásához szükséges hitelt vagy támogatást megszerezze, s abban csak kevéssé, hogy a megvalósítandó beruházás mennyire lesz hatékony, a legfejlettebb metodika mellett is be tudja csapni a hitelnyújtót, mégpedig úgy, hogy ehhez rajtakaphatóan valótlan állítania sem kell. Egy beruházási hatékonysági számításához ugyanis nagyszámú olyan prognosztizált adatot kell felhasználni, amelyekről rendkívül nehéz (ha egyáltalán lehet) bizonyítani, hogy túlságosan optimistán ítélik meg a várható termelés hatékonyságát.

A mérce (árrendszer) javítása. Hatékonysági számításokat csak értékbeli mutatószámokkal lehet végezni, így annak, hogy milyen az árrendszer, meghatározó szerepe van a tisztánlátás lehetőségeiben. Torz árakkal számított hatékonysági mutatók torzán tükrözik a valóságot, s káros intézkedések veszélyeit hordozzák magukban. Árrendszerünk kritikájával sokat foglalkozott már szakirodalmunk, a részletekbe aligha volna itt érdemes belemennünk. Arra azonban mindenképpen rá kell mutatnunk, hogy a 70-es és a 80-as évek között egy elég jelentős minőségi változás következett be.

A 70-es években, különösen azután, hogy a világgiaci árobbanás hatásait csak részlegesen és késéssel gyűrűztettük tovább belföldi árainkra, meglehetősen torzán tükrözték hazai áraink az elért hozamokat vagy a felmerült ráfordításokat. Ennek következménye az volt, hogy nem nagyon hittünk tényleges árainkon végzett hatékonysági számításainknak, jogos kétségekkel fogadtuk az olyan eredményeket, amelyek például azt fejezték ki, hogy egy ágazatban (terméknél, vállalatnál) kedvezőbb a jövedelmezőség, mint más ágazatnál (terméknél, vállalatnál). Nem lehetett ugyanis áttekinteni, mennyiben gazdaságosak ezek a hatékonyságkülönbségek, s mennyiben csak az árrend-

szer torzításának (egyenlőtlen adózásnak, szubvencionálásnak) a következményei. Megpróbáltunk itt-ott művi árakon való számításokat végezni (világpiaci árakon, mint a beruházások gazdaságosságának D mutatójánál, vagy tiszta jövedelem elemeitől megtisztított árakon, mint egyes exportgazdaságossági számításoknál) ezek azonban csak részlegesen javítottak a helyzeten. Az ilyen számítások meglehetősen költségesek és hosszadalmasak voltak, másfelől egy külön, mesterséges mércét jelentettek, elszakadva a vállalatok érdekeltségi alapját képező valóságos áráktól. Jellemző, hogy a 70-es években olyan nézetek is felszínre kerültek, amelyek teljesen száműzni akarták értékelési hatékonysági mutatóinkat gazdaságirányítási eszköztárunkból, az ún. műszaki-gazdasági kritériumokra bízva ezek funkcióit.

Az 1980. januári árrendezés, a világpiaci árakhoz való közelítés lényegesen javította a mércénket. A legjelentősebb torzító tényezők (egyes alapanyagok nagymértékű szubvencionálása) kiküszöbölődtek; minthogy azonban a feldolgozó ipar területén a világpiaci árakhoz való közelítés csak mérsékelt volt, nem csekély torzító tényezők továbbra is zavarják valóságos árainkon végzett hatékonysági számításainkat. Úgy tűnik, továbbra sem nagyon bízunk abban, hogy a jövedelmezőségi hányadok valóságos (népgazdasági szempontból vett) hatékonysági különbségeket tükröznek. Ennek – az elmondottak alapján – kétségkívül objektív okai is vannak, bizonyos mértékig talán azonban a korábban beidegződött bizalmatlanság indokolatlanul él tovább.

Mindenképpen jót tenne a hatékonyság követelménye érvényesítésének árrendszerünk további fejlesztése, abban az irányban való haladás, hogy a népgazdasági szempontból vett hatékonyság és a vállalatok szempontjából vett hatékonyság (jövedelmezőség) közelebb kerüljön egymáshoz. Enélkül az is nehezen képzelhető el, miként lehetne a vállalatokat erőteljesen érdekeltté tenni a nyereség növelésében.

Megjegyzendő, hogy mindez, amit árrendszerünkkel kapcsolatban mondtam, elsősorban a döntés-előkészítő (variánsok között választó) hatékonysági számításokra vonatkozik. A hatékonysági indexeket, azaz az olyan számításokat, amelyeknél az árak csak a súly szerepét játsszák, az árrendszer torzításai csak kevéssé zavarják. Ezek minősége valószínűleg elfogadható volt a 70-es évek nagyobb ártorzításai mellett is.

A célok és az eszközök keveredésének elkerülése. Egyfelől a hatékonyságban való érdekeltség mérsékelttsége, másfelől a mérés különböző nehézségei egy nagyon sajátos, nemkívánatos következményre vezettek nálunk s valószínűleg más szocialista országokban is. Felsőbb párt- és állami szervek a gazdaságpolitikai programok megfogalmazásánál gyakran mutatnak rá bizonyos eszközökre is, amelyek a hatékonyság növelésének céljait jól tudják szolgálni. Változtassunk a termelés struktúráján, vezessünk be új termékeket, új technológiákat; használjuk ki a nemzetközi kooperációkban és szakosításokban rejlő előnyöket; vásároljunk külföldi licenceket stb. A programok megfogalmazásánál még minden rendben van, mert itt még nagyon világosan kitűnik, hogy a javasoltak nagyon hasznos eszközök lehetnek a cél, a hatékonyság növelése érdekében.

Mire azonban ezek a jelszavak a megvalósulás szintjére, a vállalathoz leérnek, a hatékonyságra való utalás valahogy lekopik róluk, s valamilyen olyan látszat keletkezik, mintha a felsőbb vezetés az eszközök alkalmazását tekintené célnak s nem pedig az általuk megvalósítandó hatékonyságnövelést. Ezt a látszatot erősíti az is, hogy az információkat kérő szervek is rendszerint csak az eszközök alkalmazására tesznek fel kérdéseket, arra vonatkozóan nem, hogy ezek mennyiben szolgálták a hatékonyság növelé-

sét. Hány új terméket vezettek be az elmúlt időszakban; mennyi a nemzetközileg szakosított termelés részaránya; milyen értékű licenceket vásároltak külföldről – hangzának el a kérdések, az iránt pedig senki sem érdeklődik, hogy az új termékekkel, a szakosítással, a licencvásárlással mennyire nőtt (vagy csökkent) a hatékonyság. Valószínűleg azért van ez így, mert az előbbi kérdéseket könnyen fel lehet tenni, szabatosan meg lehet fogalmazni, míg az akcióval elért hatékonyságváltozás kérdésének megfogalmazása bonyolult metodikát igényelne, aminek kidolgozására az adatkérők nem nagyon mernek vállalkozni.

Az persze még nem volna baj, hogy az eszközök alkalmazásának mértéke után érdeklődünk. De ha csak ez iránt érdeklődünk, az elérendő cél pedig homályban marad, s ha a vállalat amúgy sem erősen érdekelt a hatékonyság növelésében, ennek a cél–eszköz keveredésnek jelentős hátrányai is keletkezhetnek. Az alábbi scenariót persze nem tudom konkrét szereplőkkel azonosítani, gondolom azonban, hogy gyakorlatunk ismerői nem fogják a példát a valóságtól túlságosan elrugaszkodottnak tekinteni. Amikor valamelyik ipari vállalatunkat már harmadszor kérdezik, mennyi a szakosított termelés részaránya, s a vállalat vezetői el akarják kerülni az alacsony hányaddal járó szégyenkezést (vagy azt a rosszállást, ami az ilyen alacsony százalékok hallatán elhangzik), gondolnak egyet, s gyorsan kötnek egy szakosítási egyezményt egy cseh szlovák (lengyel stb.) vállalattal, amely hasonló „cipőben jár”, mert neki is ugyanilyen kérdéseket szoktak feltenni. Az ilyen egyezmények megkötése gyorsan megy, különösen ha hatékonysági elemzést sem végeznek előtte. Ilyenkor azonban semmiféle biztosíték nincs arra, hogy az akció valóban szolgálja azt a célt, amit szolgálnia kellene, hozzájárul-e a hatékonyság növeléséhez. Ha a scenario ilyen lezajlásával kapcsolatban merülhetnek is fel kétségek, az viszont vizsgálatokkal alátámasztott tény, hogy

- specializációs, kooperációs szerződéseink jelentős részének megkötését nem előzik meg megfelelő hatékonysági elemzések,
- számos együttműködési szerződés nemhogy nem növelte a hatékonyságot, de kifejezetten veszteséggel, kudarcjal járt.

Nyilvánvaló, ha a hatékonyságban való érdekelttség erősebb volna, az ilyen cél–eszköz keveredések veszélyei is kisebbek lennének.

A komplex szemlélet erősítése. Korábban már utaltam rá, hogy a hozamnak az összes erőforráshoz való viszonyítása újabb keletű vonása csak gazdasági mérési módszereinknek, s ez a „komplex” szemléletmód, ha egyes mutatószámokon keresztül szerves részévé is vált hivatalos hatékonyságszámítási gyakorlatunknak, viszonylag lassan terjed el gondolkodásunkban, s itt-ott mintha ellenállásba is ütközne. Itt most megint többről van szó, mint egyszerű metodikai problémáról. Nemcsak arról, hogy tisztábban vagy kevésbé tisztán látjuk, mi zajlik le gazdaságunkban, hanem arról is, hogy a komplex szemlélet hiánya gazdaságtalan akciók veszélyét is magában hordozza. Ez a probléma elég jellegzetesen mutatkozott meg az utolsó 10 év különböző hatékonyságnövelő programjai kapcsán. Az energiamegtakarító programnál az összes és a fajlagos energiafelhasználás csökkentését tűztük ki célul, az általános anyagmegtakarító programoknál az anyagfelhasználás csökkentését, az importanyagprogramnál az importanyag csökkentését, a fémprogramnál a fémfelhasználás csökkentését stb. Azt, hogy ilyen programokat meghirdettünk, aligha lehet bírálni, hiszen ezek kiválóan alkalmasak arra, hogy konkrét, könnyen érzékelhető célok érdekében mozgósítsák a dolgozók tömegét.

Azt viszont már igen, hogy e programok eredményességét csak parciális mutatókkal vizsgáltuk, rendszerint csak a szóban forgó inputfajta felhasználására irányítva a figyelmet (s ennek alapján jutalmaztuk is az elért eredményeket). A következmény az lett, hogy szinte minden programnál „fényes” eredményekről számolhattunk be, az energiaprogramnál sok energiát, a fémprogramnál sok fémet stb. takarítottunk meg. Amikor azonban vizsgálni kezdtük, hogy ezt a sok megtakarítást összesítve mi mindenre használhatjuk fel, kiderült, ezek az eredmények lényegesen kisebbek (ha egyáltalán voltak), mert az éppen meghirdetett erőforrás megtakarítását rendszerint más erőforrások többletfelhasználásának árán értük csak el. Másként, sikeresebben zárulhattak volna ezek a programok, ha eredményességüket nemcsak parciális, hanem komplex mutatószámokkal is vizsgáltuk volna, például azzal, hogy az energia- stb. program megvalósítása mennyivel növelte a vállalatok nyereségét vagy tiszta jövedelmét.

A metodikai fejlesztés következetesebb végrehajtása. Szó esett már arról, hogy a hatékonysági számítások metodikájának jelentős fejlődése ellenére is bizonyos számítások még nem teljesen kielégítő módon folynak, s ez hibás döntések veszélyeit hordozza magában. A legjelentősebb ilyen probléma az árváltozások megfelelő kezelésének kérdése.

Tervezési, statisztikai gyakorlatunkban hosszú évtizedeken keresztül az árak kezelését illetően egy kettőséghez szoktunk: vagy folyó áron mérünk, s ahhoz minden árváltozás hatását visszatükrözik az eredmények, vagy pedig összehasonlító (változatlan) áron, s akkor pedig az árváltozások hatását teljesen kiszűrjük. Éppen a hatékonysági számítások előtérbe kerülésével kapcsolatban vetődött fel, hogy árváltozás és árváltozás között különbséget kell tenni. Az árarányváltozások, például az input árak és az output árak eltérő arányú változásai növelik (vagy csökkentik) a hatékonyságot, az általános árszínvonal-változás (infláció) jellegű mozgások (például minden termék árának egyforma arányú növekedése) azonban csak a mércét változtatják meg, s ezeket a hatékonysági vizsgálatoknál jobb figyelmen kívül hagyani.

A kétféle árváltozás megkülönböztetésére és eltérő kezelésére először a makroökonómiai számításoknál került sor. Néhány év óta a KSH is, az OT is olyan hatékonysági indexeket is számol, amelyek a volumenváltozások hatásán kívül a cserearány-változások (árarányváltozások) hatását is tartalmazzák, az általános árszínvonal-változások hatását azonban nem. Ezek a számítási módszerek beváltak, s ma már rendszeresnek tekinthetők.

Ugyanilyen jellegű megkülönböztetésre azonban a döntés-előkészítő hatékonysági számításoknál is szükség lenne, például az MNB, ÁFB által megkövetelt beruházáshatékonysági számításoknál. E téren azonban még nem haladtunk előre, ezek a számítások folyó áron folynak, s ezért bizonyos inflációs jellegű tényezők is jelentősen befolyásolhatják a kapott eredményeket. Ha például semmi más változtatást nem eszközölünk egy beruházásgazdaságossági számításon, mint azt, hogy más árprognózist végző személyhez fordulunk, olyanhoz, aki (jóhiszeműen) 6%-os inflációs rátát tételez fel a dollárnál az előző prognózist végző 4%-os becsült rátájával szemben, ez nagyságrendekkel változtathatja a számítás végső eredményén, annak ellenére, hogy az infláció mértékének nincs hatékonyságot befolyásoló szerepe, lényegében itt is csak a mérce változásáról van szó. Volna lehetőség arra, hogy az ilyen torzító hatásokat elimináljuk, csupán azt

kellene biztosítani, hogy az árprognózisoknak, árfolyamprognózisoknak és diszkontláb-prognózisoknak ugyanaz legyen a feltételezett inflációs rátája. Ez azonban a számítások eddigi szabályozásában még nem történt meg. Ez annál inkább sajnálatos, mert ily módon a számítást végzők – ha éppen kedvező hatékonysági színvonalat akarnak kimutatni a kért hitel elnyerése érdekében – szinte tetszés szerint alakíthatják ki azt az eredményt, amit a saját szempontjukból jónak látnak.

*

Igazságtalan volna ez a felsorolás, ha a hatékonyság kedvezőtlen alakulását befolyásoló okok között nem említénék meg a tőlünk független külső tényezőket is (cse-rearányromlás, értékesítési nehézségek, kamatláb emelkedése stb.), amelyek szintén nem csekély szerepet játszottak gazdasági problémáink elmélyülésében. Mint bemutatni igyekeztem azonban, a kibontakozáshoz saját tennivalóink is bőven vannak, mind gondolkodásunknak, mind cselekedeteinknek is sokat kell még változniuk, hogy a hatékonyság növelésében meglévő lehetőségeinket jól ki tudjuk használni.

A TERMELÉKENYSÉG ALAKULÁSA IPARUNKBAN*

A 70-es évek egyik legszembetűnőbb sajátossága a gazdasági növekedésben bekövetkezett ütemváltás. A növekedés 1973. évi olajárrobbanást követő lassulása érintette a legfejlettebb tőkés országokat és néhány év késéssel a szocialista országokat is. A lassulás jelei Magyarországon a 70-es évek első felében már jelentkeztek, azonban drasztikus változás a növekedés dinamikájában 1978 után következett be a gazdasági vezetés kényszerű és kissé megkésett beavatkozásának eredményeképpen. A növekedés visszafogása, a belföldi felhasználás csökkentése, az importkorlátozás és az exportösztönzés eszközének alkalmazása az eladósodási folyamat feltartóztatására, a külkereskedelmi mérleg javítására irányult. E célok elérése hosszú távon a magyar gazdaság versenyképességének javításával biztosítható. A versenyképesség növelésének egyik eszköze a termelékenység fokozása, amelynek vizsgálatával lehetővé válik a magyar gazdaság teljesítőképségeinek, a ráfordítások hatékonyságának elemzése.

Vizsgálatunkban a magyar ipar termelékenységének alakulását az 1968 és 1982 közötti időszakra elemeztük. A hagyományos értelemben használt munkatermelékenységi mutató mellett (amelyet az anyagi ágak esetében létszámra, az ipar részletesebb vizsgálatánál a foglalkoztatottak által ledolgozott munkaórákra számítottuk ki), az álló-eszköz-hatékonyság alakulását, valamint az élő- és holtmunka együttes hatékonyságát tükröző úgynevezett teljes termelékenységi¹ mutatót vizsgáltuk. Az alkalmazott módszer a növekedést alapvetően két összetevőre bontja fel: az első a ráfordítások (a munkaerő és az állóeszköz) mennyiségének, a második a ráfordítások hatékonyságának (munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes termelékenység) változása. Meg kell azonban említeni, hogy a növekedés általános feltételében bekövetkezett változások sokkal tágabb összefüggések figyelembevételével írhatók csak le. Ugyanakkor a tényezők jelentős része nem vagy csak igen nehezen számszerűsíthető, illetve azok a statisztika hagyományos eszközeivel a szokásosnál jóval több feltételezéssel, bizonytalansággal ragadhatók csak meg.

*A Minőség, hatékonyság, termelékenység címmel 1984. november 8–9-én tartott műhelyvitára készített tanulmány alapján.

¹A teljes termelékenység az angol terminológiából (total factor productivity) átvett fogalom, amely a termelést az élő- és holtmunka együttes ráfordításához viszonyítja. A teljes ráfordítás meghatározásakor a munkaráfordítást (létszám, illetve munkaóra) a bér+bérrjárulék összegével, az eszközráfordítást (termelési rendeltetésű állóeszköz-állomány) az amortizáció+eszközlekötési járulék összegével súlyoztuk. A módszerről lásd részletesen Román Zoltán: Termelékenység és gazdasági növekedés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1977.

Növekedés, termelékenység az anyagi ágakban

A vizsgált időszak egészét tekintve a magyar gazdaság viszonylag magas fejlődési dinamikát ért el, amit az azonos ütemű munkatermelékenység-növekedés biztosított (1. táblázat). A munkatermelékenység növekedésének 45%-a származott a tőke–munka helyettesítésből és 55%-a a teljes termelékenység, azaz a hatékonyság növekedéséből. A hatékonysági mutatók kisebb dinamikája részben az állóeszköz-állomány nagy bővülési ütemére, részben az eszközfelhasználás hatékonyságának (tőketermelékenység) – az időszak egészét jellemző – csökkenésére vezethető vissza.

1. táblázat

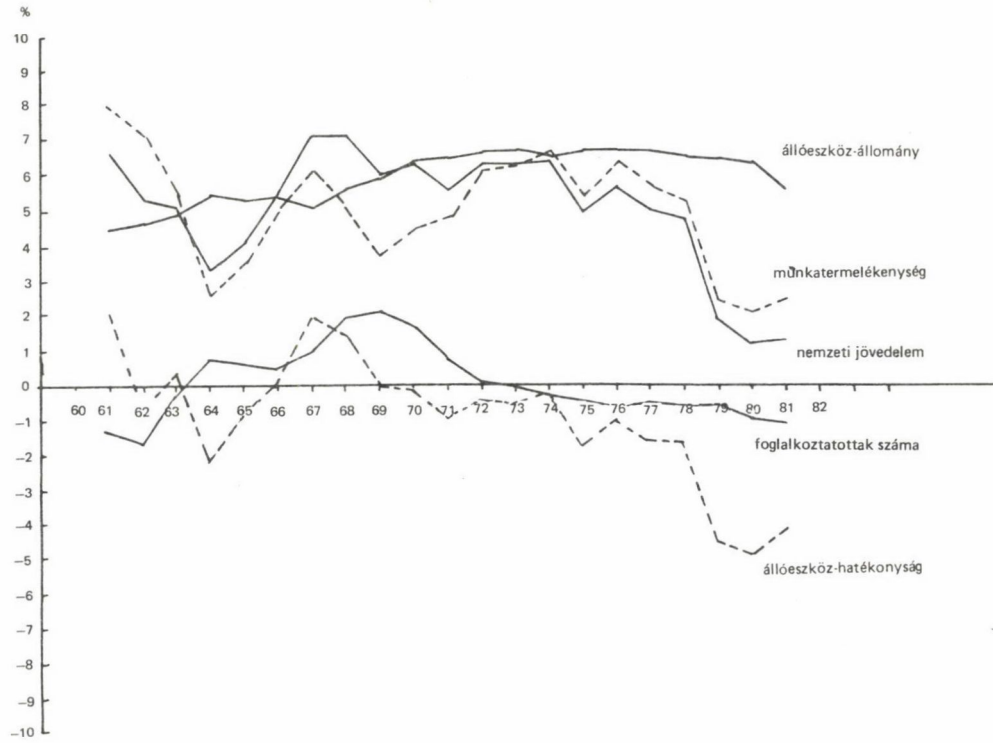
A termelékenység és tényezőinek alakulása a népgazdaság anyagi ágáiban
1969 és 1982 között (átlagos növekedési ütem, %)

Tényezők	1969–1973	1974–1978	1979–1982	1969–1982
Nemzeti jövedelem	6,3	5,4	1,5	4,6
Foglalkoztatottak száma	1,1	–0,5	–0,8	0,0
Állóeszköz-állomány	6,5	6,5	5,9	6,4
Munkatermelékenység	5,2	6,0	2,3	4,6
Tőke termelékenysége	–0,1	–1,0	–4,2	–1,7
Munka- és állóeszköz-ráfordítás	2,8	1,8	1,7	2,1
Teljes termelékenység	3,5	3,7	–0,3	2,5
Helyettesítés	1,7	2,3	2,6	2,1

Az időszak egészéből kiemelve az 1979-től 1982-ig terjedő részidőszakot, látható, hogy nemcsak a növekedés általános jellemzői, de a hatékonysági mutatók is igen kedvezőtlenül alakultak. A nemzeti jövedelem növekedési üteme egyharmadára, a munkatermelékenység növekedési üteme az időszak egészére jellemző ütem felére csökkent. A munkatermelékenység növekedését teljes egészében a tőke–munka helyettesítés biztosította, hiszen a teljes termelékenység abszolút és relatív mértékben is csökkent. Az állóeszköz-állomány bővülési üteme mindössze 0,5 százalékponttal mérséklődött, így a tőketermelékenység romlásának mértéke közel megháromszorozódott.

Az 1973–74-es évek a gazdasági növekedés, illetve a termelékenység alakulás szempontjából – a világgazdasági helyzet változásától eltekintve is – fordulópontnak tekinthetők. 1973-tól az anyagi ágakban foglalkoztatottak száma csökken, s ettől az évtől kezdődően a munkatermelékenység növekedési üteme meghaladja a nemzeti jövedelemét. 1974-től a nemzetijövedelem-termelés dinamikája megtorpan, ezzel párhuzamosan – mivel az eszközbővülés mértéke nem változik – a tőketermelékenység romlása fokozódik (1. ábra).

A gazdaságpolitikai beavatkozások eredményeképpen 1976-ban, illetve 1979-ben következnek be drasztikus változások a növekedés mértékében, amit viszont nem követnek a hatékonysági mutatók megfelelő, javuló tendenciájú változásai. Az 1969-től



1. ábra

A növekedés dinamikája, a munkaerő, az állóeszköz-állomány, a termelékenység és az állóeszköz-hatékonyság változása az anyagi ágazatokban, 1960–1982 (hároméves mozgó átlagok)

vizsgált idősorok azonban felhívják a figyelmet arra, hogy a *belső gazdasági automatizmusok már beindították a növekedés lassulását, mivel az erőforrások mennyiségi szűkösségét nem tudtuk ellensúlyozni a hatékonyság növelésével.*

A munkaerő minőségében kimutatható változások (iskolázottsági szint növekedése, foglalkoztatási viszony szerinti megoszlás változása stb.) kedvezően befolyásolták a növekedés feltételeit. Ugyanakkor a növekedés és ezen belül is a *munkatermelékenység-növekedés* lassulásához járultak hozzá az erőforrások allokációjában bekövetkezett változások. Az elmúlt 12 évben a munkaerő népgazdasági ágak szerinti összetételén belül nőtt a nem anyagi – tehát a nemzeti jövedelem termelésében nem részt vevő – ágakban foglalkoztatottak aránya. Míg 1970-ben az aktív keresőkön belül a nem anyagi ágakban foglalkoztatottak 15,2%-ot, 1974-ben 16,4%-ot, 1978-ban 18,1%-ot tettek ki, 1982-re ez az arány elérte a 19,6%-ot. Megváltozott az anyagi ágak közötti munkaerő-áramlás mértéke és iránya is. E tényezőnek a termelékenység növekedésére gyakorolt számszerűsített hatását a 2. táblázat tartalmazza. A gazdaság egészét – leszűkítve azt az anyagi ágakra – négy szektorra bontottuk, iparra, építőiparra, mezőgazdaságra és az egyéb anyagi ágakra. Az egyes szektorok közötti munkaerő-megoszlás változásának a munkatermelékenység növekedési ütemére gyakorolt hatását *strukturális*, míg az egyes szektorok munkatermelékenységének növekedéséből fakadó hatást *belső* hatásnak tekintjük. A két előbbi tényező együttes hatását *közös* hatásnak nevezzük.

2. táblázat

**A munkatermelékenység változásának összetevői a népgazdaság anyagi ágaiban
1970 és 1982 között, %**

Időszak	A munkatermelékenység átlagos évi növekedési üteme	Ebből		
		struktúra-	belső	közös
		hatás		
1970–1982	4,8	0,4	4,3	0,1
1970–1974	6,2	0,6	5,5	0,07
1974–1978	5,8	0,5	5,2	0,09
1978–1982	2,3	0,1	2,3	-0,08

A struktúrahátás termelékenység-növekedésben játszott szerepe – vagyis az, hogy a munkaerő az alacsonyabb termelékenységű népgazdasági ágakból a magasabb termelékenységű népgazdasági ágakba áramlik – abszolút és relatív mértékben is csökkent. Míg az első részidőszakban a növekedés 10%-a fakadt a struktúraváltozásból, addig 1978 és 1982 között már csupán 3%-a. A munkatermelékenység-növekedés az időszak egészében és minden egyes részidőszakban alapvetően az egyes népgazdasági ágak belső munkatermelékenységének emelkedéséből fakadt.

A termelékenység-növekedés megtorpanásában a struktúrahátás szerepét vizsgálva megállapítható, hogy az utolsó két részidőszakban az ütemcsökkenés 12%-ban az említett tényező eredménye. Ez az érték nem kiugró, ha egybevetjük a nemzetközi adatok-

kal. Mint az ENSZ statisztikai elemzései bizonyítják, a struktúrahatás nagysága igen tág keretek között mozog az egyes országokban.² Az 1973 utáni ütemcsökkenés közel 30%-át magyarázza a struktúrahatás Finnországban, míg az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában ez mindössze 4-6%. A többi országban, amelyek között ott szerepel Ausztria, Belgium, Franciaország, Svédország és Kanada is, a struktúrahatás szerepe a csökkenésben 10-15% körüli.

Az ismertetett módszer alkalmazásával kimutatható, hogy a 70-es években a tőke-termelékenység folyamatosan növekvő ütemű romlását egyre kevésbé tudta ellensúlyozni a struktúrahatás, azaz a relatíve magasabb hatékonyságú népgazdasági ágak részarányának növekedése az állóeszköz-állományon belül (3. táblázat).

3. táblázat

A tőke-termelékenység változásának összetevői
a népgazdaság anyagi ágaiban 1970 és 1982 között, %

Időszak	A tőke-termelékenység évi átlagos változása	Ebből		
		ágazaton belüli változás	struktúra-hatás	közös
1970–1982	-2,05	-2,25	0,80	-0,59
1970–1974	-0,48	-1,08	1,09	-0,49
1974–1978	-0,55	-0,81	0,39	-0,14
1978–1982	-4,49	-4,78	0,30	-0,09

A termelékenység alakulása a magyar iparban

Az iparban a nemzeti jövedelem növekedése a vizsgált időszak egészében és részidőszakonként is meghaladta az anyagi ágakban elért növekedést (4. táblázat). A munkatermelékenység változási dinamikája szintén magasabb volt, mint az anyagi ágakban. Az időszak egészében a termelékenység összetevőit nézve azonban megállapítható, hogy a tőke–munka helyettesítésből származott az ipari termelékenység-növekedés 64%-a és a teljes termelékenység-hatékonyság emelkedéséből mindössze 36%-a. (Ugyanezen időszakban az anyagi ágakban 54%-ot magyaráz a hatékonyságnövekedés.) 1979-től a munkatermelékenység növekedése már teljes egészében a helyettesítésből fakadt.

Az iparban foglalkoztatottak száma 1975-től folyamatosan csökken, így a munkatermelékenység növekedése meghaladja a nemzeti jövedelemét. Az állóeszköz-állomány növekedésének nagy dinamikája³ magyarázza, hogy a teljes ráfordítások növekedésében megfigyelhető visszaesés viszonylag kismértékű. Az állóeszköz-állomány bővülési dinamikája a csökkenő nemzetijövedelem-termelés mellett a tőke-termelékenység (esz-

²Economic Survey of Europe in 1983. UN, New York, 1983.

³Az általunk vizsgált időszakban, részben indexszámítási problémák miatt, a beruházások visszafogása még nem érezheti hatását az állóeszköz-állomány bővülési dinamikájában.

A termelés és tényezőinek alakulása az iparban 1969 és 1982 között
(átlagos évi növekedési ütem, %)

Tényezők	1969–1973	1974–1978	1979–1982	1969–1982
Nemzeti jövedelem	7,1	6,5	2,7	5,6
Foglalkoztatottak száma	1,4	-0,5	-1,9	-0,2
Állóeszköz-állomány	7,4	7,8	7,2	7,5
Munkatermelékenység	5,7	7,1	4,7	5,9
Tőketermelékenység	-0,2	-1,2	-4,5	1,7
Munka- és állóeszköz- ráfordítás	3,9	3,3	3,1	3,5
Teljes termelékenység	3,2	3,2	-0,4	2,1
Helyettesítés	2,5	3,9	5,1	2,8

közhatékonyság) fokozódó mértékű romlását eredményezte. 1979 és 1982 között az előző részdőszakhoz képest a tőketermelékenység romlásának mértéke megkétszereződött.

A nemzetijövedelem-termelés erős ingadozásai ellenére jól kivehető, hogy a 60-as évek közepétől 1973–74-ig a nemzetijövedelem-növekedés alapvetően gyorsuló irányzatú volt, míg 1973–74-től monoton csökkenő tendenciát mutat. Újabb töréspontot 1978–79 képez, az ismert gazdaságpolitikai beavatkozások eredményeképpen (5. táblázat).

Kibocsátás. Az ipar fejlődésének részletesebb vizsgálata is alátámasztja azokat az általános megállapításokat, amelyeket az összevont mutatók alapján tettünk.⁴ Az egyes ágazatok átlagos növekedésében – a bányászatot és építőanyag-ipart leszámítva – a töréspontok jól kivehetők (6. táblázat). Meglepő viszont, hogy a jelentősebb ágazatok növekedési ütemének sorrendje viszonylag nagy stabilitást mutat. Még 1979 után sem változtak az alapvető összefüggések, ha az egyes ágazatok növekedését az ipar egészéhez viszonyítjuk. Ha egy ágazat növekedési üteme az időszak egészében az ipari átlag alatt volt, akkor valamennyi részdőszakban, így 1979 után is az átlag alatt maradt. (Az összefüggés fordítva is igaz, ha az időszak egészében meghaladta az átlagot, úgy minden egyes részdőszakban is.) Az ipari növekedés ágazati szintű vizsgálata alapján megállapítható, hogy *a növekedési ütemek csökkenése az ágazatok mindegyikét szinte azonos módon érintette*, s lényegében az „abszolút” termelésvisszaesés mindössze két, világszerte válságban levő ágazatban, a bányászatban és a kohászatban jelentkezett.

Az ipar *szakágazati* részletezettségű vizsgálata kimutatta, hogy az időszak egészében 59 szakágazatból mindössze 3 szakágazatnál (szénbányászat, tégl- és cserépipar, egyéb fafeldolgozó ipar) következett be a termelés tényleges csökkenése, s ezek közül is kettő esetében a csökkenés üteme évi átlagban nem érte el az 1%-ot sem. Az 56 növeke-

⁴A továbbiakban az ágazati és szakágazati részletezettségű elemzés eredményeire támaszkodunk. A termelést bruttó termelési értékkel vettük számba.

5. táblázat

A termelés és tényezőinek alakulása a magyar iparban 1968 és 1982 között, %

Év	Nemzeti jövedelem		Létszám		Állóeszközállomány		Munka- termelékenység		Tőke- termelékenység		Teljes termelékenység	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1968	5,8	6,4	3,1	3,3	4,5	6,1	2,6	3,0	1,1	0,3	1,9	1,7
1969	4,5	6,1	5,7	3,3	8,0	5,1	-1,1	2,8	-3,2	0,4	-2,2	1,6
1970	8,1	6,3	1,0	2,0	4,5	6,8	7,0	4,4	3,4	-0,4	5,1	2,3
1971	6,4	7,3	-0,8	0,1	7,8	6,9	7,3	7,2	-1,3	0,4	3,9	4,3
1972	7,5	7,7	0,1	0,1	8,4	8,1	7,4	7,6	-0,8	-0,4	4,0	4,3
1973	9,3	8,6	1,1	0,8	8,1	8,0	8,1	7,7	1,0	0,5	5,1	4,7
1974	8,9	8,2	1,1	0,6	7,4	7,5	7,7	7,5	1,3	0,6	4,9	4,5
1975	6,4	6,9	-0,3	0,2	7,1	8,1	6,8	7,0	-0,6	-1,1	3,4	3,3
1976	5,4	6,2	-1,2	-1,0	9,9	7,6	6,6	7,2	-4,1	-1,5	1,5	3,0
1977	6,8	5,8	-1,4	-1,1	6,7	8,0	8,3	7,0	0,1	-2,0	4,2	2,5
1978	5,2	5,5	-0,7	-1,0	7,3	7,7	6,0	6,7	-1,9	-2,0	1,8	2,1
1979	4,6	2,6	-1,0	-1,3	9,2	8,2	5,7	3,9	-4,2	-5,2	0,3	-1,1
1980	-2,1	2,4	-2,1	-1,9	8,1	7,9	0,1	4,5	-9,5	-5,1	-5,4	-1,0
1981	4,8	2,1	-2,6	-2,2	6,4	6,5	7,6	4,5	-1,6	-4,2	2,2	-0,7
1982	3,7	-	-1,9	-	5,1	-	5,7	-	-1,4	-	1,3	-

Megjegyzés: A = előző évhez képest (%); B = az előző, a tárgy- és a következő év változásának átlaga (%), hároméves mozgó átlag.

**A termelés évi átlagos növekedési üteme a szocialista ipar ágazataiban
1969 és 1982 között, %**

Megnevezés	1969– 1973	1974– 1978	1979– 1982	1969– 1982
Bányászat	2,40	2,60	–1,15	1,44
Villamosenergia-ipar	8,14	7,87	2,47	6,39
Kohászat*	5,35	3,82	–0,68	3,05
Gépipar**	6,24	7,74	1,92	5,51
Építőanyag-ipar	3,48	5,71	1,64	3,74
Vegyipar	10,56	9,35	2,18	7,68
Könnyűipar	5,52	3,75	0,66	3,45
Egyéb ipar	12,25	7,0	1,39	7,35
Élelmiszeripar	4,95	3,98	3,1	4,07
Szocialista ipar összesen	6,00	5,85	1,5	4,64

*Kohászat: 1969–74 = 6,00, 1975–78 = 2,55.

**Gépipar: 1969–74 = 7,20, 1975–78 = 6,73.

dést mutató szakágazat közül 34 szakágazat átlagos évi növekedési dinamikája haladta meg a 4%-ot. A részidőszakok megoszlásainak összehasonlításakor megállapítható, hogy viszonylag *csekély volt a szakágazati növekedési ütemek hullámmása* (s a sorrendek – az ágazatokhoz hasonlóan – nem sokat változtak). 1979–82-ben – amikor a termelési dinamika jelentékenyen lassult – *sem volt tapasztalható a szakágazatok szóródásának növekedése* ($\pm 2,9\%$ -os sávban 31 szakágazat található, 3,0% feletti tartományban pedig 23). *A szakágazati szintű strukturális arányváltozásoknak továbbra is lassú az üteme*, és elhanyagolható a termelés visszafogásának szerepe ebben a folyamatban.

Ráfordítások. A szocialista iparban *foglalkoztatottak száma* – mint erről már szó volt – a vizsgált időszak egészében évi 0,4%-kal csökkent, ez alól három ágazat – a villamosenergia-ipar, a vegyipar és az élelmiszeripar – képez kivételt (1979-től ezekben az ágazatokban is csökkenő tendenciát mutat a létszám alakulása). A munkaráfordításokat a foglalkoztatottak által *ledolgozott munkaórákban* mérve, az élömunka-ráfordítás minden egyes ágazatban lényegesen nagyobb mértékben csökkent (1969 és 1982 között a szocialista ipar egészében 1,42%). A foglalkoztatottak és a ledolgozott órák számának csökkentését valamelyest ellensúlyozta a munkaerő minőségének (képzettségének, gyakorlottságának, iskolázottságának) a javulása.

Az ipar *termelési rendeltetési állóeszközeinek* bővülése a vizsgált időszakban elérte az évi 9,3%-ot, s az egyes részidőszakokat tekintve a bővülés gyorsuló ütemű volt. Ezzel egyidőben a bruttó állóeszköz-állományon belül jelentősen megnőtt a nullára leírt eszközök aránya. (1982-ben a nullára leírt épületek, berendezések értéke az összes termelési rendeltetési állóeszköz értékének 15%-át tette ki.)

A termelési rendeltetésű *állóeszközök* bruttó értékének ágazatonkénti *dinamikája szűk sávban szóródik*: az állóeszközeit leggyorsabban gyarapító vegyipar bővülési üteme mindössze 25%-kal magasabb, mint az átlag, míg a sokáig „mostohán” kezelt kohászat állóeszköz-növekedési üteme 16%-kal maradt el az átlagtól. Vagyis a *rendkívüli dinamikájú* ipari állóeszköz-bővülés az ágazati bővítési ütemek nem túl jelentős differenciáltsága mellett ment végbe.

Szakágazatokra vonatkozóan is igaz ez a megállapítás. Míg 1969 és 1973 között a szakágazatok 59%-ánál az eszközbővülés üteme meghaladta az évi 8%-ot, addig 1979 és 1982 között a szakágazati arány 69%-ra nőtt, és mindössze 7 szakágazat bővítési üteme maradt évi 6% alatt.

A munka- és eszközráfordításokat együttesen kezelő mutató alakulására erőteljesen rányomja bélyegét a munkaráfordítások – munkaóraban kifejezett – csökkenése. Ennek hatására az ipar egészében a *teljes ráfordítások* növekedési üteme csökkenő tendenciát mutat. (Az egyes részperiódusok átlagos évi növekedési ütemei 2,60; 2,16, illetve 1,02%.) Két ágazatban – a textiliparban és az egyéb iparban – az időszak egészében abszolút mértékben is csökkentek a ráfordítások, alapvetően az utolsó részidőszak jelentős ráfordításcsökkenésének hatására.

Termelékenység. Az általunk vizsgált időszak egészében a ledolgozott munkaóraára vetített *munkatermelékenység* növekedési üteme az iparban 6,2% volt. (A létszámra vetített termelékenységi mutató ennél 1%-kal kevesebb.)

A munkatermelékenységi dinamika ágazatok közötti *szóródása* a termelésnövekedési ütemek differenciáltságához képest is meglepően *csekély*. A kibocsátáson belül nagyobb volument képviselő ágazatok közül az ipari átlagot a vegyipar és a gépipar termelékenység-növekedési üteme haladta meg, a bányászaté, az élelmiszeriparé, a kohászaté és a könnyűiparé elmaradt attól. (A szakágazatok termelékenység-növekedési ütem szerinti különbségei sem voltak igazán számottevőek. A legdinamikusabb szakágazatok pl. a gépiparon belül a híradás- és vákuumtechnika (évi 8,4%), a műszeripar (8,4%), a vegyiparon belül a szerves és szervetlen vegyipar (8,7%), a gyógyszeripar (10,1%) és a műanyagfeldolgozó ipar (14,1%) voltak, s az ágazati átlagtól való eltérésük, várakozásainkhoz képest – iparfejlesztési súlyukhoz, progresszivitásukhoz stb. viszonyítva – nem elég nagy.)

A termelékenység alakulását *részidőszakonként* vizsgálva megállapítható, hogy az 1979 és 1982 közötti időszakban a termelékenységi dinamika az előző időszakhoz képest 31%-kal esett vissza, 7,12%-ról, 4,49%-ra (7. táblázat). A csökkenés a létszám alapján számított munkatermelékenység esetében sokkal erőteljesebb volt (a termelékenységi dinamika az előző időszak 51%-ára esett vissza). A termelékenységi dinamika alakulásának az ágazatok többségére jellemző irányzata alól mindössze a legnagyobb létszámvesztő és -nyerő ágazatok képeznek kivételt: a bányászatban és a könnyűiparban folyamatosan lassult a termelékenység növekedése, míg az élelmiszeriparban 1979-től némi gyorsulás tapasztalható.

A szakágazatok termelékenység-növekedési ütemének szóródása kismértékben nőtt, hiszen a szakágazatok 10%-ánál termelékenységcsökkenés lépett fel, és további 25%-nál a növekedés nem érte el a 4%-ot. A legmagasabb növekedési sávba – 6%, illetve ennél magasabb növekedési ütem – tartozó szakágazatok aránya 64%-ról 40%-ra módosult.

A munkatermelékenység és a teljes termelékenység változása a szocialista ipar ágazataiban
(átlagos évi növekedési ütem, %)

Ágazat	Munkatermelékenység				Teljes termelékenység			
	1969– 1973	1974– 1978	1979– 1982	1969– 1982	1969– 1973	1974– 1978	1979– 1982	1969– 1982
Bányászat	5,51	4,64	0,72	3,81	2,35	1,57	-2,54	0,65
Villamos energia	8,11	8,36	5,13	7,34	2,16	1,29	-2,09	0,62
Kohászat	5,25	5,34	2,54	4,5	2,31	1,97	-2,99	0,65
Gépipar	6,42	8,61	5,60	6,96	4,31	5,98	1,93	4,21
Építőanyag-ipar	3,65	6,90	4,7	5,1	-0,38	2,39	-1,04	0,41
Vegyipar	7,72	10,46	4,48	7,75	2,59	3,54	-2,73	1,38
Könnyűipar	6,25	5,96	5,03	5,8	4,06	2,97	2,13	3,12
Egyéb ipar	10,56	11,38	8,45	10,25	9,12	9,35	5,88	8,28
Élelmiszeripar	4,05	3,61	5,01	4,17	2,58	1,32	1,02	1,68
Szocialista ipar	6,15	7,12	4,94	6,15	3,32	3,61	0,47	2,60

A szakágazatokon belüli munkatermelékenység-növekedésnek és a ledolgozott munkaórák ágazatok közötti megoszlás változásának az ipari munkatermelékenységre gyakorolt hatását a 8. táblázat foglalja össze.

8. táblázat

A munkatermelékenység változásának összetevői az iparban, %

Időszak	A munkatermelékenység átlagos növekedési üteme*	Ebből		
		struktúra-	belső	közös
		hatás		
1968–1973	5,54	0,21	5,2	0,13
1973–1978	7,6	0,63	7,1	-0,13
1978–1982	5,37	0,36	5,15	-0,14
1968–1982	6,52	0,43	5,8	0,29

*A 7. táblázat megfelelő értékeitől való néhány tized százalékos eltérés a számításokhoz szükséges adatkorrekciókból fakad. Az általános tendenciákat azonban ez nem érinti.

Az ipari munkatermelékenység-növekedés alapvetően az egyes szakágazatok termelékenység-növekedéséből fakadt, a *struktúrahatalás* szerepe a különböző részidőszakokban 4–8% között mozgott. 1978-tól a struktúraváltozás szerepe valamelyest csökkent, a növekedéshez való hozzájárulása azonban megegyezett az időszak egészében kifejtett hatásával.

Ágazati bontásban elvégezve a számításokat, természetesen a struktúrahatalásra eltérő értékeket kapunk. Meglepő viszont a változás trendjének különbözősége. Ágazati szinten a struktúrahatalás növekvő *tendenciát mutat* az egyes részidőszakokban, a növekedésből rendre 2,5; 4,4, illetve 6,4%-ot magyaráz. Ezzel szemben *szakágazati bontásban a struktúrahatalás 1973 és 1978 között volt a legnagyobb*, majd a következő részidőszakban kismértékben csökkent (8,3-ről 6,7%-ra), és az ágazatival egyező értéket vett fel.

A *tőketermelékenység* (eszközhatékonyság) alakulását a vizsgált időszakban az egyre gyorsuló romlás jellemzi. (Az időszak egészében évi 4,2%-os, az egyes részidőszakokban 2,2; 3,2; 7,9%-os csökkenés következett be.)

Az ágazati tendenciákat összevetve egymással és az ipari átlaggal, megállapítható, hogy 1969 és 1982 közötti időszak egészében a jelentősebb ágazatok közül mindössze a gépipar és a vegyipar tőketermelékenysége romlott az átlagnál kevésbé. Ez a megoszlás az ütemek nagyobb szóródása miatt igen határozott volt az 1969 és 1978 közötti periódusban. 1979–82-ben azonban gyökeresen megváltozott az ágazatok sorrendje: a gépipar, a vegyipar és a kohászat állóeszköz-hatékonysága is az átlagnál nagyobb ütemben romlott (elsősorban ezeket az ágazatokat jellemezte növekvő kapacitáskihasználatlanság 1978 után, s ez nyilván összefügg a megelőző időszak kiemelt állóeszköz-fejlesztéseivel is az első két ágazat esetében), a könnyűipar relatív helyzete viszont e tekintetben lényegesen javult.

A termelés, az állóeszköz-bővülés és a tőketermelékenység szakágazati változásainak (ezek megoszlásának) összevetése arról győz meg bennünket, hogy a *tőketermelékenység dinamikáját – a munkatermelékenységgel azonosan – az elmúlt időszakban alapvetően a termelés ütemváltozásai határozták meg*, az állóeszköz-állomány szakágazatok közötti bővülési ütemkülönbségének szerepe nem volt számottevő. (1974 és 1978 között a szakágazatok 81%-ánál csökkent a tőketermelékenység, a 30%-ánál évi 6%-ot meghaladó ütemben. 1978-tól már a szakágazatok 96%-ánál romlott a tőketermelékenység és 71%-ánál az évi 6%-ot meghaladó mértékben.)

Megállapításunkat az ipari tőketermelékenység-változás szakágazaton belüli hatékonyság és a szakágazatok közötti állóeszköz-megoszlás változására való felbontása is megerősíti (9. táblázat).

9. táblázat

Az ipari tőketermelékenység összetevői 1968 és 1982 között, %

Időszak	Tőketermelékenység átlagos változása	Ebből		
		struktúra-	belső	közös
		hatás		
1968–1973	–2,68	0,21	–2,75	–0,14
1973–1978	–3,54	0,65	–3,66	–0,53
1978–1982	–7,74	0,50	–7,86	–0,53
1968–1982	–4,45	0,58	–4,57	–0,46

A strukturális változások pozitív hatása bár növekvő mértékű, azonban egyre kevésbé tudja ellensúlyozni a szakágazatokon belüli hatékonyságromlás szerepét.

A vázolt tendenciák együttes hatása jut kifejezésre a *teljes termelékenység* mutatójának alakulásában. Az ipari teljes termelékenység a vizsgált időszak egészében évi 2,6% átlagos növekedést mutat, amely alapvetően az 1969 és 1978 közötti magas hatékonysági dinamika eredménye, hiszen az 1969–73 közötti magas növekedési dinamika 1974-től tovább fokozódott, és ezzel párhuzamosan nőtt a teljes termelékenység hozzájárulása a termelés növekedéséhez (55%-ról 61%-ra). A teljes termelékenység növekedési üteme 1979 után kezdett el csökkenni, és amennyiben a munkaráfordításokat létszám alapján vettük figyelembe, úgy abszolút mértékben is hatékonyságromlás következett be.

Az ágazatok teljes termelékenységi mutatóját elemezve az ágazati fejlődés két típusa rajzolódik ki. Az ágazatok többségénél (a jelentősebbek közül: bányászat, kohászat, könnyűipar, élelmiszeripar) a teljes termelékenység növekedési üteme már 1974-től visszaesik. Az ipar egészére jellemző gyorsuló tendencia csupán két – a fejlesztések során leginkább preferált ágazatnál – a gépiparnál és vegyiparnál jelentkezik. Az 1979 utáni hatékonyságromlás legmarkánsabban azoknál az ágazatoknál lépett fel, amelyeknél a belföldi felhasználás visszafogása, a tőkés piaci dekonjunktúra miatt értékesítési gondok, kihasználatlan kapacitások keletkeztek (kohászat, vegyipar, gépipar).

A teljes termelékenység növekedése 1979 után fokozottabb mértékben esett vissza, mint a munkatermelékenység növekedése. Ennek oka alapvetően az állóeszközök bővülési ütemének szinten maradásában és ezen keresztül a tőke–munka helyettesítés szerepének fokozódásában keresendő. (A vizsgált időszak egészében a helyettesítés évi 3,5%-kal nőtt, az egyes részidőszakok változási ütemei 2,7; 3,4; 4,5%.) Míg a vizsgált időszak egészében a munkatermelékenység növekedésének 42%-a a teljes termelékenység (hatékonyság) növekedéséből fakadt, részidőszakonként vizsgálva, a hatékonyság szerepe folyamatosan csökkent. (Az egyes részidőszakok megfelelő értékei: 54; 50; 9,5%.)

A termelés és tényezőinek kapcsolata – korrelációs elemzés. A termelés és tényezői között fennálló hosszabb távú összefüggések vizsgálatát keresztmetszeti korrelációs együtthatókkal végeztük el. Az 1969 és 1982 közötti időszak egészében mindössze a munkaráfordítás és a teljes ráfordítás közötti, valamint a munkatermelékenység és a teljes termelékenység közötti kapcsolat bizonyult szorosnak. 1979–82-ben – a ledolgozott órák számának meredek csökkenésére és a termelésnövekedés ütemének lassulására visszavezethetően – már nem tapasztalható a munka- és a teljes ráfordítás, valamint a munka- és a teljes termelékenység között erős összefüggés (10. táblázat).

10. táblázat

A hosszabb távon érvényesülő jellegzetes korrelációs összefüggések a magyar iparban, 1969 és 1982 között*

Kapcsolat**	1969–1982	1969–1973	1974–1978	1979–1982
+	3–4 5–7	1–3 3–4 5–7	3–4 5–7	nincs
–	nincs	nincs	nincs	nincs
0	3–5 6–9 7–8	4–7	4–6 4–9 6–8	2–7 3–8 3–9

*Az egyes mutatók sorszáma és tartalma a következő: 1 = termelés, 2 = termelési rendeltetésű állóeszközök bruttó értéke, 3 = munkaóra, 4 = teljes ráfordítás, 5 = munkatermelékenység (=1/3), 6 = állóeszköz-hatékonyság (=1/2), 7 = teljes termelékenység (=1/4), 8 = helyettesítés (4–3=5–7), 9 = technikai felszereltség (=2/3).

**A kapcsolatra vonatkozó jelölések: + = pozitív erős korreláció, – = negatív erős korreláció, 0 = független mutatók.

A feldolgozó iparban⁵ a vizsgált 14 évben a lehetséges 36 összefüggésből 16 bizonyult erősen pozitívnak. Szoros kapcsolat mutatkozott például a kibocsátás és a ráfordítások között, a kibocsátás és az egyes ráfordítások hatékonysága között, az állóeszköz-ráfordítás és a helyettesítés, illetve a technikai felszereltség között, a munkatermelékenység és a teljes termelékenység, illetve a technikai felszereltség változásai kö-

⁵A gépipar, vegyipar, könnyűipar, élelmiszeripar szakágazatait soroltuk ide.

zött stb. Valamennyi részidőszakban azonban csak a munka- és a teljes ráfordítás, a munka- és a teljes termelékenység, valamint az állóeszköz- és a technikafelszereltség közötti kapcsolat szorossága maradt változatlan. Az ipar egészétől eltérően tehát 1979–82-ben is fennmaradt az említett tényezők közötti szoros kapcsolat a feldolgozó ipari ágazatok többségénél (11. táblázat).

11. táblázat

A hosszabb távon érvényesülő jellegzetes korrelációs összefüggések
a feldolgozó iparban 1969 és 1982 között

Kapcsolat	1969–1982	1969–1973	1974–1978	1979–1982
+	1–2 2–9	1–3 5–7	2–9	2–9
	1–3 3–4	1–3 6–7	3–4	3–4
	1–4 4–8	1–5	5–7	5–7
	1–5 5–6	1–7		8–9
	1–6 5–7	2–4		
	2–3 5–9	2–9		
	2–4 6–7	3–4		
	2–8 8–9	4–8		
–	nincs	nincs	nincs	nincs
0	nincs	nincs	3–9	2–6
			4–5	3–5
			6–9	4–7

A szakágazatok különböző csoportjaira (1. alapanyag- és energiatermelés, 2. gépipar, vegyipar, 3. könnyű- és egyéb ipar, 4. élelmiszeripar) vonatkozó számításaink eredményeiből csak néhány tendenciát emelünk ki:

1. Az alapanyag- és energiatermelő szektorban⁶ az utolsó négy év kivételével az időszak egészében megfigyelhető volt a munka- és a teljes ráfordítás közötti szoros összefüggés; 1979–82-ben viszont új tendenciaként jelentkezett az állóeszköz-állomány bővülése és a helyettesítés, valamint az állóeszköz-hatékonyság és a teljes termelékenység közötti kapcsolat szorossága.

2. A gépipar és a vegyipar szakágazataira vonatkozó mutatók között az 1969–1982-es időszak egészében különösen szoros pozitív vagy negatív kapcsolatot nem tapasztalunk. Ennek egyik magyarázata, hogy ezekben az ágazatokban a termelési tényezők és a kibocsátás erőteljes bővítésének időszakát követően a termelés növekedési üteme jelentősen visszaesett, számottevő kihasználatlan kapacitások keletkeztek, és a hatékonysági mutatók is kedvezőtlenül alakultak. Figyelemre méltó, hogy az állóeszköz-bővülés és a teljes ráfordítás között 1969–73-ban erősen pozitív kapcsolatot 1979–82-re az egymástól való függetlenség váltotta fel.

3. A könnyű- és egyéb iparba sorolt szakágazatoknál, valamint az élelmiszer-ipari

⁶A bányászat, villamosenergia-termelés, kohászat és építőanyag-ipar szakágazatait soroltuk ide.

szakágazatoknál egyaránt megfigyelhető az ipar egészénél tapasztalt azon tendencia, hogy 1969 és 1978 között erős kapcsolat volt a munka- és a teljes ráfordítás, valamint munka- és a teljes termelékenység tényezőpárok között, ami 1979–82-ben azonban már nem érvényesült. A könnyűipari szakágazatoknál az utolsó négy évben a munka-ráfordítások és a helyettesítés, illetve a technikai felszereltség változása közötti negatív kapcsolat erősödött fel, az élelmiszeriparban pedig az állóeszköz-bővülés és az állóeszköz-hatékonyság romlása közti összefüggés vált erősebbé.

A gazdasági növekedés, termelékenységre ható egyéb tényezők

A tanulmány szűk keretei között nem vállalkozhatunk a termelékenység alakulására ható számos tényező teljes körű felsorolására, a növekedésben játszott szerepük kimutatására. Annál is inkább, mert a tényezők egy része nehezen vagy egyáltalán nem számszerűsíthető. Ugyanakkor vitatható, a termelékenységet meghatározó tényezők figyelembevételének módja (így pl. a cserearányromlás nemzeti jövedelmet csökkentő hatása, amely már az anyagi ágakra – így az iparra – tovább nem bontható; vagy az ipari tevékenység gazdasági jelentőségének, hatékonyságának megítélésénél az iparon kívüli ipari tevékenység számbavételi problémái). A teljesség igénye nélkül az egyéb tényezők közül a kereslet, az alkalmazkodás és a szabályozás szerepét említjük meg.

Az anyag- és energiaárak világgpiaci árrobbanása a magyar gazdaság növekedési feltételeit is kedvezőtlenül érintette. (Elgondolkoztató, hogy a bruttó nemzeti termelésen belül a folyó anyagfelhasználás hányada nem csökkent az anyag- és energiafelhasználást racionalizáló beruházások előnyben részesítése mellett sem.) A végső felhasználás egyes tételei között megvalósított átcsoportosítás, a belföldi felhasználás és ezen keresztül a beruházások visszaszorítása rövid távon a külkereskedelmi egyenleg javulásához vezethet. Kimutatható azonban, hogy a külkereskedelmi egyenleg javulásában nem annyira az exportnövekedésnek, mint inkább az import csökkenésének volt meghatározó szerepe. Kérdés, hogy a beruházási és termelési célú import adminisztratív korlátozása hogyan érinti az exportnövelési lehetőségeket, a termelés műszaki színvonalának javítását, a külpiacok emelkedő követelményszintjéhez való alkalmazkodás feltételeit.

Az alkalmazkodás meggyorsítása, a versenyképesség fokozása elsődleges feladat a magyar gazdaság számára, hiszen szinte egyidőben csökkentek kiviteli lehetőségeink a tőkés és szocialista piacokra. Tőkés exportunkban nagy súlyt képviselnek a feldolgozatlan vagy csupán alacsony fokon feldolgozott mezőgazdasági és ipari alapanyagok, termékek, amelyek iránt már jó ideje lanya kereslet és jelentős túlkínálat mutatkozik. A szocialista piac keresletcsökkenését részben a többi KGST-ország eladósodási problémái, részben a KGST-együttműködés mechanizmusának elavultsága eredményezi.

A termelékenységnövekedés feltételeinek vizsgálata során a beruházások szerepe sem hagyható figyelmen kívül. A beruházásoknak az anyagi termelőszféra javára való elosztása hosszú időn keresztül elősegítette a gazdasági növekedés nagy ütemének kialakulását. *A nem anyagi ágak fejlődésének relatív elmaradása azonban olyan feszültségeket teremtett, amelyek a növekedés korábbi ütemének fenntartását még az anyagi ágak erőltetett állóeszköz-fejlesztése esetén sem tennék lehetővé.* A beruházások volumene és allokációja a jövőbeli fejlődés egyik kritikus pontja. A beruházások visszafo-

gása, a tőke–munka helyettesítés szerepének fokozódása (a csökkenő munkaráfordítás miatt) már önmagában is felértékeli a tőke jelentőségét. A tőkeigényes területek fejlesztése – az energetikai beruházások előtérbe kerülése – a népgazdaság állóeszközhatékonyságot kedvezőtlenül érinti, ugyanakkor más területek – így a feldolgozó ipar – további műszaki lemaradását készíti elő.

A növekedési források beszűkülése mellett előtérbe kerülnek a növekedés kevésbé tőke–munka igényes feltételei. A szabályozásnak alapvetően ezeken a területeken lehet szerepe. A termelési tényezők reális értékelése és szabadabb helyettesítése, a vállalati költségérzékenység fokozása elősegítené a termelési tényezők hatékonyabb felhasználásában való érdekelttség kialakulását, a kihasználatlan kapacitások felszámolását, a korszerűsítő és pótló beruházások arányának növekedését (a munkahelyteremtő beruházásokkal szemben), a termelésnövelés szervezési, irányítási lehetőségeinek jobb kiaknázását.

ROMÁN ZOLTÁN

A VÁLLALATI GAZDASÁGI MUNKAKÖZÖSSÉGEK TERMELÉKENYSÉGI TAPASZTALATAI

A vállalati gazdasági munkaközösségek meghonosításának végső mérlegét – ha helyi és általános, közvetlen és közvetett hatásukat egyaránt figyelembe kívánjuk venni – nem könnyű megvonni. Bizonyos azonban, hogy sok fontos, hasznosítható és hasznosítandó tapasztalattal szolgáltak. Ezek közül az egyik legszembetűnőbb a fő munkaidőben végzett munkához képest elért magasabb termelékenyséjük. Bár eddig is tudtuk, hogy vannak tartalékaink, a teljesítménytaktikázás (visszatartás) – mint a világon mindenütt, ha nem is ilyen mértékben – eléggé gyakori, a vgm-ek termelékenységről jelzett adatok mégis meglepetést keltettek, és magyarázatra várnak.

A felmérésről

A vállalati gazdasági munkaközösségekről az Ipargazdaságtani Kutatócsoport első ízben 1983 elején készített felmérést, a Magyar Közgazdasági Társaság vidéki szervezeteinek segítségével. E felmérés 47 vállalat és 2 tröszt 7500 dolgozót foglalkoztató 600 vgm-jének tapasztalatait dolgozta fel, elfogultságtól mentes, tárgyilagos értékelésre törekedve. Főbb megállapításainkat a Társadalmi Szemle 1983, 6. számában tettük közzé; értékelésünket, következtetéseinket azóta sokszor idézték, és azok az újabb tapasztalatok tükrében is érvényesnek mutatkoztak.

A vgm-ek termelékenységről azt írtuk, hogy ezt legtöbbször magasabbnak jelzik, mint a fő munkaidőben végzett munkáét, de „hogy (ez) mennyivel magasabb, erre kevés megbízható adatunk van. Egyes beszámolók, például tervezőkre, jól normázott textilipari munkára vonatkozóan 20-25%-kal, mások 50, esetenként 100%-kal nagyobb teljesítményt említenek. (Persze fordítva is mondhatjuk: a munkatermelékenység a fő munkaidőben a vgm-ek példáján is bizonyítható *lehetségesnél* többnyire alacsonyabb.) A termelékenységi különbségben szerepet játszik, hogy rendszerint a nagyobb teljesítményre képes dolgozók csatlakoznak a vgm-ekhez, a teljesítményvisszatartásra motíváló megfontolásokat elejtik, jobban gazdálkodnak idejükkel, nagyobb önállósággal hatékonyabban szervezik meg munkájukat” (i. m. 72. old.). Utaltunk a munkák közötti válogatásra, a fő munkaidőben végzett előkészítő tevékenységekre is, de felmérésünk ezt nem jelezte tipikusan.

1984 nyarán újabb felmérést készítettünk, ismét a Magyar Közgazdasági Társaság vidéki szervezeteinek segítségével. 42 állami iparvállalatnál vizsgáldtunk; ezek 184 ezer főt foglalkoztató 268 telepén 1858 vgm működött 21 466 taggal. Ez már olyan méretű minta, amelyből megbízhatóbban lehet következtetéseket levonni, mint egy

vagy néhány esettanulmányból. Felmérésünk elsősorban a vgm-ek termelékenységére irányult, és erről új információkat is adott. A néhány egyéb, háttérkérdésből kirajzoló kép sem érdektelen, s egyben lehetővé tette a minta összevetését a teljes körű adatgyűjtések adataival.

A teljes körű adatok szerint az első évben, 1982-ben összesen 2775, az iparban 1629 vgm alakult. Számuk gyorsan növekedett,

1983. december 31-én összesen 9 192, az iparban 5811,

1984. május 31-én összesen 13 572, az iparban 8532

vgm működött. A mintánkban szereplő 1858 vgm az iparban dolgozó vgm-ek 21,8%-át tette ki. Mintánk a megfigyelt egységek ágazati, nagyság szerinti és egyéb összetétele szempontjából is reprezentatívnak tekinthető, csak abban nem, hogy e vállalatoknál az átlagosnál nagyobb arányú a vgm-ek szerepe. A 42 vállalat közül 22 tartozott a gépiparhoz, 20 más ágazathoz. Méretüket nézve 12-nél a foglalkoztatottak száma 2000 alatt, 18-nál 2001 és 5000 között, 9-nél 5001 és 10 000 között és 5-nél 10 000 felett volt. A vgm-ek átlagos létszáma vállalatonként 5 és 21 között változott, a teljes mintában 11-12 főt tett ki.

Mint ismeretes, a vállalatok helyzetük, működési feltételeik (és vezetési stílusuk) különbözősége folytán nagyon is eltérő arányban alkalmazzák e szervezeti formát. A legutóbb közzétett teljes körű adatok szerint az állami ipar vállalatainak *egyharmadánál egyáltalán nincs*, másik harmaduknál nincs több mint 5 vgm, és a vgm-ek nagy többségét a harmadik csoport működteti. Az általunk vizsgált vállalatoknál a vgm-ekben részt vevők aránya (az összes foglalkoztatotthoz viszonyítva) a következőképpen oszlott meg:

– 5,0%	9 vállalat
5,1–10,0%	8 vállalat
10,1–20,0%	15 vállalat
20,1–30,0%	10 vállalat

A 42 vizsgált vállalatból 20-nál legfeljebb 30, 10-nél 31–50, 9-nél 51–100, 3-nál több mint 100 vgm működött. Az összes vgm-tagok száma 19 vállalatnál 300 alatt, 17-nél 301 és 1000 között, 6-nál pedig több mint 1000 fő volt. Az egész minta 21 466 vgm-tagjából 48%, összesen 10 306 fő dolgozott ez utóbbi vállalatoknál. Tipikusnak tekinthető az is, hogy 23 vállalatnál a vgm-tagok több mint 80%-a fizikai dolgozó, és csak 3 vállalatnál van arányuk 50% alatt. Általános tapasztalat az is, hogy a vgm-ek elsősorban saját vállalatuk részére végeznek – döntően az alaptevékenység körébe tartozó – munkát. A felmérésbe bevont egységek közül 26 vállalat vgm-jeinek egyáltalán nem volt külső értékesítésből származó bevétele, a fennmaradó 16 vállalat közül 5-nél ért ez el 10%-nál nagyobb hányadot. (Első felmérésünk is jelezte, hogy a vgm-ektől mást várni – az adott helyzetben – félreértés volt.)

A termelékenységi különbségek és tényezők

Mivel a vgm-ek munkaidejét nehéz pontosan regisztrálni, termelékenységüket illetően legtöbbször csak becslésekre támaszkodhatunk. A megkérdezett vállalatok *saját* becs-

lése szerint a fő munkaidőben, normál körülmények között elért szinthez képest a vgm-ek termelékenysége – jelentős szóródással – a következő (1. táblázat).

1. táblázat

A vállalatok megoszlása a vgm-ek termelékenysége szerint

Tevékenység-típus	A vgm-ek termelékenysége a fő munkaidőben végzett munkához viszonyítva					Nem adott választ	Összesen
	ugyanannyi	-20	20,1–50	50,1–100	100,1–		
		százalékkal magasabb					
Alaptevékenység	.1	4	19	11	3	4	42
Kisegítő tevékenység	–	5	16	5	3	13	42

A vgm-ek relatív termelékenysége e becslések súlyozatlan átlaga szerint 156, illetőleg 158%, a két alsó és a két felső szélső érték kiiktatásával mindkét tevékenységtípusnál 151%. Az a két nagyvállalat, ahol a legtöbb – 198, illetőleg 183 – vgm működött, a relatív termelékenységet a termelőtevékenységnél 200, illetőleg 120–200%-nak, a kisegítő tevékenységnél egyaránt 200%-nak jelezte. Bizonyos motivációt a termelékenységi becsléseknél nem zárhatunk ki (e vállalatoknál talán még kevésbé, mint másutt), de a jelentős különbségek bizonyosra vehetők, a kapott átlagértékek egybeesnek más becslésekkel.

Mivel magyarázhatók e jelentős különbségek? Kérdőívünkben előzetes vizsgálataink alapján 8 tényezőt neveztünk meg. A vállalatoktól kapott – esetenként többféle – véleményyt (mert erre is lehetőséget adtunk) a 2. táblázat összegezi.

A különböző értékeléseket egybefoglalva a 8 tényező közül három magyarázza a termelékenységi különbségek majdnem 90%-át: a magasabb munkaintenzitás (1.), a vgm-ben dolgozók jobb összetétele (2.), nevezetesen a szakképzettség, a tapasztalatok, az ambíciók szempontjából és a jobb munkaszervezés (3.). Azoknak a tényezőknek (5–7.), amelyek zavarhatják a kétféle tevékenység összehasonlíthatóságát, felmérésünk adatai szerint kevés becslés tulajdonított nagyobb jelentőséget. Az a körülmény azonban, hogy néhány esetben egy-egy ilyen tényezőnek 20-30%-os szerepet tulajdonítottak, mégis arra utal, hogy szerepük ennél az összesen 8%-nál talán mégis nagyobb.

A vgm forma specifikus jellemzőjének a 4. és részben a 3. tényezőt, a vezetők jobb megválasztását és még inkább a jobb munkaszervezést tekinthetjük. Ezek együttesen a termelékenységi különbségek 30%-át magyarázzák meg. Az új munkaszervezési formák (munkabővítés, munkagazdagítás, munkarotáció, önálló munkacsoportok) alkalmazására vonatkozóan külön is feltettünk kérdést. A 42 vállalat közül 19-től kaptunk igenlő választ. Ezek azt jelezték, hogy a vgm-ekben valamivel kiterjedtebb e módszerek alkalmazása, mint a fő munkaidőben. A nagyobb önállóság mellett a vgm-ekben dolgozók legalább 20%-át a munkabővítés 4 vállalatnál, a munkamegosztás 7 vállalatnál, a munkarotáció 10 vállalatnál érintette. A vgm-ek tehát segítik a korszerű módszerek el-

2. táblázat

A vállalatok becslése a vgm-ek magasabb termelékenységét magyarázó tényezőkről

Magyarázó tényezők	Hány		A tényező becsült hozzájárulása, %	A tényező becsült hozzájárulásának határértékei*
	vállalat	becslés		
	jelezte a tényező szerepét			
1. Nagyobb munkaintenzitás	41	74	34	10–60
2. A munkaerő jobb kiválasztása	40	72	30	10–60
3. Jobb munkaszervezés	37	69	25	10–50
4. A vezetők jobb megválasztása	15	24	5	5–20
5. „Termelékenyebb munkák” kiválasztása	15	21	3	5–30
6. A fő munkaidő vgm-tevékenységre való felhasználása	13	22	2	3–30
7. Magasabb termelékenységű gépek alkalmazása	6	8	1	10–20
8. Egyéb	2	2	–	45–60

*A két alsó és a két felső szélső érték kiiktatásával.

terjedését, de egyelőre csak korlátozott mértékben. Tevékenységükben számos példát találtunk ésszerűsítésre, innovációra is, új exportlehetőségek feltárására, importhelyettesítésre, anyag- és energiamegtakarításra. A vgm-ek ezreinek nagyobb részére azonban nem jellemző ez: nem kockáztatnak, nem vállalkoznak vagy újítanak, nem lépnek ki a piacra. Önállóbban, rugalmasabban és nagyobb teljesítménnyel, de többségükben a szokásos feladatokat a szokásos módszerekkel végzik, a vállalatok rendszeres tevékenységébe integrálódva. (A vgm-konceptiótól, *ahogyan* elindítottuk és felfuttattuk, a nagyvállalatok viszonyainak ismeretében eleve nem lehetett mást várni.)

A megkérdezett vállalatok véleménye szerint a vgm-munka magasabb termelékenységének fő forrása a nagyobb *munkaintenzitás*. Nyilvánvaló, hogy ez a fő munkaidőben is érvényesíthető lenne, sőt, minden bizonnyal könnyebben, mint a fő munkaidőn *felül* (többnyire azt követően vagy a hétvégeken) végzett *többlet*munkaidőben. Ez világosan jelzi, hogy a fő munkaidőben teljesítménykorlátok hatnak.

A munkaerő jobb kiválasztása már csak részlegesen lenne átvihető a fő munkaidőbe, de teljesen erről sem szabad lemondani. Ebből a szempontból érdemes idézni azt a japán gazdaságról nálunk kevésbé ismert tényt, hogy a kisvállalatoknak valóban óriási súlyuk és szerepük van, de termelékenységük például a feldolgozó iparban, a hozzáadott értékkel mérve, fele a nagyvállalatokénak. Minthogy ennek fontos forrása a magasabb

technikai felszereltség, az amortizációt is számításba véve – a létrehozott új értékkel (nemzeti jövedelemmel) mérve – a különbség csökkenne, de változatlanul szignifikáns maradna. A szociális juttatások különbségéről nem szólván a keresetek az egyes kisvállalati kategóriákban 45–21%-kal alacsonyabbak, mint a nagyvállalatoknál. (Japánban vagy más tőkés országokban egyébként a munkaerő megtartásához a vgm forma igénye fel sem merül. Nem engednék ezt az óriási munkanélküliség mellett a szakszervezetek sem, több munkalehetőség biztosítása érdekében ugyanis éppen munkaidő-csökkenésért harcolnak.)

A helyi hatásokon túl a vgm-ek magasabb termelékenysége a mai arányok mellett már az egész ipar termelékenységét is emeli, (ha becsléseink jók) kb. 1 százalékponttal. Ez nem elhanyagolható, még kevésbé pótlólagos teljesítményük. Évente 500–1000 óra többletmunkára a dolgozók tízezreinél mégsem volna helyes hosszú távra berendezkedni. Továbbá: nem számszerűsíthetők, de mégsem hagyhatók figyelmen kívül a vgm-rendszer *közvetett* hatásai. Azt hiszem, jogosan feltételezhetjük, hogy a vgm-ek kisugárzása valamelyest segítette a vállalkozói szellem, a korszerűbb munkaszervezés terjedését, de ugyanakkor tovább élte az „első” és a „második” gazdaság ellentmondásait, a fő munkaidőben végzett munkát és díjazását devalválta.

A bérköltségek

Nem közömbös a vgm forma költségkihatása sem; erről a gazdag vgm-irodalom mint-ha elfeledkezne. A vgm-tagok *egy munkaóra*ra vetített jövedelme felmérésünk (38, illetőleg 32 vállalat becslésének súlyozatlan átlaga) szerint az alaptevékenységénél 125, a kiegészítő tevékenységénél 135%-kal magasabb, mint a fő munkaidőben végzett munkánál. Ez a termelékenység különbségével egybevetve viszonylag magas egy munkaóra jutó bérköltséget eredményez: a vgm-munka fajlagos bérköltsége átlagosan 45-50%-kal nagyobb, mint a fő munkaidőben végzett tevékenységé. Nagyon sok vállalat számára azonban ez nem tűnik soknak, miért?

A kiegészítő tevékenységeknél ahhoz viszonyítva, amikor ezeket korábban külső vállalatok végezték, a vállalatok nettó megtakarítást jeleznek. Ennek fő oka, hogy a vgm-ek mint saját dolgozók ritkán számítanak fel általános költségeket (ha egyáltalán van ilyen költségük, ez mindenképpen kevesebb, s többnyire beleolvad a vállalat általános költségeibe). Emellett a vgm-ek előnye, hogy gyorsabban állnak rendelkezésre, és rövidebb határidővel dolgoznak.

Ami az alaptevékenységet illeti: 1. a magasabb bérköltségeket az állandó költségeknél elért megtakarítások kompenzálhatják; 2. a túllóráztatás korlátozott, és (minthogy nem kíséri magasabb termelékenység) a fajlagos bérköltséget ugyancsak megemeli; 3. a tsz-ektől „bérelt” vagy a külföldi munkaerő foglalkoztatásának költsége még jóval magasabb, és 4. a vgm-ek díjazása nem számít (progresszív adókkal terhelt) bérköltségek. (Ez a vgm-rendszert a tőkés országok árnyékgazdaságával rokonítja.)

A magasabb fajlagos bérköltségek inflatórikus hatása a vállalatokat közvetlenül nem érinti, de országosan nem elhanyagolható. A racionális gazdálkodásnak ettől függetlenül azt kellene diktálnia a vállalatoknak, hogy keressék, hogyan juthatnának hozzá olcsóbban a vgm-ek többlet teljesítményéhez. Elsősorban két megoldás jöhet számításba:

növelni a foglalkoztatottak számát és/vagy növelni a teljesítményt a fő munkaidőben. Az első út a mai munkaerőpiaci helyzetben ritkán járható, hiszen a vállalatok éppen azoknál a munkáknál támaszkodnak vgm-ekre, amelyekben a kedvezőtlen munkakörülmények és/vagy a viszonylag alacsony bérek miatt nem tudnak több dolgozót foglalkoztatni. A termelékenység növelését és magasabb bérekkel való díjazását a fő munkaidőben elsősorban a sokat és joggal bíralt (és lassan módosuló) bérszabályozási rendszerünk korlátozta, de szerepet játszanak ebben más tényezők, így foglalkoztatáspolitikánk és a keresetek differenciálásától való tartózkodás is. A teljesítmények és a termelékenység növelésének fő útja mégsem lehet más. (Az ilyen számítások mindig bizonytalanok, de mégis idézek egyet. Ha feltételezzük, hogy a jobb munkaszervezés kétharmadát, a magasabb munkaintenzitás felét, a munkaerő jobb összetételének egyharmadát tudnánk átvinni a fő munkaidőbe, ezzel átlagosan 23%-kal növekedhetne a termelékenység.)

A jövő?

Felmérésünk szerint a vgm-eket működtető vállalatok többsége nem tekinti ezt a rendszert hosszú távú megoldásnak. S valóban: fel kell figyelniük arra, hogy a hasonló külföldi törekvések, kísérletek vállalaton belüli egységek önállósítására (internal corporate ventures), belső vállalkozásokra (intrapreneurship), szerződésbe adásra (contracting out), „vállalaton belüli vállalatok” létrehozására, a Szovjetunióban új brigádbérezési formákra stb., mind a fő munkaidőben végzett tevékenységre irányulnak. A vgm sajátos magyar találmány: korszerű vezetési-szervezési megoldások és a napfényre segített árnyékgazdaság kombinációja. (Ötvözet? Vagy inkább keveréke?)

A vgm-ek legfőbb haszna az lehetne, ha *pozitív* tapasztalataikat *szervezetten* át tudnánk ültetni a vállalatok fő munkaidős tevékenységébe. Első felmérésünk és két éve, 1983 elején adott értékelésünk fő következtetése ugyanez volt: „A vgm-ek legfontosabb – közvetett – hatása remélhetőleg az lesz, hogy a gazdaság- és iparvezetést további újabb lépésekre ösztönzi a bérszabályozás és az egész gazdaságirányítási és szervezeti rendszer korszerűsítésében. ... Mindenekelőtt ... az a lényeges, hogy a vgm-ek pozitív tapasztalataiból minél többet átvigyünk a fő munkaidő alatti tevékenységek szervezésébe – a gazdaságvezetés ehhez jobb feltételeket teremtsen, a vállalatvezetés pedig éljen e lehetőségekkel. Az ipartól várt fő feladatok... megoldásához ez lehet a vgm-rendszer legnagyobb hozzájárulása” (i. m. 78. old.).

Az MSZMP 1984. áprilisi határozatát s a gazdaságirányítás, ezen belül a bérszabályozás rendszerében elhatározott módosításokat örömmel üdvözölhetjük. Nem hiszem azonban, hogy az, ami mindebből 1985-ben a fokozatosság keretében, a gazdaságpolitikai és más korlátok között megvalósul, meghozza a termelékenység várt gyors ütemű emelkedését, a munkaerőpiac, az „első” és a „második” gazdaság viszonyának rendezését. A fő munkaidőben végzett munka a bérszabályozásban bevezetett újabb változtatásokkal sem képes versenyezni a vgm-ekkel (adóterhek növelése után sem).

Ennek rendbetétele rendkívül bonyolult feladat. Ki fogja vállalni a vgm-tagok 20–50%-os többletjövedelmének lefaragását vagy az út megnyitását hasonló teljesítményekhez és *jövedelmekhez*, tömegesen, a nem vgm-tagok számára is? Mindez gyöke-

reiben érinti foglalkoztatáspolitikánkat s azt az alapproblémát is, hogy mi a munka, a teljesítmény szerepe és megbecsülése társadalmunkban? Ha abból indulunk ki, hogy az emberek túlnyomó többsége a tisztességes munkát a félmunka elébe helyezi; ha nem jár rosszabbul, vagy csak kicsit is jobban jár, és ezért elismerést kap, nagyobb teljesítményre is képes és kész; ha van rá lehetősége, inkább fő munkaidejében szerez többletjövedelmet és nem különmunkával – ha e feltételezések igazak, meg kell találnunk a módját annak, hogy feloldjuk az első és második gazdaság mai súlyos ellentmondásait.

Addig is el kell gondolkoznunk azon, hogy úgy tűnik: hiába várjuk a pozitív vgm-tapasztalatok átáramlását a fő munkaidős tevékenység szervezésébe. Egyrészt változatlanul megpróbálunk abban bizakodni, hogy a gazdaságirányítás rendszerének (és gyakorlatának!) továbbfejlesztése mielőbb valóban érdekeltté teszi vállalatainkat a korszerű módszerek gyorsabb ütemű bevezetésében. Emellett azonban arra is szükség lenne, hogy a vgm-ekben kialakult – nagyobb rugalmasságot, hatékonyabb munkavégzést, ésszerűsítést, innovációt, a munkával való jobb azonosulást és elégedettséget eredményező – vezetési-szervezési-szervezeti megoldásokat tudományos módszerességgel számba vegyük, továbbfejlesszük és a vállalatok rendelkezésére bocsássuk.

Felmérésünk arról is képet adott, hogy a 42 vállalatnak (amelyek 268 ipartelepüket több mint 200 gyár, illetőleg gyáregység kialakításával irányítják) csupán egynegyede készít e gyárra-gyáregységekre teljes mérleg- és eredményelszámolást, egy másik negyedük nyereség-veszteség kimutatást. A 42-ből 24 vállalatnál a gyárrakon-gyáregységeken belül egyáltalán nem szerveztek kisebb önálló elszámolási egységeket, holott a gyárrak-gyáregységek átlagos létszáma megközelíti az 1000 főt. Ez is vgm-tapasztalat: az önállóbb kisebb egységek hatékonyabban működnek. Továbbá: állami programra lenne szükség nagyobb számú önálló, piacra lépő, versenyző kisvállalat létrehozására. Ezek egy része mai vgm-ekből alakulhat ki.

Egyidejűleg pedig térjünk vissza arra: hol, miképpen, milyen körben lehet és célszerű a nagyvállalatoknál *igazi* belső vállalkozási formákat, csoportokat, egységeket létrehozni, döntően – a fő munkaidőben végzett vagy ezzel szervesen összekapcsolt tevékenységekre. Mert az utóbbi 3 évben nagyon sokat beszélünk, írtunk a vgm-ekről, de erre nem adtunk választ, ilyen kísérleteket nem végeztünk, ennek lehetőségeit – célszerűségét nem kutattuk.

Román Zoltán

STERNTHAL JÁNOS

A GÉPIPARI VÁLLALATOK KÖLTSÉGÉRZÉKENYSÉGE*

Az ipari termékek versenyképességét nem csupán a minőségi, műszaki, korszerűségi jellemzőik, hanem áraik alakulása s ezzel összefüggésben költségeik változása is alapvetően befolyásolja. Korábbi kutatásaink szerint a vállalatok gazdálkodásában a költségek – a gazdaságosság – kérdései azonban nem játszottak jelentőségüknek megfelelő szerepet, a vállalatok viszonylag kevés gondot fordítottak a költségekkel való takarékosabb gazdálkodásra.

A költségek területén kínálkozó tartalékok jobb hasznosítását célzó kutatásunk fő célja annak feltárása volt, hogy a külső és belső gazdálkodási feltételek változásai mennyiben tükröződnek a vállalatok költségérzékenységeiben, illetve a vállalatok jelenlegi nem megfelelő költségérzékenysége milyen tényezőknek tulajdonítható.

A vállalatokat érő külső és belső hatások szinte mindegyike valamilyen formában a költségek alakulását is érinti, s így a költségérzékenység – illetve a költségérzékletlenség – a vállalati tevékenységek teljes szélességében és mélységében nyomon követhető. A nagyobb költségérzékenység alapfeltétele tehát a különböző költségek tényleges súlyának, szerkezetének ismerete. A vállalatok költségérzékenységét ezért kétoldalú megközelítésben vizsgáltuk. Egyrészt a vállalatok költségeinek, költségstruktúrájának statisztikai elemzésével választ kívántunk adni arra, hogy a piaci és szabályozó-változások mennyiben s milyen irányban befolyásolták a vállalatok költségérzékenységét. Vizsgáltuk, hogy az oly sokat bírált általános költségérzékletlenség valójában a vállalatok milyen körére jellemző, s e tekintetben milyen tipikus vállalati magatartások figyelhetők meg.

A kutatást a gépipari vállalatok teljes körére kiterjedő adatbázis matematikai-statisztikai elemzésére alapoztuk. A vállalati adatok számítógépes feldolgozása lehetővé tette a különböző témaköröknél a legjellemzőbb vállalatok kiemelését. Ez alapján 12 vállalatnál helyszíni vizsgálatokat folytattunk, 4 vállalatnál pedig esettanulmányokat készítettünk.

Az utóbbi időszak legátfogóbb szabályozómódosításaira 1980–81-ben került sor, amelyek ismét élesebben felvetették a költségérzékenység kérdését. Vizsgálatunk középpontjába ezért az 1979 és 1982 közötti időszakot állítottuk. Cikkünk egy nagyobb kutatás néhány főbb tapasztalatát ismerteti. Az első részben a költségérzékenység fogalmi megközelítését, a másodikban a költségstruktúra statisztikai elemzését, s végül az empirikus adatokból és vállalati vizsgálatokból levonható néhány következtetést foglaltuk össze.

*A Minőség, hatékonyság, termelékenység címmel 1984. november 8–9-én tartott műhelyvitára készített tanulmány alapján.

A költségérzékenység fokozásának igénye, illetve vállalataink költségérzékletlenségének bírálata ma már szinte minden, gazdaságunk helyzetével foglalkozó írás elengedhetetlen részét képezi. A költségérzékenység bevonult nagy közgazdasági közhelyeink sorába, a hatékonyságjavítás, termelékenységnövelés, a piaci egyensúly stb. mellé. A publikációk azonban nem szólnak arról, hogy valójában mit is értsünk költségérzékenységen, illetve hogy a vállalatokkal szemben megfogalmazott igények konkrétan milyen követelményeket is jelentenek.

A közgazdasági szakirodalomban is lényegében hiányzik a költségérzékenység fogalmi körülhatárolása. Bár a közgazdasági oktatásban található néhány tananyag, amely érinti a témakör néhány parciális területét (pl. ár- és költségérzékenységi vizsgálatok, technikák, költségreagálási fokok), de ezek sem nyújtanak eligazítást a költségérzékenység fogalmi kérdéseiben. A költségérzékenység fogalmi tisztázatlansága a gyakorlatban is tükröződik: hol a nyereségérdekeltséggel vagy az árérzékenységgel azonosítják, hol a költségekkel való takarékoskodásra, illetve a költségcsökkentési módszerekre szűkítik.

A költségérzékenység önálló kategória, amely gyakran ellentétben áll a vállalatok nyereségérdekeltségével, s az árérzékenységgel sem szükségszerűen egy irányba hat. A költségérzékenység valójában nem csupán a különböző költségszámítási, költségcsökkentési módszerek egységes alkalmazását, hanem inkább a problémák kezelésének egységes megközelítését jelenti. Ha a költségérzékenységet behatóbb vizsgálat tárgyává kívánjuk tenni, mindenképpen szükség van tehát egy egyértelműbb fogalmi körülhatárolásra. Enélkül valójában nem is lehet egzakt módszerekkel vizsgálni a vállalati gazdálkodásban játszott szerepét, s arra sem adható válasz, hogy a nagyobb költségérzékenység igénye milyen követelményeket támaszt a gazdálkodás különböző szintjein.

A költségérzékenység két alapkövetelmény kielégítését jelenti. *Egyrészt*, hogy a vállalat részletesen ismerje termékei – tevékenységei – költségeit, s képes legyen minden, a költségek alakulására ható tényező érzékelésére; *másrészt*, hogy aktívan reagáljon is a költségek alakulását befolyásoló tényezők változásaira. A magyar vállalatok tapasztalatai azonban arra utalnak, hogy a fentieket azzal a további követelménnyel is célszerű kiegészíteni, hogy a vállalatok reagálása a költségek területén is érvényesüljön, s kedvező irányba befolyásolja a fajlagos költségek alakulását. Ebben a megközelítésben nem tekinthető tehát költségérzékeny magatartásnak, ha a vállalatok pl. beszerzési árak növekedésére végtermékeik árának emelésével reagálnak.

Költségérzékenység a számok tükrében

A sorozatos szabályozómódosítások, szigorítások részben a vállalatok költségérzékenységének fokozását és a takarékos költséggazdálkodás elősegítését is célozták. A következőkben áttekintjük, hogy e cél mennyiben tükröződik a gépipari vállalatok költség szerkezetét jellemző mutatók alakulásában. A számszerű elemzés a szocialista ipar gépipari ágazatának összes vállalatára kiterjed. (A teljes kör 1982-ben 330 vállalatot

latot jelentett.) Első megközelítésben a gépipari vállalatokat a költségek 1979. és 1982. évi nagysága, szerkezete és változása szemszögéből értékeljük. Számításaink a vállalati mérlegek folyó áras adatai alapján készültek. A folyó áras adatok használatát azért láttuk célszerűnek, mert a költségérzékenységet elsősorban ezek befolyásolják, ugyanis a vállalatok döntéseiknél a költségek mindenkor folyó áras értékeivel találják szembe magukat (1. táblázat).

1. táblázat

A költségtényezők aránya a nettó árbevétel százalékában

Költségtényezők	A nettó árbevételhez viszonyított arány, %		Változás 1979 és 1982 között, %
	1979	1982	
Közvetlen költség	64,1	61,9	106,6
Fel nem osztott költség	20,7	26,5	141,4
Összes költség	84,8	88,4	115,1
Nettó árbevétel	100,0	100,0	110,3
Elszámolás szerinti eredmény	11,7	10,2	96,1

A termelés során elszámolt költségek 1979-ben a nettó árbevételnek csaknem 85%-át, 1982-ben pedig valamivel több mint 88%-át tették ki. Ez mintegy 15%-os összköltség-növekedést jelent, miközben a nettó árbevétel ennél kisebb ütemben, kevesen 10%-kal növekedett. Ennek megfelelően a vállalatok elszámolás szerinti nyeresége összesen kb. 4%-kal csökkent.

Az összes költségen belül a közvetlen költségek súlya a meghatározó, bár arányuk a vizsgált időszakban 76%-ról 70%-ra csökkent. A közvetett költségek növekedése ugyanis jóval gyorsabb volt, mint a közvetlen költségeké.

A vizsgált 330 gépipari vállalat természetesen nem képez homogén vállalati csoportot. A szakágazati besorolás azonban tapasztalataink szerint nem játszik lényegesebb szerepet, ugyanis a gépipari szakágazatok költségstruktúrája, ennek időbeli alakulása igen kevésbé tér el a gépipar egészét jellemző mutatóktól. Minden gépipari szakágazatra egyaránt jellemző a fel nem osztott költségek arányának növekedése, illetve az összes költség árbevételnél valamivel gyorsabb ütemű emelkedése s ezáltal a nyereség csökkenése. A szórásnégyzet összetevőkre bontása is azt mutatja, hogy a költségstruktúrát jellemző mutatók eltérései döntően magukhoz a vállalatokhoz, nem pedig a szakágazati hovatartozáshoz kapcsolódnak (2. táblázat).

Egyértelműen kimutatható, hogy az elszámolás szerint megkülönböztethető költségfajtáknak a nettó árbevétel százalékában kifejezett nagysága az egyes szakágazatok szerint 1982-ben szűkebb sávban ingadozott, mint 1979-ben. Ezzel párhuzamosan azonban az is látható, hogy az elszámolás szerinti eredmény és a nettó árbevétel hányadosának hasonló módon értelmezhető szóródási sávja jelentősen szélesebb lett.

Egyes tényezők szóródásának felbontása

Tényezők	A szórásnégyzetösszeg megoszlása		
	szakágazaton belül, %	szakágazatok között, %	összesen, %
Eszköz-béarány	96,8	3,2	100,0
Nyereség/eszköz+bér	96,7	3,3	100,0
Összes költség/nettó árbevétel	97,4	2,6	100,0
Anyagköltség/összes költség	92,2	7,8	100,0
Béreköltség/összes költség	96,6	3,4	100,0
Nyereség/nettó árbevétel	94,3	5,7	100,0

A gazdálkodási feltételek változásainak függvényében ez úgy értelmezhető, hogy az említett feltételek a vállalatokat a költséggazdálkodás szemszögéből egységesebb minta követése irányába terelték.

A gépipari vállalatok költség szerkezetének eltéréseit a szakágazati besorolás mellett természetesen számos egyéb tényező kölcsönhatása indokolhatja. Ezek között – adataink szerint – jelentős szerepet játszanak a gazdálkodó szervezetek méretei. E szervezetek (vállalatok) méretei természetesen többféle ismérv szerint is értékelhetők. A vizsgálat során egyrészt a vállalati létszám, másrészt a bruttó termelési érték alapján képzett vállalati nagyságcsoportokat vizsgáltuk. A *létszám* nagysága alapján folytatott számszerű vizsgálatok összegzéseként a következő adatok emelhetők ki (3. táblázat).

Adataink egyértelműen arra mutatnak, hogy a vállalati méretek növekedésével párhuzamosan a költséghányad is növekszik. Ennek fő oka a fel nem osztott költségek arányának megfigyelhető növekedése. Az is jól érzékelhető, hogy a vállalati méret csökkenésével az árbevétel eredménytartalma növekszik.

A termelési érték alapján értelmezett vállalati nagyság némileg más oldalról, de hasonló összefüggéseket mutat. A kétféle közelítésben megfigyelhető eltérések – vállalati esettanulmányaink tapasztalatai szerint – elsősorban a hatékonysági, termelékenységű különbségekre vezethetők vissza. (A nagyságkategóriák határainak megvonása is természetesen bizonyos szerepet játszhatott.) Mindenesetre tény, hogy a termelési érték szerint megkülönböztetett vállalati méretek növekedésével a nettó árbevételhez viszonyítva a költséghányad egészében növekszik, az elszámolás szerinti eredmény aránya viszont csökken. *Időben vizsgálva* a költség szerkezet és a vállalati méret közötti

A vállalati létszám és a költségstruktúra összefüggései 1982-ben

Létszám- csoport, fő	Vállalatok meg- oszlása, %	Közvet- len	Fel nem osztott	Összes	Elszámo- lás sze- rinti eredmény	Nettó árbe- vétel
500 alatt	56,1	65,7	19,1	84,8	13,6	100,0
500–1000	10,6	62,5	24,2	86,7	11,1	100,0
1000–2000	13,3	62,6	24,7	87,3	10,5	100,0
2000–5000	13,6	59,2	28,9	88,0	10,3	100,0
5000 felett	6,4	62,7	26,9	89,6	9,5	100,0
Gépipar összesen	100,0	61,9	26,5	88,4	10,2	100,0

4. táblázat

A költségstruktúra időbeli alakulása a vállalati méretek függvényében

Létszám- csoport, fő	1979			1982		
	közvet- len	fel nem osztott	összes	közvet- len	fel nem osztott	összes
	költség, %					
500 alatt	80,1	19,9	100,0	77,5	22,5	100,0
500–1000	83,0	17,0	100,0	72,1	27,9	100,0
1000–2000	79,3	20,7	100,0	71,7	28,3	100,0
2000–5000	73,0	27,0	100,0	67,3	32,7	100,0
5000 felett	74,9	25,1	100,0	69,9	30,1	100,0
Gépipar összesen	75,7	24,3	100,0	71,1	29,9	100,0

kapcsolatot megállapítható, hogy 1979 és 1982 között a gépipar egészében a fel nem osztott költségek aránya némileg növekedett (4. táblázat).

E növekedés minden vállalati méretcsoportban érvényesült, ami határozottabbá tette a vállalati méretek és a költségstruktúra elemei közötti kapcsolatokat, ugyanis a létszám növekedését a közvetlen költségek arányának csökkenése kíséri.

Más oldalról jellemzi a vállalatok költségstruktúráját a *költségek és az eredmények*, illetve a *jövedelmezőség* közötti összefüggés. A vállalatok csaknem egynegyede (24%-a)

a gépipari átlagos jövedelmezőség szintje (9,6%) alatt működik.¹ Kiemelhető még, hogy a vállalatok több mint fele a két legjövedelmezőbb csoportba tartozik. Az 5. táblázat különböző jövedelmezőségi csoportok szerint mutatja be a költségszerkezet alakulását.

5. táblázat

A költségszerkezet jövedelmezőségi csoportok szerint 1982-ben, %

Jövedelmezőségi mutató	Közvetlen	Fel nem osztott	Összes	Elszámolás szerinti eredmény	Nettó árbevétel	A vállalatok megoszlása
	költség					
3 alatt	59,1	42,6	101,7	-1,7	100,0	16,1
3-5	63,1	29,3	92,4	6,0	100,0	7,9
5-7	57,3	31,6	88,9	8,8	100,0	6,1
7-9	65,3	24,5	89,8	9,5	100,0	15,1
9-11	55,5	26,3	81,8	13,9	100,0	23,9
11 felett	66,5	17,4	83,9	17,0	100,0	30,9
Gépipar összesen	61,9	26,5	88,4	10,2	100,0	100,0

A növekvő jövedelmezőségű vállalatcsoportra tendenciaszerűen jellemző, hogy az összes költség/nettó árbevétel hányados csökken. A költségek és a jövedelmezőség közötti összefüggés azonban csak a felsorolt csoportátlagokra mutatható ki, mivel az összes vállalat figyelembevételével végzett korrelációs számítás eredménye szerint a két tényező között nincs szignifikáns kapcsolat ($r = 0,076$). A költségek és az értékesítés eredményei közötti összefüggéseket átfogóan szemlélteti a 6. táblázat, amely a szóban forgó tényezők korrelációs kapcsolatait jellemzi.

A táblázatban szereplő együttthatók mindegyike (99%-os valószínűség mellett) szignifikánsnak tekinthető. A számszerűsített kapcsolatok összességükben azt jelzik, hogy a közvetlenül vagy közvetve elszámolt költségek mind a nettó árbevétel, mind a nyereség szempontjából meghatározóak. Ez az első pillanatra paradoxonnak látszó megállapítás nem jelent mást, csupán azt, hogy a vizsgált ágazatra – a kompetitív árrendszert deklarált céljaival ellentétben – egyértelműen a költségekből kiinduló árképzés és nyereségképzés volt jellemző, függetlenül az ide tartozó szakágazatok, vállalatok eltérő árképzési lehetőségeitől vagy szakmai, gyártási stb. sajátosságaitól.

A jövedelmezőség korlátozott szerepére utal, hogy az elszámolás szerinti eredmény/nettó árbevétel hányados az előbbi költségtényezők egyikével sem áll kimutathatóan szignifikáns kapcsolatban. Ez egyébként érthető is, ha figyelembe vesszük,

¹Jövedelmezőségen ebben az összefüggésben az úgynevezett erőforrás-jövedelmezőséget (nyereség/eszköz+bér arányt) értjük.

A főbb költség- és eredménymutatók korrelációs mátrixa

Megnevezés	Közvetlen	Fel nem osztott költség	Összes	Mérleg szerinti eredmény	Elszámolás szerinti eredmény	Nettó árbevétel
Közvetlen költség	1,00	0,80	0,98	0,84	0,87	0,98
Fel nem osztott költség		1,00	0,89	0,64	0,69	0,89
Összes költség			1,00	0,81	0,85	0,99
Mérleg szerinti eredmény				1,00	0,99	0,86
Elszámolás szerinti eredmény					1,00	0,90
Nettó árbevétel						1,00

hogy az árbevételt csaknem 90%-ban a költségek határozzák meg. Hasonló következtetéseket vonhatunk le a vállalatok költségstruktúrájának alakulásából is. Idevágó elemzéseink szerint az anyag-, bér-, amortizációs és egyéb költségek egyikének alakulása sincs szignifikáns korrelációs kapcsolatban a jövedelmezőség alakulásával. A gépipar költségstruktúrájának alakulását főbb költségnemenként részletesen elemezték. E vizsgálatok eredményei azt mutatták, hogy a gépipar költségstruktúrájának szerkezete – a vizsgált időszakban bekövetkezett alapvető ár- és egyéb szabályozóváltozások ellenére – lényegében igen kevésbé változott.

A vállalatok költségstruktúrája természetesen nem csupán a szabályozók változásainak, hanem egy sor egyéb tényező – pl. a gyártmány- és gyártásszerkezet, az anyagösszetétel, a takarékosági intézkedések stb. – változásának együttes hatására alakul. Mégis felmerült a kérdés, hogy a költségstruktúra statisztikai jellemzőinek viszonylagos változatlanóságát hogyan is értékeljük. Elvileg elképzelhető, hogy a merev költségstruktúra igen jelentős költségérzékenységet takar: a vállalatok a begyűrző anyag- vagy energiaár-emelkedéseket pl. olyan hatékony költségcsökkentő intézkedésekkel kompenzálták, amelyek eredményeként tartani tudták korábbi költségstruktúrájukat. Az egyes költségstruktúrák dinamikusan – árbevételt meghaladó – növekedése és vállalati esettanulmányaink tapasztalatai azonban inkább arra utalnak, hogy a gazdálkodási feltételek változásai lényegében nem vagy csak igen korlátozottan érvényesültek a vállalati költségek alakulása területén.

A költségek növekedését eredményező külső és belső hatások természetesen befolyásolták a gépipari vállalatok magatartását. A reagálás módja azonban alapvetően nem etikai kérdés, hanem a tágabb értelemben vett gazdasági környezet által támasztott követelmények függvénye. Elméletileg több út is kínálkozik a vállalatok számára a begyűrző áremelkedések, szabályozási szigorítások stb. költségnövelő hatásainak semlegesítésére. Racionális gazdálkodási környezetben, amikor a költségnövekedés automatikus áthárításának kemény korlátai vannak, a vállalati reagálás egyik fő útja a költségcsökkentés forrásainak, kínálkozó lehetőségeinek mind teljesebb kihasználása. Amikor viszont a gazdálkodási feltételek széleskörűen lehetővé teszik az input növekvő költségeinek áthárítását, a vállalat ésszerű reagálásának tekinthető, hogy tevékenységük elsősorban nem a költségek sok erőfeszítést, többletmunkát kívánó csökkentésére, hanem a költségnövekedés hatásainak „kivédésére” irányul. A vizsgált gépipari vállalatok közötti különbségek sem elsősorban a költségérzékenységük színvonalában, hanem kompenzációs lehetőségeik eltéréseiben tükröződnek.

Ennek okai között első helyen említhetjük, hogy a *vállalati célok* – illetve elérésük eszközei – között a költség szempontok erősen háttérbe szorultak. Bár a vállalatok céljai erősen tükrözik gazdálkodásuk helyzetét, kritikus pontjait, fő céljuk nem a rendelkezésükre álló erőforrások maximális kihasználása, hanem a még elfogadható nyereség elérése, a népgazdasági szintű átlagos bérfejlesztés megvalósítása s kapacitásaik megfelelő leterhelése. Minél kevésbé törekszenek viszont nyereségük maximalizálására, annál kevésbé fontos számukra költségeik alakulása.

Ugyanakkor a „szükséges” nyereség biztosítása – illetve ennek egyenletes növelése – nem mindig és nem feltétlenül esik egybe a költségekkel való takarékossgal, a költséggazdálkodás területén jelentkező hiányosságok megszüntetésének igényével. A megfelelő nyereség elérésének a költségek csökkentése mellett egyéb – gyakran kevesebb erőfeszítést igénylő – lehetőségei is kínálkoznak. Ezek kihasználását viszont az *árszabályozási rendszer* gyakorlata befolyásolja alapvetően.

A vállalatok költségérzékenységét erősen tompítja, hogy az árszabályozás széles lehetőségeket nyújt a gépipari vállalatoknak áraik növelésére, emelkedő költségeik áthárítására. Adataink szerint az áremelések – a korábbi időszakhoz hasonlóan – továbbra is jelentős nyereségjavító tényezőknek tekinthetők. (1983-ban gépipari szinten a fedezet növekedésének majdnem fele az árak emelkedéséből származott.)

Vállalati tapasztalataink szerint az árnövelési lehetőségeket elsősorban a vállalatok kivitelének részaránya befolyásolja. Emellett az is jelentős szerepet játszik, hogy exportált termékeiket belföldön milyen arányban értékesítik. Több vállalatnak kifejezetten azért voltak jelentős problémái, mert döntően ugyanazokkal a termékekkel jelentek meg a tőkés és a belföldi piacokon. Valójában e téren lehetett nyomon követni legelősebben valamiféle költségérzékenységet, ugyanis e vállalatok közvetlenül érzik a külföldi piacok értékítéletét, és árakban többnyire nincs lehetőségük emelkedő többletköltségeiket érvényesíteni.

A vállalati értékesítés nagyobb hányada azonban belföldre kerül. Ezeknél viszont széles körű lehetőségek nyílnak arra, hogy mindenkor költségeik – illetve az erre pótlékolt erősen manipulálható nyereséghányad – alapján képezzék áraikat, s az ezek-

ben megjelenő indokolatlan többletköltségeket is elfogadtathassák vevőikkel. Az árrendszer elvi alapját képező szimulált piac ugyanis a gyakorlatban eddig nem tudta pótolni a valódi piac, illetve verseny racionális költségfelhasználásra ösztönző szerepét. A gépipari vállalatoknál nem sikerült az önköltség típusú szemléletet és gyakorlatot megváltoztatni. E megállapítást korrelációs számítási eredményeink is egyértelműen alátámasztják: az árak, illetve a nyereség gépipari vállalatainknál alapvetően költségarányosan képződik. Ugyanakkor a költségek és a jövedelmezőség között igen laza a kapcsolat (7. táblázat).

7. táblázat

A költségek és a jövedelmezőség közötti korreláció

Költség- elemek	Árbevétel	Elszámolás szerinti nyereség	Erőforrás jövedel- mezőség	Eszköz/bér arány
Közvetlen	0,96	0,87	-0,007	0,37
Fel nem osztott	0,89	0,69	-0,06	0,40
Összes	0,99	0,85	-0,03	0,41

Az erősen önköltség bázisú árképzés széles körű érvényesülése viszont nem csupán azáltal csökkenti a vállalatok költségérzékenységét, hogy hozzájárul a begyűrűző ár-emelkedések áthárításához, hanem azért is, mert valójában nem a takarékosagra, hanem a költségekkel való pazarlásra ösztönöz. A nyereségtömeg ugyanis lényegében növekszik, ha az élő- és holtmunka-ráfordítások növekszenek, ugyanis ezekre is export-termékeiken elért jövedelmezőségi szintnek megfelelő arányban tudnak nyereséget elszámolni.

A jelenlegi *ármechanizmus* azonban *valójában nem oka a költségérzékletlenségnek*, mivel *csupán lehetőségeket teremt az áthárításra*, de ennek tényleges realizálásához olyan piaci feltételek is szükségesek, amelyek nem szabnak gátat a többletköltségek érvényesítésének.

Tapasztalataink szerint a gépipari vállalatok *piaci feltételei* sem gyakoroltak jelentősebb nyomást költségérzékenységük fokozására. A szocialista felvevő piac és a bel-földi hiánygazdálkodás maradványai széles lehetőségeket teremtettek az eredmény-növelés egyéb útjainak az igénybevételére. A nyereség sok vállalatnál még mindig növelhető volt a termelési volumen növelésével, a monopolhelyzet kihasználásával, burkolt – vagy kevésbé burkolt – áremelésekkel, választékmódosítással, a nagyobb nyereségtartalmú termékek kivitelének növelésével.

Hasonló irányba hatott, hogy a kedvezőtlen külpiazi értékesítési feltételek hatásait a központi gazdaságirányítás egyre jobban a támogatások és kedvezmények körének szélesítésével igyekezett kompenzálni. Ennek hatására a vállalatok egyre szélesebb körben a kevésbé gazdaságos, illetve a gazdaságtalan termékek kivitelét is növelték, hozzájárulva ezzel a dollár fajlagos önköltség szintű kitermelésének növekedéséhez.

A szocialista *export szabályozása* is kedvezőtlen irányba orientált a költségérzékenység szempontjából. Az állam ugyanis lényegében biztosította, hogy a vállalat – függetlenül az ár- és költségszínvontól – belföldi jövedelmezőségének megfelelő nyereséget tudjon realizálni. (A szocialista export emelkedő költségei miatti esetleges eredménycsökkenést visszatérítették a vállalatok számára.) Ennek tulajdonítható az a vállalati magatartás, hogy a rezsiköltségek szocialista exportra történő átcsoportosításával kívántak kedvező tőkés jövedelmezőséget, illetve árszintet s ezáltal jobb belföldi árképzési lehetőségeket biztosítani.

E megállapítások általános érvényét *nem korlátozzák számottevően azoknak a gépipari vállalatoknak a tapasztalatai*, amelyek a jelenlegi piaci viszonyok között is kapacitáslekötési, értékesítési gondokkal küszködnek. Ebbe a csoportba tapasztalataink szerint elsősorban azok a vállalatok tartoznak, amelyek a korábbi időszakokban – főként nem saját erőből – *jelentős beruházásokat hajtottak végre*, azzal az optimista céllal, hogy az újonnan belépő kapacitásaikat exporttal fogják majd kitölteni. Hasonlóan nehéz helyzetben van több olyan gépipari vállalat is, amelyek termékeinek *nagyobb része* nem rubel elszámolású piacokra kerül, vagy – mint már a korábbiakban szóltunk róla – belföldön is ugyanazokat a termékeket értékesítik, mint tőkés relációban. A vállalatok helyzete – jövedelmezősége – és az export súlya közötti szoros összefüggéseket kutatásunk idevágó számszerű eredményei is jól szemléltetik. A 8. táblázatban az export/nettó árbevétel függvényében mutatjuk be a jövedelmezőség alakulását.

8. táblázat

Az export részarány és a jövedelmezőség összefüggései

Export/nettó árbevétel, %	Az elszámolás szerinti eredmény nettó árbevételhez viszonyított aránya, %	
	1979	1982
Dollár elszámolású export összesen	11,8	10,2
ebből 5% alatt	11,8	11,4
5–10	10,0	10,8
10–20	15,5	10,6
20–30	11,5	8,3
30–50	7,0	6,4
Rubel elszámolású export	14,3	13,8
Nem exportálók	10,4	9,6
Gépipar összesen	11,7	10,2

Adataink azt jelzik, hogy az árbevétel eredménytartalma – a jövedelmezőség – az export belföldi értékesítéshez viszonyított arányától is függ. A növekvő tőkés exporthányaddal csökkenő nyereségtartalom jellemzi az árbevételt. Érdeemes megemlíteni, hogy az általános hiedelmekkel ellentétben a *legkisebb nyereséghányad a nem*

exportáló vállalatokra jellemző. Ezt követi a *tőkés export* s végül ebből a szempontból a *legkedvezőbb a szocialista export*. Bár összességében az exportáló vállalatok e tekintetben alig vannak előnyben.

A vállalatok költségérékenysége az is hatással volt, hogy nehézségeik esetében széles körben számíthattak *központi támogatásokra*. Ennek egy része megjelenik a statisztikai mutatókban (a gépipari vállalatok 1982. évi nyereségének mintegy 20%-a különböző pénzügyi támogatásokból származott), másik részük viszont bérpreferenciákat, árszabályozási kivételeket, egyedi döntéseket jelent. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy az önköltség viszonylag jelentős növekedése sem készítette a vállalatok többségét költséggazdálkodási rendszerük jelentősebb továbbfejlesztésére.

A megvizsgált vállalatok döntő többségénél a termékek tényleges önköltsége a jelenlegi számviteli adatokból kiinduló hagyományos (pótlékoló) kalkuláció segítségével csak igen hozzávetőlegesen határozható meg. A szakirodalomban széles körű viták folytak a valóságot jobban tükröző kalkulációs módszerekről. Az árrendszerrel kapcsolatos viták során megerősödött az az álláspont, hogy az árakat nem a hatóságok által központilag előírt árkalkuláció, hanem ún. *gazdasági kalkuláció* alapján célszerű készíteni.

Témánktól messze vezetne a gazdasági kalkuláció előnyeinek és hátrányainak részletekbe menő – és a fedezeti költségszámítás kapcsán nemzetközileg is sokoldalúan elemzett – kérdéseinek taglalása. Inkább csak arról szeretnénk röviden szólni, hogy a gazdasági kalkulációtól várt kedvező hatások mennyiben tekinthetők reálisnak, illetve hogy ennek bevezetése milyen irányba befolyásolhatja a vállalatok költségérékenységet. Induljunk ki a gazdasági kalkuláció – kidolgozó által megfogalmazott – megközelítéséből! „A gazdasági kalkuláció a vállalat adott helyzetében a termelési tényezők és a termelés szerkezetének kombinációját jelenti. A vállalat az adott (vagy megszerezhető) termelési tényezőket kombinálja és szembesíti az árbevétellel a legnagyobb eredmény elérése érdekében.”²

Természetesen egyetérthetünk azzal, hogy a vállalatoknak az eddiginél nagyobb mozgási lehetőségeket célszerű biztosítani a felhasznált erőforrásaik kombinálására. Gyakorlati tapasztalataink azonban arra is utalnak, hogy e kombináció legfőbb akadálya nem a kalkulációs rendszer, hanem pl. a hiánygazdálkodás, a bérköltségek kiemelt szerepe vagy az élő- és holtmunka ellentmondásos értékelése stb. Ezért a költségek szabad kombinálását olyan feltételek között célszerű lehetővé tenni, ahol a tényleges piaci verseny szabályozza a költségek átcsoportosításának – és a gyakran ezzel egyet jelentő áthárításának – lehetőségét. Ezért bevezetése, az erőforrások jelenlegi korlátai és a kereslet–kínálat egyensúlyhiánya, valamint az importplafon eddigi működése mellett valójában számos negatív következménnyel is járhat. Ezek között első helyen a belföldi árszint emelkedését, a költségek és a költségviselők közötti eddig is közvetett kapcsolatok további lazulását s ezáltal a költségérékenység csökkentését említhetjük.

Az elmondottakkal természetesen nem az ésszerűbb – jobb információkat nyújtó – kalkulációs rendszer bevezetését kívántuk megkérdőjelezni, csupán arra szeretnénk felhívni a figyelmet, hogy nem célszerű a gazdasági kalkulációt végcélnak, mindent

²Csikós-Nagy Béla: Az árrendszer továbbfejlesztése. Pénzügyi Szemle, 1983, 10. sz.

megoldó csodaszernek tekinteni, az ésszerűbb gazdálkodást ugyanis elsősorban nem az korlátozza, hogy a vállalatok rossz módszerek – önállóságot korlátozó központi előírások – alapján hozzák gazdasági döntéseiket, hanem inkább az, hogy a vállalatok döntéseit többnyire nem gazdasági-jövedelmezőségi szempontok vezérik. A gazdasági kalkuláció tehát inkább csak potenciális lehetőséget teremt, ezek realizálása viszont gazdaságunk néhány alapproblémájának megoldásától függ.

Arról sem szabad megfeledkezni, hogy a fedezeti költségszámításon alapuló kalkulációs módszerek már jó ideje ismertek, s a korábbi jogszabályok is lehetővé tették gazdasági döntésekhez való felhasználásukat. Tényleges elterjedtségük szűk köre azonban arra utal, hogy a vállalatok a jelenlegi gazdálkodási feltételek mellett többnyire nem voltak érdekeltek alkalmazásában, ugyanis nem volt szükségük ilyen módszerek alkalmazására. Ez arra utal, hogy ha a gazdasági körülmények változása nélkül próbáljuk e módszerek alkalmazását előírni, akkor az egyik formálisan alkalmazott módszer helyébe csupán egy másik – szintén nem felismert szükségleteiket tükröző – módszer alkalmazására készítetjük a vállalatokat.

Az elmúlt évek tapasztalatai ugyanakkor arra is utalnak, hogy a közgazdasági módszerek adminisztratív intézkedésekkel való pótlása – az anyagtakarékosságtól a bérikiáramlás korlátozásán keresztül az árrendszer gyakorlati működéséig – csak igen csekély eredményeket hozott, s lényegében nem vitt közelebb a problémák okainak kiküszöböléséhez. Önmagában lehet ösztönözni kiemelt programok segítségével – pl. az anyagtakarékosságra –, a vállalati tartalékok széles körű és hatékony kihasználását azonban csak az általános költségérzékenység megteremtése teszi lehetővé. Ennek viszont egy olyan irányítási, illetve szabályozási rendszer megteremtése az alapfeltétele, amely nem teszi lehetővé, hogy a vállalatok pazarló gazdálkodás mellett is elérjék céljaikat, illetve hogy a külső és belső tényezők kényszerítő hatásait – sokszor nem is közgazdasági eszközökkel – kompenzálják.

Igazi költségekre figyelő magatartást tehát csak az ár-, béri-, pénzügyi szabályozás átfogó továbbfejlesztése eredményezhet. Ebbe az irányba tett lépésnek tekinthető a szabályozó rendszer 1985. évi továbbfejlesztése, amely az eddiginél szélesebb lehetőségeket teremt a nagyobb vállalati önállóságra, az erőforrások közötti választásra, a képződött jövedelem szabadabb felhasználására. A tervezett intézkedések tényleges sikere azonban attól függ, hogy a gazdasági környezet egésze mennyiben tudja biztosítani pl. a képződött jövedelmek vállalatok és az állam közötti ésszerű megosztását, és hogy az erőforrások új adóterheit a vállalatok ne árak emelésével kompenzálják.

Ha figyelembe vesszük, hogy a korábbi központi intézkedésekre – szimulációs technikák alkalmazására – is azért került sor, mert a magyar fejletlen belföldi piaci viszonyok mellett „mesterségesen”, adminisztratív eszközökkel kellett a piaci hatásokat, a világpiac értékítéletét közvetíteni, akkor nyilvánvaló, hogy az alapkérdés továbbra is az, hogy a magyar fejletlen piaci viszonyok között, az egyensúlyhiány, a szállítók erőfölénye és az importlehetőségek ismert korlátai mellett hogyan lehet biztosítani, hogy az árak ne szakadjanak el a teljesítményektől, a külpiacok értékítéletétől. Kérdés továbbá, hogy az ár- és kalkulációs rendszer adminisztratív kötöttségeinek feloldása – a kereslet és a kínálat alapján kialakuló versenyárak nélkül – mennyiben tud gátat szabni az indokolatlan költségnövekedések áthárításának, az infláció erősödésének.

A felvetett kérdésekre természetesen csak gazdasági mechanizmusunk továbbfejlesztésének jövőbeli tapasztalatai adhatnak megnyugtató választ. E néhány gyakorlatilag csak azt szerettük volna érzékeltetni, hogy a szabályozás továbbfejlesztése nagyobb költségérzékenységet csak akkor eredményezhet, ha a hatósági előírások feloldása a piaci verseny erősödésével, kényszerítő hatásainak növekedésével párhuzamosan megy végbe. A költséggazdálkodással kapcsolatos problémák, ellentmondások ugyanis nem oknak, inkább csak okozatnak tekinthetők, hiszen nem választhatók el a gazdálkodás tágabb értelemben vett általános színvonalától. Amilyen igényeket támaszt a gazdálkodási környezet a vállalatokkal szemben, olyan belső működési feltételeket alakít ki a vállalat vezetése. Ezért nem lehet a vállalati költséggazdálkodás érdemi javulását várni mindaddig, amíg a vállalatoknak lehetőségük van arra, hogy növekvő költségeiket pl. áremelkedésekkel, pénzügyi támogatások fokozott igénybevételével stb. kompenzálni tudják, azaz eredményüket az önköltség csökkentésénél könnyebb, kockázatmentesebb eszközökkel is képesek biztosítani.

VISZT ERZSÉBET

IPARTELEPEK MEGSZÜNTETÉSÉNEK TAPASZTALATAI

A gazdasági struktúra megváltoztatásának követelménye a mai körülmények között élesebben vetődik fel a magyar gazdaságban, mint bármikor eddigi fejlődése során. A termelési tényezők mennyiségi korlátozottságának körülményei között a dinamikus fejlesztést – egyre növekvő mértékben – a visszafejlesztések nyomán felszabaduló erőforrások átcsoportosításával lehet csak biztosítani. Ez a követelmény iparunkban még igen korlátozottan érvényesül. Még uralkodik az a szemlélet, amely a gazdasági fejlődés *zavaraként* fogja fel a visszafejlesztéseket, s azokat nem a strukturális alkalmazkodás szükségszerű velejárójának tekinti.

A vállalatokat expanzióra készítetik az eddigi gazdaságfejlődés „hagyományai”, a gazdasági szabályozók, egyes társadalmi értékek. Az elmúlt években ez a magatartás még erősödött, a növekedés lassulása, a beruházások mérséklése miatt a vállalatok *legalább a meglevő* eszközeikhez ragaszkodnak. A szinttartásra és még inkább a növekedésre való készítés a vállalatok vezető szakembereinek gondolkodását is meghatározza; a visszafejlesztéssel kapcsolatos kérdések irritálják őket, együttműködésre ezzel kapcsolatosan nehezen mutatnak készséget.

Ugyanakkor olyan *törekvések, elgondolások léteznek a gazdaságirányítás részéről*, amelyek a gazdasági struktúra megújítását tekintik fejlődésünk egyik fő feltételének. Ennek a folyamatnak a „létrehozás” mellett a „megszüntetés” is magában kell hordoznia. A gazdaságirányítási rendszer jelenlegi továbbfejlesztésekor ilyen megfontolásból áll előtérben a gazdálkodó szervezetek differenciálása, a tőkeáramlás formáinak, intézményi rendszerének kialakítása.

Tekintettel a gazdasági struktúra változásának számos dimenzióban való értelmezhetőségére, valamint a téma újszerűségére a hazai ipargazdaságtani kutatásokban, a kutatási irányok kijelölésénél ma tágak a lehetőségek. Általános szempontként abból indultunk ki, hogy a gazdasági struktúra változása a visszafejlesztés oldaláról jelentős részben azoknak az *eszközöknek, mechanizmusoknak, intézményi feltételeknek a kidolgozásától és továbbfejlesztésétől* függ, amelyek nem kielégítő működése jelenleg hátráltatja e folyamatokat. *Vizsgálatunk célja helyzetkép* kialakítása az iparban a visszafejlesztési esetekről, az azt kísérő vállalati magatartásról és olyan időszerű problémákról, amelyek a visszafejlesztésekkel kapcsolatban foglalkoztatják az egyes irányító szerveket. Különösen az említett *eszköztár* egyes elemeire fordítunk nagy figyelmet.

A vizsgálat szintje

Ismert tény, hogy *termékszínten* a megszüntetések intenzitása igen alacsony. Ezt jelzi, hogy 1%-os termelési értéket képviselnek éves szinten a megszüntetett termékek, míg pl. az NSZK-ban ez 6%. Ennek következtében a termékek átlagos életkora magasabb, korszerűsége alacsonyabb, mint a fejlett ipari országokban.¹

Az is ismert, hogy *vállalatok jogutód nélküli* megszüntetésére csak elvétve kerül sor, annak ellenére, hogy a statisztikai idősorok egyes időszakokban a vállalatok számának csökkenését jelzik. Laki Mihály erre irányuló elemzésében rámutatott, hogy 1971-ben 1651, 1980-ban 1360 állami vállalat és ipari szövetség volt az országban, s a csökkenést jórészt nem megszüntetések, hanem – 234 esetben – összevonások eredményezték, amelyek nem sorolhatók a visszafejlesztések fogalmkörébe.² Kevésbé ismertek azok a folyamatok, amelyek eredményeként az *ipartelepek* számában az utóbbi 10-15 évben évről évre számottevő csökkenés tapasztalható az állami iparban (1. táblázat).

I. táblázat

Az ipartelepek számának alakulása az állami iparban

Ipar	1970	1975	1980	1982	Változás		
					1970–82, db	éves átlag, db	1982/70, %
Minisztériumi	3066	3170	3355	3303	+237	+22	107,7
Tanácsi	2615	2217	1636	1538	–1077	–98	58,8
Összesen	5681	5387	4991	4841	–840	–76	85,7

Forrás: Statisztikai évkönyv. KSH, Budapest, 1975, 1982.

Vizsgálatunk keretében a bemutatott változások elemzésére törekszünk. Az ipartelep vizsgálati szintül választása mellett – a gyakorlati szempontoktól eltekintve – egyéb szempontok is szólnak, például a következők:

– Az ipartelepnek mint a vállalat területileg önálló részének megszüntetése – feltevezésünk szerint – számos olyan problémát reprezentál, amely a nagyobb szervezeti egység, a vállalat megszüntetésekor is jelentkezik.

– Önmagában is indokolt az ipartelepet a vizsgálat szintjéül választani, hiszen a vállalatok nagy részénél – elsősorban a technológiai folyamattól függően – elképzelhető

¹Nyers József: Ágazati és termékszerkezet az iparban. Népszabadság, 1983. január 12.

²Laki Mihály: Vállalatok megszűnése és összevonása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983.

egyes, nem gazdaságos telepek leválasztása, megszüntetése, ami a megmaradó vállalati részek hatékonyabb összeteljesítményét eredményezi.

– A vállalati szakemberek az ipartelep megszüntetésével kapcsolatos tapasztalatokról, problémákról mint közvetlen tapasztalatokról számolnak be, míg a múltban felszámolt iparvállalatról az ilyen információk megszerzése sokkal bonyolultabb.

Az ipartelep fogalma és a megszünt ipartelepek jellege

Az ipartelep a vállalat területileg körülhatárolt egysége, amely szélső esetben azonos a vállalat egészével (egytelepes vállalat). Gyakran több feldolgozási részleget, ipari üzemet is magában foglal, de előfordul, hogy az ipartelep és az üzem egybeesik.

A vállalati telepek száma általában több, s gyakori, hogy területileg szétszórta helyezkednek el az országban. A centralizációs vagy a decentralizációs folyamatok, az ipart érintő kitelepítési programok – tehát a különböző irányító szervek kezdeményezésére lezajló szervezeti folyamatok – a vállalati telepszám alakulását jelentősen befolyásolhatják. A telepek számának statisztikai vizsgálata során célszerű arra törekedni, hogy számuk alakulása mellett egyéb jellemzők – pl. az ipartelepek nagysága és az alkalmazott technológia színvonala – szerint is áttekintsük a folyamatot.

A megszünt telepek megismerése érdekében részletes statisztikai adatfeldolgozást végeztünk a két legutóbbi, rendelkezésre álló évre, 1981-re és 1982-re. A következőkben összefoglalt empirikus vizsgálat alapján megállapítható a megszünt ipartelepek jellege, tájékozódhatunk a megszüntetés módjáról, áttekinthetünk néhány, a megszüntetést gátló körülményt. A megszüntetett telepekről vizsgálatunk céljaira összeállított *lista* szakágazati bontásban az állami iparra készült, s az érintett vállalatok és telepek létszám- és állóeszközükeit is tartalmazta.

Az ipartelepek számának alakulásával kapcsolatos statisztikai adatok azonban nem, illetve nem összehasonlítható módon tartalmazzák az *iparon kívüli népgazdasági ágak* ipartelepeit. E torzító körülményt igyekeztünk mérsékelni. A statisztika ilyen irányú elemzéseiből azt állapíthattuk meg, hogy az iparon kívüli népgazdasági ágak ipari tevékenysége súlyának, szerepének megerősödése nem fejeződött ki az ipari telepszám növekedésében. A növekedés nem telepszámban, hanem az egyes telepek megerősödésében, a telepi koncentráció növekedésében nyilvánult meg, s így ez nem ellensúlyozta az ipari telepszámban tapasztalható csökkenést.³

Amint az 1. táblázat mutatja, a kisebb szervezeteket egyesítő *tanácsi iparban erőteljesebb csökkenés* következett be, míg a minisztériumi ipar telepeinek száma 1970 és 1980 között folyamatosan nőtt, és csökkenés csak 1980–82 között volt.

A megszünt telepek iparági bontását a 2. táblázat tartalmazza. Az egyik leginkább érintett ágazat az *élelmiszeripar* volt, ahova a megszünt telepek 40,8%-a tartozott. A *textilipar, a ruházati cikkek gyártása, a bőripar és bizonyos gépipari ágak*, tehát mindazok az ágazatok erősebben érintettek, amelyek nemzetközileg is visszaszorultak a gazdasági szervezetben, pl. a fejlett tőkés országokban. Jelentős arányban érintette a

³ A nem ipari ágazatok ipari tevékenységéről: Penyigey Krisztina: Iparunk tevékenységi és szervezeti struktúrája. Ipargazdasági Szemle, 1984, 1–2. sz.

telepek megszűnése az *építőanyag-ipart*, nevezetesen a téglá- és cserépgyártást. Figyelemre méltó, hogy a telepmegszüntetések jelentős arányban a *nagy telepszámú* vállalatoknál történtek.

2. táblázat

Az összes és a megszűnt ipartelepek

Iparágak	1980. évi összes	1981–82-ben megszűnt	Megszűnt telepek	
	ipartelep, db		megoszlása, %	aránya (2:1)
	1.	2.	3.	4.
Gépipar	2065	32	21,6	1,5
Építőanyag-ipar	334	12	8,1	3,6
Papír- és nyomdaipar	153	3	2,0	1,9
Textilipar	289	3	2,0	1,0
Bőripar	668	2	1,3	0,3
Textilruházati ipar	1020	20	13,6	2,0
Kézműipar	759	14	9,5	1,8
Élelmiszeripar	1738	62	41,9	3,6
Összesen	7026	148	100,0	2,1

A magas *technikai felszereltségű* villamosenergia-iparban, kohászatban, vegyiparban, papíriparban nem szűnt meg telep. Az érintett ágazatok többségében – kettő kivételével – az egy főre jutó bruttó állóeszközérték alacsonyabb az ipari átlagnál. Az élelmiszeriparon belül is zömmel az élőmunkaigényesebb ágazatok fejlődtek vissza (sütőipar, szeszipar, ásvány- és szikvízipar), és a technikailag magasabban felszerelt ágazatokban – mint pl. a húsiipar, növényolajipar vagy a cukoripar – nem történtek ilyen változások a vizsgált két év során.

Legtöbbször lényegesen *kisebb* telepek szűntek meg, mint az iparágra jellemző, átlagos telepméret (lásd 3. táblázat), s az állóeszközérték is alacsonyabb, sokszor elenyésző volt az érintett vállalatok átlagos adataihoz képest. A megszűnt telepek kis méretével és a technikai felszereltség alacsony fokával jellemezhető folyamat tehát *erőtlen*, a vállalatokon belüli telepi struktúra mozdulatlanságára utal. Ez indokoltta teszi, hogy a további kutatások a kívánatosnak ítélt visszafejlesztésekre és a nem gazdaságos tevékenységek fennmaradását lehetővé tevő körülmények feltárására is törekedjenek.

A statisztikai megfigyelés az ipartelepek megszűnésének *módjára* nem terjed ki. Megszűntként szerepelteti a felszámolt telepeket (ahol az épületeket is lebontották, vagy használaton kívül helyezték), a vállalat szempontjából megszűnt, de más gazdálkodó szervezet által tovább hasznosított telepeket, a beolvadásokat, önállósulásokat stb. A megszüntetés fő szempontja, hogy adott címen megszűnjön a vállalati telephely.

**Az ipartelepek átlagos létszáma iparágak szerint
1982-ben**

Iparágak	Iparágak	Megszűnt ipartelepek
	átlagos állományi létszáma, fő	
Gépipar	348	38
Építőanyag-ipar	256	59
Papír- és nyomdaipar	181	44
Textilipar	469	24
Bőripar	443	28
Textilruházati ipar	177	8
Kézműipar	89	43
Élelmiszeripar	104	26

A megszűnés módjáról *kérdőíves felmérés* segítségével tájékozódunk, amit vállalati interjúkkal is kiegészítettünk. Összesen 69 vállalat mintegy 100 telepéről nyertünk ily módon képet. A felmérés szerint a telepek megoszlása a következő:

- a) a vállalat a telepet *felszámolta*: 36%,
- b) a vállalat a telepet *eladta, átadta, illetve bérbe adta*: 38%,
- c) a telep *elköltözött*: 18%,
- d) a telep *önálló vállalattá alakult*: 4%,
- e) a telepet „*nem ipari*” kategóriába sorolták, illetve adatait egy másik telepéhez csatolták: 4%.

Azt is megállapítottuk továbbá, hogy a telepeken folyó *tevékenység* csak az esetek 10%-ában szűnt meg, 56%-ában azt a vállalaton belül, 34%-ában a vállalaton kívül tovább folytatják. A tevékenység folytatásának nagy aránya arra utal, hogy *az ipar termelési szerkezetében* népgazdasági szinten nem történt jelentősebb változás. A csupán szervezeti jellegű változások jelentősége abban áll, hogy – a tevékenység fenntartása mellett – lehetőséget nyújtanak a szükségessé váló racionalizálási-korszerűsítési feladatok elvégzésére.

A felmérés alapján ugyanakkor az is nyilvánvalóvá vált, hogy a várhatóan növekvő számú megszűntetések elemezhetősége érdekében meg kell teremteni a feltételeket ahhoz, hogy a megszűnt telepek statisztikája jobban tükrözhesse a tényleges helyzetet, illetve a megszűnés módjáról részletesebben tájékoztasson. A szervezeti vagy a formális változások kiszűrése hozzájárulna a tényleges folyamatok jobb megismeréséhez.

Az ipartelepek megszűntetését kiváltó okok

A telepek megszűntetésével kapcsolatos tényleges okokat elsődlegesen a vállalati felmérések és interjúk segítségével tárta fel a vizsgálat. A konkrét eseteken túlmutatva pró-

báltunk képet kapni néhány funkcionális és ágazati gazdaságirányító szerv álláspontjáról a telepmegszüntetésekkel kapcsolatban, hangsúlyosan azokról a tényezőkről, amelyeknek a visszafejlesztésekre gyakorolt hatását erősíteni kívánja a gazdaságirányítás. Felmérésünkben három tényezőcsoport szerepének érvényesülését vizsgáltuk meg:

a) az épületek, gépek és berendezések fizikai használhatóságának csökkenése (műszaki elavultság, baleset-, esetleg életveszély);

b) a gazdaságos működtetés feltételeinek hiánya:

– alacsony kapacitáskihasználás, értékesítési nehézségek vagy a termelési tényezők – munkaerő, alapanyag, gépkapacitások stb. – bizonyos mértékű szűkössége,

– a vállalati jövedelmezőséget kedvezőtlenül befolyásoló költségek alakulása;

c) a terület- és településfejlesztés szempontjából felmerülő kifogások:

– városrendezési és az ipar területi struktúrájának alakulására vonatkozó követelmények,

– a környezetvédelemmel kapcsolatos felvetések.

Az ipartelepek visszafejlesztését legtöbbször egyidejűleg *több tényező* indokolta. A kérdőívben a három tényezőcsoportot 10 tényezőre bontottuk fel, s lehetőséget adtunk arra, hogy ezek közül a vállalatok többet is megjelöljenek. A megszűnést elősegítő tényezők az egyes iparágakban a következőképpen érvényesültek. *A gépiparban* az esetek felénél a fizikai *elavultságra*, 25%-ban a *városrendezésre* hivatkoztak; a *könnyűiparban* ezeknél lényegesebb szerepet játszott a *létszámhiány* – a megszűnések egyharmadánál kizárólagos szerepe volt. Az *élelmiszeriparban* is az *avulás*, a korszerűtlen technológia, további okként pedig a szűk kapacitás szerepelt. Az *építőanyag-iparban* ezek mellett a *nyersanyagforrás kimerülése* is fontos szerepet játszott. A *környezetvédelem* mint egyedüli – s így kényszerítő – ok nem jelent meg.

A fizikai használhatóság csökkenése. Amint az elmondottak tükrözik, a vizsgált esetekben az elavultság játszotta a *legjelentősebb* szerepet; közel 50%-ban ezt jelölték meg a vállalatok a megszüntetés fő okaként. Másodikként sok esetben a városrendezést említették, s a gazdaságtalan termelést fő okként megjelölők szinte mindegyike a korszerűtlenségre is hivatkozott. A megszüntetett telepek épületeinek átlagos életkora *az esetek 60%-ában* 50 év fölött, 40%-ában 20–50 év között volt. (Megjegyezzük, hogy az USA-ban 1000 leállított üzem esetének tanulmányozása során megállapították, hogy az üzemek átlagos életkora 19 év volt, a leggyakoribb életkor pedig 15 év.)⁴

A telepmegszűnések számos esetben csak a fizikai megsemmisülés miatt (robbanás, az épület összedőlése) következtek be, néhányszor a munkavédelmi előírások betartásának ellenőrzése nyomán kellett leállítani üzemeket. Az elavult telepek megszüntetésére azonban a legtöbbször akkor került sor, amikor új, nagyobb, korszerűbb kapacitás belépésével *pótolható* lett a régi telep termelése. Ilyen fejlesztések eredményeként volt lehetőség pl. számos régi pékség és malom megszüntetésére.

Bár a fizikai elavultság játszotta a legjelentősebb szerepet a telepek megszüntetésében, valószínűleg még ezzel sem lehetünk elégedettek. Az elavult telepeknek a jelenleginél is gyakoribb leállítása lenne ugyanis kívánatos a gazdasági hatékonyság fokozása érdekében. Az ágazati irányító szervek is elismerik, hogy az elavult, számos esetben a századfordulón épült gyárak leállítása ésszerűbb lenne, hiszen ezekben a minimális esz-

⁴Schmenger, R. W.: Every factory has a life cycle. Harvard Business Review, 1983, 2. sz.

közterhek ellenére sokszor elviselhetetlenül magas az önköltség (a kedvezőtlen anyagihozatal, az alacsony egyéni teljesítmények, a gépek alacsony teljesítőképessége, a magas rezsiköltségek következtében). Fejlesztési alap nem képződik, de a fejlesztési tevékenység az ilyen gyáraknál a régi körülmények konzerválásánál többre nem is képes, s a beruházások alacsony hatékonysággal valósíthatók csak meg. A felújítási és beruházási alapok elkülönítése is kedvezőtlenül hatott a hatékonyság alakulására. Sokszor mégis az elavult telepek megőrzésébe való beletörődést tapasztaltunk az ipar vezetői részéről, mivel a korszerűtlen telepeken gyártott termékek nélkülözhetetlenek a belföldi ellátás, a külkereskedelem vagy a kooperációs kapcsolatok miatt. (A termék gyártásának leállítása pl. a félkész termékeket és hulladékokat feldolgozó vállalat kapacitásait is feleslegessé tenné.)

A nehéz helyzetre való hivatkozás – véleményünk szerint – nem ad kellő alapot arra, hogy belenyugodjunk olyan üzemek működtetésébe, amelyeket a vállalatok nem képesek korszerűsíteni. Az olyan ágazatokban, amelyek erős állami támogatással működnek, a központi elhatározások szerepét a visszafejlesztésekre vonatkozóan meghatározónak kell tekinteni, s az irányító szerveknek is számolniuk kell az ezzel kapcsolatos költségekkel. Mindig mélyreható külön elemzések dönthetik el, hogy az elavult vállalatok bizonyos termelési ágainak telepítéssel való megújítása, a régi telepítésű részek rekonstrukciója vagy teljes felszámolása a legcélszerűbb megoldás-e.

Felmérésünk példái között az elavulásnak a tőkés irodalomból ismert típusa, a technológiákra és termékekre is vonatkozó *erkölcsi avulás* a telepek szintjén nem szerepelt indítóokként. Ez – ha alacsony fokon létezik is gazdaságunkban – az elavult termék kivonása, illetve a technológia korszerűbbel való pótlása területén jelenik meg a visszafejlesztést kiváltó okként.

Erőforrások hiánya, gazdaságossági problémák. A tőkés világban a 70-es évek közepén a *nyersanyagokban és energiahordozókban jelentkező kínálatcsökkenés* kiváltotta a nyersanyagigényes, elsősorban energiaigényes termelés visszaszorítását. A termelési tényezők hiánya a hazai iparban is váltott ki megszüntetéseket a kapacitások alacsony fokú kihasználása – s amiatt az önköltség elviselhetetlenül magas színvonala – következtében, továbbá az egyes – szűkössé váló – termelési tényezők megdrágulása miatt.

A kapacitások alacsony kihasználása a *létszámhiány* és a kereslet szerkezetének megváltozása következtében is váltott ki vállalaton belüli visszafejlesztéseket. A textiliparban pl. a *divat* változása leszűkítette az ún. nyomott textíliák piacát, s a kapacitásfelesleg olyan magas rezsiköltséghányadot okozott, amely üzemleállításra kényszerítette az érintett vállalat vezetését.

A téglaiiparban a gyárak megszüntetése a fejlődés normális velejárója, amely elsődlegesen az agyagelőhelyek kimerülésétől függ; a gyárak élettartamát ennek megfelelően tervezik. Az utolsó 10 év során folyamatosan mintegy 60 téglagyárat állítottak le. A létszámhiányból eredő kapacitáslekötési problémák és a munkaerő minőségének kedvezőtlen alakulásából következő termelékenységcsökkenés a termelés olyan színvonalát teszi csak lehetővé, amely egyes termékeknél elmarad a jelentkező kereslettől. Ilyen körülmények között – a felső szintű gazdaságirányítás szándékaival összhangban – nyilvánvalóan nem kerülhet sor a bezárásra már megérett gyárak mindegyikének megszüntetésére.

A létszámhiány és egyúttal a kedvezőtlen műszaki állapot miatti telep megszünteté-

sekre sok esetben olyankor került csak sor, amikor az ágazatban *rekonstrukciós program* fejeződött be, s az új – létszámmegtakarító – kapacitások beléptek (ilyen esetekkel főleg az élelmiszer- és a ruházati iparban találkozhatunk).

A földgáz *áremelkedésével* kapcsolatos üzemleállítást a vegyiparban találtunk. Az iparág vezetői a vegyipari földgáz árszínvonalának felemelésével nem értenek egyet, mert az mindenütt a világon alacsonyabb a tüzelési földgázénál, s a hazai földgázbázison épült vegyipar versenyképességét széles körben megkérdőjelezi.

Főként az élelmiszeripar ágazataiban jellemző – a nagy tömegű szállítási igények miatt – a *szállítási költségekre* való érzékenység. Ezzel összefüggésben számos helyen fejlesztették vissza az ún. élelmiszer-ipari előfeldolgozókat, s telepítették azokat a termelőhelyre (pl. konzerviparban, dohányiparban). Az élelmiszeripar nevezetes „ügye”, a budapesti marhavágóhíd megszüntetése azt jelzi, hogy ebben az ágazatban jelentős áldozatokat kell hozni az ipar racionálisabb telepítése érdekében. Az élelmiszeriparban a mintegy 1700 iparba sorolt telephely mellett további több ezer üzemben folyik – a mezőgazdaság keretein belül – élelmiszer-ipari tevékenység. A szállítás racionalizálásának a követelménye mellett az *optimális üzem nagyság* feltételeinek megteremtése is felvetődik; a kb. 10 fő körüli átlaglétszámú üzemekben a termelés hatékonysága nem lehet magas a nagyságrendi megtakarítások elmaradása miatt.⁵

Az ágazati irányító szervek ezért nagy jelentőséget tulajdonítanak annak, hogy a területi szétszórtság egyrészt a szállítási költségek csökkentése, másrészt a telepek tevékenységének jobb koordinálása érdekében mérséklődjön.

Felmérésünk példának mindössze *egyharmadában* jelentek meg olyan tényezők, amelyek a *gazdálkodás alacsony hatékonyságán* keresztül hatottak a telepek megszüntetésére. A visszafejlesztési tevékenység és a hatékonyság alakulása közötti szoros kapcsolat hiánya vállalati szinten is ismert. Az 1979 és 1981 között megszűnt 21 gazdálkodó szervezet között például nem található alacsony hatékonyságú vállalat. (Ugyanezen időszakban csőd következésképpen az NSZK-ban közel 30 ezer vállalat szűnt meg. A csődök döntő többsége a nem hatékony gazdálkodásra vezethető vissza.)⁶

Terület- és településfejlesztési, valamint környezetvédelmi szempontok. Az ipar szintjén különbséget kell tenni az ipar kitelepítése és az ipartelepek megszüntetése között. Az ipar kitelepítése azért kapcsolható mégis a témánkhoz, mert – bár a kitelepítés és az azzal párhuzamos újratelepítés nem okoz termelés kiesést – adott területen a végleges megszüntetéshez hasonló gondokat jelent.

Felmérésünk szerint a telepek megszüntetésének *egyharmadában* jelentkeztek városrendezéssel, településfejlesztéssel kapcsolatos szempontok, amelynek során lakótelepek, középületek építése, utak, hidak, parkok stb. számára kívántak az illetékes hatóságok területet biztosítani. Ez a tényező a vizsgált 1981–82. évet megelőzően jelentősebb szerepet játszott a budapesti iparban, amikor kormányzati határozatokkal kívánták elősegíteni az ipar súlyának csökkenését és a kevésbé iparosított területek fej-

⁵A mezőgazdaságban 1975-ben 7264, 1980-ban 7587 volt az ipari üzemek száma, míg az átlagos üzem nagyság 9, illetve 13 fő. Az iparon kívüli népgazdasági ágak ipari tevékenysége 1975–80. KSH, 1982. május.

⁶L' évolution des faillites en RFA. Problèmes Economiques, 1982. szeptember 22.

lesztését. Az elgondolások a fővárosi munkaerőhiány mérséklését és a vidéki munkaerő-felesleg lekötését is szolgálták.

Az 1966-ban és 1975-ben született felső szintű határozatokat követő átfogó elemzésekben megállapítható, hogy az érintettek – elsősorban a vállalatok – igyekeztek a feladatot késleltetni, illetve végrehajtását a formális teljesítésre korlátozni. A vállalatok kitelepítésében való érdekeltséget nem minden esetben sikerült megteremteni, a központi támogatásért folytatott alku olykor évekig is elhúzódott. A tárcák szakemberei a kijelölés elvégzését utólag igen hálátlan feladatként értékelik. A vállalatok nehezményezik, hogy a döntést néhányszor a megkérdezésük nélkül hozták meg, s érdekeiket nem vették kellőképpen figyelembe.

Az 1968–83-as időszakot átfogó 15 év alatt fokozatosan csökkent a megszünt – Budapestről kitelepített – telepek száma, s ezzel a felszabaduló létszám (4. táblázat). A kezdeti erőfeszítéseknek az időszak végére való legyengüléséhez nagyban hozzájárult, hogy kimerültek a központi területfejlesztési alap lehetőségei, és a végrehajtás tovább liberalizálódott. Az ipartelepek száma a kitelepítési programok nyomán végül is közel 10%-kal csökkent Budapesten. Az elégedetlenségre az ad jogot, hogy elsősorban kis telepek szűntek meg, és az ipari területek tovább növekedtek a fővárosban.

4. táblázat

A megszünt ipartelepek és a felszabaduló létszám 1968–83-ban*

Évek	Megszünt telepek, db	Felszabaduló létszám, fő
1968–70	26	260
1971–75	23	380
1976–81	7	50
1982	4	30
1983	2	10

*Élelmiszeripar nélkül (az Ipari Minisztérium adatai alapján).

A témáról újabban több elemzés készült, és a főváros hosszú távú fejlesztési koncepciójának kidolgozásával kapcsolatban születtek javaslatok a jövőre nézve. Az ipar oldaláról is fontosnak tekintik az e feladathoz való visszatérést. Igazi párbeszéd azonban az iparvezetés és a területfejlesztést irányítók között még nem alakult ki. A területfejlesztők pontosan meg tudják határozni, hogy Budapest – vagy más iparváros – szempontjából miért lenne kívánatos a kitelepítések folytatása. Előterjesztéseikből kitűnik a városépítés, a – nagyobb súlyt kapó – környezetszennyezés, valamint az ipari termelés érdekeit egyaránt figyelembe vevő, *viszonylagos optimum* kialakításának szándéka. A megoldás módja azonban még nem rajzolódott ki.

A *környezetvédelmi* előírásoknak meg nem felelő telepmegszüntetés felmérésünkben *nem* szerepelt. A budapesti ipar kitelepítését előírányzó programokban – a városrendezés és az ipari munkahelyek számának csökkentése mellett – e fontos követel-

mény a gyakorlati megvalósítás során alig érvényesült, annak ellenére, hogy a környezetvédelmi szabályok megsértése igen gyakori. Sok vállalatot a lakótelepek iparra való „ráépülése” hozott nehéz helyzetbe. A vállalatok emellett tevékenységük nélkülözhetlenségére hivatkozva keresnek kibúvókat. A bírság fizetése, kísérlet a környezet-szennyezés mértékének csökkentésére, a szennyezés szempontjából a legjobban okolható tevékenység kitelepitésére – a kínálózó és gyakran követett megoldások. A központi környezetszennyezési alapnak gazdasági nehézségeink fokozódásával együtt jelentkező csökkenése is a követelmények kielégítése ellen hat. A környezetszennyezés és a települmegszüntetések közötti gyenge kapcsolatot bizonyítja a budapesti ipar-telepek felmérése is, amelynek során 39 zavaró telepet jelöltek meg a szakemberek, s ezek közül csupán egy telep megszüntetését javasolták.⁷

A telepek megszüntetését kiváltó okokról – összefoglalóan – megállapítható, hogy a fizikai-műszaki tényezők súlya volt a legnagyobb, a gazdaságossági szempontok, valamint a terület- és településfejlesztés szempontjai hasonló gyakorisággal, de kisebb súllyal szerepeltek. Amíg azonban a fizikai elhasználódás miatti telepmezsüntetések jogosságát elismerik az ipar vezetői, sőt azok fokozását kívánják, addig a településfejlesztéssel kapcsolatos megszüntetések területén még nem alakult ki érdekazonosság a területi és az ipari szakemberek között. A gazdaságossági problémákkal összefüggő telepmezsüntések önmagukban – egyedüli tényezőként – csak elvétve szerepeltek. E tényező szerepének erősödését azonban újabban a pénzügyi hiányokkal küzdő vállalatoknál a gazdasági hatékonyság növelése érdekében történő telepmezsüntetések igazolják.

A visszafejlesztések néhány feltétele

A szükségessé váló visszafejlesztések megvalósulásának gazdaságunkban alapvető feltétele a vállalatok célszerű *érdekeltségének* megeremtése, olyan gazdasági szabályozó rendszer alkalmazása, amely – a bázisérdekeltség, a vállalatok növekedési kényszere helyett – a termelés hatékonyságát állítja a középpontba. Remélhető azonban, hogy a gazdasági szabályozás – mindenekelőtt a jövedelemszabályozás – 1985. január 1-től érvényes módosítása – határozottabb ösztönzést és kényszert jelent majd a visszafejlesztésekre. Várható – az előzetes számítások szerint –, hogy lényegesen megnövekszik a pénzügyi hiányos vállalatok köre. Valószínű továbbá, hogy ezek egy részének helyzete sem belső szervezeti változtatások (pl. profilváltoztatás) útján, sem állami segítséggel nem fordul jobbra, s – mivel a mozgósítható tartalékok is egyre inkább kimerülnek – részbeni vagy teljes visszafejlesztésük válik szükségessé.

Ugyanakkor kívánatos, hogy a szabályozók ilyen irányú ösztönző hatásának megeremtése *mellett* az államigazgatás határozottabb intézkedéseket is tegyen a nem hatékony termelés megszüntetése érdekében. A leállítások következtében felszabaduló, nem konvertálható állótoke például olyan mértékű veszteségeket is eredményezhet, amelyek elviselésére egyes esetekben csak *állami támogatások* segítségével lesznek képesek a vállalatok. Számos esetben tapasztaltuk további erőfeszítések szükségességét

⁷ A VI. ötéves terv budapesti lakásépítési területeinek ipari felmérése. VÁTI, Budapest, 1981.

is. A következőkben részletesebben kiemeljük tehát a visszafejlesztéseknek három olyan feltételét, amelyek – amint az vizsgálatunkból kitűnt – az erőteljesebb struktúraalakítást korlátozhatják. E feltételek: *a)* a telephely-gazdálkodás korszerűsítése, *b)* az ipari épületek és a használt gépek forgalmának elősegítése és *c)* a munkaerő újrahaznosítási lehetőségeinek bővítése.

A telephely-gazdálkodás korszerűsítése. A vállalatok igen különböző módokon járnak el akkor, amikor megszüntetnek egy telephelyet. A felmérés szerint a telepek átadásának, eladásának, bérbeadásának változatos formái és irányai valósulnak meg a gyakorlatban. A 208 megszűnt telep közül mindössze 28-at értékesített a vállalat (14%), 10 telepet adtak bérbe (5%), a többi esetben a teleptől „megszabadult” a vállalat a tanácsnak vagy más gazdálkodó szervezetnek (számos esetben mezőgazdasági tsz.-nek) való átadással. A vállalatok elutasító magatartása miatt lehetetlen volt a megállapodások tartalmának – pl. az átadásért kapott ellenértéknek – a kielégítő megismerése. Ez annak tulajdonítható, hogy jogilag nem egyértelműen tisztázták a telephelyforgalom szabályait, így a vállalatok nem lehetnek biztosak eljárásuk helyességében.

Nem találtunk sem területi, sem országos szinten olyan adatforrást, amely lehetőséget adna a telepek forgalmának átfogó, hosszabb távú elemzésére. A 15/1972. évi ÉVM-rendelet a telephelyek forgalmát a VÁTI részeként működő *Országos Telephelyforgalmi Központ* (OTK) hatáskörébe utalja. Az OTK feladatává a telepek kínálatának (amelyet a tanácsoknak kellene nyilvántartani) és keresletének (amelyet a vállalatok nyújtanának be) koordinálását kívánták tenni. A beruházásoknak a telephelykeresletben is megnyilvánuló beszűkült lehetőségei s ezzel párhuzamosan a telephelyek kínálatának csökkenése a 70-es évek második felében a forgalomra is negatívan hatott, ami az OTK szerepét eleve korlátozta. Az OTK megkerülése esetén a rendelet értelmében kirótt bírságot sem vették komolyan a megyei tanácsok, szankciókat ugyanis nem alkalmaztak, így az OTK tekintélye megingott. (A szabálytalanság, a bejelentési kötelezettség elmulasztása általában akkor derül ki, amikor az új használó engedély nélkül építkeznek, bár építési bírságot is csak meglehetősen ritkán szab ki a tanács.) Az OTK szerepét az is gyengíti, hogy kiesnek hatásköréből a szövetkezetek tulajdonában levő telepek.

Felvetődik a kérdés, hogy – országos koordináló szerv hiányában – kisebb területi egységek szintjén áttekinthető és irányítható-e a telephelyek forgalma. A megyei tapasztalatok azt igazolják, hogy ilyen szerepet *nem* képesek betölteni a *tanácsok*, elsősorban azért, mert a nem tanácsi felügyeletű gazdálkodó egységeknél a tanácsok befolyásoló szerepe alig érvényesül. A helyi igazgatás befolyása különösen olyan vállalatok esetében gyenge, amelyeknek a központi irányító részlege a megyén kívül esik.⁸

A koordináló szerepkör érvényesítésének alapfeltétele, a tanácsok információelátottsága is meglehetősen hiányos. Sárkány Péter írja: „A városi tanácsok az éven-

⁸ A Komárom megyei statisztika a szocialista iparban 256 telepet tartott számon, s ebből csupán 33 (13%) tartozott a tanácsi felügyeletű iparhoz, 72 (24%) a minisztériumi és 76 (30%) a szövetkezeti iparhoz. A telepek nagy részének (90 telepnek, 35%) a székhelye másik megyében van. Sárkány Péter: Terület- és létszámgazdálkodás Komárom megyében. MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, Budapest, 1984.

ként megtartott vállalati vezetői értekezleten ismertetik a város elvárásait, illetve ötévenként beszámoltatják a vállalatokat, esetenként az ágazati minisztériumok és a vállalati vezetők bevonásával üléseket szerveznek.”

A területi irányító szervek részéről elégedetlenség tapasztalható hatáskörük korlátozott volta miatt, s egyben igény mutatkozik arra, hogy nagyobb lehetőséget kapjanak a területükön működő ipar befolyásolására.

A területfejlesztés céljainak alárendelt telephely-felszámolások jobb megalapozása érdekében – véleményünk szerint – a tanácsoknak *részletes információkra* volna szükségük a területükön működő telephelyek tevékenységéről, azok leterheltségéről. Az ágazati minisztériumoknak is rendelkeznie kellene az ipartelepeket felölelő *részletes térképekkel*. Erre alapozva arra kellene törekedni, hogy szorosabb együttműködés alakuljon ki az ágazati minisztériumok és a tanácsok között, aminek nyomán az ágazati és a területi fejlesztési elgondolások kiegyensúlyozottabban érvényesülnének. Ezt hatékonyan elősegíthetné, ha az Ipari Minisztériumban *önálló szervezeti egység* foglalkozna a telephely-gazdálkodás kérdéseivel.

A telephely-gazdálkodás fejlesztésének fontos feltételeként jelenik meg a *piaci szemlélet* erősítése, amely egyfelől a telekhasználati díj felemelését, másfelől az átadott telephelyért fizethető kártalanítási összegek felemelését is feltételezi. A jelenlegi rendszerben a vállalati költségek és bevételek között nem képviselnek jelentős súlyt ezek a tételek, s nem ösztönzik eléggé a vállalatokat arra, hogy felesleges, alacsony fokon kihasznált területeiktől megváljanak.

A felszabaduló ipari épületek és a használt gépek forgalma. Amíg az iparstatisztika évente 3–400 új ipari épület belépését jelzi a gazdaságra, addig „kilépést” (bontást, selejtezést) nem tart számon. Felmérésünk szerint épületbontás csak ritkán követte a telepek megszüntetését. Még olyan „felszámolt” telephelyeken is, ahol a tevékenység megszűnt, csak *minden harmadik* esetben bontották le az épületeket. Alig találoztunk a használaton kívüli ipari épületek újrahasznosítását kezdeményező lépésekkel. Azt tapasztaltuk, hogy ilyen igényt elsősorban a Budapest területi gazdálkodásáért felelős szakemberek vetnek fel, akik az erősen iparosodott területeken tapasztalható *rendezetlenséget* e tevékenység háttérbe szorulásával is összefüggésbe hozzák. Az ipari vezetők viszont azzal magyarázzák a helyzetet, hogy a régi, használaton kívüli épületek a költségeiket alig terhelik, lebontásukra vagy állaguk megóvására viszont nem áll rendelkezésre kapacitás, pénz.

Ellentmondásos kép alakult ki arról, hogy az ipari vezetők milyen jelentőséget tulajdonítanak e kérdésnek. Vannak, akik jelentős kapacitástartaléknak tekintik a ki nem használt épületek újrahasznosítását. Mások azzal érvelnek, hogy a terjeszkedni kívánó vállalatok számára általában nem gazdaságos a kihasználatlan ipari épületek igénybevétele, mivel ezek műszaki állapota, területi eloszlása nem felel meg az igényeknek. Mégis, hogy hazai viszonyaink között nem lehetetlen feladattal állunk szemben, példázják a vizsgálatunkban felszínre került kezdeményezések: Az egyik textilipari vállalat felszabaduló üzeméületét – partnerével közös vállalatot alapítva – raktározásra, kereskedelmi célokra fogja használni. Egy nagy élelmiszer-ipari telep megszűnésével az egyik nagykereskedelmi vállalat gondjai oldódtak meg; 16 telephelyét számolhatja fel, s egy helyen koncentrálhatja tevékenységét.

Véleményünk szerint a már feleslegessé vált, használaton kívüli ipartelepek forgal-

galmának megélnkülését váltaná ki, ha – legcélszerűbben az Ipari Minisztérium irányításával – *felmérésre* kerülnének a használaton kívüli ipari ingatlanok, a hozzájuk tartozó infrastrukturális létesítményekkel együtt. A lehetőségek kihasználása érdekében persze gondosan *elemezni* is kellene az épületet és környezetét (az építészeti adottságokat, a szállítási és anyagmozgatási feltételeket, az épület energiahasznosítását, a további terjeszkedés lehetőségeit, a település számára nyújtott előnyöket, hátrányokat). Így feltárulna az ilyen tartalékok nagysága, és a használhatóság lehetséges irányairól is átfogó kép alakulhatna ki.

Célszerű lenne olyan tapasztalatok megismerése is, amelyek a fejlett tőkés országokban a használaton kívüli ipari épületek jövedelmező vállalkozásként való újrahasznosításából adódnak. Az USA iparában különösen a már kiépített infrastrukturális létesítmények miatt tekintik e tevékenységet jövedelmezőnek, nemritkán 30-40-szer olcsóbbnak, mint egy új létesítésű üzemet.⁹

Iparunkban az épületekhez hasonló sors vár a feleslegessé váló gépek nagy részére is. Felmérésünkéből kitűnik, hogy ezeket a megszűnt telepeket mindössze az esetek 25%-ában értékesítették. Jelentéktelen volt a kiselejtezett gépek aránya, ami azért különösen feltűnő, mert a telepmegszűnéshez vezető okok között az elavultság jelentős szerepet játszott. A vállalatoknak ez a passzív magatartása – az alacsony költségérzékenység mellett – azzal is magyarázható, hogy nem kellően kiépültek, illetve nem funkcionálnak megfelelően a használt gépek értékesítésének csatornáit.

A termelőeszköz-kereskedelmi vállalatok, amelyeknek ez a tevékenység is feladata lenne, nem megfelelően működnek közre. Érdekeltségüket a raktározási lehetőségek korlátozottsága, a készletezéshez szükséges pénzügyi eszközök hiánya és a vállalati vezetők anyagi érdekeltsége – amely a készletek éves szintű csökkentésében fejeződik ki – egyaránt negatív irányban befolyásolja.¹⁰

A használt gépek értékesítését végző vállalatok aktivitásának fokozását kevésbé érzik fontosnak a trösztii irányítású vállalatok. A trösztii keretek lazulása, a vállalati önállóság növekedése következtében azonban várható, hogy a jövőben a vállalatoknak ez a köre is fokozottabban igényli a közvetítő kereskedelem tevékenységét.

A felszabaduló munkaerő újrahasonosítása. A telepek visszafejlesztése – felmérésünk szerint – nem okozott lényeges munkaerőgondokat. Ez elsősorban abból következik, hogy zömében kis létszámot érintő esetekről volt szó, s a munkaerő átcsoportosítása legtöbbször a vállalaton belül megvalósulhatott. A nagyobb létszámot érintő visszafejlesztésekre Budapesten került sor, ahol – a vállalatok tájékoztatása szerint – nem jelentett gondot a dolgozók elhelyezése, ellenkezőleg: a telephely megszüntetésének hírére *fokozódott a fluktuáció*. Elég általánosak az olyan vélemények az iparban, hogy a vállalati vezetők azért nyúlnak félve a visszafejlesztés eszközeihez, mert a szervezetben érezhető ilyen mozgás a stabil részlegek dolgozóinak elvándorlását is kiváltja.

Több esetben vizsgálatunk során az derült ki, hogy a visszafejlesztés miatt felesle-

⁹ Kind, J.–Johnson, R. E.: Silk purses from old plants. Harvard Business Review, 1983, 2. sz.

¹⁰ Bodrogi József: Miért nincs, ha van. Figyelő, 1984. március 29-i számában összegzi a problémákat.

gessé vált létszám továbbra is a vállalat alkalmazásában maradt. Ez jellemzően olyan visszafejlesztéseknél fordult elő, amelyek az irányító szerv vagy a tanács kezdeményezésére zajlottak le, s a „létszámbújtatást” a vállalatnak tett *engedménynek* tekintették.

A visszafejlesztési gyakorlat kialakulatlansága miatt a létszámproblémák megoldásának egyes olyan formái, amelyek a fejlett tőkés országokban elterjedtek, iparunkban még kevésbé ismertek. Baur nyugatnémet szakember pl. számos országban szerzett ismeretei alapján általánosítva ajánlja, hogy szanálás esetén csak más irányú erőfeszítések, illetve azok sikertelensége után helyes az elbocsátásokhoz folyamodni. Megoldásként ajánlja a felvételi zárlatot, a rövidített munkaidőt és a beiskolázások mellett a korai nyugdíjazást is, amikor a vállalat teljes bért fizet dolgozójának. Hasonló javaslatok találhatók az OECD-országok foglalkoztatási stratégiáit áttekintő tanulmányban is, amely az ilyen megoldásokra különösen olyan izolált környezetben említ példákat, ahol nem lehetett megoldani a munkaerő átáramoltatását más területekre.¹¹

A kormány az utóbbi években a vállalatok átképzési tevékenységét pénzügyi támogatások, tanácsadás, tanfolyamok szervezése útján segíti. A felmerülő igények miatt a vállalatok egyre nagyobb arányban jelentkeznek mind a vállalaton belüli, mind a vállalatközi munkaerő-átcsoportosulást elősegítő átképzési támogatásért. Az utóbbi iránt a központi kezdeményezésre történő vállalati átszervezések kapcsán jelentkezett eddig igény.¹² Megfigyelhető olyan tendencia is, hogy a vállalatok egy része feleslegessé váló munkahelyeit igyekszik profilváltás útján is pótolni és a munkaerőt ily módon megtartani.

A jövőben várhatóan gyakrabban kerül sor a munkaerő vállalatok közötti átcsoportosulására, illetve átcsoportosítására. A helyzetük változtatására nem képes vállalatok egy részének részleges vagy teljes felszámolása az átképzési igények ugrásszerű jelentkezését vetíti előre, amely az átképzési rendszerre igen nagy terheket ró. A nagyobb átképzési lehetőségek megteremtésének igénye elsősorban azokban az iparágakban jelentkezik, ahol nagyobb arányú szervezeti változások következtek be, és a rendelkezésre álló munkahelyek választéka szűk. Ezt jelzi, hogy az Állami Bér- és Munkaügyi Hivatalhoz és a megyei tanácsok munkaügyi osztályához az érintett vállalatok egyre növekvő számban fordulnak támogatásért.

Az ipartelemek megszüntetésével kapcsolatban – felmérésünk szerint – sokszor a kellő ipari tapasztalatokkal nem rendelkező *vezető-irányító* gárda hiánya okozott gondokat. Ezzel a mezőgazdasági üzemeknek átadott gyárak esetében éppúgy találkozunk, mint olyan vállalatoknál, amelyek a megszüntetett telep kieső termelését új – az ország más területén létesített – üzemben kívánták biztosítani, ahol a termelési profil nem rendelkezett hagyományokkal. Ez felhívja a figyelmet arra, hogy kellő gyakorlatú, készségű vezetők nélkül a termelési struktúra-váltás nem eredményez

¹¹McKersie, R.B.–Sengenberger, W.: Job Losses in Major Industries. Manpower Strategy Responses, OECD, Paris, 1983.

¹²Soós Adrianna: Új lehetőségek. Figyelő, 1984. augusztus 31-i számában foglalja össze az 1983 elejétől 1984 augusztusáig összegzett tapasztalatokat az odaítélt és igényelt átképzési támogatásról.

– legalábbis rövid távon – magasabb hatékonyságot, s az ilyen tapasztalatok nem kedveznek az egyébként szükségszerű változásoknak.

Az ipartelepek megszüntetésével kapcsolatos gondok – úgy érezzük – nemcsak a pénzügyileg nehézségekkel küzdő vállalatokat érinthetik, hanem mindazokat, amelyek eredményességüket azáltal is növelni kívánják, hogy a nem kellő hatékonyságú, korszerűtlen, településfejlesztést akadályozó telepeiket megszüntetik. Éppen ezért szükségszerű, hogy a vállalati vezetés körében olyan szemléletváltozás menjen végbe, amely a megszüntetést nem egy betegség végállapotának, hanem a dinamikus fejlődés természetes velejárójának tekinti. Az ilyen szemléletváltáshoz az említett feltételek rendszerének kiépítése, illetve továbbfejlesztése nagymértékben hozzájárulna.

VERES PÉTER*

A RENDSZEREXPORT LEHETŐSÉGEI A 80-AS ÉVEK KÖZEPÉN

A rendszerexport a 70-es évek magyar gazdaságának közismert fogalmává és aránylag elterjedt gyakorlatává vált. Ennek ellenére úgy tűnik, hogy a 70-es évek második felétől másodvirágzását élő rendszerexport nem minden téren felelt és felel meg a vele szemben támasztott követelményeknek.

Elfogadott és általánosnak tekinthető az a nézet, hogy a rendszerexportnak jelentős szerepet kell játszania exportunk növelésében és exportstruktúránk gazdaságossá tételében. Ezzel szemben a rendszerek vagy rendszer jellegű berendezések és szolgáltatások exportjának nagyságrendje viszonylag csekély maradt, annak ellenére, hogy növelésére számos erőfeszítést tettünk. A rendszerexport ma külkereskedelmi forgalmunknak kb. 3-5%-át teszi ki. (A számadatokban pontatlanságot okoz, hogy a központi statisztikai nyilvántartás „komplett berendezések exportjaként” tartja számon ilyen jellegű kiviteleinket, miközben ez nem fedi teljes egészében a rendszerexport fogalmába tartozó kivitel körét.) A szakirodalmat a fogalmi tisztázatlanságok és a rendszerexport körüli elnevezések zűrzavara uralja. Az elnevezések használatára az jellemző, hogy az egyes rendszerexport-típusokat vagy a rendszerexport intézményeit a rendszerexport rangjára emelik. Sokszor nehéz eldönteni, hogy hol a határ, pl. a „külföldi szerelés”, „komplett exportlétesítmények”, „kulcsra kész üzemek”, „termelésre kész nagylétesítmények”, „exportfővállalkozások” stb. között.

Mindezek mellett a közvélemény figyelmét az egymást váltó látványos sikerek, illetve bukások irányítják a rendszerexportra, hajlamossá téve a felületes szemlélőt az egyoldalú megítélésre. A témára való távoli rátekintés tehát meglehetősen vegyes képet mutat. Annak érdekében, hogy a rendszerexporttal kapcsolatos mai problémáink és lehetőségeink reális értékelést kapjanak, célszerű a magyar gazdaságban betöltött szerepét történelmi fejlődésében vizsgálni.

A rendszerexport hazai jelentősége

Előjáróban maradéktalanul egyet lehet érteni azzal a megállapítással, miszerint az exportált rendszerek úgy ágazati hagyományait tekintve, mint termelési, műszaki-technológiai, irányítási, piacfeltárási stb. szempontból igen heterogének. A közös vonások abból adódnak, hogy lényegében hasonló módon kell megteremteni és továbbfejleszteni majdnem minden rendszer hazai termelési háttérét, azonos értékesítési csatornákat, illetve finanszírozási eszközöket lehet igénybe venni, valamint a rendszerek

*A szerző a Delta Műszaki Fejlesztő Vállalat munkatársa.

mindenkori világgpiaci megítélése is inkább függ egyéb általános hatásoktól, mint egyedi rendszerspecifikumoktól.

Az MSZMP KB 1977. októberi határozatában a rendszerexportot támogató állásfoglalást hozott: „Az export gazdaságosságának fokozása szükségessé teszi a különböző ismeretek, eljárások, termékek, berendezések, szolgáltatások rendszerbe foglalását és ezzel együttes, összehangolt exportra orientált fejlesztését.” A határozat nem előzmények nélkül született. A 70-es évek elején megindult kedvezőtlen világgazdasági változás hatásai erre az időre jelentős mértékben megnehezítették tőkés egyedi áru-exportunkat. Tőkés egyenlegünk tartósan negatívvá vált, s minden kihasználatlan lehetőség feltárására és hasznosítására szükség volt. Ezek sorába tartozott a rendszerexport is, amely nem volt teljesen ismeretlen a korábbiakban sem. Egyrészt Magyarország is számtalan rendszert importált a legkülönbözőbb területeken, másrészt hazai viszonylatban már az 50-es években létrejöttek exportfővállalkozások. Ezek azonban a vállalkozás majdnem minden elemét nélkülözték, a gépipari exporton belül szűk körben mozogtak, és nagyon kis hányadot képviseltek. A 70-es évek második felétől előtérbe kerülő rendszerszállításainkat úgy jellegük, mint a korábbiaktól való elhatárolás miatt vállalkozó típusú rendszerexportnak nevezhetjük. Az eltérő jelleget önmagában már az a tény is meghatározza, hogy korábbi szállításaink döntően a szocialista táboron belül bonyolódtak, a mai rendszerexportunk pedig alapvetően a fejlődő országok piacait célozza. Eltérő a rendszert előállító és exportáló hazai gazdasági rendszer is, amely a kötött gazdálkodás elemeiből fokozatosan haladt a – vállalkozói rendszerexport számára kedvező – piacgazdálkodás elemeit elismerő gazdálkodás felé.

Gazdaságunk belső szerkezetének változása kedvezően alakult ugyan a rendszerexport esetleges bonyolítása szempontjából, de a rendszerek szállításának tömeges igényét nem váltotta ki. Az MSZMP KB határozatát követő intézkedések ösztönzően hatottak a potenciális rendszerszállítókra, de ezzel egyidőben ugyanúgy bezárultak a rendszerpiacok is, mint az egyedi áruk piacai. A mai helyzetet tehát az jellemzi nagy általánosságban, hogy a korábbiakhoz képest komoly erőfeszítéseket teszünk rendszerszállításaink kibővítésére, miközben a fejlődő országok piaca nem képes a megszokott mértékben rendszereket átvenni. Mindehhez járul még, hogy a mienkhez hasonló okokból még számtalan ország jelent meg a rendszerek ígéretesnek tűnő piacán, miközben a hagyományos rendszerszállítók nem mondanak le megszerzett jogaikról.

A komplett berendezések magyar exportjának fejlődése jól szemlélteti a kialakult helyzetet. Kivitelünk 1978-ról 1979-re 2,4 milliárd Ft-tal, 1979-ről 1980-ra 0,3 milliárd Ft-tal nőtt. Töretlen fejlődésről tehát nem beszélhetünk, de az 1978-ban bekövetkezett jelentős fejlődés szintjét tartani tudtuk. A leglényegesebb tartalékokat tehát a KB-határozatot követő intézkedéssorozat mozgósítani és egyben állandósítani is tudta, de további jelentős változás ezen eszközökkel már nem érhető el.

A rendszerexport előnyeiről sokan és sokat írtak. Ezek az előnyök a mai világgazdasági körülmények között is fennállnak, ha nem is érvényesülnek maradéktalanul. Minél fejletlenebb egy ország, annál inkább rá van kényszerítve, hogy megfelelő módon komplett rendszereket vásároljon és minél fejlettebb, ez annál kevésbé indokolt. A rendszerexportörök leglényegesebb motivációja, hogy egy adott területen

a lehető legrövidebb idő alatt jussanak a legújabb technológiák és ismeretek birtokába. Mindez együtt jár a munkaerő hatékony foglalkoztatásának lehetőségével, mivel a technikához kapcsolódó szolgáltatások a kiképzés és a továbbképzés lehetőségeit is biztosítják. A rendszerek piaca tehát nem helyettesíthető az egyedi áruk piacával. Ahol rendszerre van vagy lehet igény, ott csak meglehetősen szűk korlátok között lehet egyedi áruk útján az igényeket kielégíteni. *A rendszerek piacától tehát nem lehet távol maradni, mivel a rendszerszállításokban rejő gazdasági előnyök is kézenfekvőek.* A megfelelően bonyolított rendszerexport gazdasági mutatói mindig kedvezőek. A rendszerexportnak az a nagy előnye az egyedi szállításokkal szemben, hogy a rendszeren belül olyan tételek is eladhatók, amik egyébként nem is értelmezhetők (pl. szerelés, betanítás, próbagyártás stb.). A rendszerekért fizetett magas árakban azt ismerik el a vevők, hogy komplex működtethető formában kapnak kézhez egy termék- és szolgáltatási láncot. Rendszerexport esetén tehát többet és egyben mást adunk el, mint egyedi export esetén, ezért az a törekvés, hogy aránya külkereskedelmi forgalmunkban növekedjék.

A rendszerexportnak lehet külpiazi egyensúlyt javító szerepe, mivel a világpiacon felértékeli a magas szellemi munkát hordozó korszerű termékeket. Emellett, ha az exporton belül fokozódnak a komplex konstrukciók, akkor a termékek mellett a hazai kutatási-fejlesztési, termelési tapasztalatok, tervezői-szervezői ismeretek szellemi exportja javíthatja az összmunka hatékonyságát és versenypozícióinkat.

A rendszerexport piaci lehetőségei

A rendszerexport megítélésénél döntően azt kell figyelembe venni, hogy a rendszerek piaca az utóbbi években gyökeresen átalakult. A 60-as évek közepétől a 70-es évek közepéig tartó időszakban, amikor a rendszerek iránti fizetőképes kereslet szinte korlátlan volt, alig kapcsolódtunk be ebbe az üzletágba. Ezt az időszakot a jelentős és egyre növekvő beruházások jellemezték, különösen az olyan fizetőképes fejlődő országokban, amelyek rendelkeztek alkalmazkodásra képes infrastruktúrával és munkaerővel. A 70-es évek közepétől a hagyományos rendszerpiacok beszűkültek. Ennek alapvetően két oka van. Egyrészt, hogy ezek a fejlődő országok a folyamatos rendszervásárlásaik és egyéb technikai fejlesztéseik során eljutottak arra a szintre, hogy már egyedi áruk és berendezések vásárlásával is képesek a továbblépésre, másrészt még az ún. gazdag olajországoknak is mérséklődtek az anyagi lehetőségeik.

Az így létrejött túlkínálati szakaszban próbáltunk és próbálunk bekapcsolódni ebbe az üzletágba, olyan versenytársak jelenléte mellett, akik több évtizedes tapasztalat birtokában is kedvező gazdasági környezetben tevékenykednek. Meglepő módon, miközben a hazai előrejelző tanulmányok korlátlan lehetőségeket ígérnek a rendszerexport területén, a vezető tőkés engineering cégek már üzleti visszaeséseket jeleznek, és ennek megfelelően új megoldások felé fordulnak.

A megváltozott gazdasági környezet a rendszerek exportja szempontjából tartósan ígérkezik. Ez új értékesítési stratégiák kidolgozását igényli, már csak azért is, mert nem lehet arra számítani, hogy a jelenlegi körülmények átmeneti válságtünetek, és felszámolásuk után ismét a hagyományosnak tekintett feltételekkel lehet számolni.

A 80-as évek elején nem rubel viszonylatú rendszerexportunk a 70-es évek végéhez képest – ha hullámozó módon is, de – több milliárdos többlettel állandósult, aminek jelentőségét a számtalan kedvezőtlen tapasztalat ellenére sem lehet lebecsülni. A nem rubel relációba szállított komplex berendezések exportja – kisebb-nagyobb mértékben, de – feltétlenül magában hordozza a *vállalkozás* számtalan elemét. Ugyanez nem mondható el a KGST-szakosítás keretében ránk jutó berendezések szállításáról, amelyek a rendszerexport lényegét alkotó vállalkozást teljes egészükben nélkülözik. A rubel elszámolású rendszerexport már csak azért is kifejezetten egysíkú volt, mert 80-85%-át a Szovjetunióba exportáltuk. Az 1976-ban még második legnagyobb szocialista rendszerimportőrünk – Lengyelország – jelentősége ebből a szempontból a minimumra csökkent.

A nem rubel viszonylatú rendszerexportunkból a fejlett tőkés országok olyan kis hányadot képviselnek, ami már önmagában is jelzi, hogy egyedi és kivételes esetekről van szó, és minimális növekedésük semmiféle bizakodásra nem ad alapot. Különösen feltűnő ez, ha az egyes évek legfőbb tőkés vásárlóit is felsoroljuk (NSZK 1979-ben 12 millió Ft, 1980-ban 15 millió Ft, 1981-ben 95 millió Ft, Ausztria 40 millió Ft, Spanyolország 1981-ben 50 millió Ft).

A rendszerexport szempontjából kiemelt jelentőséggel bírnak a *fejlődő országok* piacai. Ez egyértelműen meghatározza, hogy a rendszerexportnak is jelentős szerepet szántak a nem rubel egyenlegünk javításában. A világméretű gazdasági recessziós hatások egyre jobban csökkentik lehetőségeinket a fejlett országok piacain, még az anyag nélküli munkaerő- és szellemi export terén is. A fejlődő országok sem kerülhetik el a recessziós hatásokat, bár az ún. olajországok az elmúlt években rendelkeztek fizetőképes kereslettel ezen a téren, ha egyre szűkülő mértékben is. Az egyéb fejlődő országok területén a nemzetközi pénzpiac célra orientált hitelein keresztül tudunk szállításokat elnyerni. Mindezek mellett a fejlődő országok számára szinte elkerülhetetlen egy meghatározott fejlődési szakaszban a rendszerexport formájában importált technológia átültetése. Kétségtelen, hogy a fejlődő országok ilyen jellegű vásárlásainak – az eladók szempontjából értelmezett – fénykora a 60-as évek végére, a 70-es évek elejére esett. Az egyenetlen fejlődés következtében azonban még számtalan rés maradt, ahol igénylik a rendszerszállítók közreműködését, ha keményedő feltételek mellett is. Az új feltételek új megoldásokat követelnek, de a fejlődő országokat mindenképpen a legjelentősebb potenciális rendszerimportőrként kell számításba venni.

A fejlődő országok nagy részében még ma is nagymértékű a rendszerigény, de ez nem párosul megfelelő fizetőképességgel. Ezeket a vevőket – és ezt eladásainknál nekünk is figyelembe kell vennünk – fenntartással kezelik a tőkés eladók a kedvezőtlen tapasztalatok alapján. Mivel azonban a rendszerek piacán túlkínálat mutatkozik, e vevőknek nem abszolút elutasítását, hanem az egyes üzletek részletes elemzését tartják célravezetőnek.

A fizetőképes kereslettel¹ rendelkező fejlődő országok rendszerigénye kétarcú. Egyrészt igénylik az ipari és mezőgazdasági termelőberendezéseket, másrészt infrastrukturális (oktatási, egészségügyi, közlekedési stb.) rendszereket is szívesen venné-

¹Ez nem jelent egyben készpénzfizetési készséget.

nek át. Nyilvánvaló, hogy a termelőeszköz jellegű beruházások előnyt élveznek, szerepük sokkal inkább meghatározó volt az elmúlt évtizedben.

A termelőeszközöket gyártó ipar hiánya mindig egy ország alacsony fejlettségi fokának jellemzője. Az UNIDO felmérése szerint az elmúlt 15 évben döntő jelentősége volt a termékek és szolgáltatások rendszerben történő exportjának. Ez az export a világexportnak átlagosan 26–30%-át tette ki, 50%-a Nyugat-Európából, 35%-a az USA-ból, 8%-a Japánból, 5%-a európai szocialista országokból származott. Egy UNIDO-tanulmány² ezt a kereskedelmi irányzatot lezártnak tekinti, és két alapvető változtatással számol.

– Az üzemek méretének növekedése lelassul. (Ez a hitelproblémák miatt kedvező a magyar rendszerexportnak.)

– Azoknál a fejlődő országoknál, amelyek már elérték egy bizonyos műszaki fejlettségi szintet (India, Brazília), az lesz az irányzat, hogy importjukat a belföldi termelési kapacitások függvényében választják meg.

(Ezek az országok nem tartoznak ebből a szempontból jelentős kereskedelmi partnereink közé, de éppen az előzőekből adódóan lehet számítani arra, hogy ezeknél az országoknál megnő a társadalmi célú beruházások szerepe, amelyek rendszer formájú exportálására már eddig is nagy erőfeszítéseket tettünk.)

Az UNIDO Titkársága kísérletet tett a lehetséges jövő fejlődéskepeinek kidolgozására. Következtetéseit mindenképpen célszerű figyelembe venni, ha nem is a holnapi, de a holnaputáni rendszerexport alakításában. Egyre nyilvánvalóbbá válik ugyanis, hogy a rendszerexport éppen napjainkban nem biztosítja maradéktalanul azokat az előnyöket, amiket a korábbi tőkés rendszerexportok eredményeinek megfelelően elvárnánk tőle. Annak ellenére, hogy mai gazdasági problémáink leküzdése érdekében került a rendszerexport előtérbe, nem elhanyagolható előnye, hogy a fellendülő világgazdasági környezetben már felkészülten léphetünk fel az előrejelzések szerint nagymértékben táguló piacon, a fejlődő országokban.

Az UNIDO Titkársága által 1981-ben felállított jövőkép egy minimum- és egy maximumhipotézis szerint készült 2000-re vetítve. Eszerint

– a fejlődő országokban a termelés az 1. hipotézis szerint 11,2%-kal, a 2. hipotézis szerint pedig 9,8%-kal fog növekedni;

– a fogyasztás 10,5%-kal, illetve 9,0%-kal nő;

– mindkét hipotézis szerint a 2000. évben a helyi termelés a fogyasztás 55%-át fogja fedezni, az 1970. évi 45%-kal szemben;

– a fejlődő országok aránya a világ termelésében mindkét hipotézis szerint 16,7 és 16,9% között fog változni.

Ezek az eredmények egyeznek az UNCTAD eredményeivel, és közel állnak az OECD nemzetközi előrejelzéséhez, amely szerint a fejlődő országok az ezredfordulón a termelőeszközök előltermelésének 12%-át, Kínával együtt 17%-át adják.

A fejlődő országok nettó exportja 1970-ben a termelésük kevesebb mint 20%-át tette ki. A maximumhipotézis szerint ez az 1970. évi termelés 60%-ára, a minimumhipotézis szerint ennek 42%-ára fog emelkedni. Mindkét esetben jelentős piac nyílik meg a fejlett országok számára. Mindezek mellett figyelembe kell venni, hogy a Har-

²UNIDO Referáló Szemle, 1981, 4. sz.

madik Világ iparosítása már a közeljövőben is hajtóerővé válhat a világgazdaságban, ha az ehhez szükséges pénzügyi hidakat létre tudják hozni. A fejlődő országokban a munkanélküliség felszámolása nagymértékben a termelőeszközöket gyártók fejlesztésének függvénye.

A termelés megkezdése és fejlesztése szempontjából a termelőeszköz-gyártást két adat jellemzi: a foglalkoztatottság és a termelési érték. A foglalkoztatottság és a termelési érték alapján a fejlődő országok négy csoportba sorolhatók:

1. Kb. 10 ország rendelkezik termelőeszköz-gyártó iparral, India, Brazília, Argentína, Törökország, Koreai Köztársaság, Mexikó, Egyiptom, Hongkong és Szingapúr.

2. 16 ország rendelkezik kezdetleges termelőeszköz-gyártó iparral, Irán, Algéria, Venezuela, Indonézia, Kolumbia, Peru, Chile, Pakisztán, Thaiföld, Fülöp-szigetek, Malaysia, Irak, Jamaica, Sri Lanka, Elefántcsontpart és Uruguay.

3. Egyes fejlődő országokban viszonylag jelentős gépipar található, bár abszolút értékben ez az ipar a fejlődő országokon belüli megoszlásban nem jelentős: Zambia, Mauritius, Kenya, Nigéria stb.

4. Mig kb. 35 fejlődő országban – működő vagy kezdeti stádiumban – van termelőeszköz-gyártás, addig az *országok zömében nincsen*. Ezek száma 60, illetve azzal az 50 országgal együtt, amelyek lakossága kevesebb, mint 1 millió fő, összesen 110.

A fejlődő országok jelenlegi iparosodottsági foka önmagában továbbra is a rendszerbehozatalt teszi szükségessé, hiszen a fejlődő országok többségében még ma is fennállnak azok a viszonyok és indokok, amelyek alapján az első rendszerexport igények felmerültek. A rendszerimportőr országok az elmúlt két évtizedben számtalan negatív tapasztalatot is szereztek, de mindemellett kétségtelenül jelentős eredményeket köszönhetnek a rendszerexportnak. Éppen e fejlődési eredmények birtokában tudnak ma már szelektív rendszerimportőr politikát folytatni. Magyarország számára az a következtetés adódik, hogy lehetőségeinkhez képest ma még kevésbé „felfedezett” piacok felé kell fordulnunk.

A fejlődő országok közül az utóbbi három évben összesen 18 ázsiai, 15 afrikai és 6 dél-amerikai ország vásárolt magyar komplett berendezést. A korábbi években a fejlődő országokba irányuló rendszerexportunk aránylag csekély volt, tehát amíg a magyar vállalatokra nem nehezedett e téren elég erős nyomás, addig az önálló kezdeményezések meglehetősen gyérek voltak. Az a tény, hogy a fejlődő országok nagy léptékű iparosításából kimaradtunk, egyértelműen azt mutatja, hogy a központi törekvések ellenére a piaci hatások csak nagyon áttételesen érték el a vállalatokat. Sőt a hagyományos kockázatmentes értékesítési csatornák annyira merevek voltak, hogy az MSZMP KB 1977-es határozata után sem nőtt nagyobb ütemben az exportált komplett berendezések értéke (1978 és 1980 között 33%-kal, míg a komplettberendezés-export összvolumene 54%-kal). Látványos növekedés csak 1981-ben volt.

Jelentős pozitívumként értékelhető, hogy a fejlődő országokba irányuló gépkivitelünk döntő hányada komplett berendezés volt. Így például 1981-ben a komplett berendezések a Nigériába exportált gépek 94%-át, a Kuvaitba kiszállítottak 92%-át, az Indiába exportáltak 59%-át, a Líbiába eladottak 40%-át képviselték.

Sajnálatos viszont – és ez egyben a piaci munka hiányosságaira mutat rá –, hogy az ilyen jellegű kivitelünk döntő többsége kevés országra koncentrálódott (Nigéria, Irak, Líbia, India, Algéria, Kuvait, Egyiptom). Ezek az országok 1979-ben 75%-kal,

1980-ban 80%-kal, 1981-ben 87%-kal és 1982-ben 85%-kal részesedtek a fejlődő országokba exportált összes komplett berendezéseinkből. Az aránynövekedés azt jelzi, hogy a magyar vállalatok túlzott illúziókat táplálnak a már jelentősnek kikiáltott rendszerimportőrökkel szemben. Ugyanakkor azt is mutatja, hogy egy adott piacon meginduló rendszerexport egyben további üzletek elnyerésének is közvetlen eszköze lehet.

Mindezek mellett ezek az országok sokkal nagyobb gyakorlattal rendelkeznek a rendszerimportban, mint mi az exportban. A szerződésalkotás és a teljesítések átvételekor élnek, sőt sokszor visszaélnek több évtizedes tapasztalataikkal. Így semmi sem indokolja, hogy a jövőben is e piacokat kezeljük kiemelten a többiek terhére. Nyilvánvaló, hogy azokat a vállalatokat, amelyek már kapcsolatokat és értékesítési csatornákat építettek ki ezeken a piacokon – nem kis áldozatok árán –, nem célszerű más piacokra irányítani. Az újonnan vállalkozókat azonban arra kell ösztönözni, hogy a többi fejlődő országban próbálkozzanak. Ez adott esetben központi koordinálást igényel, legalább a piackutatás mélységéig. Ezen belül nagyobb intenzitással lenne célszerű a nemzetközi alapokból támogatott vagy kedvezően hitelezett fejlesztési programok felé fordulnunk, mint az ún. készpénzfizető olajországok egyre bizonytalanabbá váló vásárlásait erőltetni. A magyar vállalatok látványos nagy bukásai a rendszerexport területén éppen ez utóbbi országokban voltak.

A rendszerexporttal kapcsolatos állásfoglalások

A rendszerexport megfelelő szintű kibontakoztatására sem a központi vezetés, sem a vállalatok részéről nem volt igény a 70-es évek elején. Annak ellenére, hogy a legfontosabb gátló tényezőket feltárták, ezek hatékony leküzdésére nem történtek érdemi kísérletek. Az egész problémakör háttérbe szorult, és a 68-as gazdasági reform adta kezdeti lökés csupán arra volt elegendő, hogy a rendszerexport és az exportfővállalkozás ne merüljön a teljes feledés homályába. Kisebb eredmények voltak ugyan, de központilag koordinált célirányos fejlesztésre egészen a 70-es évek végéig nem került sor.

A rendszerexport fejlesztésére hozott döntések alapvető célja az volt, hogy kibővítsék azokat a szervezeti-tartalmi kereteket, amelyek gazdasági rendszerünkben elsősorban az egyedi árúexportüzletek feltételeire épülnek. E keretek megváltoztatására volt szükség ahhoz, hogy a rendszerexport megfelelő helyen és természetes módon illeszkedjék a gazdasági struktúrába, mert csak így lehet pótlólagos előnyeit kihasználni. A szükséges változtatásokat túlzottan az egyedi szabályozás eszközeivel oldták meg, például a finanszírozás, készletgazdálkodás stb. területén. Ez a rendszerexportot a többi vállalati formától erősen elválasztja.

Az említett KB-állásfoglalást minisztertanácsi határozat követte, amely két kérdéskörre koncentrált a vizsgálandó területeket:

1. Annak meghatározása, hogy mely ágazatokban indokolt és lehetséges komplex termelési és szolgáltatási rendszerek exportorientált fejlesztése.
2. Javaslatok kidolgozása az exportfővállalkozás rendszereinek továbbfejlesztésére.
 1. Azzal a kérdéscsoporttal, hogy *mely ágazatokban indokolt és lehetséges komplex*

termelési és szolgáltatási rendszerek exportorientált fejlesztése, illetve hogy az egyes területek milyen sajátosságokkal rendelkeznek, az OMF B koordinálásában működő munkacsoportok foglalkoztak. Az egyes területek rendszerexportjára vonatkozóan már 1976 óta készültek tanulmányok az adott ágazat szakértőinek bevonásával. Ezek mindegyike nagyon ígéretesnek és fejlesztésre érdemesnek találja az adott területet. Az a tény, hogy a rendszerexport hazai bázisként felhasználva jelentős többleteredményeket biztosít, elsősorban a megfelelő háttérrel rendelkező rendszerexport bármely területén jelentkező előnyeit jelzi, és nem osztályoz a szóban forgó ágazatok között.

A Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Titkársága hat olyan területet jelölt ki, ahol a stratégiai célként a komplex rendszerek exportját jelölték meg (egészségügyi, villamosenergetikai, élelmiszer-gazdasági, hírközlési, vízgazdálkodási és oktatási rendszer). Az NGKT megítélése szerint a rendszerexport kifejlesztésekor nagymértékben élni kell azokkal a lehetőségekkel, amelyek a rendszerek különböző nagyobb egységeinek exportlehetőségeiből adódnak. Alapvető célnak exportszállításaink komplexitásának fokozását kell tekinteni. Mindezt attól függetlenül tartják kívánatosnak, hogy a kiválasztott rendszerek nem tekinthetők egyformán éretnek.

A forgalmi adatok alapján megállapítható, hogy a *rendszerexport élenjáró területei egybeesnek a hagyományos külkereskedelmi tevékenység élenjáró területeivel*. A mezőgazdaság és az élelmiszer-gazdaság vezető helye még akkor sem vitatható, ha a korábban idézett NGKT-határozat a mezőgazdasági rendszerexportról említést sem tesz, és az élelmiszer-ipari rendszerexportot is csak a második csoportba sorolja. E két terület együtt a magyar komplettberendezés-export felét teszi ki, arról nem is beszélve, hogy komplexitásuk szerint a mezőgazdasági szállítások tekinthetők a leginkább rendszerexportnak.

A rendszerek szerinti fejlesztési területek megítélésében nem elhanyagolható a komplett berendezések értékesítésének iránya. Ez bizonyos mértékig magyarázza, hogy miért nem kerültek a kiemelték közé olyan területek, amelyek aránylag magas értékesítési hányaddal rendelkeznek. Az értékesített rendszereket piaci irányultságuk szerint vizsgálva ugyanis azt tapasztaljuk, hogy a fejlődő országok piacain nagyrészt a korábban említett hat területről tudunk rendszereket elhelyezni. A fejlődő országokba exportált komplett berendezések csoportjai közül a legnagyobb értéket a transzformátorállomások, továbbá a komplett kórházi berendezések, oktatási intézményrendszerek, valamint mérőberendezések képezték. Ezenkívül számottevő volt a malmok, kenyérgyárak, gabona- és takarmánytárolók, vágóhidak komplett szállítása. A gépipari, vegyipari, mezőgazdasági rendszerek nagy része a KGST-piacokon került értékesítésre. Mindezekből következik, hogy az utóbbiak kiemelt fejlesztését, eszköz-igényességükön túl relációs megfontolások sem teszik időszzerűvé.

2. A rendszerexporttal kapcsolatos minisztertanácsi határozat másik kiemelten kezelt területe az „export-fővállalkozás rendszerének továbbfejlesztése”. Az export-fővállalkozás a rendszerexporton belül a legjelentősebb kutatási területté vált. Szerepe annyira jelentős, hogy a gyakorlatban sokszor (tévesen) azonos fogalomként használják a rendszerexportot és a fővállalkozást. Az export-fővállalkozás a rendszerexport legfontosabb szervezeti hátterét jelenti, és hatékony funkcionálása döntő esz- köze lehet a rendszerexportban rejlő lehetőségek kibontakoztatásának.

A GB a kialakított javaslatok alapján 1982 februárjában hozta a 10.020/1982. sz. határozatát, amely a fővállalkozás szélesebb körű kibontakozása érdekében teendő intézkedéseket tartalmazta. A határozat konkrét feladatokat jelölt ki az export-fővállalkozás közgazdasági-pénzügyi szabályozásának korszerűsítésére. Az itt szabályozott kérdések az elmúlt években nyilvánvaló gátjai voltak a rendszerexport fejlődésének. Időközben a gyakorlati tapasztalatok újabb résszabályozók meghozatalát is indokolttá tették.

Néhány gondolat a finanszírozás kérdéséről

Nyilvánvaló, hogy a rendszerexport jellegénél fogva olyan nagyságrendű pénzeszközök aránylag hosszú távú megelőlegezését igényli, amelyeket a vállalatok önmagukban nem képesek előteremteni. Ez a tény azt eredményezi, hogy miközben az egyik oldalról a vállalatoknak nagyfokú vállalkozói készséggel kell rendelkezniük, a másik oldalról kénytelenek igénybe venni a rugalmasságukat erősen fékező központi alapokat is. Az ebből fakadó ellentmondásokat, illetve feladatokat a korábban már idézett anyagok teljesszórően feltárják. E tanulmányban csupán azon vonatkozásait szeretnénk kiemelni, ami a rendszerexport jövőbeli világgpiaci megítéléséből fakad.

Mivel potenciális rendszerpiacainkat törekvéseink szerint egyre inkább a fejlődő országok képezik, azok vásárlási lehetőségeihez kell idomítani kínálatunkat pénzügyi szempontból is. Ezen országok többségének fizetőképessége a nagymérvű eladósodás miatt nem megfelelő, ezért egyre nehezebb készpénzfizetéses konstrukciójú üzleteket megszerezni. Ez a tény növeli az exporthitelek különböző formái iránti igényt, mivel a rendszerexport nagymértékű tőkeszükségletet támaszt. Mindezzel párhuzamosan a magyar gazdaságban hosszabb ideje nagy a tőke iránti kereslet. A legutóbbi export-fővállalkozást szabályozó rendelet növeli a vállalatok rendszerexport célú hitelfelvételi lehetőségeit, de ez önmagában még nem jelent megoldást. A gyakorlat azt mutatja, hogy az érdekelt vállalatok a legújabb lehetőségeket nagyon korlátozott mértékben veszik igénybe, amiben közrejátszik az is, hogy a legtöbb új exportőr a lehetőségek körét sem ismeri.

A Világbank és intézményei által biztosított alapok olyan lehetőségeket jelentenek, amelyek eddigi mellőzése is csak nehezen indokolható. A magyar rendszerek nem jelentéktelen része az infrastrukturális ágazatba tartozik, amelynek finanszírozása a fejlődő országok többségében a Világbanktól kapott hitelekből folyik. A Nemzetközi Valutaalaphoz való csatlakozásunk eredménye, hogy a Világbank finanszírozásában megvalósuló beruházásokra kiírt tendereken részt vehetünk. (Az 1982-es gazdasági évben a Világbank közel 13 milliárd dollár hitelt helyezett ki.) További alapok állnak rendelkezésre az ENSZ szervezetei és más nemzetközi szervezetek útján. Ezek a nemzetközi fejlesztési pénzalapok évi mintegy 35 milliárd dollárt bocsátanak ki különböző fejlesztési célokra. Ezeknek a feltárása nyilvánvalóan nem a vállalatok feladata, de az is szükséges hozzá, hogy a vállalatok rendszerexporthoz kapcsolódó tőkeigénye érezhető legyen.

Összességében tehát úgy tűnik, hogy a rendszerexport tőkeszükségletének finanszírozására új lehetőségek egész sora nyílt. Ezek a lehetőségek még alig kerültek át a

banki szférából a vállalatok világába, és a vállalatok hagyományos szervezetükben többnyire még nem is képesek követni a növekvő lehetőségeket. Ezek közül is azok propagálása tűnik a legkívánatosabbnak, amelyek az egyébként fizetőképtelen fejlődők rendszerigényeinek kielégítésén keresztül érhetők el.

A rendszerexport szervezeti kérdései

Mai rendszerexportunk tehát nem egy több évtizedes, piaci mechanizmusok által vezérelt fejlődés eredménye. Ennek megfelelően nem létezett az a szervezeti háttér sem, amely a bonyolítást zökkenőmentesen megoldotta volna, annak egyes elemeit létre kellett hozni. Ezzel párhuzamosan kellett bevonni már működő gazdálkodó és irányító szerveket ebbe a folyamatba, amelynek során a magyar gazdaság sajátos vonásait maradéktalanul figyelembe kellett venni. Mindez nem előre elhatározott központi program alapján történt, hanem a rendszerexport mindennapi bonyolítása során felmerülő igények és problémák jelölték ki, hogy milyen szervek koordinált együttműködésére van szükség a rendszerek sikeres exportjához.

Rendszerexportunkat bonyolító szervezetünk ma még viszonylag rugalmatlan és többségében felkészületlen, amit kialakulásának körülményei részben igazolnak. Ugyanakkor az érdekek elkülönülése a javuló koordinációt nem segíti elő. A rendszerexport fokozásának lényeges eleme, hogy a bonyolítást végző hazai apparátus, szabályozó és érdekstruktúra a mainál jobban idomuljon a rendszerexport igényeihez.

A rendszerexport abban a formájában, ahogy ma a tőkés engeneering vállalatok bonyolítják, sokkal több vállalkozó elemet tartalmaz, mint az gazdaságunk bármely területén szokásos. Ezt a rendszer összetettsége, folyamatos dinamikus változása, az állandó piaci jelenlét igénye már önmagában meghatározza. A rendszerexport jellegénél fogva sokkal nagyobb mértékben igényli a piacgazdálkodási környezetet, mint egyéb gazdasági tevékenységeink. A vállalkozó jellegű rendszerexport tehát szinte törvényszerűen teremti meg maga körül azt a szervezeti, kapcsolati rendszert, amely a piacgazdálkodás hiányzó elemeit pótolni képes.

Alapvető problémát jelent szervezeti szempontból, hogy egy adott rendszer exportjának megvalósításánál igen sok szerv bábáskodik, miközben elmosódnak a hatásköri és felelősségi határok. Ugyanakkor az a tény, hogy a piaci mechanizmusokat, illetve nem megfelelő ismereteket több szerv kényszerű együttműködése helyettesíti, a piacon való fellépést rugalmatlanná és nehézkesé teszi. Ma a rendszerexportot bonyolító szervezet leglényegesebb elemei a következők: export-fővállalkozó vállalat, külkereskedelmi apparátus, pénzügyi szervek, betéti társulások, irányító szervek, alvállalkozók. Nyilvánvaló, hogy egy ilyen több lépcsős szervezet már csak az áttételek nagy száma miatt is rugalmatlan és nehézkes. Mindehhez kapcsolódik az a probléma, hogy az egyes résztvevők érdekeltisége megoldatlan. Az irányító, lebonyolító, engedélyező apparátus a hagyományos áruexportnál megszokott módon kapcsolódik a rendszerexporthoz, ezért a rendszerexport sikeres bonyolításában való érdekeltiségük fel sem merül. Ennél nagyobb problémát jelent, hogy az alvállalkozók érdekeltisége sem megoldott. Egyes – önálló exportra képes – alvállalkozók nem kívánnak a fővállalkozók exporttörékvéseihez csatlakozni, mivel a rendszerbe történő beszállítás

számukra sok esetben terhes, és gazdasági megítélésében is kedvezőtlenebb, mint ha maguk exportálnának, vagy hagyományos belföldi szállítást teljesítenének.

Az egyes résztvevők érdekeinek az összehangolása tehát nehezen teremthető meg. Az eddigi érintett szervek alapvető feladata, hogy a rendszerexportot piaci, pénzügyi, kereskedelmi, szervezési, fejlesztési oldalról támogassák. E szervek érdekelttsége azonban nagyon áttételes, és mivel a piaci lehetőségek jelenleg korlátozottak, nem is nagyon törekszenek az érdekeltségen alapuló együttműködés megteremtésére.

További gondot jelent, hogy a rendszerigényekről nyerhető információk több lépésben jutnak el a fő- és alvállalkozókhoz. Az így nyert információk nem elég gyorsak, nem elég operatívák és nem teljes körűek. Egy-egy üzlet előrehaladtával egyre csökken az alvállalkozók által nyerhető információk köre.

A kiírt tenderek elnyeréséért induló versenyben fontos szerepet játszik az időtényező. Meglehetősen rövid idő alatt kell megalapozott ajánlatokat tenni. Ebből a szempontból két kedvezőtlen megoldást is alkalmaznak igen elterjedten a vállalatok. Az egyik, hogy a rendszer megpályázása előtt az összes érintett féllel konzultációt folytatnak. Ez nyilvánvalóan igen lassú és körülményes folyamat. A másik és egyben elterjedtebb megoldás, hogy vállalataink aránylag megalapozatlanul terveznek ajánlatot. Ez vagy indokolatlan túlbiztosítást vagy megalapozatlan korlátot jelent.

Gondot okoz az ország általános tőkeszegénysége is, mivel a rendszerexport a szokásos áruüzletekhez képest jelentős megelőlegezett pénzalapokat igényel. A magyar vállalatok szempontjából így döntő oka a tőkés együttműködésnek a tőkeszegénységünkől származó problémák áthidalási lehetősége.

A kormányközi megállapodások sorra az ilyen jellegű együttműködés mellett foglalnak állást, ugyanakkor a gyakorlati megvalósítás során a vállalatok magukra maradnak, már csak azért is, mert a tőkés vállalatok irányában az eljárási lehetőségek korlátozottak. A vállalatok kapcsolatteremtő tevékenységét többek között szervezeti tényezők is nehezítik.

A vázolt problémák egy része nem tekinthető új keletűnek. Megoldásuk azért nehéz feladat, mert a gazdasági környezet egésze még nem kedvez az olyan összetett gazdasági ügyletnek, mint a rendszerexport. A jelen körülmények között két olyan törekvés állítható előtérbe, amelytől rendszerexportunk fokozása várható már a közeljövőben is.

1. Olyan új piacok feltárása, amelyek a fejlett országok pénzügyi támogatása útján, fokozott mértékben lesznek képesek a jövőben rendszereket importálni.

2. Olyan nagyságrendű rendszerek exportjának fokozott támogatása, amelyekhez a lehető legkisebb mértékben kell a bizonytalan alvállalkozói háttérrel igénybe venni. Az ilyen típusú rendszerek exportja aránylag problémamentes és rugalmasan bonyolítható.

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

TUDOMÁNYOS TANÁCSKOZÁSOKRÓL

Az OTTKT iparpolitikai kutatások koordinációja keretében az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja 1984. november 8–9-én műhelyvitát rendezett Minőség, hatékonyság, termelékenység címmel. A műhelyvita célja a kutatási eredmények és igények kölcsönös megismerésének, a kutatók közötti együttműködésnek és a kutatások hasznosításának a segítése volt. A műhelyvitától azt is vártuk, hogy a minőség, hatékonyság, termelékenység témakörének további kutatására irányuló programunk kialakításához is hozzájáruljon.

Hasonlóan a korábbi műhelyvitákhoz¹ szabad jelentkezést hirdettünk meg előadások benyújtására, és az előadásokat ezután a résztvevőknek előre kiküldtük. A műhelyvita közel 100 résztvevője között nagy számban képviseltették magukat a kutatóhelyek, valamint a központi és ágazati irányító szervek, kisebb mértékben a vállalatok. A megvitatott előadások a következők voltak:²

Drechsler László (OT Tervgazdasági Intézet): A hatékonyság ösztönzésének és mérésének időszerű problémái;

Chemenszky László–Demeter Katalin (MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja): A termelékenység alakulása iparunkban;

Huszár Józsefné (OT Tervgazdasági Intézet): Egyensúly és beruházási hatékonyság;

Rózsa Ernőné (Központi Élelmiszeripari Kutató Intézet): A vállalati K+F tevékenység értékelési lehetőségei és módszerei;

Papanek Gábor (MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja): Az alacsony hatékonyságú vállalatok kezelése;

Dévai Katalin (Budapesti Műszaki Egyetem): Adalékok az alacsony jövedelmezőség okairól;

Parányi György (MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja): Minőség és hatékonyság;

Somogyi Gábor (IKARUS Karosszéria- és Járműgyár): A minőségfejlesztés kérdései az autóbuszgyártásban;

Sternthal János (MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja): Gépipari vállalataink költségérzékenysége;

Ternovszky Ferenc–Nemeskéri Gyula (Munkaügyi Kutatóintézet): Egy kísérlet hatása a munkateljesítményekre;

Kiss Ferenc (Ipargazdasági Intézet): A versenyképesség fokozását célzó nemzetközi összehasonlításokon alapuló tevékenységelemzések tapasztalatai az iparban.

A végig élénk érdeklődéssel kísért vita azt mutatta, hogy a hatékonyság mérésében

¹E műhelyvitákról az Ipargazdasági Szemle 1978, 2., 1979, 1., 1980, 1., 1983, 3. és 1983, 4. száma tartalmaz beszámolókat.

²Három előadást a Tanulmányok rovatban adunk közre.

– bár a korábbi időszakhoz viszonyítva jelentős előrelépések történtek – a követelményektől még messze elmaradunk. A gyakorlati alkalmazásban való jelentősebb előrehaladást kedvezőtlenül befolyásolja, hogy a vállalatok hatékonyságnövelésben való érdekeltsége korlátozott; valójában nincs megfelelő ármércénk, továbbá a vállalati célok és eszközök sokszor nincsenek kellő módon elválasztva egymástól, s jó néhány metodikai kérdés sem kellően tisztázott.

A hatékonyság alakulásának a beruházások kedvezőtlen határfoka sem kedvez. Bár állóeszközeink átlagos életkora nem mutat kedvezőtlen képet a fejlettebb ipari országokéhoz képest, az alacsony határfok a közepes műszaki színvonalból, a korszerű technológiák késéssel való alkalmazásából, az új technika együttéléséből a régivel, a nem kellő struktúrájú kihasználtságából, a segédtevékenységek alacsony technikai szintjéből stb. következnek. A mai körülmények között, amikor nem várható a beruházási lehetőségek jelentős bővülése, igen fontos lenne annak vizsgálata, hogy versenyképességünk javítása érdekében hogyan fejlesszük az egyes technológiai láncokat a kis- és középvállalatok beruházási tevékenységének ösztönzésével.

Az alacsony jövedelmezőség okainak feltárására irányuló elemzések azt mutatják, hogy a vállalati válságtünetek okai igen differenciáltak, a nagyvállalatok széles körén kívüli vállalatokat is érintenek. Érdemes elgondolkodni azon, hogy éppen azok a vállalatok kerültek nehéz helyzetbe, amelyeknél jelentős fejlesztések történtek. Amint a diagnózis igen sokféle, az alacsony jövedelmezőség megszüntetésére irányuló eszköztár – a terápia – meghatározásánál is differenciáltságra helyes törekedni. Az alacsony hatékonyság kritériumainak meghatározásánál és a megszüntetés módjainak kidolgozásánál még jelentős feladatok várnak a kutatómunkára is.

A minőség és hatékonyság kapcsolatát elemezve célszerű szem előtt tartani, hogy – miközben a nyereség, a jövedelmezőség gazdasági követelménye lassan elfoglalja gazdaságunkban az azt megillető helyet –, azt is el kell fogadtatni, hogy csak a megfelelő használati értékkel rendelkező termékek biztosíthatják mind a hazai felhasználásban, mind az exportban a hatékonyság s egyszersmind a fogyasztói megelégedettség elengedhetetlenül szükséges fokozását. Még további elemzéseket vár annak megválaszolása, hogy a minőség mely elemeinek előtérbe helyezése eredményezhet magasabb hatékonyságot az iparban.

Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja és a Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetsége 1984. október 17–19-én Budapesten szemináriumot rendezett a termelékenység növelését szolgáló újabb vezetési-szervezési tapasztalatok és módszerek megvitatására. A szemináriumon 10 országból vettek részt 13 külföldi és hasonló számban magyar szakértők, és 11 előadás hangzott el a szovjet, csehszlovák, lengyel, osztrák, kanadai, izraeli és az általánosabb külföldi tapasztalatokról. A külföldről érkezett vendégek előadásai a következők voltak:³

- A. Aganbegjan: A szovjet ipar irányításának és szervezetének továbbfejlesztése;
- B. Glinski: Vállalkozás és vállalat a szocialista gazdaságban;

³ Az angol nyelvű tanulmányok az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja könyvtárában megtekinthetők. Három előadás alapján ismertetést közlünk a Nemzetközi tapasztalatok – tudományos élet rovatban.

V. Maly: A hatékonyság és a termelékenység fokozásának tényezői a csehszlovák iparban;

S. Savlejev: Az európai szocialista országok termelékenységnövelési módszereinek összehasonlító elemzése;

R. Creutzberg: A kisvállalatok segítésének állami programja Hollandiában;

W. Meyn: Stratégiai tervezési tapasztalatok Norvégiában;

O. Schweizer: Osztrák tapasztalatok a termelékenység növekedésének előmozdítása terén;

I. Bernolak: A termelékenység növelését célzó kormányzati akciók Észak-Amerikában;

G. Rivest: A vállalatok közötti összehasonlítások eredményeinek felhasználása a kanadai középvállalatok stratégiafejlesztésében;

T. Hubert: Vállalati törekvések a termelékenység növelésére és a minőség javítására Nyugat-Európában és Észak-Amerikában;

I. Meidan: A termelékenység növelésének előmozdítása az izraeli gazdaság állami szektorában.

A szeminárium egyik napja arra szolgált, hogy a résztvevők megismerkedjenek a magyar tapasztalatokkal, a gazdaságirányítás és az ipari szervezet továbbfejlesztését célzó magyar törekvésekkel. Erre az ülésre a Magyar Posztógyár dunajúvárosi gyár-egységében került sor. Román Zoltán általános képet és értékelést nyújtó előadása után Zalatnay Ottó, a Magyar Posztógyár igazgatója ismertette vállalatuk tapasztalatait, eredményeit, és részletesebben foglalkozott a vállalati gazdasági munkaközösségek tapasztalataival. A két előadást konzultáció követte.

Az NDK Tudományos Akadémiája és a Magyar Tudományos Akadémia közötti megállapodás keretében 1984. október 23–26-án Berlinben, majd október 31-én és november 1-én Budapesten találkoztak az NDK Tudományos Akadémiája Központi Közgazdaságtudományi Intézetének, valamint az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének és Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának munkatársai. A szemináriumokon a tudományos-technikai haladás és a gazdaságirányítás továbbfejlesztése, valamint a termelékenység növelésének lehetőségeivel kapcsolatos kérdéseket vitatták meg.⁴ Az NDK-beli szakemberek előadásai a következők voltak:

- A tudományos-technikai haladás irányításának és tervezésének problémái az NDK-ban;
- A gazdasági mechanizmus hatása a tudományos-technikai haladás hatékonyságára;
- Az energiaforrások értékelésének gazdasági problémái;
- A gazdasági mechanizmus továbbfejlesztésének irányai az NDK-ban;
- Az innovációs folyamatok hatása a munkatermelékenység növelésére és a munkaerő szakmastruktúrájának változására;
- Az élőmunka értékelésének újabb problémái és ezek hatása a termelékenységre;
- Az energia- és nyersanyag-megtakarítás feladatai; a megtakarítás hatása a termelékenység növekedésére;

⁴ Az előadások az MTA Ipargazdasági Kutatócsoportjának könyvtárában megtalálhatók.

– A mikroelektronika hatása az automatizálásra és ennek termelékenységnövelő következményei.

A magyar szakemberek beszámolója az alábbi témákról szóltak:

- A műszaki haladás irányítása korszerűsítésének egyes kérdései Magyarországon;
- A licencek alkalmazásának tapasztalatai Magyarországon;
- A magyar ipar szervezeti struktúrája;
- A gazdasági mechanizmus reformjának továbbfejlesztése;
- A magyar ipar növekedési ütemének és a termelékenység alakulásának összefüggései 1962–82 között;
- A magyar gazdasági fejlődés és a munkaerő-gazdálkodás összefüggései;
- Az elektronika alkalmazása a magyar iparban: a vállalatvezetés döntési kritériumai.

Mindkét ülésen megnyilvánult a két ország kutatóinak egymás munkája iránti kölcsönös érdeklődése, és megállapodtak abban, hogy a tapasztalatok megismerését személyes konzultációk formájában is célszerű folytatni.

KORMÁNYPROGRAM KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK LÉTREHOZÁSÁRA BULGÁRIÁBAN*

1982 fordulópont a bolgár ipar szervezeti fejlődésében. A 80-as évek elejéig a gazdaságpolitika a KGST-országok többségének gyakorlatával összhangban Bulgáriában is a vállalati koncentrációs, centralizációs folyamatokat segítette elő. 1982 márciusában – a gazdaság irányítási rendszerének reformjával összefüggésben – a minisztertanács határozatot hozott a kisvállalatok létrehozásának támogatásáról. Ennek eredményeként két év alatt 163 kisvállalat jött létre, főleg az élelmiszer- és a könnyűiparban, valamint a lakossági szolgáltatásban. Az új kisvállalatok működésének kedvező tapasztalatait követően született 1984 júliusában újabb minisztertanácsi döntés „A kis- és középvállalatok gyorsított ütemű létrehozásáról”. E kormányprogram 1990-ig 1500, 1992-ig 2000 kis- és középvállalat létesítését irányozza elő.

A határozat szerint kisvállalatnak minősülnek azok a gazdasági szervezetek, amelyek saját mérleggel, jogi önállósággal rendelkeznek, tevékenységüket a dolgozó kollektíva által elfogadott terv alapján végzik, s a foglalkoztatottak száma nem haladja meg az 50 főt. Középvállalatok esetében a létszám 51 és 200 fő közötti. A jelenlegi szabályok szerint kisvállalatokat csak már meglévő szervezetek alapíthatnak. A kis- és középvállalatok tehát minisztérium, főhatóság, szövetkezet, állami vállalat, tanács, a Bolgár Tudományos Akadémia, főiskola stb. keretében működhetnek. A kis- és középvállalatok ismérvei között kiemelt fontosságú, s egyúttal a kisvállalatokat megillető kedvezmények biztosításának feltétele, hogy a kapacitások felépítésének és fel-futtatásának együttes ideje legfeljebb másfél év, és a beruházások megtérülésének időtartama maximálisan 24 hónap legyen.

A kis- és középvüzetemek arányának gyors növekedésétől a bolgár gazdaság számos

*A szerző 1984 őszén tanulmányúton járt Bulgáriában.

gondjának enyhülését remélik. Az elképzelések szerint a kisvállalatok hozzájárulnak majd a nagybani termelés háttérparának fejlesztéséhez, főleg rugalmasan szervezhető egyedi és kisszériás termelést folytatnak automatizált berendezéseikkel. Mivel a kis szervezetek létrehozásához viszonylag csekély tőkebefektetés szükséges, ezért a beruházási folyamatok felgyorsulása, a megtérülési mutatók jelentős javulása is várható a kormányprogram megvalósításától. Fontos cél, hogy a kisvállalatok járuljanak hozzá egy, a jelenleginél kedvezőbb innovációs klíma kialakulásához, az értelmes mértékű kockázatok vállalásához, a technikai színvonal emeléséhez, a belföldi hiányok csökkentéséhez – s ezeken keresztül a gazdaság alkalmazkodóképességének növekedéséhez. A kisvállalati program kidolgozói remélik, hogy az új szervezetek egy része elősegíti a tudomány és az ipar kapcsolatának közvetlenebbé válását, egy másik jelentős hányaduk pedig az ún. településrendszerek fontos társadalmi problémáit (foglalkoztatás, ellátás, infrastruktúra) fogja megoldani. A kisvállalatok létesítésénél a következő szempontok érvényesítését tekintik meghatározónak:

1. A KGST-országokkal (és kiemelten a Szovjetunióval) kialakított szakosításban részt vevő ágazatok, korszerű technikát felhasználó, anyag- és energiaigényességet csökkentő, de lényegében megállapodott technológiájú tevékenységek bővítése.

2. Új műszaki ismeretek átvételét és távlatilag új piaci pozíciók megszerzését biztosító termelés meghonosítása.

3. Az infrastrukturálisan elmaradott és szolgáltatásokkal rosszul ellátott területek fejlesztése; a lakossági fogyasztási cikkek termelésének fejlesztése; a turizmus és az üdülőkörzetek fejlesztése.

A kormányprogram több mint 400 terméket, termékcsoportot, illetve szolgáltatást sorol fel az előbbi csoportosításban ajánlásként. (Ez a lista orientáló és nem kötelező jellegű.)

Az előzetes tanulmányok szerint az 1990-ig létesítendő 1500 kis- és közép vállalat közül előreláthatóan 450 a KGST szakosításban részt vevő szakágazatokban fog működni, 150 új technológiai és piaci pozíciók megalapozását szolgálja, s 900 a településrendszerek (elsősorban falvak) komplex fejlesztését segíti elő. (Ezek az arányok szintén nem kötelezőek.) A kormányprogram szerint 1990-ig évente 240-260 kisvállalatot kell létrehozni. A tényleges megvalósulás időbeli üteme és a kiemelt irányok közötti strukturális arányok alapvetően a később ismeretessé váló pénzügyi lehetőségektől és a benyújtott pályázatoktól függenek.

A feltételezések szerint az 1500 kis- és közép vállalat alapítása kb. 1500 millió leva beruházást igényel. Az adott időszak népgazdasági beruházásainak ez várhatóan mintegy 5%-át teszi ki. (Kedvező esetben a kisvállalatokra fordított beruházások elérhetik az összes beruházás 10%-át is.) A másfél milliárd leva beruházási előirányzat tervezett anyagi-műszaki összetétele alapvetően a gyors megtérülés szempontjait tükrözi: az építési-szerelési költség aránya 9-11% (ezen belül 40-50% a beruházó saját kivitelezése!), míg a gépbeszerzések hányada 86-87%-ot tesz ki. A gépi beruházások kb. felét hazai forrásból kívánják biztosítani, 30%-át KGST-viszonylatból, 20%-át fejlett tőkés országokból importálják.

A beruházások anyagi-műszaki összetétele és a gépbeszerzések relációs megoszlása természetesen különbözik aszerint, hogy a kis- és közép vállalatot már megállapodott technológiájú tevékenység végzésére alapítják, vagy új technológia bevezetése a cél.

Az előbbi esetben az építés–gép arányok hasonlóak a kisvállalati kör egészének megoszlásához. Az utóbbi esetben a dollár elszámolású gépimport elérheti a beruházási költségek felét, s az építés-szerelés-tervezés költségének hányada is közel járhat a 30%-hoz. A vidék fejlesztését szolgáló kisvállalatok esetében az építési-szerelési költségek aránya nem haladja meg a 9%-ot, s a gépbszerzés kétharmad részben hazai forrásokból történik.

A különböző célú vállalatok létesítésének költségei elsősorban a méret és a technikai felszereltség függvényében térnek el az átlagtól. A KGST-szakosításban részt vevő ágazatokban megalapítandó vállalatok beruházási költségei közel 40%-kal, az új technológiát alkalmazóké 25%-kal haladják meg várhatóan a kis- és középvállalati kör egészére jellemző átlagot, míg egy-egy vidéki szolgáltató, infrastrukturális vállalat alapítása 23%-kal kerül kevesebbe.

1990-ben az újonnan létrejött kis- és középvállalatok várhatóan 60-65 ezer főt foglalkoztatnak, egy kisvállalat dolgozóinak száma tehát átlagosan 40-43 fő lesz. A szervezeti felépítés és az irányítás a kis létszám következtében a nagyvállalatokhoz képest leegyszerűsödik. A teljes létszám háromnegyede közvetlenül a termelésben dolgozik majd. A foglalkoztatottak 16%-a tudományos-műszaki, tervező munkaköröket lát el, s 10%-uk intézi az adminisztratív ügyeket, amely automatizálással még tovább csökkenthető.

A vállalat alapítások sok forrásból finanszírozhatók. Bevonhatók az ún. gazdasági szervezetek (trösztök, kombinátok), területi szervezetek (tanácsok), minisztériumok különféle beruházási, kockázati és valutaalapjai. A legjelentősebb forrást a Gazdasági Kezdeményezés Bankjának (Mineralbank) hitelei és a Bolgár Ipari Gazdasági Társulás (BISZA) által kezelt alapok jelentik, a legerősebb verseny ezekért folyik. Az eddigi vállalat alapítások beruházási forrásait kétharmad részben a hitelek alkották. A hitel-feltételek rendkívül előnyösek a beruházók számára: a reálkamatok minimálisak, s a hiteltörlesztésre két évig felhasználható a teljes nyereség és a forgalmi adó.

A hitelkérelmek, pályázatok elbírálását – s ezen keresztül lényegében a minisztertanácsi határozat megvalósítását – a BISZA, illetve a BISZA elnökének vezetésével működő műszaki-gazdasági szakértői tanács végzi. A BISZA önkéntes alapon 1980-ban alakult szervezet, amelynek fő funkciója tagvállalatainak (lényegében az összes bolgár iparvállalatnak) üzleti információkkal, szakértői tanácsokkal való ellátása, a vállalatok közötti kapcsolatok elősegítése. A szakértői tanács független közgazdasági szakértőkből, funkcionális minisztériumok és főhatóságok képviselőiből és műszaki szakemberekből áll. A szakértői tanács hatáskörét és személyi összetételét a minisztertanács írja elő. A továbbiakban a szakértői tanács viszonylag nagy önállósággal rendelkezik: meghatározza a támogatás kritériumait, lebonyolítja a pályázatokat, jóváhagyja a kis- és középvállalatok profilját, aktualizálja a fejlesztési irányokat.

A pályázatok elbírálásánál kötelező és összehasonlító (soroló) kritériumok csoportja különböztethető meg. A kötelező (vagy szűrő) kritériumokat valamennyi javaslatnak ki kell elégítenie. Ilyen követelmény például, hogy a beruházásnak a nyereségből két éven belül meg kell térülnie, a kapacitások fölfutása nem haladhatja meg a 18 hónapot, a termékek értékesítésének biztosítottnak kell lennie, a beruházás dollárráfördítésainak ugyancsak két éven belül vissza kell térülniük. A pályázatok sorolásánál a beruházási folyamat hatékonysága, a termelés hatékonysága és jövedelme-

zósége, a piaci kilátások, az exporthatékonyság és az importhelyettesítés, a közvetett népgazdasági hatások (például foglalkoztatottsági konzekvenciák, ágazati kapcsolatokra gyakorolt hatások) és a termelés technológiai színvonala kerül mérlegelésre. A pályázatokat számítógép felhasználásával értékelik. Az ár- és jövedelemszabályozási rendszer torzításainak kiszűrése és a különböző tevékenységi profilok gazdasági összehasonlíthatósága érdekében ágazatonként eltérő súlyrendszerrel aggregálják az egyes kirétirumok értékét. Mások például a jövedelmezőségi követelmények a már megállapodott technológiájú tevékenységekkel szemben, mint például az új termelési eljárások vagy a vidéki helyi ipar esetén. Így például versenyeztethető és egymáshoz képest rangsorolható az automatizált robotokat alkalmazó műszeripari üzem és a falusi kenyérsütőde. A jövedelmezőségi kritériummal szemben adott esetben a munkahelyteremtésnek vagy az ellátás javításának erőteljesebb figyelembevétele állhat. A pályázatok rangsorolásánál figyelembe veszik többek között a finanszírozási források arányait s azt is, hogy mekkora a beruházás építésgénye, s ez mennyiben terheli az építőipari szervezeteket.

A pályázatokon minden szervezet részt vehet, függetlenül ágazati hovatartozásától vagy felügyeleti szervétől. Évente legalább egy pályázatot kell kiírni. Természetesen csak vállalati saját erőből, az országos pályázaton való részvétel nélkül is létrejöhetnek kis- és középvállalatok. A pályázatok sikerét jól jellemzi, hogy 1984-ben négyszer annyi pályázati javaslatot adtak be, mint amennyit végül is pénzügyileg támogatni lehetett.

A kis- és középvállalatok alapításuk után jogi és pénzügyi szempontból függetlenekké válnak az alapítóktól, s nem kaphatnak kötelező tervfeladatokat sem (a valutabevételi terv és a devizaszáldó előírás kivételével). Bérszabályozási rendszerük is lényegesen magasabb béreket tesz lehetővé, mint a nagyvállalatoké. Mindezek ellenére féltékenység helyett „alapítási láz” figyelhető meg a nagyvállalatok körében, ami a beruházási ügyintézés leegyszerűsítésének, a háttérpári tevékenység létrehozásának, a diverzifikációs törekvéseknek tulajdonítható. További előny, hogy kisvállalati körben az ármegállapítási szabályai lehetőséget adnak arra, hogy a különösen jó minőségű termékek árai időlegesen magasabbak legyenek az önköltségarányos áraknál, s egyes termékek esetében az árak a nemzetközi értékesítési árakat is követhetik.

Ha a létrejött kisvállalat nem tud megfelelni a megtérülési és egyéb követelményeknek, akkor elveszti kedvezményezett helyzetét. Ha az új vállalatnál nem képződik a hitelek visszafizetésére elegendő forrás, akkor az alapítóra, a beruházóra hárulnak a kölcsön- és kamattörlesztési terhek.

A kis- és középüzemek vezetői állásait pályázat útján kell betölteni. A vezetők fizetése függ a vállalat teljesítményétől. Érdekes vonás, hogy a tudományos kutatóhelyeken dolgozók szüneteltethetik intézeti, egyetemi munkaviszonyukat arra az időre, míg szakterületükkel összefüggő gyakorlati tevékenységre vállalkoznak a kisvállalatoknál.

A kormányprogram kitér az új kisvállalatok műszaki és gazdasági információellátására is. Kötelezi az Országos Műszaki-Tudományos Információs Rendszert, a tudományos-műszaki szövetségeket, a BISZA-t, a Bolgár Ipari és Kereskedelmi Kamarát, a külképviseleteket, a külkereskedelmi és mérnöki szervezeteket, hogy a kisvállalatokat információk gyűjtésével, feldolgozásával és szolgáltatásával támogassák.

A kormányprogram feltételezése szerint a létrejövő kis- és középvüzemek az 1986–1990. években több mint 6 milliárd leva bruttó termelési értéket állítanak elő, s nyereségük ez idő alatt összesen kb. 1,6 milliárd levát tesz ki.

Chernenszky László

TANÁCSADÓ SZOLGÁLAT A KISVÁLLALATOK RÉSZÉRE HOLLANDIÁBAN*

A holland kis- és középvállalatok helyzetét kívánja megkönnyíteni, fejlődésüket elősegíteni a Gazdasági Minisztérium felügyelete alá tartozó tanácsadó szolgálat, amelyet a holland kormány hozott létre. A kis- és közepméretű vállalatok kategóriájába a 200-nál kevesebb főt foglalkoztató vállalatok tartoznak, és ide tartoznak a kisiparosok is. A tanácsadó szolgálat az országnak mind a 11 tartományában létesített területi irodát. Tevékenységének körvonalazásakor a következőkből indultak ki: minden vállalat számos vonatkozásban – üzletfelein, a bankokon, a kormányon stb. keresztül – kapcsolódik környezetéhez. Mivel a környezet állandó változásban van, a vállalatoknak tudniuk kell alkalmazkodni, változtatásokat végrehajtani a termék-konstrukcióban, magában a termelésben, a piaci munkában, a vezetésben, adminisztrációban stb.

A vállalkozók gyakran teszik fel maguknak a következő kérdést: „Hogyan értékelhető helyzetünk, mi felé haladunk?” A tanácsadó szolgálat azáltal segít a válasz megtalálásában, hogy értékeli a vállalat lehetőségeit, és cselekvési programot is kidolgoz számára. Főbb tevékenységi körei a következők:

- Információk szolgáltatása. Nem minden esetben tudják a vállalati szakemberek, hol szerezhetik be az elemzésekhez szükséges adatokat. A tanácsadó szolgálat ismeri ezek forrásait és megszerzésük módját.

- Elemzések készítése. A vállalatok számára lényeges, hogy feltárják jövőbeli lehetőségeiket, és felhívják figyelmüket a működésük körét érintő veszélyhelyzetekre. Emellett a vállalat erős és gyenge pontjainak megtalálása is megkönnyíti az ígéretes lehetőségek megragadását és a veszélyek elhárítását. A tanácsadó szolgálat annak meghatározására is vállalkozik, hogyan lehet a gyenge pontokat semlegesíteni és az erősségeket tovább növelni.

- Problémamegoldás. A gyenge pontok kijelölése és a gyengeségek okainak feltárása után azokat a rövid és hosszú távú intézkedéseket dolgozzák ki a vállalattal közösen, amelyek segítségével azok megszüntethetők. Mérlegelik, hogy a célszerű változások elősegítésére a kisvállalati tanácsadó szolgálat alkalmas-e, vagy más tanácsadó szerv igénybevétele látszik megfelelőbbnek.

- Tanácsadás. A szolgálat a vállalat életében viszonylag ritkán előforduló esemé-

*Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja és a Nemzeti Termelékenység Központok Európai Szövetsége 1984. október 17–19. között rendezett szemináriumán elhangzott előadás alapján.

nyek bekövetkezésekor is kész segítséget nyújtani, pl. a vállalkozás utódlásának kérdéseiben, új technológia bevezetésekor vagy új piacok bevonásakor.

Az iparvállalatok tevékenységének gerincét a termelés és a marketingmunka folyamatai alkotják. Fontos ezért, hogy a technológia megválasztását is attól tegyék függővé, hogy a termékkonstrukció megfeleljen a gazdasági és szervezési szempontoknak. Az iparvállalatok vezetése számára ebből következően kulcsfontosságú, hogy helyes választ találjon pl. arra a kérdésre, hogy milyen lehetőségeket kínál a piac, és arra, hogy a cég elég erős-e ahhoz, hogy ezeket a lehetőségeket a hasznára fordítsa. A tanácsadással tehát a kisméretű iparvállalatokat abban is szolgálják, hogy segítenek összekapcsolni a technológiai kérdéseket közgazdasági és szervezési megfontolásokkal.

Az új termékek kifejlesztése, a termelés gépesítése, a termelés automatizálása és programozott ellenőrzése és az alapanyagok fejlesztése, azaz az innovációs folyamatok a vállalati szervezet sokoldalú adaptációját követeli meg. Alkalmazkodni kell a vállalati irányításnak, az üzleti terveknek, a termelési terveknek, a szervezeti struktúrának, a minőségellenőrzésnek, a munkamódszereknek, munkafeltételeknek és így tovább. Az innováció gazdasági következményei a beruházási tervekben, a jövedelmezőségben és a költségszerkezetben fejeződnek ki. A tanácsadó szolgálat szerepe itt abban foglalható össze, hogy segíti a vállalatokat új üzleti terveik összeállításában oly módon, hogy vállalkozói tevékenységük minden területét kölcsönös kapcsolódásaikban tekinti át.

A tanácsadó szolgálat felhívja a vállalati vezetők figyelmét az őket érintő tudományos újdonságokra is. A műszaki és más egyetemek, valamint kutatóintézetek felhalmozott óriási ismeretanyagának hasznosítását azáltal segíti, hogy kapcsolatot teremt a vállalati és a tudományos szakemberek között.

Mind a vállalatok, mind a magán feltalálók folyamodhatnak a speciális szabadalmi szolgálathoz, amely megállapítja, hogy a találmány megfelel-e a szabadalmi törvényben foglalt kritériumoknak. Az ellenőrzés során figyelmet fordítanak arra a kérdésre, hogy nem előzte-e meg már valaki a feltalálót. Így megkímélhető a feltaláló olyan irányú erőfeszítésektől, amelyek már másutt eredményt hoztak. A szolgálat munkatársai abban is tanácsot adnak, hogy a vállalat a – sokszor nagy erőfeszítések árán – megszerzett ismereteket hogyan tartsa nyilván, hogyan kezelje.

A feltalálók lehetőséget kapnak arra, hogy szükös pénzügyi forrásaik esetén a kormány anyagi támogatását élvezhessék. A kormány és különösen a Gazdaságügyi Minisztérium jóval többet nyújt a pénzügyi támogatásnál, mivel sok ismerettel rendelkezik, különösen a piacra és az egyes ágazatokra vonatkozóan. A tanácsadó szolgálat munkatársai a felső szintű gazdaságirányítási szervekkel, így a minisztériumokkal is jó kapcsolatokat tartanak fenn. A minisztérium külkereskedelmi hivatalával fenntartott kapcsolat pl. az export támogatásában nyújtott segítség miatt lényeges a kis- és középvállalatok számára.

A tanácsadó szolgálat területi irodája jelenti az első kapcsolódási pontot a vállalat és a szolgálat között. A tanácsadó munkatársak – a céggel szoros kooperációban – a legrövidebb idő alatt próbálják megállapítani, hogy az adott probléma megoldása érdekében szükséges-e valamilyen változtatás, intézkedés. A lehetőségeket, a veszélyeket éppúgy mérlegelik, mint az erősségeket és gyengeségeket. A probléma ezután

már első fogalmazásban meghatározható, és egy előzetes cselekvési program is készülhet. Amennyiben bonyolult helyzet adódik, a tanácsadó kéri munkatársai, illetve – ha arra szükség van – más tanácsadó cégek segítségét is. A szolgálat munkatársai tapasztalt, több éves ipari gyakorlattal rendelkező szakemberek. Legtöbbjük műszaki egyetemet vagy főiskolát végzett, amit kiegészített üzleti ismeretekkel és közgazdaságtannal.

Az információk és az egyszerű, kis jelentőségű problémákkal kapcsolatos tanácsok általában ingyenesek. Hosszabb vizsgálatért vagy konzultációs szolgálatért díjat számítanak fel. Ilyen esetekben a vállalat írásos megbízást ad. Az a szabály érvényesül, hogy az adott vállalattal megkötött első szerződés teljesítésére maximum 40 órát fordítson a szolgálat. Amennyiben ez nem elegendő, újabb szerződés köthető, amely azonban nem vehet igénybe 120 óránál többet egy évben.

V. E.

STRATÉGIAI TERVEZÉS KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOKNÁL NORVÉGIÁBAN*

Wilhelm Meyn, a Norvég Termelékenységi Intézet munkatársa, tanulmányának elején a stratégiai kialakítás néhány új alapelvét sorolja fel:

– A stratégiai tervezés során nem arra a kérdésre kell válaszolni, hogy „jól oldjuk-e meg feladatainkat”, hanem arra, hogy „jól tűztük-e ki a feladatainkat”.

– A vállalati vezetők többsége a problémamegoldásban járatos, a stratégiai tervezés lényege viszont a problémafelismerés.

– A vállalati stratégiát nemcsak önmagában kell kialakítani, hanem azt a vállalat fejlesztésével is formálni kell. Ebben az értelemben tehát a stratégiai tervezés a vezetők és a beosztottak együttes feladata. Ez azt is jelenti, hogy a stratégiai tervjavaslatok értékelése a különböző szempontokat és érdekeket képviselő vállalati részlegek folyamatos tennivalója, amelynek során új és új elemekkel egészülhet ki az eredeti stratégiai koncepció.

– A vállalat alkalmazkodása társadalmi-gazdasági környezetéhez már nemcsak sajátos tervezési eljárásokat igényel napjainkban, hanem sajátos vezetési módszereket is.

– A vállalat zavartalan fejlődéséhez együttesen (integráltan) kell megoldani a stratégiai tervezés, a vállalati szervezés és az irányítás problémáit.

Ezek a kissé sarkított alapelvek jól rámutatnak a stratégiai tervezés mai fogyatékosságaira és fő tennivalóira – természetesen elsősorban a tőkés vállalatok szemszögéből. Különösen figyelemre méltó a stratégiai tervezés és a vállalatfejlesztés „visszatartó kapcsolatainak” kiemelése, mint egyik érv a folyamatos tervezés mellett.

*Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja és a Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetsége 1984. október 17–19. között rendezett szemináriumán elhangzott előadás alapján.

(A másik nyilvánvalóan az állandóan és számottevően változó műszaki és gazdasági – piaci – környezet.) Hasonlóan figyelemre méltó gondolat az utolsó alapelvhez fűzött megjegyzés: a stratégiakialakítás egyes fázisaiban a kiindulópont a stratégiai terv, a vállalati szervezés vagy a vállalati irányítás egyaránt lehet. Kétségtelen viszont, hogy az esetek többségében a vállalati szervezés és irányítás csupán lehetőség vagy korlát, de nem kiindulópont a stratégiai terv megformálásában – különösen piackövető vállalat esetében.

A magyar vállalatok számára pedig nyilván még ki kellene egészíteni az alapelveket: elsősorban olyan elvvel, amelyik a vállalati stratégia és a gazdaságpolitika-gazdaságirányítás kapcsolatát fogalmazza meg a sajátos hazai tervezési (döntési) és gazdasági (piaci) feltételek között.

A tanulmány második része a vállalati stratégia kialakításának lépéseit veszi sorra. Ezek a következők:

1. A vállalat mindenkori helyzetének felmérése. Ebbe éppúgy beletartozik termékeinek (szolgáltatásainak) és ezek jövedelmezőségének számbavétele, mint piaci részesedésének és marketingtevékenységének értékelése, vagy az emberi, technikai és pénzügyi források hasznosításának felmérése.

2. A vállalati környezet trendjének, jövő lehetőségeinek és veszélyeinek előrejelzése. Ezen belül érzékelní kell a bekövetkezés valószínűségét is. Igen fontos, hogy a stratégiát tervező figyelembe vegye a versenytársak várható stratégiáját is. Ennek alapja azonban ne a spekuláció legyen, hanem azok a lehetőségek, amelyeket a mindenkori versenyhelyzet kézzelfoghatóvá tesz számukra. Végül igen fontos a környezet felmérése során az egyes tényezők kölcsönhatásának (interdependenciájának) feltárása. Ezeket úgynevezett szcenáriókban (konzisztens jövőképekben) vázolhatja fel a tervező.

3. A vállalat erős oldalainak és gyenge pontjainak számbavétele. Ennek a vállalati tevékenység és működés egész körére ki kell terjednie, s pontosan meg kell jelölnie mind a kiugrás, mind a sebezhetőség tényezőit.

4. A stratégiát befolyásoló külső (környezeti) és belső (vállalati) tényezők összevetése. Ebből tűnik ki, hogy vannak-e olyan stratégiai pályák, amelyeket a külső és belső lehetőségek vagy veszélyek (fogyatékoságok) egyértelműen megnyitnak vagy elzárnak szinergiahatásukkal a vállalat számára.

5. Stratégiai követelmények felállítása az előzőek alapján. Ezek megfogalmazása többnyire a vállalati csúcsetetés feladata. Ilyen követelmény lehet például, hogy milyen mértékben kell változtatni a termék- vagy piacszerkezeten, a technológia szintjén, a marketingtevékenységen, a jövedelmezőségen stb.

6. Stratégiai alternatívák kimunkálása. Igen lényeges, hogy semmilyen helyzetben nem készülhet csak egyetlen stratégiai változat. Ha úgy tűnik, hogy nincs mód másik vagy ennél is több stratégiai variáns kialakítására, akkor vagy a stratégia külső és belső tényezőinek felmérése volt hiányos, vagy – esetleg tudat alatt – „prekonceptiók” épültek be a stratégiakialakítás folyamatába. Ilyenkor meg kell ismételni a tervezés egész eddigi menetét.

7. A legjobb stratégiai variáns kiválasztása, a vállalati részlegek tájékoztatása a döntésről és – észrevételeik alapján – a variáns további javítása.

A gyorsan változó környezeti feltételek miatt azonban soha nem zárható le végérvényesen a stratégiai tervezésnek ez a felvázolt folyamata. Ezt állandóan ismételni kell

annak eldöntésére, hogy az elfogadott stratégia továbbra is a legjobb-e a vállalat számára, vagy egyáltalán alkalmas-e még a vállalat életben tartásához, növekedésének elősegítéséhez.

A tanulmánynak ez a lépéssorozata valójában a stratégiai tervezés klasszikus módszerét tükrözi, s ezt egészíti ki napjaink néhány újabb követelményével, szempontjával. A javaslatokat általános szinten talán egyetlen mozzanattal lehetne még kiegészíteni. Éppen a gyors műszaki és gazdasági (piaci) változások irányították rá a tervezők figyelmét, hogy már a stratégiai variánsok kialakításakor számításba vegyék a későbbi pályamódosításokat, sőt pályaváltásokat is. Így a variánsok közötti döntésekben fontos szemponttá lépett elő a pályamódosítás, illetve pályaváltás költsége és várható hozama – tehát például egy esetleges termék- vagy piacváltásé. Ez az új szempont végül is megnöveli a tervezés biztonságát, a tervdöntések gazdasági megalapozottságát.

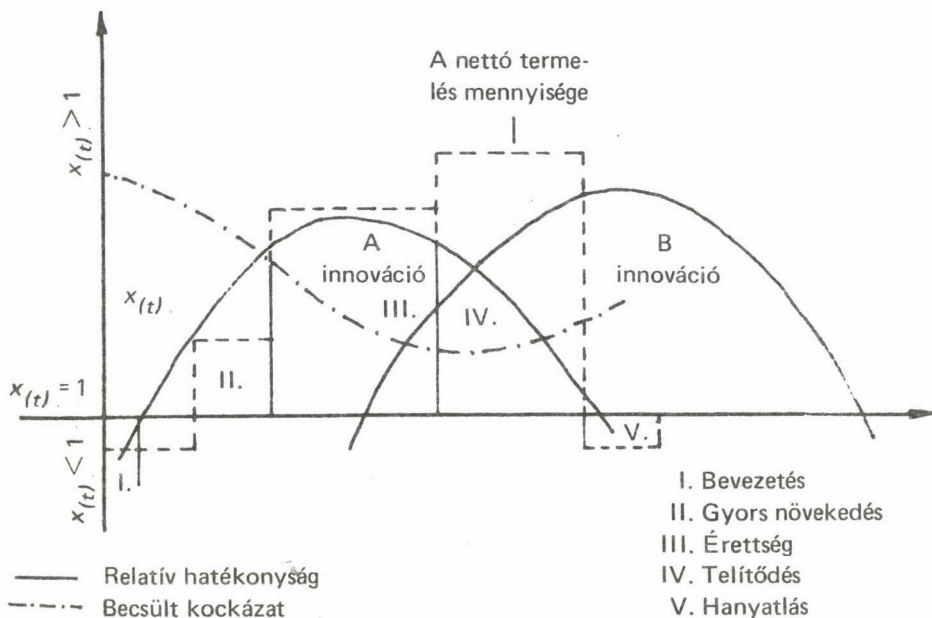
Hazai viszonylatban valószínűleg sajátos tartalommal vetődik fel a stratégiai változatok kialakítását sürgető megállapítás: a változatok számát csökkentheti a nagyarányú központi elvonás, az ellátási kötelezettség, az importkorlátozás, az államilag előírt külpiazi szállítási kötelezettség stb. A változatok bekövetkezésének valószínűségét kétségesse teheti a központi szabályozás olykor váratlan és voluntarista jellegű módosulása stb. Végző soron azonban mindezek a variánsképzés változatai, amelyekben a tervező sokszor nem magukat az eseményeket, hanem inkább az események hatástípusait veheti számításba.

W. Meyn tanulmányának utolsó részében néhány egyszerűbb tervezési módszert és segédeszközt ismertet, amelyekkel közepes és kisebb vállalatok is sikeresen oldhatják meg a stratégiai tervezés bonyolult feladatát. A módszerek voltaképpen a tervezésben ismert portfolio-elemzés mátrixtechnikáján alapulnak. Az egyik a vállalat mindenkori helyzetének elemzését szolgálja: ennek soraiban a különböző piacok, oszlopaiban pedig az egyes termékek (szolgáltatások) szerepelnek. A másik a stratégiai kockázat mátrixa: soraiban a versenypozíciók (uralkodó, erős, kedvező, átlagos és gyenge), oszlopaiban pedig a termékéletciklusok (induló, növekedő, érett és kifutó) találhatóak. Az utolsó mátrix a szinergiahatást érzékelteti: soraiban a vállalat erős oldalait és gyenge pontjait, oszlopaiban pedig a környezeti lehetőségeket és veszélyeket kell felsorolni.

Ezek a módszerek szemléletesek, és jól követik a stratégiai tervezés lépéseit. Talán annyit lehet még ehhez hozzáfűzni, hogy a módszerek és az ezekhez illeszkedő segédeszközök a stratégiai tervezés lényegét ragadják meg, tehát alkalmasak arra, hogy érzékeltessék a tervezés főbb tényezőit és ezek tartalmi összefüggéseit. Márpedig a stratégiakialakítás soha nem a részletek mérlegelésének, hanem a lényegi összefüggések meglátásának és helyes értékelésének a „tudománya”. Ezért a bemutatott „mátrixok” nemcsak közepes és kisvállalatoknál, hanem – hazai méretekben gondolkodva – nagyvállalatoknál is hasznos segédeszközei lehetnek a stratégiai tervezésnek.

AZ ALAPKUTATÁSOK ÉS AZ INNOVÁCIÓ KAPCSOLATA*

A gazdasági növekedés, a versenyképesség fenntartásában kulcsszerepet játszanak a tudományos-technikai innovációk. A bázisinnovációk fejlődése a termékéletgörbékhez hasonló szakaszosságot mutat. Az innováció bevezetésének idején, a gyors növekedés, az érettség, a telítődés és a hanyatlás szakaszában eltérően alakul az innovatív termelőegység nettó termelése, relatív hatékonysága¹ és a termelő által becsült kockázat (1. ábra).



1. ábra

A bázisinnovációk életgörbéje

Az ábra jól tükrözi a szerzőnek azt a felismerését, hogy az innovációt alkalmazó gazdálkodó egységek a bevezetés időszakában többnyire túlértékelik, a hanyatlási szakaszban pedig alulértékelik a várható kockázatot. Az ebből adódó veszteségek csökkentése, illetve kiküszöbölése érdekében megalapozott innovációs stratégiára van szükség.

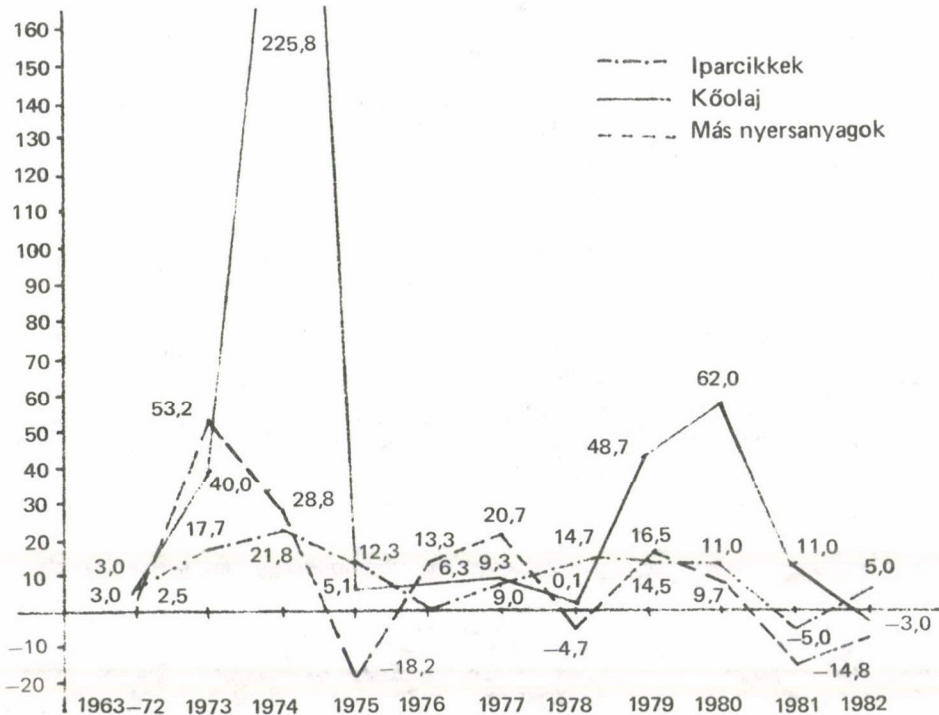
A technikai fejlődés alapvető változásokat idéz elő a felhasznált erőforrások szerkezetében, értékelésében, ami a hagyományos termékek, technológiák gyors avulásá-

*Maier, H.: Strategienbildung unter den Bedingungen der wissenschaftlich-technischen Revolution – Probleme der Erhöhung des Beitrags der Grundlagenforschung zur Innovationskraft der Volkswirtschaft. Wirtschaftswissenschaft, 1984, 11. sz. alapján.

¹ Relatív hatékonyság, $X(t) = \frac{\text{az innovatív termelőegység hatékonysága, } e_n(t)}{\text{átlagos hatékonyság, } e(t)}$

ban az elértéktelenedésében ölt testet. Ugyanakkor a technikai haladás sokoldalú, számos korábbi probléma megoldására nyújt lehetőséget pl. a mikroelektronika, az információtechnika, a biotechnika területén. Az ipari termelés és a termelékenység növekedési ütemének világszerte tapasztalható csökkenését pl. csak a műszaki fejlődés nyújtotta lehetőségek mind teljesebb kihasználásával lehet megállítani.

A kőolaj árának a 70-es években végbement robbanása jól tükrözi az erőforrások értékelése terén végbemenő forradalmat. Az iparcikkek és a nyersanyagok világgpiaci árának 1963 és 1982 közötti változását a 2. ábra szemlélteti. Az elmúlt időszakban nemcsak az iparcikkek és a nyersanyagok arányváltozásának lehetünk tanúi, hanem az iparon belül is jelentős átrendeződések mentek végbe. A hagyományos ipari termékek árai sokszor a ráfordításokra sem nyújtanak fedezetet. Ezzel szemben a legújabb technikát megtestesítő iparcikkek termelése magas növekedési ütemet mutat, és az erőforrásarányos értéképződés gyakran 100%-kal is felülmúlja a hagyományos termékekét.



2. ábra

Az iparcikkek és a nyersanyagok világgpiaci árának alakulása
(a megelőző év százalékában)

Forrás: Financial Times, 1982. 10. 11.

A természettudományi alapkutatások egyik új vonása, hogy erősödik a kutatások során alkalmazott technika és az elért eredmények közötti kapcsolat. Ez a folyamat

a műszaki tudományok és a természettudományi alap kutatások részleges integrációját eredményezi, és új gyakorlati követelményeket támaszt a kutatókkal szemben.

Korunkban már nem állják meg a helyüket a tudomány piramisszerű felépítését valló nézetek, amelyek azt hirdetik, hogy a tudomány „csúcán” helyezkednek el az alap kutatások, középen állnak az alkalmazott kutatások és az alapot a két szint által nyert ismeretek gyakorlatba ültetése képezi. Az 1. táblázat néhány korszakalkotó innováció főbb jellemzőit foglalja össze.

1. táblázat

Korszakalkotó innovációk néhány jellemzője

Innováció	A kereskedelembe való bevezetés éve	A bevezetés időtartama, év	A termelés évi átlagos növekedési üteme, %	
			1972–80	1980–90 (becslés)
NC szerszámgépek	1955	17	35	20–30
Robotok	1962	10	44	25–30
Számítógépes fejlesztés (CAD)	1965	7	69	40–50
CNC gépek	1969	3	56	40–45
CAM, DNC	1967	5	40	30–35
Rugalmas gyártórendszerek	1969	3	30	35–45

A kutatási tevékenység hatékonysága és a kutatási technika közötti kapcsolat is a termékéletgörbékhöz hasonló vonallal írható le. A függvény a legújabb és az átlagos kutatási technika alkalmazásával létrejövő kutatási eredmények viszonyát ábrázolja az idő figyelembevételével. A legfejlettebb technikát felhasználó kutatások olyan felismerésekhez, eredményekhez vezethetnek, amelyek a hagyományos technika alkalmazásával nem érhetőek el. (Ez ma még elsősorban a természettudományokra jellemző, de hasonló tendencia bontakozik ki a matematikában és a társadalomtudományok területén is.) Ezzel összhangban csak a mások által már megoldott problémák, találmányok reprodukálására korlátozódhat azoknak a kutatói kollektíváknak a tevékenysége, amelyek megkésve jutnak az új technika birtokába. Ez a jelenség az időtényező fontosságára is felhívja a figyelmet. Másrészt viszont – a fejlett technika alkalmazása miatt – az újdonságot jelentő problémamegoldások egyre magasabb ráfordítást igényelnek. Az atommagfúzió kutatásában jelenleg alkalmazott kísérleti berendezések kb. félmilliárd dollárba kerülnek, a 90-es évek közepére üzembe állított kísérleti reaktorok költsége pedig előreláthatóan 3-4 milliárd dollár lesz. Ez az összeg megfelel egy közepesen fejlett ipari ország éves K+F ráfordításainak, és sokszorosan felülmúlja a 40-es években üzembe helyezett maghasadáson alapuló kísérleti reaktorok költségeit. A gyorsan növekvő kutatási ráfordítások fedezésére csak akkor vállalkozhat

egy gazdaság, ha arányosan növekszik az alapkutatások hozzájárulása a népgazdaság innovációs erejéhez.

Ugyanakkor azt is figyelembe kell venni, hogy az alapkutatásokban elért kimagasló eredmények nem vezetnek automatikusan a gazdaság innovációs képességének növekedéséhez. E folyamatot hatékonyan segítheti a megalapozott tudományos-technikai stratégia. A stratégia kidolgozásának alapfeltétele az innováció befolyásoló tényezőinek, az innováció hatékonyságnövelő hatásának, a komparatív előnyöknek az ismerete. E tényezőkről még kiemelkedő tudományos szakértőkből álló testület is csak tudományos módszerek, rendszerelemző eszköztár igénybevételével képes megalapozott ítéletet alkotni. A tudományos-technikai stratégia kialakításának folyamata a következő feladatokat foglalja magában:

- a tudományos munka fő céljainak meghatározása,
- az innováció megvalósítását várhatóan befolyásoló szűk keresztmetszetek feltárása,
- alternatívák kidolgozása,
- a kidolgozott stratégiák értékelése a megvalósíthatóság, a hozam és a kockázat szempontjából,
- a követendő stratégia kiválasztása,
- megvalósítás.

Az elmúlt években az NDK Tudományos Akadémiájának számos kutatóintézetében, egyetemeken és néhány kombinátban olyan munkacsoportok jöttek létre, amelyek a stratégiai információk rendszeres gyűjtésével, értékelésével, döntési variánsok kidolgozásával foglalkoznak.

Penyigey Krisztina

AZ IRÁNYÍTÁS PROBLÉMÁIVAL FOGLALKOZÓ KGST-KUTATÓINTÉZET*

A Nemzetközi Irányítástudományi Intézetet¹ a KGST XXIX. ülésén hozott határozat értelmében 1976-ban alapították. Az intézet létszáma 66 fő (Bulgária 4, Csehszlovákia 6, Kuba 2, Lengyelország 8, Magyarország 5, Mongólia 3, NDK 7, Szovjetunió 31 fő). Irányítását az Intézet Tanácsa látja el, amely a nyolc ország egy-egy állandó szakértőjéből áll, és amelynek elnöke Gvisiani akadémikus. Az igazgatót a Tanács nevezi ki, aki tanácskozási joggal vesz részt annak munkájában.

Az Intézet fő feladata a szocialista társadalmi termelés szervezési és irányítási elméletének és gyakorlatának komplex kutatása, a szocialista országok haladó tapasztalatainak általánosítása, a világ más országai irányítási gyakorlatának tanulmányozása. Az Intézet a kutatások mellett a részt vevő országokban az irányítás területén folyó

*Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja és a Nemzeti Termelékenység Központok Európai Szövetsége 1984. október 17–19. között rendezett szemináriumán elhangzott előadás alapján.

¹Mezsdunarodnij Naucsno-Iszszledovatycskij Insztyitut Problem Upravlenyija.

kutatásokat koordinálja, feladatának tekinti a szocialista társadalmi termelés élenjáró szervezési és irányítási módszerei bevezetésével kapcsolatos segítségnyújtást, információs tevékenységet.

Az intézeti munkát részben a saját nemzetközi kollektíva végzi, emellett az Intézet szoros együttműködésben dolgozik a különböző országok hasonló profilú szervezeteivel. Ez utóbbiak az adott ország tevékenységének elemzésével, tapasztalatainak feldolgozásával segítik a közös munkát, s az eredmények gyakorlati alkalmazásában is jelentős szerepet játszanak. Az Intézet a KGST különböző szerveivel szerződéses kapcsolatban áll. Kutatási eredményeiket, módszertani ajánlásait beépítik a KGST-programokba.

Az Intézetnek négy tudományos osztálya és ezen belül 12 laboratóriuma van. A négy osztály a következő: A gazdaságirányítás szervezése és módszerei, Termelő-gazdasági szervezetek irányításának szervezése és módszerei, A tudományos-technikai haladás irányítása, Matematikai módszerek és számítógép alkalmazása a gazdaságirányításban.

Az Intézet legfontosabb kutatási iránya – amely a vezető munkatársak mintegy 80%-át foglalkoztatja – a KGST-tagországok gazdaságirányítási rendszerének, valamint a műszaki fejlesztés irányításának korszerűsítésével foglalkozik. A gazdasági fejlődés meggyorsításához, valamint a társadalmi termelés hatékonysága növeléséhez minden KGST-tagországban megoldandó feladatként jelentkezik az irányítási rendszer korszerűsítése. A KGST-tagországok gazdasági mechanizmusainak összehasonlító elemzésével az Intézet a korszerűsítés tapasztalatainak tanulmányozását, általánosítását és elterjesztését, a közös tendenciák és törvényszerűségek feltárását kívánja szolgálni. A gazdasági mechanizmus fő elemeit (tervezés, gazdasági szabályozó, a termelés és irányítás szervezeti struktúrája) összefüggéseiben vizsgálják. A gazdasági mechanizmus egyes elemeinek vizsgálatát formalizált elemzés segítségével végzik, matematikai modellek és számítógép alkalmazásával. A munkákat az egyes országok megfelelő intézeteivel együtt folytatják, és a kutatás eredményeit az országok a gyakorlatban próbálhatják ki.

A tagországok aktív részvételével folynak kutatások a gazdasági egységek szervezeti formáinak fejlesztésével, irányításuk szervezeti struktúrájával kapcsolatban. A kutatások eredményeit javaslatok formájában foglalják össze, amelyeket a tudományos-termelési komplexumok kialakítása és fejlesztése, azok irányítása, szervezeti rendszerének tervezése és elemzése során lehet az egyes országokban felhasználni.

A tudományos-technikai haladás irányításával foglalkozó kutatások szintén az egyes országok tapasztalatainak elemzésére épülnek. Ezek a kutatások a tudomány és technika fejlesztésének prognosztizálásával, tervezésével, a célprogramok megvalósításának irányításával, az új termékekre vonatkozó árképzéssel, a tudományos-kutató szervezetek önelszámolásának kérdéseivel, az innovációs folyamatokkal foglalkoznak. A KGST Bizottság XXVIII. és XXIX. ülésén megfogalmazott követelménynek megfelelően az Intézet kidolgozta és a KGST Titkárságnak átadta a KGST-tagországok tudományos-technikai fejlődésének prognosztizálását és tervezését tárgyaló tanulmányt. Emellett egy olyan elemzés is készült, amely az új technika létrehozásának és bevezetésének szervezésével, tervezésével, finanszírozásával és gazdasági ösztönzésével foglalkozik.

A második kutatási irány a hosszú távú együttműködési célprogramok megvalósításával, a gazdasági és műszaki-tudományos együttműködések korszerűsítésének kérdéseivel foglalkozik. Az e témában folyó kutatások fő feladata az integráció szervezésének és irányításának gyakorlati segítése.

Az Intézet harmadik kutatási iránya a nemzetközi közös vállalatok és a közvetlen nemzetközi gazdasági kapcsolatok kialakításának szervezési-irányítási kérdéseit öleli fel. Ehhez kapcsolódva jelentős szerepet játszik az Intézet a mikroprocesszorok fejlesztésére irányuló KGST-programban. Az Intézet elemzést készített az irányítási munka automatizálásának jelenlegi helyzetéről, és foglalkozott a szervezési, számítástechnikai és automatizálási technikák fő irányjaival. Ez a munka már most segítséget ad a szakembereknek a korszerű technika alkalmazásához, és így az irányítási munka hatékonyságának növeléséhez.

Az Intézet negyedik kutatási iránya a KGST-tagországok társadalmi-gazdasági fejlődésének modellrendszerével foglalkozik. Ezen belül elsősorban a gazdaság egészének és az ezt alkotó egységeknek (ágazatközi, népgazdasági komplexumoknak) a kölcsönhatását vizsgálják, elemzik.

Az elmúlt évek során az Intézet – együttműködve a KGST több bizottságával – több tanulmányt publikált. Rendszeresen megjelenő kiadványaik a „Tapasztalatcserre”, „Az egyes országok tapasztalatai” című sorozatok, valamint „Az irányítás elméletének és gyakorlatának problémái” című nemzetközi folyóirat, amely évente négy alkalommal jelenik meg.

Róna Ágnes

AZ INFORMÁCIÓTECHNOLÓGIA KRITIKUS HELYZETE ANGLIÁBAN*

Az informatika jelentősége – különösen a fejlett tőkés országokban – az elmúlt évtizedben rohamosan fokozódott.¹ Ez a tendencia azonban nemcsak egyszerűen egy új iparág szerepének növekedését jelenti. Az informatika térhódítása mélyreható változásokat idéz elő a gazdaság teljes keresztmetszetében, egyre nagyobb mértékben meghatározza egy ország fejlettségi színvonalát. Ebből adódóan az informatikai iparág korszerűsége, az adaptáció mértéke és üteme egyre fontosabb szerephez jut a nemzetközi versenyképesség tekintetében. Ezért tartják különösen riasztónak az angol szakemberek azt a tényt, hogy az ország informatikai ipara a 70-es évek közepétől kezdve rohamosan veszített világpiacon pozíciójából. Bár Anglia informatikai iparának kibocsátása és exportja ebben az időszakban is erőteljesen növekedett, ez a nemzetközi versenytársakhoz képest mégis sokkal szerényebb volt.

Ma már az iparág a túlélés kritikus helyzete előtt áll. E folyamat megállítása olyan

*Crisis Facing UK Information Technology. National Economic Development Office (NEDO), 1984. augusztus.

¹Informatika: az eredeti szövegben Information Technology (IT).

átfogó fejlesztési célok és eszközök kidolgozását feltételezi, amelyek szinte a teljes termelési és irányítási szférát érintik, beleértve a szakszervezetek és a kormányservek szerepének szükségszerű növelését is. A közös és egységes koncepciók és feladattervek kidolgozására hozták létre 1981-ben az Informatikai Gazdaságfejlesztési Bizottságot (IT EDC) és egy évvel később a Nemzeti Gazdaságfejlesztési Tanácsot (NEDC).² E szervezetek a különböző ipari, kormányhivatali és szakszervezeti vezetők számára biztosítanak olyan vitafórumot, ahol – a különböző szempontok egyeztetésével – lehetőség nyílik az informatikai iparág fejlesztési programjának elkészítésére, a válság leküzdését célzó optimális eszközök és módszerek kidolgozására.

A kihívás. A kézi és gépi információfeldolgozással foglalkozó munkaerő Angliában a dolgozó létszámnak közel a felét teszi ki. Ez többek között azt jelenti, hogy az ország iparának versenyképessége – és annak foglalkoztatási kilátásai – jelentős mértékben függenek attól, hogy az információk feldolgozásában a legkorszerűbb eszközök és módszerek adaptációja milyen gyorsan és hatékonyan valósul meg. Ebben jelentős szerepet játszik az informatikai iparág fejlettségi szintje, ami Angliában igen magas. A termelő- és szolgáltatóvállalatok kibocsátása jelentősen növekedett a 70-es években, és hasonló tendenciát mutatott az informatikai iparág exportja is.

Mindezek ellenére problémát jelent, hogy a belföldi piacon a fizetőképes keresletnek több mint a felét hosszú évek óta az import köti le. Kedvezőtlen az is, hogy az informatikai iparág – a növekvő export ellenére – a világpiacon egyre kisebb részarányt képvisel, amikor a versenytársak szerepe a világpiacon jelentős mértékben nőtt.

Az angol informatikai ipar hanyatlása, világpiacon részesedésének csökkenése sajnos a 80-as éveket tekintve még nyilvánvalóbb. Amíg például az ország informatikai iparának évi kibocsátása átlagosan évi 20%-kal nőtt – az 1970. évi 563 millió fontról 1983-ra 4050 millió fontra –, addig az informatikai iparág kereskedelmi mérlegének deficitje közel 800%-kal növekedett 1970 és 1983 között. Az informatikai iparágban foglalkoztatottak száma 1970 és 1983 között 152 ezerről 123 ezerre csökkent.

Ezek a tendenciák negatívan hatottak az ország informatikai iparának világpiacon súlyára is. Az öt legnagyobb termelő – Anglia, az NSZK, Franciaország, Japán és az USA – világpiacon részesedésén belül az angol részarány 1970 és 1983 között 9%-ról 5%-ra csökkent annak ellenére, hogy exportja 1970 és 1983 között négyszeresére nőtt. Ez idő alatt Japán részesedése 15%-ról 23%-ra, Franciaországé pedig 6%-ról 7%-ra nőtt. Kisebb mértékben csökkent az NSZK világpiacon részesedése (11%-ról 9%-ra), valamint az USA-é (59%-ról 56%-ra). Az NSZK és Franciaország csekély világpiacon súlyja miatt nem számít komoly ütőerőnek, viszont az USA világpiacon dominanciája és Japán növekvő szerepe erős kihívást jelent Anglia informatikai ipará számára. A szakemberek véleménye szerint csak két út lehetséges: bennmaradni az élbolyban vagy a harmadik világ országainak színvonalára jutni.

Erős és gyenge pontok. Mivel az informatika fejlettségi szintje nemcsak az ipar, hanem az egész társadalom színvonalának egyik kulcskérdése, az angol szakemberek véleménye szerint e tekintetben különösen fontos a versenyképesség kérdése. Ennek erősítése, az optimális fejlesztési alternatívák megtalálása azonban mindenekelőtt fel-

²IT EDC = Information Technology Economic Development Committee, NEDC = National Economic Development Council.

tételezi az informatikai iparág erősségeinek pontos ismeretét és rendszerezését. E tekintetben mindenekelőtt megemlíthető az angol nyelv, amely az informatika nemzetközi kommunikációs eszköze. Ebből adódóan Anglia helyzeti előnyt élvez olyan versenytársaihoz képest, mint az NSZK, Franciaország vagy Japán. Az angol anyanyelv nemcsak a gördülékenyebb és szélesebb körű nemzetközi kommunikációt könnyíti meg, de a sikeresebb és gyorsabb hazai adaptációt is lehetővé teszi. További előny, hogy az ország kimagasló informatikai szakembergárdával rendelkezik. Több vállalata erős piaci pozíciókkal bír, például a Racal cég az adatközlés területén, az STC vállalat a nagy távolságú adatátvitel piacán és a Logica konzern a szoftverkészítésben és -kereskedelemben játszik nemzetközileg is kimagasló szerepet.

Jelentős pozitívum az is, hogy számos vállalat elismert nemzetközi szervezetek tagjaként szegődik technológiájuk tökéletesítése és új piacok szerzése érdekében. Mások – gyorsan és hatékonyan reagálva a nemzetközi verseny kiéleződésére – sikeresen alakították át termelési struktúrájukat. Például a szoftvereket készítő CAP és ACT vállalatok rövid időn belül a személyi komputer gyártására álltak át.

Nem elhanyagolható előny az sem, hogy Angliában a szakszervezetek fenntartás nélkül támogatják az informatikai ipar fejlesztési törekvéseit és a széles körű társadalmi adaptáció megvalósítását. Különösen az utóbbi törekvések tekintetében a kormány is jelentős szerepet vállal. A 80-as évek elején számottevő pénzügyi erőforrásokat bocsátott rendelkezésre a különböző adaptációs programok sikeres megvalósítása érdekében. Példaként ezzel kapcsolatban elsősorban az oktatási intézmények és a hivatali szervek mikroelektronikai rendszerekkel való ellátási programja emelhető ki.

Az említett pozitív vonások mellett azonban számos olyan negatív ismerv is felfedezhető, amely Anglia informatikai iparának gyors ütemű fejlesztését megnehezíti. A még mindig túl széles termékkála, a szétaprózott kutatási és beruházási politika, a viszonylag alacsony termelékenység és hatékonyság hátráltatja elsősorban az informatikai ipar fejlesztését és versenyképességének növelését. E tényezőkön túl a vállalati fejlesztési erőforrások, a termékfejlesztésre fordított beruházások, az értékesítési csatornák és az értékesítési politika viszonylag alacsony színvonala is a gyors ütemű fejlesztést fékezi, az angol informatikai ipar független létét jelenleg megkérdőjelezi.

Célok és feladatok. Annak érdekében, hogy az angol informatikai ipar sikeresen túlélje a krízist és a jelenleginél versenyképesebb pozícióba kerüljön, az Informatikai Gazdaságfejlesztési Bizottság kidolgozta azokat a főbb célokat és feladatokat, amelyek megoldásában kezdeményező szerepet vállal.

– Olyan egységes kommunikációs szabványrendszer kidolgozása, amely képessé tenné az angol vállalatokat, hogy a világpiacon egyenlő feltételekkel jelenhessen meg.

– Olyan információs vitafórum kialakítása, ahol az ipar és a kormány képviselői folyamatosan megvitathatják és kidolgozhatják a befolyásolás legjobbnak tűnő módzatait.

– Az ellátók és a felhasználók kölcsönös érdekeinek megteremtése az értékesítés sikeres bővítése érdekében.

– Az informatika széles körű elterjesztését célzó hosszú távú stratégiai koncepciók kidolgozása.

A felsoroltak mellett a bizottság kidolgozta azokat a főbb feladatokat is, amelyek megoldása a Nemzeti Gazdaságfejlesztési Tanácsra vár.

– Az informatika növekvő előállítási és felhasználási költségeinek felülvizsgálata.
 – A közepes méretű és gyorsan fejlődő vállalatok közép- és hosszú távú pénzügyi igényeinek felülvizsgálata a keretek esetleges bővítése céljából.

– Egy olyan Informatikai Nemzeti Képzési Központ létrehozása, amely segítséget nyújtana az informatikai oktatási és képzési intézményeknek abban, hogy folyamatosan megbízható piaci információkat szerezhessenek. A központ célja lenne az is, hogy elősegítse a különböző oktatási intézmények között az eredményes koordinációt.

– A kormányon belül egy olyan kisebb végrehajtó csoport létrehozása, amely rendszeresen felülvizsgálná és tanácsokkal látná el a felhasználók széles körét a gyorsabb és hatékonyabb alkalmazás érdekében. Mindez elsősorban az informatikai ipar versenyképesebb beszerzési és értékesítési tevékenységét célozná.

E célkitűzések megvalósításának szükségességével a kormány, a szakszervezetek, a termelők és a felhasználók egyaránt egyetértenek. Kevésbé egységes a vélemény azonban abban a tekintetben, hogy az informatikai iparág fejlesztési eszközei közül melyek kapjanak prioritást. Anglia gazdasági szakembereinek véleménye szerint az említett bizottság és tanács megfelelő fórumot jelent a várható vitás kérdések eldöntésére.

Kiefer Márta

A SZAKOKTATÁS A VERSENYKÉPESSÉG SZOLGÁLATÁBAN AZ NSZK-BAN, AZ USA-BAN ÉS JAPÁNBAN*

Az oktatás vagy tágabban az oktatási rendszer és a gazdasági versenyképesség összefüggésének vizsgálatát a 70-es évek világgazdasági korszakváltása helyezte a társadalmi érdeklődés középpontjába. A tanulás egyéni lehetőségei, esélyei és a társadalmi újra-termelés kapcsolatának főként gazdaságpszichológiai fogantatású elemzéseit a közgazdasági kategóriákkal dolgozó vizsgálatok váltották fel. A nyugat-európai országokban a japán iskolarendszer felé fordultak a kutatók, és elsősorban az oktatás és a gazdasági növekedés, versenyképesség oksági kapcsolatát kísérelték meg feltárni. Az angliai Nemzeti Gazdaságfejlesztési Hivatal¹ felkérésére készített tanulmány szakít az ok-okozati viszonyok kutatására irányuló törekvésekkel. Ehelyett az angol döntéshozók választási-cselekvési lehetőségeit vázolja fel a három legfejlettebb tőkés ország szakképzési-szakoktatási rendszerének elemzése révén. A jelentés készítői arra a kérdésre keresnek választ, hogy a szakképzés fontosabb tényezői miként erősítik a gazdasági versenyképességet, a piaci alkalmazkodóképességet, a változó gazdasági feltételekhez való illeszkedés folyamatát.

A tanulmány szerzőinek számos nehézséggel kellett megbirkózniuk. A szakoktatás,

*Ismertetés a *Competence and Competition, Training and Education in the Federal Republic of Germany, the United States and Japan* című tanulmány (NEDO, London, 1984) alapján.

¹National Economic Development Office.

-képzés fogalmainak eltérő tartalmat és jelentést tulajdonítanak a vizsgált országokban. A fogalomhasználat különbségeit a kutatók a szakoktatás, -képzés szélesen értelmezett kategóriájával hidalták át. Eszerint a szakoktatás és szakképzés „azoknak a tanulási tevékenységeknek az összessége, amelyek elősegítik az eredményes gazdasági teljesítmény létrejöttét”.

A szerzők nagy jelentőséget tulajdonítanak a vizsgált országok eltérő kulturális hagyományainak. A társadalomban uralkodó értékrendek, szokások, viselkedési formák döntően befolyásolják a szakoktatást érintő intézkedések megvalósulását is. Azonos döntések különböző kulturális feltételrendszerek keretei között eltérő eredményre vezetnek. Módszertani összefoglalójukban a szerzők kiemelik ezeknek az összefüggéseknek a jelentőségét, és felhívják a figyelmet az idegen gyakorlat egyszerű lemásolásának veszélyeire.

E módszertani megfontolás a három tőkés ország szakoktatási, -képzési rendszerének ismertetésénél is érvényesül. A vizsgált társadalmakban kialakult állásfoglalások, értékrendek összefüggésbe helyezik az oktatási rendszer felépítését. Az NSZK-ban például, az ifjúság szakoktatása a társadalom tagjai közötti konszenzuson nyugszik, azaz a képzés hangsúlyozottan arra épít, hogy a társadalom általánosan elfogadott célja a vállalkozások és a nemzetgazdaság sikere.

Csatlakozva az NSZK-ról kialakított általános képhez, a szerző a következőképpen jellemzi az országot: stabil, fegyelmezett társadalom, tagjai a minőség kategóriáját nagyra értékelik. A gazdasági életet részletes törvényekkel szabályozzák; az oktatást a társadalmi mobilitás eszközeként tekintik.

Az Egyesült Államok kulturális öröksége az individualizmus jól ismert tétele, mindenki a saját sorsáért felelős, másról nem várhat gondoskodást. Az amerikai élet alapelvei közé sorolják még: Amerika minden dologban az első; a lehetőségek hazája, ahol a siker általános értékmérője a dollár. Az amerikai polgárokat az újító- és kockázatvállaló készség jellemzi, eredményorientáltak, a tevékenységek végeredményét illetően optimisták.

Japán kulturális hagyományaiból a távlatokban gondolkodást, a nemzet jövőjébe vetett erős hitet, a megegyezést teremtő megoldások állandó keresését, a csoportos tevékenység preferálását és a tökéletességre törekvő teljesítményt hangsúlyozzák a szerzők.

Az eltérő kulturális vonások ellenére mindhárom ország közös jellemzője, hogy megkülönböztetett figyelmet fordítanak a szakoktatásra, -képzésre, s ezt gazdasági sikereik meghatározó tényezőjének tekintik.

A nyugatnémet *oktatási rendszer* felépítése viszonylag egyszerű. Az általános képzést nyújtó középiskola (Realschule) vagy a gimnázium elvégzése után a fiatalok közel 70%-a a szakmunkásképző intézmények tanulója lesz. Az ún. Dual-rendszerben az elméleti oktatást a vállalatoknál végzett gyakorlati munka egészíti ki. A szakmunkásképzés irányainak kidolgozása, szervezeti kereteinek kialakítása, finanszírozása és ellenőrzése iránti felelősségben egyrészt a szövetségi és a tartományi kormányok, valamint a helyi hatóságok, másrészt a munkáltató és a szakszervezetek osztoznak. A gyakorlatban az Ipari és Kereskedelmi Kamara finanszírozza és ellenőrzi a szakoktatást, míg a tartományi kormány az oktatás általános műveltséget nyújtó anyagának megha-

tározásáért felelős. Az együttműködő intézmények feladatait, jogait és felelősségét egyértelmű határozatok, gyakran jogszabályok rögzítik.

A német szakképzés, -oktatás költségeit a munkaadók kamarái fedezik, ezáltal meghatározó szerepet töltenek be a képzés irányainak kijelölésénél is. A munkaadók finanszírozási motívumai között első helyen a társadalmi kötelességvállalást, vagyis a hagyományok erejét emelik ki. A munkavállalók emellett természetesen részesülnek a munkatermelékenység növekedésének előnyeiből, s ugyanakkor foglalkoztatottjaik számát szakképzett dolgozókkal növelhetik. A gazdasági előnyök mellett a szakképzés a társadalmi beilleszkedés folyamatát is segíti.

A magas fokú képzettséggel rendelkező munkavállalók a gazdasági növekedés hajtóerejét is jelentik. A kis- és középvállalatok tevékenységének megújulása a fiatal, tehetséges szakemberek kreativitásának köszönhető.

A korszerű szakképzés intézményeiből kikerülő szakemberek nagy száma lehetővé teszi a munkafolyamatok hierarchikus szervezésének átalakítását. Az egyes munkafeladatok ellenőrzését mindinkább felváltja a végeredményként megjelenő termék ellenőrzése. A kevesebb irányítási lépcsővel dolgozó s a végtermék minőségére összpontosító szervezet ennél fogva hatékonyabban, rugalmasabban alkalmazkodik a gazdasági feltételek változásához.

Az iparitanuló-képzés társadalmi fontosságának elismerését jelzi, hogy a növekvő képzési költségeket a munkaadók önkéntes befizetései fedezik. 1980-ban szakmunkásképzésre a GNP 1,68%-át fordították. A munkavállalók elkötelezettsége azzal magyarázható, hogy a versenyképesség lényeges meghatározójának tekintik a tőkebefektetések nagysága mellett a foglalkoztatott munkaerő minőségét is.

Az NSZK szakoktatási, -képzési rendszerének fontos területe a felnőttképzés, át-képzés. A felnőttképzés kiadásait a munkáltatók és a Szövetségi Munkaügyi Hivatal azonos arányban fedezik. A gazdasági visszaesés következtében a költségek e területen is gyorsan emelkedtek, sőt a növekedés üteme meghaladta az iparitanuló-képzés költségnövekedési rátáját. Mindebből általános jellegű következtetés adódik: a gazdasági visszaesés időszakában a munkáltatók a válság leküzdésének egyik eszközét a munkaerő-állomány szakmai színvonalának emelésében látják, ezzel biztosítván a megújításra kerülő állóeszköz-állomány majdani hatékony működtetését.

A felsőoktatás kiadásainak finanszírozása – a fentiekkel ellentétben – csaknem kizárólag a tartományi kormányok költségvetését terheli. A költségek összege a GNP 1,22%-át teszi ki, azaz alig marad el az iparitanuló-képzésre fordított összegtől. Az egyetemek oktatási rendszerét számos bírálat éri az ipar berkeiből. Figyelemre méltó mégis az egyetemek munkaerő-kereslethez való rugalmas alkalmazkodása: 1981-ben például 46 120 mérnökhallgató látogatta a német felsőoktatási intézményeket; 1982-ben létszámuk 52 826 főre emelkedett.

Az *Egyesült Államok* kulturális hagyományaihoz illeszkedőként, az amerikai életforma integráns részeként jellemzik a jelentés szerzői az USA szakoktatási, -képzési rendszerét. Ennek megfelelően a decentralizált, állami szintre delegált oktatási feladatok végrehajtásában, ellenőrzésében a szövetségi kormány szerepköre erősen korlátozott. A decentralizált jelleg és az oktatási intézmények jelentős száma meghiúsítja az amerikai szakoktatás, -képzés egységes rendszerként való leírását. A középiskolák (secondary school) és az 1300 kétéves, illetve a 3000 négyéves képzést adó, állami és

magánkézben levő felsőiskola, főiskola és egyetem mellett több ezer „kereskedelmi” magániskola működik. A hallgatók száma meghaladja a 15 millió főt.

A nagyfokú autonómiával rendelkező oktatási intézmények céljai nagyjából-egészében fedik egymást, de gyakori a célok konfliktusa. A szerzők azonban éppen e „Jaza rendszer” rugalmas alkalmazkodóképességére hívják fel a figyelmet. A szakképzés magasra értékelt tevékenység az USA polgárai körében. A presztízs szintjét jelzi, hogy a felsőiskolát elvégző hallgatók közül nagy számban részt vesznek szakmai képzést nyújtó tanfolyamon, bár tanulmányaikat egyetemeken, főiskolákon kívánják folytatni.

A szakképzés az általános oktatási folyamat része. A középiskolákban a 9–12, illetve a 7–12. osztály tananyagában egyrészt bizonyos képességek kifejlesztése szerepel, másrészt különféle tanfolyamokon ismerkedhetnek meg a hallgatók a választott szakmák alapismereteivel. A tanfolyamok, programok tananyagának meghatározását az iskola teljes önállósággal végzi.

A szakoktatás, -képzés feladatának megvalósítása döntő részben a kétéves képzést és szakképesítést nyújtó felsőiskolákra hárul. 1981-ben például a 16 éves és ennél idősebb korosztályok mintegy 20%-a iratkozott be a szóban forgó tanintézményekbe. A tananyag tartalmát az általános műveltséget nyújtó, illetve a szakismereti tárgyak alkotják, amelyek aránya államonként és iskolánként változik. A felsőiskolák kétéves programjait elvégző hallgatók főiskolákon vagy egyetemeken folytathatják tanulmányaikat.

A szakképesítés megszerzésének harmadik intézménye a kereskedelmi iskola, amelynek fő feladata a szakmai ismeretek átadása, általános képzést nem nyújt. Szerepe a felnőttképzés és átképzés terén jelentős. Hallgatóinak kb. egyötöd része a munkaidőn kívüli időben vesz részt az oktatásban. Az Egyesült Államok oktatási rendszerébe tartoznak a „levelező iskolák”, amelyek a tananyag otthoni, egyéni elsajátítására, a tanulók öntevékenységre alapoznak.

A szakoktatás és -képzés *japán* rendszerének bemutatásával a szerzők a kulturális hagyományok meghatározó szerepét illusztrálják: az angol iskolamodellből átvett, a 15–18 éves korosztály számára létesített, erősen szakosított college típusú felsőiskolák a munkaadók eltérő szükségletei miatt vallottak kudarcot. A specializált képzés helyett a japán iskolarendszer a „teljes személyiség” formálását tekinti fő céljának, s az oktatás minden szintjén elveti a szakosítást. Az általános ismeretekkel rendelkező munkaerő kínálata és a munkaerő-kereslet kapcsolata mégis kiegyensúlyozott. A munkaadók kevés figyelmet fordítanak arra, hogy a frissen végzett munkavállaló mit tud, fontosabbnak tekintik képességeit és azt, hogy hajlandó-e további ismeretek megszerezni.

A Munkaügyi Minisztérium arra törekszik, hogy a közvetlen felügyeletet és irányítást helyett a szakoktatás és -képzés környezeti feltételeit teremtsen meg. Ötéves időtartamú szakképzési terveket dolgoznak ki, felméri a munkaerő-szükségletet és -kínálatot, és a várható tendenciák ismeretében megfelelő intézkedéseket hajtanak végre.

A gyakorlati képzés a nagyvállalatok szakiskoláiban folyik, ahol az oktatás gyakran egyetemi szintet ér el. A kisebb vállalatok szakoktatási és átképzési tevékenységét az állam jelentősen támogatja, különösen a gyors technikai fejlődést hordozó

ágazatokban. A magánszektor pénzbeli erőfeszítései felülmúlják az állami kiadásokat, amelyek pontos mennyiségi meghatározása nehéz, mivel a képzés a munkában töltött évek összességére kiterjed. Becslések szerint Japánban a nemzeti jövedelem 10%-át fordítják oktatási célokra.

A vállalaton belüli szakképzés gyakorlatát – japán minta alapján – az NSZK-ban és az USA-ban is bevezették. Az IBM, Xerox, Boeing és a McDonnell Douglas árbevételének 2,5-3,5%-át költi szakképzésre. A Bayer, a Mercedes és a Siemens vállalat dolgozóinak mintegy fele vesz részt önképző programokon.

A tanulmány szerzői az oktatási rendszerek áttekintése után összefoglalják azokat a kívánatos változtatásokat, javaslatokat, amelyek megvalósítása eredményeképpen Anglia eredményesen versenyezhetne a vizsgált legfejlettebb tőkés országokkal. A javaslatok közül azokat emeljük ki, amelyek a magyar oktatási, szakképzési rendszer továbbfejlesztése szempontjából is figyelemre méltóak.

1. A szélesebb alapokra helyezett mérnökképzés és a rugalmas munkavállalás feltételeinek megteremtése jobban szolgálná az ország és az ipar érdekeit.

2. A foglalkoztatáspolitikai megváltoztatásával ki lehet és ki kell törni a műszaki értelmiség „alacsony fizetés, közepszerűség, rugalmatlanság, szűk szakmai távlatok” bűvös köréből.

3. A fiatal korosztály 80%-a rendelkezzen szakképesítéssel, a munkaerőpiacon való megjelenést célszerű késleltetni.

4. Fejleszteni kell a dolgozók készségét a tanulásra, a szakismeretek megszerzésére és a változó gazdasági körülményekhez való alkalmazkodásra.

5. A munkaerőpiac résztvevői számára több információt kell biztosítani a szakoktatás, -képzés lehetőségeiről, eredményeiről.

6. A szakszervezeteknek aktívabb szerepet kell vállalniuk a dolgozók továbbképzésében.

7. Az állami kiadások szintjét fenn kell tartani, a munkáltatók és a munkavállalók hozzájárulását pedig növelni kell az oktatási költségekben.

8. Biztosítani kellene, hogy az egyén önképzési erőfeszítései a megnövekedett munkavállalási lehetőségekben, az elérhető magasabb társadalmi állásban, presztízsből is megmutatkozzanak.

Az intézkedések kidolgozásakor azonban – amint arra a jelentés szerzői külön gondot fordítottak – elengedhetetlen a kulturális hagyományok figyelembevétele.

Demeter Katalin

AZ 1983. AUGUSZTUS–1984. AUGUSZTUS HÓNAPBAN ELYNYERT KÖZGAZDASÁGI TUDOMÁNYOS FOKOZATOK

A közgazdaságtudomány *kandidátusa* fokozatot nyerte el:

Borda Józsefné Rendszerelméletű nyereségelemzés a magyar iparban című Szovjet-unióban megvédett értekezése alapján,

- Duong Thu Huong* A magyar ipari hitelpolitika fejlődése című értekezése alapján,
- Gábor András* Szimulációs modell szervezési laboratóriumként való felhasználása számítógépes vállalati információrendszerek tervezésében és szervezésében című értekezése alapján,
- Hauck István* A vegyes iparcikkek árusávpótlási rendszerének elemzése és a rendszer komplex racionalizálásának lehetősége az NDK-ban – a híradástechnikai cikkek területén című NDK-ban megvédett értekezése alapján,
- Iványi Károly* A gazdasági differenciálódás jellege, főbb tényezői és várható alakulása a harmadik világban című értekezése alapján,
- Kecső István* A kutatási folyamat az ismeretlentől a hasznosításig című értekezése alapján,
- Mészáros Tamás* A tervezési munka szervezésének elméleti és gyakorlati problémái című értekezése alapján,
- Moustafa Ahmed Moustafa* A fejlődő országok közötti regionális együttműködés elmélete, gyakorlata és néhány prioritási problémája című értekezése alapján,
- Mudra László* A kohóipari vállalati szervezés főbb vonatkozásai a számítógépek alkalmazásának kezdeti időszakában című értekezése alapján,
- Ngnyeu Quang Due* Az iparfejlesztés tervezése és irányítása című értekezése alapján,
- Nyári Mária* A társadalmi termelés alapvető szerkezeti egységének fejlődése – koncentrációjának és centralizációjának alapján című értekezése alapján,
- Poór József* Az irányítási rendszerek fejlesztését, racionalizálását megalapozó szervező munka technológiája a rendszerelméletek függvényében című értekezése alapján,
- Teller Tamásné* A népesség települési rendjének jelenkori változásai és problémái Magyarországon című a Szovjetunióban megvédett értekezése alapján,
- Varga Lajos István* Új ipari létesítmények szervezése című értekezése alapján,
- Vékás István* A francia állammonopolista kapitalizmus fejlődése, strukturális kérdései 1958–1981 című értekezése alapján,
- Vladár Ferenc* A külkereskedelmi számviteli információrendszer sajátosságai, a döntési rendszer és az adatfeldolgozás elméleti és gyakorlati problémái című értekezése alapján.

SZAKIRODALOM

JU. I. MONICS A TERMELÉSI SZERKEZET FEJLESZTÉSÉNEK TAPASZTALATAI MAGYARORSZÁGON*

Ju. I. Monics a SZUTA Szocialista Világrendszer Gazdasága Intézetének – O. T. Bogomolov akadémikus intézetének – a munkatársa. A közelmúltban néhány évet töltött Magyarországon, és közelről kísérte figyelemmel gazdaságunk fejlődését. Hazatérte után könyvet írt tapasztalatairól, hogy a szovjet közgazdászok könnyebben megérthessék előrehaladásunk sajátosságait. Igen nagy fontosságot tulajdonít ugyanis annak, hogy a szocialista világrendszer különböző országainak közgazdászai ismerjék egymás gondjait, törekvéseit és eredményeit. Mint ezt műve bevezetőjében kifejtette, meggyőződése, hogy az egyes gazdaságok sajátos tapasztalatai más országokban is segíthetnek a gazdasági építőmunkában. Így feltétlenül kívánatos, hogy a Szovjetunióban és a többi KGST-országban, ahol ma szintén a legfontosabb feladatok egyike a termelési szerkezet fejlesztése, ismerjék, miként törekszenek e sürgető feladat megoldására a magyar népgazdaságban.

A könyv négy fejezetből áll. Az első fejezetben a szerző az ágazati szerkezet változásainak általános jellemzőit, fázisait tanulmányozza. Megállapítja, hogy a gazdaságok szerkezeti sajátosságait nagyrészt mindenhol az országok adottságai és gazdasági fejlettségének színvonala határozza meg. Kiemeli azonban, hogy a struktúrára számos KGST-országban, így Magyarországon is nagy és növekvő hatást gyakorolnak egyéb tényezők is. A magyar gazdaság szerkezetét jelentősen befolyásolták például a szelektív, a hatékonyság követelményeit és a mikroszféra szempontjait hangsúlyozottan érvényesítő fejlesztési erőfeszítések, valamint a külgazdasági kapcsolatok. A további elemzés középpontjában a KGST-tagországok integrációjának perspektívái állnak, mivel ezek a szocialista gazdaságoknak igen nagy előnyöket kínálnak. A lehetőségek hasznosításához szükséges szerkezeti illeszkedésnél a szerző szerint fontos követelmény a rugalmasság, a gazdasági folyamatok változtatásaihoz való gyors igazodás is. A magyar gazdaság elmúlt évtizedek alatti fejlődése jól példázza azonban, hogy alapvetően a gazdaság nyitottságában rejlő előnyök távlatokra tekintő hasznosítása segítheti a szerkezeti fejlődést s ezzel a gazdaság átállítását az intenzív fejlődési pályára.

A második fejezetben Ju. I. Monics Magyarország termelési szerkezetének konkrét jellemzőit vizsgálja. Erőfeszítéseink iránti rokonszenvét tükröző elemzésben mutatja be gazdaságunk szerkezeti fejlődését: a világháborút követő iparosítás nagy, bár egyes KGST-tagországokénál kisebb feladatait, az 1960-as évek „kiemelt” ágazatokra koncentrált fejlesztéseit és termelékenységi problémáit, majd az 1970–1980-as éveknek a külgazdasági egyensúly helyreállítására irányuló törekvéseit. Hangsúlyozza, hogy mindezek hatásaként gazdaságunkban korszerű struktúrák alakultak ki. Mind jelentősebb-

*Opit szoversensztvovanyija sztrukturi proizvodstva v VNR. Nauka, Moszkva, 1984, 113 old.

bekké váltak a fejlett gép- és vegyipar termelésének arányai, mérséklődött a kitermelő és könnyűipari ágazatok súlya. Számos ágazatban sikerült a termelést és az exportot ún. vivő termékekre koncentrálni. Különösen kedvezőek mezőgazdaságunk eredményei. Jelenleg megoldásra váró gondjaink között a következőket sorolja fel: a kitermelő ipari termelésnek és beruházásoknak a természeti kincsek korlátozottságához viszonyítottan magas arányát, a kis sorozatú termelés túlzottan széles körét, az élelmiszeripar fejlődésének elmaradását a mezőgazdaságé mögött, a munkaiigényes termékek csekély arányát a tőkés exportban, az iparvállalatok struktúrájának túlzott koncentrációját (a kisvállalatok hiányát), a műszaki fejlesztés nem kellő ütemét, az ipar túlzott területi koncentrátságát és a kielégítetlen beruházási igények széles körét.

A harmadik fejezet országunknak a szerkezetfejlesztés terén nyíló mai perspektíváit tárgyalja. A szerző egyetért a magyar hivatalos és szakirodalmi állásfoglalásokkal abban, hogy gazdaságunk a strukturális átalakítás révén a következő években is jelentős előrehaladást érhet el a termelékenység növelése és a fejlődés intenzív pályára állítása terén. Az 1978-as gazdaságpolitikai fordulat óta elért eredményekre rámutatva vázolják fel azokat az eszközöket, amelyeket e célra igénybe kívánunk venni. Kiemelt fontosságúnak ítéli a mikroszféra szelektív fejlesztésére irányuló törekvéseinket, konkrét erőfeszítéseinknek a stratégiai termékekre koncentrálsát, valamint a nem kívánatos termelés visszafejlesztését (ez utóbbiak példaként egyes budapesti üzemek kitelepítésének esetét idézi). Gazdaságirányítási rendszerünknek a struktúraalakításnál felhasznált elemei közül mindenekelőtt a központi fejlesztési programokat értékeli pozitívan. Jelentős strukturális hatást tulajdonít azonban a mikro- és makroszerkezet fejlesztését sajátosan összehangoló tervezési rendszerünknek, hitelezési politikánknek, pénzügyi szabályozó rendszerünknek, valamint a kutatóhálózat közelmúltba lezajlott átszervezésének is.

A negyedik fejezet gazdaságunknak a közeljövőben várható szerkezeti változásairól értekezik. Két nagy strukturális módosulást valószínűsít: a kis erőforrásigényű, kutatás- és fejlesztésigényes termékek termelési arányainak növekedését és a korszerű, versenyképes gyártmányok szerepének bővülését. Hangsúlyozza, hogy mindkét változás további kölcsönösen kedvező lehetőségeket teremtenek a KGST-tagországok szerkezeti illeszkedésének, illetve gazdasági integrációjának továbbfejlesztésére. Így bővíthetne a Szovjetunióba irányuló exportunk a hagyományos termékekből is (autóbusz, könnyűipari és mezőgazdasági gépek, gyógyszerek, cipők, ruhák, konzervek stb.). Igen hatékony együttműködést alakíthatnánk ki az alkatrészgyártás specializációjának fokozásával (például a pótalkatrész-ellátásban), de számos további lehetőséget teremthetnénk a korszerű gépi és vegyipari termékeink értékesítésére is.

Talán az elmondottakból érződik is, hogy a recenzens örömmel forgatta Ju. I. Momics új könyvét. Úgy véli ti., hogy széles körű véleménynek adhat hangot, amikor egyetért a mű deklarált céljának, a nemzetközi gazdálkodási tapasztalatok tanulmányozásának fontosságával, s üdvözlö az ilyen irányban tett sikeres lépéseket. Bizonyára minden magyar olvasó kedvezően ítéli meg a gazdaságunkról a könyvben rajzolt képet is (s ennek nem mond ellent, hogy „belső használatra” olykor az itt rögzítettnél éleesebb kritikát lát indokoltnak például a szerkezeti illeszkedésünk terén az 1970-es évtizedben tapasztalható késlekedéssel kapcsolatosan). Úgy tűnik azonban, hogy azoknak, akik (például publikációikkal) maguk is befolyásolhatják e kép alakulását,

talán egy további észrevételt is meg kell fontolnunk. A műben ugyanis meglehetősen csekély hangsúlyt kapnak strukturális fejlődésünk közismerten szigorú világgazdasági feltételei (korlátai). Indokolt tehát, hogy a következőkben magunk adjunk e témáról a korábbiaknál gyakoribb és megalapozottabb elemzéseket.

Papanek Gábor

KÁDÁR BÉLA A NEMZETKÖZI IPARFEJLŐDÉS ÉS MUNKAMEGOSZTÁS ÚJ IRÁNYZATAI*

Kádár Béla legújabb könyve szerves folytatását képezi eddigi publikációs tevékenységének. A nemzetközi munkamegosztás és a világgazdaság szerkezeti változásainak kérdéseit helyezi jelen művében is figyelme középpontjába, elemelve az utóbbi évek ezekkel kapcsolatos tendenciáit.

A könyv címe szerint is az iparfejlődés vizsgálatára helyezi a fő hangsúlyt. A szerző azonban már bevezetőjében hangsúlyozza, hogy „a nemzetközi ipari munkamegosztásba való bekapcsolódás eredményessége vagy kudarca ugyan a külgazdasági kapcsolatokban tükröződik s csapódik le, de végeredményben nemcsak egyszerűen az ipar közvetlen gazdasági-műszaki teljesítőképeségétől, hanem az egész társadalmi környezet minőségétől függ” (11. old.). Nyilvánvaló tehát, hogy iparról beszélve, jóval tágabb kategóriák problémái is szóba kerülnek.

A hét fejezetből álló könyv tematikailag lényegében négy nagyobb részre osztható. Az első részben (I–II. fejezet) képet rajzol az iparfejlődés általános irányzatairól és az egyes növekedési források iparfejlődési szerepének változásairól. A második rész (III. fejezet) kritikai értékelést ad a nem szocialista országok iparpolitikájának fő vonásairól, eredményeiről és kudarcairól. A harmadik rész (IV. és V. fejezet) a nemzetközi ipari munkamegosztás értékelésével, jellemzőinek bemutatásával foglalkozik. Végül az utolsó részben (VI–VII. fejezet) kerül sor a nemzetközi tendenciák és a magyar iparfejlődés összevetésére.

Az iparfejlődés kétségtelenül legjellemzőbb vonása a 70-es években az ipari termelés dinamikájának csökkenő irányzata. Ez az irányzat természetesen a különböző ország-csoportokon belül eltérő tényezőkre vezethető vissza, de kétségtelen tény az ipar arányának csökkenése a termelésben és a foglalkoztatásban.

Jelentős teret szentel a szerző az ágazati-alágazati fejlődési tendenciák elemzésének. Jóllehet, a hazai szakirodalomban is sokat vitatott az ágazati megközelítések célszerűsége és hasznossága, el kell fogadni a szerző érvelését, amely szerint „nemcsak a szocialista országok, hanem az aktív külgazdaságpolitikát és iparpolitikát folytató fejlett tőkés és fejlődő országok célrendszere jelentős mértékben ágazati-alágazati szemléletű” (21–22. old.). Ebben az esetben viszont nem hanyagolható el a fejlődés ágazati tendenciáinak elemzése sem.

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 278 old.

A természeti erőforrások értékeléséből adódó s a magyar iparfejlesztés számára is meghatározó jelentőségű következtetés véleményem szerint, hogy „az ún. belföldi erőforrás bázis nélküli (footless), természetierőforrás-importra utalt iparágak helyzete, jövedelmezősége, dinamikája a korábbiaknál lényegesen kedvezőtlenebbé válik” (62. old.). Korábbi döntéseink – amelyek jelentős kapacitású ilyen ipari bázis létrehozását eredményezték – következményeit természetesen viselnünk kell, de a jövőbeli iparpolitika körvonalainak kialakításánál nem hagyható figyelmen kívül.

A könyv egyik legizgalmasabb s egyben talán leginkább vitára ingerlő részét képezi az iparpolitikai megközelítések tárgyalása. A keynesi gazdaságpolitika kudarca, illetőleg alkalmatlansága a 70-es években fellépő problémák megoldására szinte valamennyi fejlett tőkés országban bizonytalanná tette az ipar- (és gazdaság-) fejlesztés elméleti alapjait. Mái is vitatott kérdés azonban, hogy milyen más elmélet képes sikerrel átvenni a keynesi elmélet szerepét. A monetarista, illetve kínálati közgazdaságtanok ugyanúgy ellentmondásos eredményekre vezettek, mint más országokban egy határozottabban megfogalmazott kormányzati iparpolitika.

Ami az iparpolitikával kapcsolatos állásfoglalásokat mindig vitathatóvá teszi, az a szubjektivitás kizárhatatlansága ezen politikák értékelésében. Igen nehéz megítélni például, hogy Japán kétségtelenül számottevő iparfejlesztési sikereiben milyen szerepe volt az iparpolitikának. Vajon azért működőképes-e ez az iparpolitika, mert aktívabb és offenzívabb minden más ország iparpolitikájánál, vagy egyszerűen a japán iparfejlesztés sajátosságai teszik működőképesé? Ugyanígy kérdéses azonban, hogy az amerikai iparpolitika valóban „kezdetlegesnek” tekinthető-e? Valójában iparpolitikáról az USA esetében alig beszélhetünk. Az viszont aligha tagadható, hogy például az állami K+F támogatásoknak – bármilyen indíttatásúak voltak is – jelentős szerepe volt az amerikai ipar jelenlegi fejlettségi színvonalának elérésében. S vajon az egyetemes tanulságok szempontjából valóban lényegesen másképp kell-e megítélni az amerikai gyakorlatot, mint például a japán iparpolitikát?

Amivel viszont teljes mértékben egyet kell érteni, az az általános iparpolitikai tapasztalat, hogy „az iparfejlesztés ésszerű stratégiáját a hazai adottságok mellett csak a nemzetközi összefüggések alapján lehet kialakítani” (133. old.). Érvényes ez ma már a nagyobb országokra is, de még inkább a hozzánk hasonló kisebb országok esetében.

A nemzetközi ipari együttműködés különböző szféráiban várható tendenciák közül számunkra kétségtelenül legérdekesebbek a kelet–nyugati együttműködés kilátásai. A szerző véleménye szerint illúzió volna a két országcsoporthoz közti objektív kapcsolatfejlesztési korlátok gyors eltűnésére számítani. Megteremthetők azonban (gazdasági és politikai erőfeszítések révén) az együttműködés kiszélesítésének feltételei.

A nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás feltételei az elmúlt években egyértelműen kedvezőtlenebbé váltak a magyar gazdaság számára. Vajon sikerült-e az eddigiekben az ily módon jelentkező hátrányokat a belső erőforrások és tartalékok révén semlegesíteni? A könyv meggyőző módon támasztja alá a nemleges választ s az ebből származó súlyos következményeket. Például a magyar ipar és gazdaság folyamatos térszűkítését a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatokban vagy a magyar export súlypontjainak áttevődését a nemzetközileg lemaradónak tekinthető iparágakba.

Az elmúlt század iparfejlesztésének negatívumait mérlegelve a szerző kiemeli azokat a következményeket, amelyek egy átfogó és korszerű ipari stratégia hiányából

fakadnak. Ebből következően fogalmazhatók meg a világgazdasági kihívásra adandó jövőbeli magyar válasz fő követelményei is, amelyek középpontjába egyértelműen – a korábban említett tényezőknek megfelelően – a nemzetközi ipari munkamegosztásba való bekapcsolódás határfokának javítását kell állítani.

Az említett követelmény elveinek deklarálásával nincs is probléma. Mint a szerző megállapítja, „a kibontakozás iránya egyértelműen tükröződik a magyar stratégiai állásfoglalásokban” (255. old.). Így a jelen és a jövő tennivalóinak zöme a döntési-végrehajtási rendszerhez kapcsolódik. A stratégiai értelemben vett iparpolitika megfelelő funkcióinak kialakítása, a fejlesztési csomópontok megtalálása vagy a kibontakozás nem gazdasági feltételeinek megteremtése hosszú és következetes munkát igényel. E munka sikerétől azonban nemcsak az ipar vagy a gazdaság, hanem az ország, társadalmunk jövője is függ.

Kádár Béla könyve hasznos, de nem könnyű olvasmány. A nem mindig könnyen követhető okfejtések, a gazdag adatháttér (és a feltűnően sok sajtóhiba) mellett is ajánlható mindazok figyelmébe, akik az iparfejlesztési döntések előkészítésében, meghozatalában és megvalósításában részt vesznek.

Botos Balázs

FARKAS JÁNOS AZ INNOVÁCIÓ TÁRSADALMI-GAZDASÁGI AKADÁLYAI*

A megújulás képessége egy gazdaság nemzetközi versenyképességének mind számottevőbb tényezője: korunk rohamos technikai fejlődésének feltételei között még a szinttartás sem igen képzelhető el jelentős és szinte folyamatos innovációk nélkül. A magyar gazdaság megújulási képessége – s ezen belül a technikai fejlődést elsősorban megvalósító vállalati szféra innovációs képessége – jelentősen elmarad attól, ami a versenyképességhez szükséges. De elmarad attól is, ami potenciálisan benne rejlik, hiszen az innovációs készség nem egy tényezője megvan társadalmunkban: a műszakiak képzettsége, egyesek ötletgazdagsága és vállalkozó szelleme stb. S hogy ezek a lehetőségek mégsem válnak valóra társadalmi méretekben és a kellő mértékben, annak okai egyaránt kereshetők a vállalati (szövetkezeti) szférában, a gazdaságirányítás rendszerében és napjaink átfogó társadalmi jelenségeinek körében.

Nyilvánvalóan mindez közrejátszik, hogy az utóbbi időszakban számos megnyilatkozás, tanulmány, kutatás és javaslat foglalkozott Magyarországon az innováció kérdéseivel. Ezekhez csatlakozott 1984-ben Farkas János könyve is. A téma jelentőségét tehát felesleges is hangsúlyozni, a társadalmi-gazdasági tényezők összekapcsolása pedig igen ígéretes az elemzés komplexitása szempontjából. És ezt a várakozást az sem tompítja, hogy a megújulási képesség társadalmi és gazdasági összefüggéseivel, feltételeivel – bizonyára a téma szerteágazó műszaki, gazdasági és társadalmi gyökerei, vonat-

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 350 old.

kozásai miatt – már több kutatás, tanulmány, cikk foglalkozott a közelmúltban is. (Ezeket Farkas János be is mutatja könyvében, vagy legalábbis hivatkozik rájuk.) A téma többszörös „feldolgozása” – vagy inkább megközelítése – a hazai szakirodalomban azonban kétségkívül kiélezi Farkas János könyvének „versenyhelyzetét” is: szakmai sikerének egyik döntő tényezőjévé válik az, hogy mennyiben sikerül a szerzőnek „innoválnia” a kiválasztott problémakörben.

A téma feldolgozásának módját, helyesebben a könyv terjedelmű tanulmány stílusát kétségkívül kétszer is sikerült megújítania a szerzőnek. Az első – az innováció elméleti kérdéseivel foglalkozó – fejezet számos új fogalommal, néhol igen összetett gondolatmenetben bontja ki témáját. Az ezt követő második fejezet stílusa teljesen elüt ettől: gyakorlatban megrekedt és megvalósult innovációs folyamatokat mutat be a hálótervezés eseményjegyzékéhez hasonlóan, majd vállalati szakemberek interjúkban rögzített véleményeit ismerteti úgy, hogy azok még magukon viselik a szóbeliség „hamvát” is. A könyv harmadik stíluseleme – melyre elsősorban harmadik, negyedik és ötödik fejezetének első része a példa – főként neves hazai és külföldi kutatók innovációval kapcsolatos állásfoglalásait, kutatási eredményeit és következtetéseit foglalja össze, időnként a szerző kommentárjaival kiegészítve. (Az ötödik fejezet befejező része hangvételében és terminológiájában ismét az első fejezetet követi.)

Az első fejezet fő mondanivalója néhány következtetésben foglalható össze. Az innováció műszaki, gazdasági és társadalmi folyamatai – melyek technikai, közgazdasági és szociológiai megközelítéssel ragadhatók meg – szervesen kiegészítik egymást. Magyarországon azonban „az innováció lassúságának gyökereit végső soron mégsem a szociológiai elemekben találjuk meg: a társadalmi-kulturális-pszichológiai aspektusok történetileg-genetikusan derivátumai csupán a világgazdaságból adódó egyenlőtlen viszonyoknak” (56. old.). Az innováció elmaradottságának technikai és gazdasági magyarázatát, ezek tényezőinek komplex egységét a társadalom termelési viszonyaira kell visszavezetni. De a társadalmi viszonyok önmagukban nem elégségesek az elmaradottság megmagyarázásához: ehhez csak a technikai, a gazdasági és a termelési viszonyokig visszavezetett társadalmi tényezők „komplex, interdiszciplináris és dialektikus szemlélete segíthet hozzá bennünket” (57. old.).

Ezekhez a következtetésekhez viszonylag bonyolult gondolatmenettel jut el a szerző. Rokonszenves az a kiindulása, hogy az innováció mindenekelőtt technikai és gazdasági folyamat, amelynek azonban társadalmi meghatározottsága van. További megállapításai szerint az innovációs folyamat felgyorsítása mindenekelőtt a társadalom intézményi struktúrájától függ, amely a termelőerők és a termelési viszonyok viszonylagos fejlettségének függvénye. Mindezért nem vezet végső eredményre, ha az innovációs folyamatokat segítő vagy akadályozó tényezőket egyenként vizsgáljuk: az innovációs rendszer egészét kell szem előtt tartani, beleértve a társadalmi intézmények elsődleges, strukturális-genetikus hatását a felépítményi elemekre és – e hatások objektíválódása után – a felépítményi-eszmei, szociológiai és pszichológiai tulajdonságjegyek működési, funkcionális hatását a létviszonyok alakulására (8. old.).

Egyszerűbb a fejezet gondolatmenetének az a része, amelyik a technikai fejlettség és elmaradottság okairól szól. A külföldi szociológiai és gazdasági elméletek (Schumpeter, Leibenstein, Tinbergen, McClelland, Knall, Myrdal) ide vonatkozó főbb megállapításainak bemutatása alapján levonja azt a következtetést, hogy önmagában egyik

elméleti rendszer sem magyarázza meg az innovációs elmaradást. De ezt önmagából sem lehet magyarázni, például nem lehet levezetni a fejlett ipart megvalósító kapitalizmus rendszerén kívül álló, úgynevezett „érintetlen” társadalmak létéből sem. Hazai kutatók (Berend T. Iván, Ránki György) ezzel szemben azt hangsúlyozták, hogy az ipari fejlődés a társadalmi-gazdasági feltételekből nő ki, és hogy „a modernizálódási folyamat értékmérője a társadalom alkalmazkodási, megújulási készsége és képessége” (Kulcsár Kálmán).

Az első fejezetnek ez a logikailag itt-ott megtörő és néhol feleslegesen bonyolult tárgyalásmódja végül is megbízható alapot épít a könyv címében megjelölt probléma kibontásához. Mégis hiányérzet vagy bizonytalanság támad néhány ponton az olvasóban.

– Az innováció elméleti megalapozásában meg kellene különböztetni az abszolút (világviszonylatban új) és a relatív (az innováló számára megújulást jelentő) innovációkat. Ennek különösen nagy a jelentősége a műszakilag követő országok szempontjából, hiszen a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásuk általában korszerű, de nem a csúcstechnikát igénylő termékekkel történhet. Márpedig ha a relatív innovációk is késnek és szórványosak, akkor rögtön csökken „a világ gazdaságból adódó egyenlőtlen viszonyok” szerepe, és a megoldást inkább a magunk házatáján kell keresnünk.

– Érdemes lenne jobban kifejteni a különböző területeken (K+F, termelészservezés, értékesítés stb.) megvalósuló innovációk sajátosságait és kapcsolatát egymással, valamint a műszaki, gazdasági és társadalmi tényezőkkel. Ez nemcsak a megújulási folyamatok, az innovációs „láncok” bemutatását alapozná meg, hanem arra az elméleti mozzanatra is ráirányítaná a figyelmet, hogy az innováció akadályainak felszámolásában is van gazdaságosság, „megtakarítási lehetőség”, tehát fejlesztési potenciál a szűkösebb technikai-pénzügyi lehetőségek között is.

– Az innovációs területek élesebb, következetesebb megkülönböztetése viszont éppen ellentétes eredményre vezet a technikai innovációk esetében: semmilyen társadalmi struktúrafejléssel és azt követő funkcionális hatással nem pótolhatók eszköz-igényes műszaki innovációk. Márpedig ezek késése vagy elmaradása súlyosan visszavetheti a gazdaság és a társadalom fejlődését, torzíthatja a társadalmi viszonyokat és az intézménystruktúrát. Az elméleti megalapozás a meghatározó összefüggésnek ezzel az „irányával” alig foglalkozik.

– A műszaki-gazdasági-társadalmi feltételek rendszerszemléletű felfogása és a funkcionális (működési) hatások visszavezetése strukturális-genetikus alapokra továbbvezet a végső lépésig: a politikai döntések szükségességéig. Ezt a lépést azonban már nem teszi meg az alapozó fejezet, pedig néhány egyértelműen szükséges döntés mellett itt szembesül a politikai vezetés olyan alternatívákkal is, amelyekben a műszaki fejlődés, az innovációs készség és képesség növelése csak egyik (igaz, napjainkban többnyire alapvető) szempontja a döntésnek. Valójában tehát ezen a szinten(!) integrálódik a társadalmi innováció a társadalmi fejlődés egészébe.

Farkas János könyvének második és harmadik fejezete az innoválás hazai gyakorlata elé tart tükröt. Először két innovációs folyamat legfontosabb mozzanatait mutatja be tömondatokban és rövid összefoglalással, majd a műszaki megújulásokban leginkább részt vevő középszintű vezetők véleményét ismerteti. Az összkép akkor is megrendítő,

ha tudjuk, hogy a világpiacon versenytárs nyugati vállalatok innovációs tevékenysége sem mentes a buktatóktól. A megütközést elsősorban az váltja ki az olvasóból, hogy a folyamatok és a megnyilatkozások bizonyítják: szinte nincs a műszaki, gazdasági és társadalmi szférának – vagy más bontásban: a gazdaság- és vállalatirányításnak, a K+F-nek, a termelésnek és az értékesítésnek – olyan, az innovációs képességgel kapcsolatban álló területe, amelyik ne lenne súlyos problémák forrása. Így az összkép igazolja a szerző álláspontját: a megújulás lassúságának és fogyatékoságainak okát végső soron „a társadalmi tényezők komplex, interdiszciplináris és dialektikus szemléletével” lehet csak feltárni. Ezzel együtt azonban arra is rávilágít, hogy a lassúságnak és fogyatékoságnak számos jól elkülöníthető és inherens mikrogazdasági oka is van, amelyek a vállalatok szervezetében és működésében, egyes emberek felkészületlenségében és torzult érdekeltségében gyökereznek. Természetesen ezek is kapcsolatban állnak az osztársadalmi szintű kérdésekkel. De egyként akad tennivaló mind az átfogó társadalmi tényezők körében, mind a vállalati területen. S ezek az utóbbiak a kelleténél kisebb súlyt kapnak az értékelésben.

E két fejezet olvasásakor még további hiányérzet támad az olvasóban: 1. lényegében elsikkadnak az innovációkat segítő tényezők, márpedig ezeket is hasznos figyelembe venni az akadályok felszámolásakor; 2. már áttekinthetetlen halmazzá válnak a megemlített műszaki-gazdasági-társadalmi tényezők. Ezért lett volna hasznos egyfajta „innovációs modellt” kialakítani, amely lehetővé tette volna az egyes tényezők csoportosítását, s így a különböző jellegű akadályok világosabb áttekintését.

A negyedik fejezet címe: „A műszaki innováció társadalmi oldala”. Ebben a szerző számos ismert hazai tudós és szakértő (Andics Jenő, Pál Lénárd, Kozma Ferenc, Jánossy Ferenc, Friss István, Nyers Rezső, Kornai János stb.) nézeteit mutatja be összefoglalásszerűen a társadalmi innováció szükségességéről, az innováció politikai feltételeiről, valamint a téma közgazdasági összefüggéseiről. Különösen izgalmas ez a fejezet az előző kettő után: ennyi jó meglátás, gondolat, javaslat után is csak döcög tovább régi kerékvágásában a hazai innovációs gyakorlat... Ezen a kiáltó ellentétén túl azonban szükség lett volna a szerző határozottabb állásfoglalására is: arra, hogy érdemi kommentárokkal egészítse ki az egyes szerzők véleményét, hogy ezeket elfogadva vagy elutasítva építse tovább könyvének mondanivalóját, s rámutasson a kiáltó ellentét okára is. Az idézett szerzők bírálatára voltaképpen csak Bihari Mihály politológiai megközelítésével kapcsolatban kerül sor, amikor Bihari a „politikai mechanizmus→gazdaságirányítási mechanizmus→par excellence gazdaság” oksági sorával szemben a „gazdasági alpmeghatározottság (szerkezet)→politikai felépítmény→gazdaságirányítás→gazdálkodás” oksági sort tartja helyesnek. Ebben kétségkívül Farkas János koncepciója a teljesebb, de valóság-hűsége attól függ, hogy milyen mértékben tartja „determinálnak” a politikai felépítményt a gazdasági alaptól. Nyilvánvaló ugyanis, hogy ugyanazon a gazdasági alapon lehet innovációt jobban serkentő és jobban visszavető politikai felépítményt létrehozni. Sajnos, erről a mértékről nem esik szó a fejezetben.

Az utolsó fejezet, amelyik „Az innováció a hiánygazdaságban” címet viseli, valójában két részre oszlik. Az elsőben folytatódik egyes neves hazai szerzők (Kornai János, Balázs Katalin, Bródy András, Wiener György stb.) egy-egy gondolatmenetének a bemutatása – sajnos olykor ismét feleslegesen szétfutó szálakkal, amelyek közül nem mindegyik kapcsolódik az innováció szorosan vett problémájához. Farkas János itt fel-

állítja azt a tételt, hogy szivásos gazdaságban a tudomány, a K+F nem képes nyomásos szerepet játszani, s ez fékezi az innovációt (259. old.). Nem tér ki azonban arra, hogy a nyomásos gazdaságban mikor kell a K+F-nek a nyomás és mikor a szivás állapotában lennie, hogy megfelelő innovációs folyamatok alakuljanak ki a gazdaságban. Pedig ennek alapján kérdőjelezhető meg az az általánosító megállapítás, hogy „a vevők piaca hátrányos a műszaki fejlesztésre nézve” (268. old.). A hiánygazdaság léte azonban – mint ezt helyesen megállapítja – nem végső oka az innovációs készség és képesség társadalmi méretű csökkenésének: „meghatározott társadalmi viszonyok, intézményi adottságok meghatározott magatartási formákat, gazdasági szabályosságokat, normákat szülnek” (296. old.).

A fejezet második része társadalomelméleti kérdésekkel foglalkozik, Tőkei Ferenc „ember, termelési eszköz és közösség” modelljéből kiindulva. Ezt követően teszi meg a szerző a korábban hiányolt lépést, amikor kifejti, hogy az innováció „egyfelől közgazdasági és műszaki kategória, másfelől politikai jellegű, amennyiben társadalmi folyamat” (304. old.). Ezután megkülönbözteti a gazdaságtól szétválasztandó („par excellence”) politikát és a gazdaságon belüli politikát, amely a termelés társadalmi oldalát fejezi ki. Végül is így különböztethető meg „a gazdasági alaphatós, működő és az erre kívülről, a felépítményből ható politikai intézmény. Az innováció akadályait pedig nem a gazdaságon kívüli felépítményi formákban kell keresni... Az akadályok intézményekben testesülnek meg, de ezek... a termelőerők intézményesültségi folyamatában kialakuló gazdasági intézmények” (307. old.).

Az innovációs készség és képesség növelésének, a megújulási folyamatok felgyorsításának végső feltételét mindezek alapján abban látja a szerző, hogy „az állam létformájává tegyük a demokráciát... Ebben az esetben az embereknek a szocialista államban létrejött szimbolikus közössége elveszti ma még szükségképpen létező elkülönültségi vonásait, és ezáltal végbemegy a társadalom következetes demokratizálása, társadalmisítása. A korlátozott érintkezési viszonyok lebomlása megnövelné a társadalmi szervezettség fokát, a társadalmi és technikai munkamegosztás nagy területeinek együttműködési készségét, amely a sikeres innovációk előfeltétele” (309. old.). A közgazdász beállítottságú recenzor bevallja: ebben nem ilyen optimista.

A könyv összefoglalása és következtetései már a gyakorlati tennivalók számára összegezik a feladatokat a szakemberstruktúra, az ösztönzés (bérezés), a szervezeti változások, a felsőoktatás továbbfejlesztése és az úgynevezett háttérfeltételek csoportosításában. Végül válaszolni kell a bevezetőben feltett kérdésre: milyen „innovációt”, újdonságot hozott Farkas János könyve a hazai szakirodalomban. Úgy tűnik, munkája elsősorban két szempontból jelent újat: megkísérelte megalkotni hazai adottságaink figyelembevételével az innováció elméletét, s ehhez sok eredeti felvetéssel és következtetéssel hozzá is járult, és igen tömör szemleként összegyűjtötte legnevesebb hazai szakembereink innovációval kapcsolatos gondolatait, nemegyszer bíráló megjegyzéseket is fűzve ezekhez a kialakított innovációelmélet alapján.

KARDOS PÉTER–SZATMÁRI TAMÁS KÜLFÖLDI LICENCEK A MAGYAR GAZDASÁGBAN*

Magyarországon a külföldi műszaki ismeretek átvétele a 70-es években dinamikusan növekedett. A hatékony nemzetközi műszaki-gazdasági kapcsolatok perspektivikusnak ígérkező formái iránt megnövekedett az érdeklődés mind a gazdasági vezetés, mind a gyakorlati szakemberek körében. Több gazdaságpolitikai fórumon foglalkoztak a licencek útján történő fejlesztések feltételeinek megalapozásával. 1977-ben minisztertanácsi határozat rögzítette a licencvásárlások növelésének szükségességét. A határozat ellenére a licencforgalomban jelentős változás nem következett be, mert a licencek útján történő fejlesztések eredményei nem az elképzeléseknek megfelelően alakultak. Gazdaságunkban a licencek hatékony alkalmazását számos tényező akadályozza. Ezek részben nemzetgazdaságon belüli, részben azon kívüli gátok.

Kardos Péter és Szatmári Tamás könyve közel kétszáz külföldi licenc honosítására és hasznosítására vonatkozó esettanulmányból szerzett tapasztalatok alapján sokoldalúan mutatja be a licencfejlesztések ellentmondásait, előnyeit, hátrányait. A közgazdasági szakirodalom a könyv megjelenésével adósságot törlesztett. Egy hasonló, a műszaki fejlődést, a licencpolitikát megalapozottabbá tevő közgazdasági segédlet birtokában valószínűleg nem így fogalmazódott volna meg az 1977-es minisztertanácsi határozat, amely szerint „gazdaságpolitikai céljaink elérése szükségessé teszi, hogy a műszaki fejlesztésben másfél-kétszeresére növeljük a külföldi műszaki ismeretek átvételének arányát” (87. old.). A könyv kiadása azonban még 1984-ben sem volt késő, mert a licencpolitikai irányelvek meghatározásakor, a licencfejlesztések feltételeinek biztosításakor, a licencek honosításakor és alkalmazásakor hasznos útmutató lehet.

A könyv öt fejezetre tagolódik. Az *első fejezetben a nemzetközi licencforgalom* alakulásáról tájékozódunk. A licencforgalom adatokkal dokumentált tendenciáinak bemutatása előtt a szerzők definiálják a licenc fogalmát, felsorolják a licencszerződések fajtáit, a licencalkalmazás speciális jellemzőit. „A kutatási-fejlesztési eredmények átvételét licencmegállapodás útján azért tartják különösen előnyösnek, mert a saját kutatásnál általában rövidebb idő alatt, kevesebb kockázattal és kisebb költséggel teheti lehetővé adott fejlesztés megvalósítását” (15. old.).

A licencfejlesztések hármasként előnyére vonatkozó hipotézist – bár, úgy tűnik, maguk is elfogadják – a szerzők óvatosan kezelik. A feltételes mód használata azonban joggal ébreszt kérdést az olvasóban. A könyvben a licencfejlesztések egyetlen előnye sem nyer a logikai bizonyításon kívül gyakorlati alátámasztást. Igaz, a felsorolt előnyök nehezen bizonyíthatók, mert egy adott fejlesztés párhuzamosan – saját kutatással és fejlesztéssel, valamint ismeretátvétellel – szinte sohasem valósul meg. Az olyan bizonyítás pedig, amely egy realizált fejlesztési módot hasonlít össze egy elképzelt (szimulált) fejlesztési móddal, sok bizonytalanságot, szubjektivitást rejthet magában, ami megkérdőjelezi az összehasonlíthatóság realitását.

A licencfejlesztések korlátai között a szerzők a követő jelleget és a licencértékesítőtől való függőséget emelik ki. A követő jelleg abból adódik, hogy a licenceladók ál-

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 205 old.

talában vonakodnak a legújabb élenjáró eredmények átadásától, a „licencek újdonságértéke rendszerint csökkent, vagy csak viszonylagos az átadás időpontjában” (18. old.).

A licenc- és a nemzetközi kereskedelem alakulásáról az 1960-tól 1980-ig terjedő időszakra vonatkozó adatok szerint a nemzetközi licencforgalom az elmúlt 20 év alatt 18-szorosára növekedett, a nemzetközi kereskedelem 16-szorosára bővült. A licencforgalom a nemzetközi kereskedelem százalékában kifejezve évenként 0,5 és 0,8% között változik.

A licencexport 90-95%-a hét-nyolc országra jut. Az USA a világ licencexportjához 69%-kal járul hozzá. A licencforgalom több mint 80%-a a fejlett tőkés országok között bonyolódik le. Exportjuk a szocialista országokba 4-6, a fejlődő országokba 8-10%-os. „A szocialista országok egymás közötti forgalma és a fejlett, illetve fejlődő országokba irányuló exportja is elhanyagolható (1% alatti), a fejlődő országok egymás közötti forgalma és exportjuk is gyakorlatilag nulla” (32. old.).

A licencforgalom állami irányítása a fejlett tőkés országokban különböző módon érvényesül. Míg Svédországban a licencexportot államilag ösztönzik, addig a fejlett tőkés országok többsége liberalizált technikaimport és restriktív technikaexport politikát folytat. „Ez az ún. embargópolitika nemzetbiztonsági szempontokból indul ki, és a különböző országok között, a külpolitikai kapcsolatok jellege szerint differenciál és diszkriminációt alkalmaz.” Az USA a világ országait exportellenőrzés szempontjából csoportokba sorolja. 14 NATO-tagország és Japán az ún. Coordinating Committee for Multilateral Export Controls (COCOM) keretében egyeztetési export embargópolitikáját a diszkriminált országok műszaki előrehaladásának gátlása céljából (35. old.).

A szerzők a fejlett tőkés országok körében a licencforgalom további növekedését, a licencforgalomban (mind az exportban, mind az importban), a szocialista országok szerepének erősödését, a fejlődő országok részarányának növekedését prognosztizálják.

A második fejezetben áttekintést nyerünk arról, hogyan alakult a licencforgalom Magyarországon. Az 1976 és 1981 közötti időszakra vonatkozó 16 táblázat adatai számszerűsítik a licencfejlesztések alakulását. Megtudhatjuk, mennyit fordítottunk műszaki fejlesztésre és ebből mennyit licencvásárlásra, fogalmat nyerhetünk a központi műszaki fejlesztési alap szerepének mértékéről a licencvásárlások finanszírozásában. Láthatjuk, hogy a külföldi licencek 86,5–96,0%-a nem rubel relációból származik. A szocialista országok közül legtöbb licencet az NDK-ból és a Szovjetunióból vásároljuk. A tőkés országok közül leggyakoribb partnerünk az NSZK, Svájc és az USA. Táblázat szemlélteti a vásárolt licencek számának ágazatonkénti alakulását, a licencvásárlási költségek ágazatonkénti megoszlását. A gyártásban levő licencek fontosabb adatai közül a licencet alkalmazó vállalatok számára, a gyártásban levő licencek számára és a licenc alapján gyártott termékek számára vonatkozó adatokat olvashatunk ágazati bontásban. A licenc alapján gyártott termékek értékesítését bemutató adatok ágazatonként számszerűsítik, hogy az összes értékesítésen belül milyen arányban szerepelnek a licenc alapján gyártott termékek; ez az adat a szocialista ipar átlagában 1981-ben 4,9% volt. Adatok szemléltetik az exportértékesítés részarányát a licenctermekek árbevételében (ami 1981-ben a szocialista ipar átlagában 32,9%), és az exportértékesítés relációnkénti megoszlását. 1981-ben a nem rubel elszámolású kivitel az ipar átlagában 70,3% volt. A licenctermekek rubel elszámolású kivitelében legna-

gyobb részarányal, 56,4%-kal a gépipar, ezt követően 38,1%-kal a vegyipar, a nem rubel elszámolású kivételben 51,5%-kal a gépipar, 30,1%-kal a vegyipar szerepel.

A második fejezet a honosítási időre vonatkozó adatokkal zárul. Ez a szakasz a szerződéskötéstől az első termelési sorozat kibocsátásáig tart. Az átlagos átfutási idő 15 hónap. A honosítási szakaszhoz még két szakaszt kell hozzáadnunk, az előkészítő szakaszt (ami a licencvétel elhatározásától a szerződéskötésig tart, átlagosan 6–18 hónap) és a termelés felfutásának szakaszát (6–18 hónap). A licencfejlesztések három szakaszból álló folyamatának hosszú átfutási ideje alatt az átvett termék vagy technológia gyakran elavul. A követési távolság a legkedvezőbb esetben is 5–9 év.

A licencpolitika állami irányításának és befolyásolásának kérdéseivel foglalkozó *harmadik fejezetben* a szerzők az *állami licencpolitika cél-, feltétel- és eszközrendszerét* ismertetik. A fejezetet a politika definíciójával vezetik be. A definíció szerint politikán olyan „rendszerint hosszú távú cselekvési programot értünk, amelyet egy közösség alkalmaz és igyekszik megvalósítani annak érdekében, hogy bizonyos maga elé tűzött célokat, az adott feltételek mellett, a rendelkezésre álló eszközökkel elérjen” (70. old.). Véleményem szerint e definíció a kitűzött célok, az adott feltételek és a rendelkezésre álló eszközök vonatkozásában merev. A politika a célok és a feltételek dialektikus kapcsolatrendszerre, ebben a kapcsolatrendszerben indokolatlan a feltételtől az eszközöket elkülöníteni, mivel tágabban értelmezve az eszközök is feltételek. A dialektikus kapcsolatrendszerben a cselekvési program realizálása során a célok és a feltételek gyakran változnak, a politika célja gyakran a feltételek módosítása.

Az állami licencpolitika célkitűzései című alfejezet nem eléggé meggyőző. Nem derül ki, hogy van-e licencpolitikánk, és ha van, melyek a céljai. Lehet, hogy a licencpolitikai célok a licencvásárlások fejlődésének periódusaiban fogalmazódtak meg. Ha ez így van, akkor licencpolitikáról aligha beszélhetünk, mert egy-egy periódusban mindig rövid távú célok fogalmazódtak meg, ez a rövid táv pedig ellentmond a politika általában hosszú távú jellegének.

A licencimport államigazgatási irányításának alapvető eszköze a „licencmegállapodások hatósági engedélyezése”. Ez a döntési folyamat – amint a szerzők bemutatják – ellentmondásos, hosszadalmas, túl bürokratikus, indokolatlanul magas a döntés előkészítésében és a döntésben szereplők száma. A licencvásárlások irányításának egyéb eszközei közé az adó- és vámkérdéseket, valamint a pénzügyi kedvezményeket sorolják.

A könyv gerince a *vállalati licencpolitikát* részletező *negyedik fejezet*. A szerzők először a külpiazi feltételek oldaláról vizsgálják a magyar vállalatok licencvásárlási szándékainak megvalósíthatóságát. Ismertetik a potenciális licenceladók magatartását meghatározó motívumokat, „azokat a piaci feltételeket, amelyekkel a magyar vállalatok akkor találják szemben magukat, amikor fejlesztési döntéseik előkészítése során a külföldi kutatási-fejlesztési eredmények átvételének lehetőségét mérlegeik” (111. old.). A vállalatok szívesebben értékesítenek termékeket. „A licencként való hasznosítást általában végső esetben, mindenekelőtt mint az új piacokra való behatolás jelentős eszközét alkalmazzák” (112. old.). Gyakran azért értékesítenek licencet, hogy ezáltal „ellenőrzést szerezzenek az addig független vállalatok felett” (117. old.). Néha keretlicenc-megállapodás lehetősége ösztönzi a vállalatokat licenccértékesítésre. A licencpiac az „eladók piaca”, és a licenceladóknak ritkán sikerül a licencvásárlókat ver-

senyeztetni. „A licencvásárló minél inkább képes önálló eredményeket elérni, annál inkább számíthat arra, hogy talál olyan licenceladót, amelyik hajlandó vele eredményeit megosztani” (120. old.). A megállapítás igaz és lényeges, felhívja arra is a figyelmet, hogy egy műszakilag elmaradott vállalat ne remélje, hogy a világszínvonalhoz közelálló technikát importálhat.

A továbbiakban a szerzők ismertetik a külföldi licencek jelentőségét a vállalati stratégiákban, modellezik a fejlesztési döntések előkészítésének és a döntéseknek a folyamatát. Vizsgálják, „hogyan a magyar gazdálkodó egységek a döntés-előkészítési gyakorlatban milyen ismervek alapján elemzik a fejlesztési lehetőségeiket, milyen mélységben tárják fel az egyes tényezőket, hogyan érvényesülnek a különböző szempontok a vállalati döntésekben, az egész döntési rendszer hogyan hat a licenctermekek hasznosítására” (129. old.). Képet kapunk a licenctermekek értékesítési lehetőségeiről, a licenctermekek korszerűségéről, a licencdíjak nagyságáról és a fizetés feltételeiről.

A honosítás feltételei közül részletesen ismertetik a fejlesztésekkel járó beruházásokat és azok hatását a licencek kiválasztására, a kapcsolódó fázisok helyzetét, a háttérpar problémáit és a teljes vertikum fejlesztésének szükségességét, a minőségellenőrzés és -biztosítás színvonalát.

A világ és a hazai színvonal párhuzamos követésének alapfeltétele az átvett technika továbbfejlesztése, ennek ellenére hazánkban átfogó továbbfejlesztésre csak kevés példa adódik, mert a hazai kutató-fejlesztő bázis jelentős része – létszámát tekintve 71%-a, a kutatói és fejlesztési ráfordítások vonatkozásában pedig 67%-a – nem integrálódik a honosítás folyamatába. A szervezetenként is elkülönült önálló kutató-fejlesztő intézetek, egyetemi tanszékek nem képesek, de nem is képesek arra, hogy a licencek hatékony hasznosításában és továbbfejlesztésében aktívan részt vegyenek. A szerzők elsősorban a készség hiányában látják a problémát, amelyet érdekeltégi viszonyokra vezetnek vissza.

Véleményem szerint jelentős szerepe van emellett a termelés elkülönüléséből, az informálatlanságból, a vállalat adottságainak, lehetőségeinek, a termelés helyi ismereteinek hiányából eredő képességhiánynak, amely az érdekeltég módosításával nem, hanem csak egy integrálódási folyamattal szüntethető meg. Ehhez a jelenlegi kutatóbázis további struktúraváltozására lenne szükség, amelynek célja a hatékonyabb kutatásfejlesztés végett a termelővállalatok saját kutató-fejlesztő bázisának kialakítása, illetve a meglévők továbbfejlesztése.

Az *ötödik fejezetben* a továbblépés lehetőségeit vizsgálják, a „*licencpolitika kibontakozását*” három aspektusból vizsgálják. A licencpolitika ellentmondásai csökkennének, az adott lehetőségek jobban kihasználhatók lennének, ha a vállalatok önállósága növekedne a licencvásárlás eldöntésében is, ha az engedélyezési rendszer túlszabályozottsága csökkenne, a vámrendelkezések módosulnának, a központi műszaki fejlesztési alapok kihelyezésének feltételei változnának.

A könyv fejezeteire visszatekintve kiemelhető a szerzők legfőbb mondandója, amely szerint a licencfejlesztések nem pótolhatják a hazai kutatást, fejlesztést, azt csak kiegészíthetik. Azok a licenckalkulációk, amelyek a hazai kutatást kívánták helyettesíteni, nem vezettek a várt eredményhez.

Kardos Péter és Szatmári Tamás könyvének legfőbb érdeme a licencfejlesztésektől várható eredmények sokoldalú mérlegelése. Munkájuk hasznos lehet mindazoknak,

akik a műszaki fejlesztéssel, akár annak elvi, akár gyakorlati vetületével kapcsolatban kerülnek, ugyanakkor érdekes olvasmány azoknak is, akik a közgazdasági kérdések iránt általában érdeklődnek.

Garami Ottóné

ÚJ KÖNYVEK*

- ÁGH ATTILA (szerk.): A szocialista orientáció. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 204 old.
- Belkereskedelmi statisztikai évkönyv 1983. KSH, Budapest, 1984, 258 old.
- BOTOS BALÁZS–PAPANÉK GÁBOR: Kérdőjelek iparunk fejlesztésében. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 392 old.
- BUGLAJ, V. B.: A nemzetközi monopóliumok és a polgári közgazdasági gondolkodás. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 198 old.
- CSABA LÁSZLÓ: Kelet-Európa a világgazdaságban. Alkalmazkodás és gazdasági mechanizmus. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 314 old.
- CSIKÓS-NAGY BÉLA: Az értéktörvény szerepe a szocialista gazdaságban. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1984, 34 old.
- DEANE, PH.: A közgazdasági gondolatok fejlődése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 278 old.
- Demográfiai évkönyv 1983. KSH, Budapest, 1984, 450 old.
- Diplomás fiatalok a társadalomban. KSH, Budapest, 1984, 72 old.
- Építőipari statisztikai évkönyv 1983. KSH, Budapest, 1984, 420 old.
- FARKAS JÁNOS: Az innováció társadalmi-gazdasági akadályai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 351 old.
- A fogyasztói árak változása a lakosság főbb rétegeinél 1983-ban és 1984 I. félévében. KSH, Budapest, 1984, 80 old.
- FORGÁCS TIBOR: Kereskedelem és szolgáltatás. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 89 old.
- GERSCHENKRON, A.: A gazdasági elmaradottság – történelmi távlatból. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1984, 552 old.
- GOLUPKOV, E. T.: A rendszerelemzés alkalmazása a tervezési döntésekben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 173 old.
- Jövedelemelosztás a népgazdaságban 1976–1982. KSH, Budapest, 1984, 55 old.
- KÁDÁR BÉLA: A nemzetközi iparfejlődés és munkamegosztás új irányzatai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 278 old.
- KISS BALÁZS: Világgazdaság-elméletek. Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1984, 186 old.
- Kongresszusi irányelvek. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 56 old.

*1984. június–1985. januárban megjelent könyvek.

- Korunk világgazdaságtana. II. kötet. Fejlett tőkés országok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 594 old.
- Külkereskedelmi évkönyv 1983. KSH, Budapest, 1984, 442 old.
- MÁTYÁS ANTAL: A polgári politikai gazdaságtan napjainkban. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 182 old.
- MÉSZÁROS TAMÁS: A sikeres vállalati tervezés szervezési feltételei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 232 old.
- MIHALIK ISTVÁN–SZIGETI ENDRE: Fejezetek a marxista–leninista politikai gazdaságtan történetéből. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 500 old.
- NEUBAUER, F.-F.: A vállalatvezetés portfolio-módszere. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 102 old.
- PECCEI, A.: Kezünkben a jövő. A Római Klub elnöke világproblémákról. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1984, 193 old.
- PIRITYI OTTÓ: Milyen lesz a vállalat 2000-ben? Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 102 old.
- PULAI MIKLÓS–VISSI FERENC: Gazdaságirányítás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 197 old.
- RADNÓTI ÉVA: Árpolitikai koncepciók és gazdaságunk fejlődése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 234 old.
- SAMPSON, A.: A pénzkölcsönzők. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 420 old.
- SZABÓ LÁSZLÓ: Marketing – piackutatás. I–III. OMIKK, Budapest, 1984, 689 old.
- SZÁNTÓ MIKLÓS (szerk.): A szocialista életmód ismérvei, feltételei, tendenciái. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 246 old.
- TATAI ZOLTÁN: Iparunk területi szerkezetének átalakítása. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 252 old.
- Területi statisztikai évkönyv 1983. KSH, Budapest, 1984, 280 old.
- TOBIN, J.: Pénz és gazdasági növekedés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 361 old.

316.663

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

A TARTALOMBÓL

Az Ipargazdaságtani Kutatócsoport ipari szervezet kutatásai az 1981–85-ös tervidőszakban

Egységes törvény a gazdasági versenyről és a versenykorlátozásról, a tisztességtelen gazdasági tevékenységről

Gondolatok az elektronizálás központi fejlesztési koncepciójáról

Ankét a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztéséről

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

XVI. ÉVFOLYAM
1985. 2. SZÁM

BUDAPEST

Szerkesztő bizottság

BECK TAMÁS, BOTOS BALÁZS, COTEL KORNÉL, DARVAS GYÖRGY, GARAI VILMOS,
GOLDPERGER ISTVÁN, LENDVAI ISTVÁN, NYITRAI FERENCNÉ, PARÁNYI GYÖRGY,
RABI BÉLA, ROMÁN ZOLTÁN (főszerkesztő), STARK MARIANN (szerkesztő),
STERNTHAL JÁNOS, SZIKSZAY BÉLA, TATAI ILONA, TRETHON FERENC
VÁNYAI PÉTERNÉ, VÉGSŐ BÉLA

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó főigazgatója

ISSN 0133–6452

Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Példányonként megvásárolható
a Posta Központi Hírlap Iroda V. Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában.

Előfizetési ára egy évre 300,– 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

8515711 MTA Sokszorosító, Budapest. F. v.: dr. Héczey Lászlóné

TUDOMÁNYOS

TARTALOM

Megemlékezés iparunk 40 évéről	7
Az Ipargazdaságtani Kutatócsoport ipari szervezet kutatásai az 1981–85-ös tervidőszakban	9
Vörös Imre: Egységes törvény a gazdasági versenyről és a versenykorlátozásról, a tisztességtelen gazdasági tevékenységről	34
Hoványi Gábor: Gondolatok az elektronizálás központi fejlesztési koncepciójáról	43
Ankét a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztéséről	59
Zányi Jenő: Változások a szabályozásban – változatlan gondok a vállalati gazdálkodásban	65
Kádár László: A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztése – vállalati szemmel	74
Pető Márton: A szabályozás és a műszaki fejlesztés néhány kérdéséről	78
Sigríd Maier: A technikai haladás hatása a munkatermelékenységre és a munkaerőhelyzetre	84
A vállalatok csődbe jutását előrejelző pénzügyi mutatószámok	90
A tőkemegtérülés növelésének lehetőségei a szovjet iparban	94
A művezetői szerepkör változása	99

SZAKIRODALOM

M. Sharp–G. Shepherd–D. Marsden: Strukturális alkalmazkodás az angol feldolgozó iparban	102
K. Dyson–S. Wilks: Ipari válságok kezelése néhány fejlett tőkésországban	105
P. G. Bunyics (szerk.): A szocialista gazdaság irányításának működése	111
Új könyvek	113

СОДЕРЖАНИЕ

Ознаменование о последних 40 лет венгерской промышленности	7
Исследования НИИ экономики промышленности ВАН в области организационной структуры промышленности в плановом периоде с 1981—1985	9
Имре Вёрёш: Единный закон об экономическом соревновании и об ограничении соревнования, о нечестной хозяйственной деятельности	34
Габор Ховани: Мысли о центральной концепции развития электрони- зации	43
Дискуссия о дальнейшем совершенствовании системы управления хозяйством	59
Енё Зани: Изменения в системе регулирования — неизменные проблемы в хозяйственной деятельности предприятий	65
Ласло Кадар: Дальнейшее совершенствование системы управления хозяйством — с точки зрения предприятия	74
Мартон Петё: О некоторых вопросах системы регулирования и технического развития	78
Зигрид Майер: Влияние технического развития на производительность труда и на рабочую силу	84
Финансовые показатели прогнозирующие кризис предприятий	90
Повышение отдачи основных фондов промышленности в СССР	94
Изменения в роли мастеров производства	99

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

М. Шарп—Г. Шеферд—Марсден: Структурное приспособление в обрабатывающей промышленности в Англии	102
К. Дайзон—С. Вилс: Обращение с промышленными кризисами в некоторых развитых капиталистических странах	105
Т. Г. Бунич: Хозяйственный механизм управления социалистической экономикой	111
Новые книги	113

CONTENTS

Commemoration on 40 years of the Hungarian industry	7
The research activity of the RIIE on industrial organization during the period 1981–1985	9
Imre Vörös: The law IV/1984 on economic competition, restriction of com- petition and unfair economic activity	34
Gábor Hoványi: Some ideas on the central development programme of elect- ronization	43
Discussion on the further development of the system of economic guidance Jenő Zányi: Changes in the system of regulation – unvariable problems in the enterprises' economic activity	59
László Kádár: Further development of the system of economic guidance – from the aspect of enterprises	65
Márton Pető: On some questions of regulation and technical progress	74
Sigrid Maier: The impact of technical progress on productivity and employ- ment	78
Financial ratios for monitoring corporate sickness	84
Possibilities of increasing capital-recovering in the Soviet industry	90
On the supervisor's managerial role, working conditions and development	94
	99

BOOK REVIEWS

M. Sharp–G. Shepherd–D. Marsden: Structural adjustment in the United Kingdom manufacturing industry	102
K. Dyson–S. Wilks: Industrial crisis	105
T. G. Bunits: The economic mechanism of the guidance of socialist economy New books	111
	113

MEGEMLÉKEZÉS IPARUNK 40 ÉVÉRŐL

Az Ipari Minisztérium 1985. március 5–6-án a Magyar Kereskedelmi Kamarával, a Magyar Közgazdasági Társasággal, a Magyar Tudományos Akadémiával, a Műszaki Tudományos Egyesületek Szövetségével és az OKISZ-szal együtt „Iparunk 40 éve” címmel kétnapos konferenciát rendezett. A konferenciát Havasi Ferenc, az MSZMP KB titkára köszöntötte, és felszólalása a 40 év tömör, mégis átfogó értékelését adta. „1945. április 4. — mondotta — egy tragikus történelmi korszak végét és egy általunk helyesnek vélt társadalmi fejlődési irány kezdetét jelenti. A munkásosztály megkezdte kiépíteni hatalomra kerülésének feltételrendszerét, ismét napirendre kerülhettek a félbemaradt polgári átalakulás megoldatlan kérdései, a népi demokratikus forradalom és a proletárforradalom soron következő feladatai.”

„A 40 évre visszagondolva, benne Jaltára és Potsdamra is, láthatja a világ, hogy a szocialista országok — köztük hazánk — a maguk választotta utat járják, igaz, tévedésekkel, kitérőkkel, kudarcokkal is, de mindenekelőtt korszakos jelentőségű, nagy történelmi eredményekkel.

A négy évtizedben ezerszer voksolt a nép e társadalmi rendszer mellett. A szocializmus életünk természetes elemévé vált. Az új társadalom mély és kitéphetetlen gyökereket eresztett hazánk földjébe. E korszak eredményeinek kiteljesedésében meghatározó szerep jutott a magyar iparnak, az iparban dolgozó munkásoknak, értelmiségieknek, vezetőknek egyaránt.

A felszabadulás lehetőséget adott ahhoz, hogy hazánk a szocialista fejlődés útját választhassa és járhassa. Az ipari munkásság már a politikai és társadalmi átalakulás kezdeti szakaszában, később a szocialista építés időszakában a haladás zászlóvivője volt. Meghatározója, részese volt az ország gyors gazdasági helyreállításának, a termelőalakok korszerűsítésének, a szocialista termelési viszonyok uralkodóvá tételének.

Az ipar társadalmisítása megteremtette a dinamikus gazdasági növekedés feltételeit, amelyek eredményeként az ipar a népgazdaság vezető ágazatává lett. Az ipari termelés 1950 és 1984 között a tízszeresére, a nemzeti jövedelem több mint az ötszörösére növekedett. Különösen gyors ütemben fejlődött a vegyipar, a gép- és villamosenergia-ipar, a bányászat termelése.”

„Méltán büszkék lehetünk arra — mondotta Havasi Ferenc —, hogy az iparfejlesztés új gyártási ágak megjelenését, új termelési kultúrák megteremtését hozta magával. Az iparosítás eredményeként megváltozott hazánk gazdaságföldrajzi térképe is. Új ipartelegek, új szocialista iparvárosok születtek: Komló, Dunaujváros, Kazincbarcika, Leninváros, Százhalombatta.

Az ipar fejlődése erőteljes hatást gyakorolt a társadalom életére, osztályszerkezetének alakulására, műveltségének emelésére és az életszínvonal alakulására. Iparunknak nagy szerepe volt az új társadalom, a szocialista államapparátus, a fegyveres erők, a tudomány és kultúra, a politikai intézményrendszer vezető káderekkel való ellátásá-

ban.” Felszólalását az ipar dolgozóinak köszöntése után a KB titkára a következő gondolatokkal zárta:

„Társadalmunk minden tagja, a dolgozó nép, az ország politikai és gazdasági vezetése ma ismét nagy várakozással tekint az iparra. Gazdasági fejlődésünk központi kérdése, hogy az ipar erősítse gazdasági életünkben betöltött vezető szerepét, az eddiginél nagyobb mértékben járuljon hozzá gazdasági fejlődésünkhöz. Nincs a gazdaságnak más olyan ága, mely képes lenne átvenni ezt a szerepet. Az iparnak növekvő mértékben és arányban kell hozzájárulnia a nemzeti jövedelem termeléséhez, egyensúlyi viszonyaink javításához.

Meggyőződésem, hogy a tanácskozás, a közös gondolkodás hozzájárul az ipar minőségi fejlődéséhez. Nemzetközi versenyképessége növeléséhez, a műszaki megújulásához vezető út feltárásához, és tettekre mozgósítja az iparban az iparért dolgozókat. Biztosak vagyunk abban, hogy erőforrásaink jobb mozgósításával, a szocialista országokkal való hatékony együttműködéssel, ésszerű külgazdasági kapcsolatrendszerrel az ipar a magyar gazdasági további fejlődésének hajtóereje lesz.”

A konferencia plenáris ülésén a következő négy előadás hangzott el: Nyitrai Ferencné, a Központi Statisztikai Hivatal elnöke: A gazdaság és ezen belül az ipar fejlődése; Kádár Béla, az MTA Világgazdasági Kutatóintézet osztályvezetője: Iparfejlődésünk és a világgazdasági környezet; Vámos Tibor akadémikus, az MTA Számítástechnikai és Automatizálási Kutatóintézet igazgatója: Tudományos-műszaki fejlődés és az ipar; Pulai Miklós, az Országos Tervhivatal elnökhelyettese: Tervezés, irányítás és szabályozás az iparban. A négy előadást (és Kapolyi László miniszter a konferenciát követő vállalatvezetői tanácskozáson elhangzott előadását) az Ipari Szemle 1985. évi 1. száma közli.

A vita három szekcióban folytatódott. Az 1. szekció Román Zoltán elnöklésével a Gazdasági növekedés és az ipar, a 2. szekció Sebestyén János elnöklésével a Műszaki haladás és az ipar, a 3. szekció Csikós-Nagy Béla elnöklésével A tervezés, szabályozás, szervezés kérdései az iparban témát tárgyalta meg. A záró plenáris ülésen a szekciókról szóló beszámolók és Csikós-Nagy Béla zárszava hangzott el.

X

AZ IPARGAZDASÁGTANI KUTATÓCSOPORT IPARI SZERVEZET KUTATÁSAI AZ 1981–85-ÖS TERVIDŐSZAKBAN*

Az Ipargazdaságtani Kutatócsoport 1981–1985-re szóló terve három témacsoportban irányzott elő kutatásokat, ezek a következők: I. Iparpolitika a 80-as évekre, II. Az ipari szervezet, III. Stratégia és versenyképesség. A következők a II. témacsoportban végzett munkáról tájékoztatnak, s a kutatások főbb eredményeit, a teljesség igénye nélkül, 10 téma köré csoportosítva foglaljuk össze. Minden témánál – hivatkozással az irodalomjegyzék sorszáma – megjelöljük azokat a fontosabb publikációkat, amelyekből a kutatás eredményei közelebbről is megismerhetők.

Az irodalomjegyzék 79 tételt tartalmaz. Ezek közül 14 nagyobb tanulmány, egyik már megvédett, a másik most beterjesztett kandidátusi értekezés, 53 terjedelmesebb és 12 egyéb publikáció. Ipari szervezet kutatásainkról hazai és nemzetközi (külföldi), akadémiai és egyéb konferenciákon, rendezvényeken számos előadást tartottunk, ezeket nem soroljuk fel. Nem vettük fel az irodalomjegyzékbe azt a külföldi tapasztalatokat elemző nagyszámú ismertetést sem, amelynek zöme az Ipargazdasági Szemlében jelent meg.

Az egyes témákról adott összefoglalások javaslatokat is tartalmaznak. A kutatásainkból leszűrhető legáltalánosabb ajánlás az, hogy az ipari szervezet fejlesztése a gazdaság- és iparpolitika integrált része legyen; az egész ipari tevékenységet és teljes kapcsolatrendszerét fogja át. Legyen koncepciója és stratégiája; megvalósítása elsősorban közvetett eszközökre, nem egyedi, hanem folyamat- vagy még inkább rendszerszabályozásra épüljön. Számoljon az átmenet nehézségeivel, mellékhatásaival, ezeket tudatosan csökkentse. A változások keresztülviteléhez a vállalatokkal, vezetésükkel való szembenállás helyett partneri kapcsolatokat hozzon létre.

1. Ipari szervezetünk fő vonásai¹

Ha iparunk szervezetéről van szó, legtöbbit a vállalatok túlzott centralizációjáról, a kis- és középvállalatok hiányáról hallunk. Az állami ipar köre valóban túlcentralizált, az ide sorolt kerekben 5000 ipartelepnek csak töredéke önálló vállalat is egyben. Hasonló módon erősen centralizált a szövetkezeti ipar is. Az önálló kis- és középvállalatok aránya szélsőségesen alacsony.²

*Az MTA Ipargazdasági Bizottsága részére készített összefoglalás a kutatások főbb eredményeiről.

¹Lásd erről bővebben [1; 8; 9; 31].

²Az elmúlt években jó néhány olyan pontatlan összehasonlítást publikáltak igényes szakkönyvekben is, amelyek az establishment (létesítmény) kifejezést félreértve a magyar *vállalatok* adatai mellé más országok *ipartelepeinek* adatait állították. Vizsgálataink arra is felhívták a figyelmet, hogy *létszám* adatokkal jellemezve a koncentrációt, az alacsony termelékenységünk miatti többletlétszám is torzítja a nemzetközi összehasonlításokat. Ennek kiküszöbölésére megfelelő módszert alakítottunk ki [32].

Az ipari termelés magas vállalati koncentrációjának fő magyarázata emellett a több telepes szervezeti forma túlzott érvényesülése. Az ipartelepek száma nem különösképpen kevés. Ha nemcsak az ún. szocialista ipart, hanem a nem ipari szervezetek ipari tevékenységét is számításba vesszük, közel 24 ezer telep folytat ipari termelést. Szám szerint az ipartelepek nagyobb hányada 300 fő alatti létszámmal dolgozik. Figyelembe véve, hogy termelékenységük – és így termelésük – jó ha felét eléri a fejlett országokban működő üzemek színvonalának, többségük kis- és középüzemnek minősíthető. A magyar ipart tehát az jellemzi, hogy tulajdonképpen elég kis- és középüzemünk van, de ezek többsége nem önálló vállalat, technikai felszereltségük alacsony, növekedési-fejlődési lehetőségeik korlátozottak. Emellett legtöbbjük nem is törekszik önállóságra, szívesebben marad a nagyobb szervezet védőernyője alatt.

További probléma, hogy ipartelepeink jelentős része a gazdaságos termelést biztosító minimális üzem nagyságot sem éri el. Nagy létszámuk részben sokféle – külföldi vállalatok részéről többnyire *vásárolt* – kiegészítő-kiszolgáló tevékenységet is végez, másrészről az alacsony termelékenység következménye. A termelés specializációja nem megfelelő, a specializáció termékspecifikus teljesítmény- és költségelőnyeit nem hasznosítjuk megfelelően. Ez ipari szervezetünknek legalább olyan súlyos, megoldást igénylő problémája, mint a soktelepes vállalati forma túlzott alkalmazása, a kis- és középvállalatok hiánya.

A soktelepes vállalati forma egyébként valamikor fontos szervezeti innováció volt, és a korszerű ipar gyakori jelensége ma is. Iparunk szervezetében azonban a piaci verseny elősegítése érdekében több önálló vállalatra lenne szükség, a nagy-, a közép- és a kisvállalati kategóriában egyaránt. A kis- és középvállalatok nálunk ma elsősorban az ellátás javítását segítik, hozzájárulásuk a foglalkoztatás biztosításához, az ipar innovációs dinamizmusához nem jelentős. Hogy ilyen funkciókat is betöltsenek, a növekedésre is lehetőséget kellene kapniuk. Ehhez külön állami programra és támogatásra lenne szükség.

A vállalatok belső irányítása a vállalatvezetés döntési körébe tartozik, és sokféle rendszere lehet hatékony. Ezt előrebocsátva is megállapítható, hogy a belső irányítás vállalatainknál centralizáltabb, mint amit a korszerű és sikeres külföldi vállalatok vezetési tapasztalatai ajánlanak. Egy 42 vállalatra kiterjedő felmérésünk szerint e vállalatok 268 ipartelepüket több mint 200 gyár, illetőleg gyáregység kialakításával irányítják, de ezeknek csupán egynegyede készít teljes mérleg- és eredményelszámolást, egy másik negyedük nyereség-veszteség kimutatást. A 42-ből 24 vállalatnál a gyárakon-gyáregységeken belül egyáltalán nem szerveztek kisebb önálló elszámolási egységeket, holott e gyárak, gyáregységek átlagos létszáma megközelíti az 1000 főt.

Külföldön többnyire nagyobb fokú decentralizáció érvényesül, jóval elterjedtebb a termelőegységek nyereség- vagy költségközpontokként való működtetése. Az, hogy e tekintetben évek óta alig jutunk előbbre, annak is tulajdonítható, hogy a vállalaton belüli irányítás decentralizálása növeli az egységek leválaszthatóságának valószínűségét és lehetőségét. A legtöbb nagyvállalat központja pedig a decentralizálás elnyújtott és számkra előnyt nem nyújtó folyamatában nem kívánja ezt elősegíteni.

Az ipari szervezet másik alrendszerét az ipar irányításában részt vevő és az ipar képviselőit ellátó intézmények alkotják. Ezt a szerteágazó alrendszert az jellemzi, hogy egymás mellett érvényesül felügyeleti, ágazati, funkcionális, területi, továbbá állami és

pártirányítás. Ezek összehangolása azért is nehéz, mert 1. az ipari szervezetnek ebben az alrendszerében is számolni kell önállóuló szervezeti, csoport- és egyéni érdekekkel, 2. a hatáskörök elhatárolása nem mindig egyértelmű, az irányító szervek a gyakorlatban gyakran átértelmezik vagy át is lépik a jogszabályokban rögzített kereteket, 3. ágazati, földrajzi és más érdekek találkozása alapján informális csoportok is létrejönnek, és erős hatást gyakorolnak.

Az irányító és a képviseleti alrendszer jobb működéséhez az érdekütköztetést és -egyeztetést nyílttá és szervezetté kell tenni. Ebben az irányba mutat, hogy a szakszervezetek és a Magyar Kereskedelmi Kamara hatásköre az utóbbi években lényegesen emelkedett. Szerepük további növelése ajánlható. Az MSZMP KB 1984. áprilisi határozata fontos döntéseket hozott új vállalatirányítási formák bevezetésére is. Ezek a vállalatok hierarchikus függését a felügyeleti szervektől lényegesen lazítják. Az ipari szervezet egészének az elképzelések szerinti hatékony működését e formák bevezetése akkor segítheti, ha az irányítás és képviselet alrendszerét és a gazdaságirányítás gyakorlatát is ehhez igazítjuk, egy átfogó iparpolitikai koncepció keretében.

2. Az ipari szervezet és a gazdasági reform³

Az ipari szervezet a gazdasági reform számára egyrészt a kiinduló helyzetet és a további lépések ütemét sok tekintetben meghatározó *adottság*, másrészt a szervezeti rendszer tudatos alakítása *lehetőség, eszköz* a reform, valamint a gazdaság- és az iparpolitika *átfogóbb* céljainak megvalósítására. Ebből a *szervezetfejlesztési*, a *gazdaságirányítási* és a *gazdaságpolitikai* koncepciók és lépések szoros összehangolásának követelménye következik. Ha ezek elszakadnak egymástól, megvalósításuk semlegesítheti, vagy akár keresztezheti is várt hatásukat.

A szervezetfejlesztés 1968 után hosszú időre elmaradt a gazdaságirányítási rendszer fejlesztésétől (a folytatódó centralizáció ellentétes is volt azzal). Az 1984-ben elhatározott lépések a legnagyobb változásokat éppen a szervezeti rendszerben irányozták elő. A vállalati önállóságot erősítő, a versenyt élénkítő és egyéb várt pozitív hatásuk kibontakozását azonban a piaci egyensúly zavarai, a kényszerű központi beavatkozások, a tőkehiány, a motiváció meggyengülése korlátozhatja. Minthogy az ipari szervezet és a gazdaságirányítás rendszerének, valamint *gyakorlatának* tervezett fejlesztését csak fokozatossággal, több év alatt tudjuk realizálni (tanulási folyamatnak is felfoghatjuk), különösen fontos, hogy mindezt az átmenet nehézségeit, zökkenőit áthidaló konzisztens *iparpolitika* segítse.

Reformunk és továbbvezetése gazdaságunk irányításának *sajátos, új* módszereit és rendszerét keresi; ehhez nincsenek kész történelmi példák. A megfelelő ipari szervezet koncepcionális formálásához helyzetünk és tapasztalataink elemzése mellett mégis többet kellene merítenünk a nemzetközi tapasztalatokból és tudományosan ellenőrzött kísérletekből.

Az ipari szervezet alakulásában elemzéseink szerint a legfontosabb nemzetközi tendenciák a következők:

³Részletesebben lásd [25; 58; 61].

1. a specializáció, a kooperáció és (bizonyos területeken és határig) a koncentráció növekedése;
2. a kutatás, a termelés és az értékesítés integrálódása;
3. nemzetköziesedés;
4. az állami beavatkozás erősödése (ellentétes hullámokkal, kivételekkel);
5. az üzemi demokrácia, a részvétel különböző formáinak terjedése;
6. törekvések a nagyvállalatok és az államigazgatási szervek munkája feletti társadalmi ellenőrzés erősítésére;
7. a kis- és középvállalatok szerepének megszilárdulása; a nagyvállalatoknál
 8. a tulajdon és a vezetés szétválása;
 9. a belső nyereség- és költségközpontok kiépítése, a divizionális szervezet elterjedése;
 10. a diverzifikáció;
 11. kísérletek belső vállalkozási formákkal és
 12. az árnyékgazdaság térhódítása.

Ipari szervezetünk formálásában *három törekvést kell egybekövölcsohnunk*: korábban létrehozott-létrejött egészségtelen struktúrák, viszonyok és folyamatok korrigálását; a számunkra is követendő nemzetközi tendenciák érvényesülésének az előmozdítását és a körülményeinknek megfelelő eredeti, új szervezeti megoldások kikísérletezését és bevezetését.

A korrekciók egyik legfontosabb indítéka a *piaci verseny szerepének erősítése*, ennek érdekében a centralizáció, a több telepes vállalatok túlzott arányának mérséklése, több kis- és középvállalat létrehozása. A nagyvállalati kör kívánatos – ágazatok szerint differenciált, de mégis széles sugarú – decentralizációját legjobb lenne csupán természetes folyamatokra, piaci hatásokra, teljesítménytől függő növekedésre vagy szétesésre bízni. Ez azonban a mai szélsőséges helyzetből nagyon lassan vezetne ki. Vállalatok központi döntésekkel való megbontását nem kerülhetjük el, de ennek 1980 óta vezérelt folyamata eddig kevés eredményt hozott. Emellett a szervezeti bizonytalanság – amely óriási hajtóerő a teljesítmények növelésére, *ha világosak a vállalatok fennmaradásának és a vezetői pozíciók megtartásának a feltételei* – ez esetben, e feltételek megjelölésének hiányában ellenkező hatást vált ki: várakozó tartalékolást, fokozott teljesítménytaktikázást mind a vállalati központoknál, mind az önállósulásra számító gyáraknál, gyáregységeknél. (Emellett fékezi a gyáregységek nagyobb önállósítását is. Ezzel ugyanis a nagyvállalatok vezetősége éppen leválasztásuk lehetőségét és valószínűségét növelné.) A kis- és középvállalatok fejlődésének előmozdítására külön program kellene.

A gazdálkodás és a gazdaságirányítás jogi rendezettsége és *törvényessége* a reform bevezetésével a korábbinál nagyobb, minőségileg új szerepet kapott, míg azonban a *tételes* rendezettség többé-kevésbé követte az igényeket, a *tényleges* rendezettség romlott, különösen 1982 óta. Ha nem sikerül megállítanunk és megfordítanunk e folyamatot – a vállalati és az irányítási szférában egyaránt –, hiába fektetünk le *papíron* jobb szervezeti viszonylatokat, a gyakorlatban ez alig fog változást hozni.

A reform továbbvezetése szempontjából különösen fontosak az állami vállalatok és az államigazgatás kapcsolatát, a vállalatok testületi részvételt biztosító vezetését, a mi-

nisztériumok, a társadalmi partnerek, az érdekképviselői szervek szerepét érintő változások. Sajnálatos, hogy – elsősorban az új vállalatirányítási formákat illetően – a döntéseket nem előzte meg több tudományosan ellenőrzött kísérlet és külföldi tapasztalatok alaposabb tanulmányozása. Az új formák bevezetésének hatása mindenké előtt a hosszú távú érdekelttség érvényesítése tekintetében vet fel kérdéseket. Ha ezekkel jobban szembenézünk, menet közben is alakíthatunk e rendszeren, és javíthatjuk működőképességét és eredményességét. A tőkeáramlást feltételező vagyonérdekelttség előtérbe állítása közlelről érinti majd az új irányítási formák hatásmechanizmusát; ez további kutatást kívánó kérdés.

3. A piaci verseny feltételei az iparban⁴

A köztudatban ez él: a piaci verseny fő feltétele, hogy a piacon több termelő legyen. Ez szükséges, de nem elégséges feltétel. Sőt, szükségessége sem abszolút érvényű. Szabad import esetén a *külföldi* termelő, akadálytalan gyors piacra lépés lehetősége mellett *potenciális belföldi termelő is*, versenyt támaszthat. A piaci verseny feltételei a szigorúbb közgazdasági elemzés szerint a következők:

1. a termelők-eladók (és a vevők) döntési-választási szabadsága, azaz önállósága és érdekelttségük a nyereség növelésében;
2. a termelők-eladók nagyobb száma és piaci részesedésük olyan megoszlása, hogy közülük egyik se uralja a piacot;
3. a piacra lépés akadálytalansága;
4. a keresleti-kínálati viszonyokhoz igazodó (azaz szabad) áralakulás;
5. a piacon levő és a potenciális termelők keresletet meghaladó összkapacitása, az import lehetőségét is számításba véve;
6. a verseny világos, a gazdasági élet minden szereplőjére érvényes játékszabályainak, ezek betartásának, a verseny tisztaságának a biztosítása.

A gazdasági reform bevezetésével, a vállalati önállóság növelésével, majd a legutóbbi években a profilkötöttségek feloldásával, az új szervezeti formák ösztönzésével, a szervezeti decentralizáció folyamatának megindításával több lépést tettünk a verseny megteremtésének irányában. A piaci verseny említett feltételsorozatát azonban csak részlegesen és ellentmondásosan valósítottuk meg, a verseny lehetőségei az ipari tevékenység legtöbb területén erősen korlátozottak. Egyik fő oka ennek az egyensúlyhiány, az import kényszerű visszafogása.

Az importtól eltekintve – és a többi feltétel megléte esetén – a belföldi versenyhelyzet fontos meghatározója a termelők száma és a legnagyobb termelők *piaci részesedése*. Újszerű statisztikai elemzéssel megvizsgáltuk, hogy a feldolgozó ipar 637 termékcsoprtja miképpen oszlik meg e jellemzők szerint. (A 637 termékcsoprt a feldolgozó ipar termelésének mintegy 75%-át fogja át.) A legnagyobb termelő-gazdálkodó egység részesedése az össztermelésből (a trösztöt egyetlen gazdálkodó egységnek tekintve) a 637 termékcsoprtból 509-nél haladta meg az egyharmados, 419-nél az 50%-os határt,

⁴Részletesebben lásd [57.; 60; 62; 67].

323 termékcsoportnál meghaladta a kétharmadot és 214 termékcsoportnál a 90%-ot is. A három legnagyobb termelő részesedését ágazatcsoportok szerint az 1. táblázat mutatja. (Megjegyezzük ehhez, hogy piaci dominanciáról 50%-os részesedés felett szokás beszélni.)

1. táblázat

A vizsgált termékcsoportok megoszlása a 3 legnagyobb termelést adó gazdálkodó egység össztermeléséből való részesedése szerint

Ágazatcsoport	A 3 legnagyobb termelő részesedése az össztermelésből, %				Összesen	A megfigyelt termékcsoportok száma
	-50,0	50,1-66,6	66,7-90,0	90,1-		
Kohászat, építőanyag-ipar	7,9	3,9	11,0	77,2	100,0	127
Gépipar	6,5	7,7	26,8	59,0	100,0	246
Vegyipar	2,0	3,0	12,0	83,0	100,0	100
Bútor-, papír-, nyomdaipar	19,4	19,4	22,2	39,0	100,0	36
Ruházati ipar	22,4	22,4	14,9	40,3	100,0	67
Élelmiszeripar	31,2	18,0	13,1	37,7	100,0	61
Összesen	10,8	9,4	18,6	61,2	100,0	637

A termelők számának oldaláról (2. táblázat) már biztatóbb a kép. A legtöbb termékcsoportból (és – valószínűleg – a termékek nagy hányadánál) sok helyütt folyik termelés, de a termelés túlnyomó része mégis kevés termelőnél koncentrálódik. Ebből arra következtethetünk, hogy a piaci versenyt feltehetően nem az erősítene, ha még több termelő lépne be egy-egy termékcsoport (vagy termék) gyártásába, hanem az, ha egy-egy „kis termelő” nagyobb specializációval egyes termékcsoportokból (termékekből) jelentősen fokozná termelését, minőség és ár tekintetében versenyt kezdeményezne és ezzel „nagy” versenytársait is jobb teljesítményre készítetné.

A külgazdasági versenyhatást nézve, az export aránya a magyar iparban viszonylag magas, de erősen koncentrálódik. Részaránya a termelésből csupán az önálló gazdálkodó egységek 8,5%-ánál magasabb egyharmadnál, 25%-nál magasabb 15%-nál. Növelné az exportpiacokon folyó verseny ösztönző hatását, ha a gazdaságossági követelmények szigorúbbak lennének (lehetnének), továbbá ha a közvetlen export ösztönzésén túl jobban továbbgyűrűzne a belföldi beszállító vállalatokra és a belföldre irányuló termelésre is.

A verseny erősítése tehát kettős lépéssorozatot kíván. Az egyik – fontosságban, sorrendben is első – lépéssorozatnak a piaci verseny általános feltételrendszerét, valamennyi felsorolt feltételét javítani kell. Ez az, amit most a gazdaságirányítás komplex továbbfejlesztésétől, valamint – ezzel összefüggésben – egyensúlyi helyzetünk javításától várunk. A másik lényeges feladat: az egyes ágazatok, termékcsoportok verseny-

**A vizsgált termékcsoportok megoszlása a gyártásukban részt vevő
önálló gazdálkodó egységek száma és ágazatcsoportok szerint**

Ágazatcsoport	Az egyes termékcsoportok gyártásában részt vevő önálló gazdálkodó egységek száma					Összesen
	1	2–3	4–6	7–15	16	
Kohászat, építőanyag-ipar	44,1	25,2	15,8	11,0	3,9	100,0
Gépipar	12,6	13,8	13,0	26,0	34,6	100,0
Vegyipar	29,0	33,0	22,0	12,0	4,0	100,0
Bútor-, papír-, nyomdaipar	25,0	2,8	2,8	11,1	58,3	100,0
Ruházati ipar	4,5	11,9	9,0	16,4	58,2	100,0
Élelmiszeripar	8,2	13,1	16,4	27,9	34,4	100,0
Összesen	20,9	18,2	14,3	19,1	27,5	100,0

helyzetének folyamatos elemzése és erősítése (többek között import segítségével). Számolni kell azonban azzal, hogy a piacra lépés lehetősége, tőke- és időigénye a termékek, technológiák és tevékenységének jellege szerint nagyon különböző. Számos gyártási ágban az ország mérete nálunk eleve kizárja a belső piacon való versenyt, a vállalatok a külpiacon vagy az importtal versenyeznek – és ez nem a vállalatok számától, hanem védettségük kemény korlátozásától függ.

4. A verseny feltételei két szakágazati vizsgálat tükrében⁵

Folyamatban levő kutatásaink a bútorigarban és a fémtömegcikk-iparban vizsgálják a piaci verseny feltételeit. Vizsgálataink szerint e két szakágazatban a belföldi piacon ez ideig nem teremtődött meg a verseny egyik alapvető feltétele, a *keresletet meghaladó kínálat*. Sőt, az elmúlt két évben tovább romlott a belföldi ellátás színvonala; olyan termékekből is hiány keletkezett, amelyek belföldi kínálata korábban relatíve jó volt. Több jel arra utal, hogy ha a kereslet-kínálat oldaláról létrejönnek az eladók közötti verseny kibontakozásának feltételei, akkor az ipar és a kereskedelem olyan mechanizmusokat hoz működésbe, amelyek a piaci viszonyok gyors visszarendeződéséhez vezetnek.

A hazai termelést *kiegészítő import* versenyzetető szerepének kibontakozását a behozatali korlátozások és az hátráltatja, hogy az import jelentős része hiányt pótol. Ha-

⁵Részletesebben lásd [3; 8; 48].

sonló hatással jár esetenként a nagykereskedelmi vállalatok piacfelosztása. Az import versenyhatását a belkereskedelem importár-politikája is korlátozza azzal, hogy elismeri és követi a hazai ipar magas költség szintjét.

Az *export* versenyhatását az gyengíti, hogy a kivitel néhány termékre és vállalatra koncentrálódik, a magasabb piaci követelményeket támaztó tőkés export és a belföldi értékesítés termékstruktúrája gyakran teljesen elszakad egymástól. Az export fokozott ösztönzése többnyire a belföldi ellátás háttérbe szorulásához vezet. A kevésbé jövedelmező kivitel terheit egyre inkább a hazai fogyasztó viseli; ez a „versenyár-rendszer” bevezetése után sem ütközött nehézségekbe.

A fogyasztási cikkek előállításában általában több termelő vesz részt. A verseny erősödését a *piaci struktúra* oldaláról az gátolja, hogy a termékek döntő hányadánál néhány nagyobb termelő uralja a részpiacot. Az alacsony piaci részesedéssel rendelkező többi vállalat nem képes versenytársuk lenni. Gyakori, hogy ezek a kisebb termelők – kihasználva a piaci réseket – maguk is monopolpozíciókra tesznek szert. Az új termelők piacra lépését és a piacon levők expanziós törekvéseit elsősorban a termelési tényezőkhöz (alapanyag, gép, munkaerő) jutás nehézségei akadályozzák, de sokszor a termelők érdekeltségi rendszere is fékező hatást gyakorol.

Kutatásunk szerint a feldolgozó ipari termelők közötti verseny erősítésének lehetőségét erőteljesen befolyásolja a *kapcsolódó területek* – az alapanyagipar és kereskedelem – szervezeti és érdekeltségi rendszere. A hazai igényekhez való rugalmas alkalmazkodást, a választéki versenyt erősen gátolja a hazai alapanyag-kínálat. A késztermégyártóknak nincs lehetőségük a beszerzési források közötti választásra. Megfelelő import hiányában az alapanyaggyártóknak kis számuk és erős specializációjuk monopolhelyzetet biztosít. A kereskedelemben végrehajtott szervezeti változások és az ipar közvetlen kiskereskedelmi értékesítésének ösztönzése általában enyhített a forgalmazás centralizáltságán, de a nagykereskedelmi értékesítés jelentős hányada változatlanul csak kevés vállalat kezében összpontosul. Több jel arra utal, hogy túlkínálatot mutató piacon is könnyen keletkezhetnek zavarok a forgalmazásban, ha a kereskedelem technikai ellátottságában és pénzügyi-finanszírozási feltételeiben nem következik be változás.

Jelenleg az ipar és a kereskedelem egyaránt magasabb árak elérésében érdekelt; az emelkedő termelési költségek elismertetésére a termékváltás felgyorsítása jó lehetőséget biztosít. A versenyhelyzet kialakulását nehezíti, hogy a kereskedelmi vállalatok árpolitikája több esetben tompítva közvetíti a piac impulzusait a termelőknek.

A tőkés országokban a piaci versenyt részletes törvények szabályozzák, független testületek felügyelnek a versenyfeltételek betartására [44; 45], és megakadályozzák a versenyt korlátozó piaci struktúrák és magatartásformák térhódítását. Hazai viszonyaink között a közelmúltban megjelent rendelkezések rögzítették a piaci *verseny* alapvető játékszabályait, de fontos lenne a támogatásokért, juttatásokért folyó nem piaci verseny, az adminisztratív beavatkozások és a versenykorlátozó vállalati magatartás gyakorlati visszaszorítása. A népgazdaság egyensúlyi zavarai elősegítették az irányításban a közvetlen adminisztratív módszerek újjáéledését, ez jelentkezik az export útján megszerezhető pénzügyi támogatások, az import és az árszabályozás területén is.

A szakágazati vizsgálatok szerint a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztése keretében egyidejűleg kell javítani a piaci verseny valamennyi feltételét. A versenyhelyzet

erősítésének feladatát azonban nem lehet leszűkíteni a feldolgozó ipar egy-egy területére, hanem az alapanyagiparban és a kereskedelemben is olyan feltételeket kell létrehozni, amelyek segítik a verseny kibontakozását.

5. Vizsgálat megszüntetett ipartelepeinkről⁶

Az iparban évente 1-2%-kal csökken a telephelyek száma. Feltételezhetnénk, hogy ez arra utal: a napjainkban sokszor hiányolt visszafejlesztésre mégis sok példa van. Részletes vizsgálatunk szerint az 1981–1982-ben mintegy 100 iparvállalat 200 megszünt telepe közül csak kb. 80-at számoltak fel, a többi telepet bérbe adták, értékesítették, beolvasztották, vagy önálló vállalatként működik tovább. Tekintettel a tőkeáramlás és az ezzel kapcsolatos visszafejlesztés várható felerősödésére, javasoljuk, hogy a vállalati iparstatistikai beszámolókat a jövőben egészítsük ki a telepek megszüntetésének jellegré vonatkozó információkkal is.

A megszüntetett ipartelepek mérete a foglalkoztatottak száma és az állóeszközök értéke alapján jóval kisebb, mint a vállalati átlagos telepnagyság. Felmérésünk alapján szembetűnő az a jellegzetesség is, hogy a telepmegszüntetések olyan iparágakban fordulnak elő nagyobb arányban, amelyekre a kis telepméret jellemző (építőanyag-ipar, élelmiszeripar). A megszünt ipartelepekről további adatokat is tartalmaz a 3. táblázat.

3. táblázat

Az 1981–1982-ben megszüntetett ipartelepek főbb jellemzői

Iparágak	A megszünt ipartelepek		Az összes ipartelep	A megszünt telepek
	megoszlása, %	aránya az iparág összes telepéhez képest, %		
Gépipar	21,6	1,5	348	38
Építőanyag-ipar	8,1	3,6	256	59
Papír- és nyomdaipar	2,0	1,9	181	44
Textilipar	2,0	1,0	469	24
Bőripar	1,3	0,3	443	28
Textilruházati ipar	13,6	2,0	177	8
Kézműipar	9,5	1,8	89	43
Élelmiszeripar	41,9	3,6	104	26

⁶Részletesebben lásd [14; 78; 79].

Az ipartelepek visszafejlesztését általában egyidejűleg több tényező indokolta. Kérdőíves vizsgálatunk szerint a gépiparban az esetek felénél az állóeszközök fizikai elavultságára, 25%-ban a városrendezésre hivatkoztak a vállalatok. A könnyűiparban lényegesebb szerepet játszott a létszámhiány, a megszüntetések egyharmadánál kizárólagos szerepe volt. Az élelmiszeriparban is az elavultság, a korszerűtlen technológia, további okként pedig a szűk kapacitás vezetett a telephelyek megszüntetéséhez. Az építőanyag-iparban ezek mellett a nyersanyagforrások kimerülése is fontos szerepet játszott. Figyelemre méltó, hogy a környezetvédelem mint egyedüli – kényszerítő – ok nem jelent meg. Felmérésünk példáinak mindössze egyharmadában jelentek meg olyan tényezők, amelyek a gazdálkodás alacsony hatékonyságán keresztül hatottak a telepek megszüntetésére.

Az ágazati szakemberekkel folytatott konzultációk alapján megállapíthatjuk, hogy amíg a fizikai elhasználódás miatti telep megszüntetések jogosságát elismerik, sőt azt fokozni kívánják, addig a településfejlesztéssel, környezetvédelemmel kapcsolatos megszüntetések vonatkozásában nincs érdekezésség a területi és az ágazati irányítás között. Biztató jelek vannak ugyanakkor arra, hogy a gazdasági szabályozás, mindenekelőtt a jövedelemszabályozás 1985. január 1. óta érvényes módosítása határozottabb ösztönzést jelent a visszafejlesztésre.

Vizsgálatunk alapján a kívánatos visszafejlesztések elősegítéséhez meg kell teremteni a vállalatok számára fölösleges, illetve nem kellően kihasznált területek hasznosítási-forgalmazási lehetőségeit, azaz korszerűsíteni kell a telephely-gazdálkodást. Elő kell segíteni a felszabaduló ipari épületek, a feleslegessé váló gépek, termelőeszközök forgalmát, egyrészt ezek nyilvántartásának megteremtésével, másrészt a forgalmazást végző szervezetek érdekeltségének erősítésével. A munkaerő-átcsoportosítás ugyancsak állami segítséget igényel.

6. A termelési kooperáció a gépiparban⁷

A kooperációs kapcsolatok kiegyensúlyozatlansága már évtizedek óta a hazai ipar egyik legfőbb problémája. Vállalati statisztikai adatok, esettanulmányok széles körű feldolgozásán alapuló felmérés még nem készült ebben a témakörben. Kutatásunk az Ipari Minisztérium felügyelete alá tartozó 67 gépipari vállalat bevonásával vizsgálta a termelési kooperáció aktuális kérdéseit és továbbfejlesztési lehetőségeit. Vizsgálatunk illeszkedett egy korábban készített felmérésünkhöz, és lehetővé tette a vállalatok közötti együttműködést befolyásoló tényezők *változásának* elemzését.

Kutatásunk megerősítette, hogy a termelési kooperáció jelentős helyet foglal el a gépipari vállalatok gazdálkodásában. Ezt mutatja a kooperációs forgalmat jellemző 4. táblázat is. A legtöbb (58%) gépipari terméket külső kooperáció igénybevételével állítják elő. A specializációs jellegű kooperáció 71%-os arányú, de ez többnyire nem jelent érdemi specializációt, hanem azt tükrözi, hogy bizonyos termékeket csak egy-egy vállalat gyárt. A kooperáció fontos szerepe a nagyobb vállalatok speciális gépi kapacitásainak lekötése.

⁷Részletesebben lásd [12; 72–75].

A magyar ipar centralizált szervezeti rendszere erősen korlátozza a kooperációs kapcsolatokat egészséges kiépülését. A kevés számú kisvállalat sem alkatrészek vagy részegységek gyártására szakosodott, hanem inkább végtermékeket gyárt. Így a kooperációt igénybe vevő vállalatoknak olyan esetben is nagyvállalatokhoz kell fordulniuk, amikor igényeiket kisebb méretű szervezetek sokkal rugalmasabban és hatékonyabban ki tudnák elégíteni.

4. táblázat

A kooperáció értéke a termelési érték %-ában alágazatok szerint

Alágazat	Az igénybe vett		A szolgáltatott	
	kooperáció értéke a teljes termelési érték %-ában			
	1974	1980	1974	1980
Gépek és gépi berendezések gyártása	8	14	13	22
Közlekedési eszközök gyártása	29	38	26	37
Villamosipari gépek és készülékek gyártása	11	13	19	11
Híradás- és vákuumtechnikai ipar	7	5	2	1
Műszeripar	9	11	16	10
Fémtermékcikk-ipar	11	12	21	14
Gépipar összesen	17	20	18	20

Az 5. táblázat a termelési értéken belüli kooperációs arányt mutatja vállalati nagyságkategóriák szerint. A nagyvállalatok nem igazán érdekeltek a kisebb volumenű, eseti megrendelések formájában jelentkező igények kielégítésében. A kooperációs problémák mögött nagyon sokszor a specializált kisvállalatok hiánya jelenik meg.

Az elaprózott alkatrészgyártás következtében vállalataink a végtermékek esetleg kedvező nagyságrendje ellenére is elesnek az alkatrészek koncentrált, nagyobb tömegszerű gyártásából adódó előnyöktől. A gépipari vállalatok keretein belül termelt alkatrészek mintegy kétharmada nem hagyja el az adott gyáregységet, és azokat csak a helyben előállított végtermékekhez használják fel. Az önellátásra való berendezkedés nem teszi lehetővé a végtermékgyártó vállalatok számára, hogy erőforrásaikat fő tevékenységi körük fejlesztésére összpontosítsák, és kiaknázzák a nagyobb vállalati méretek nyújtotta előnyöket. Ennek háttérében a bázisszemlélet, a végtermék-orientáció, a gazdaságosságtól elszakadt exportérdekeltség, a vállalati jövedelem- és bérszabályozás rendszere áll.

A gazdaságossági, jövedelmezőségi megfontolások háttérbe szorulását idézi elő az is, hogy a gyakori hiányjelenségek miatt a kooperációt kereső vállalatoknak nincs lehető-

**A kooperáció súlya a teljes termelési értékben
a vállalati nagyságkategória szerint 1980-ban**

A termelési érték nagyságkategóriái, mFt	Az igénybe vett	A szolgáltatott	Az összes
	kooperáció értéke a teljes termelési érték %-ában		
500 alatt	6,3	1,7	8,0
501–1000	7,3	8,6	16,0
1001–2000	13,3	21,1	34,4
2001–5000	10,4	11,7	22,1
5000 felett	27,1	23,3	50,5
Összesen	20,0	20,0	40,0

ségük a beszerzési források közötti választásra. Feszültségekhez vezet, hogy az alkatrészek, részegységek többségét alacsony arányban szabványosítják. Csak minden negyedik alkatrész készül valamilyen szabvány szerint.

Figyelembe véve a hazai piac méreteit, a nemzetközi munkamegosztásba való fokozottabb bekapcsolódás a jövőben jól szolgálná a gazdaságos alkatrészgyártás bővítését és a hiánycikknek számító kooperációs termékek körének szűkítését.

Az új kisvállalkozási formák – elsősorban a vgmk-k – legfrissebb tapasztalatai arra utalnak, hogy a vgmk-k enyhítenek ugyan bizonyos területeken a nagyvállalatok munkaerőgondjain, hozzájárulnak a szűk kapacitások feloldásához, de erősítik az önellátást; az egészséges vállalatok közötti kooperáció szélesedését kevésbé szolgálják.

7. Diverzifikáció az iparban⁸

Az iparirányítás az elmúlt évtizedekben a vállalatok tevékenységi körét formálva tiszta profilú vállalatok kialakítására törekedett. Ezt főként a tervezés és az irányítás áttekinthetőségének az igénye, a homogén profiltól várt specializációs előnyök lehetősége indokolta. Ezzel szemben a tőkés országok iparában az elmúlt évtizedekben erőteljes diverzifikációs folyamat bontakozott ki, elsősorban – de nem kizárólag – a nagyvállalatok körében. A diverzifikációval foglalkozó szervezetelméleti szakirodalom feldolgozásával kutatásunk kimutatta, hogy a diverzifikáció legfőbb mozgatórugóját az jelenti, hogy a felgyorsult strukturális változások növelték a specializáció kockázatát. A diverzifikáció viszont mérsékli a vállalatok piaci függőségét, növeli a vállalati stratégia mozgásterét, és ezzel kiszélesíti a vállalatok alkalmazkodási és növekedési lehetőségeit. Ugyanakkor az egyes tevékenységi körök szintjén a diverzifikáció mellett is megőrzik a specializáció előnyeit. Az egyes piacokon fellépő vállalatok számának növekedése a verseny szervezeti feltételeinek javítása szempontjából is kedvező hatású.

⁸Részletesebben lásd [1; 18; 20; 21; 23; 25; 26].

A diverzifikáció vállalatgazdaságtani aspektusait vizsgálva kutatásunk bemutatta, hogy a diverzifikációs stratégia célja három irányú lehet: 1. a vállalat növekedésének, 2. a vállalat stabilitásának és rugalmasságának vagy/és 3. a vállalati adottságok több oldalú, hatékonyabb kihasználásának biztosítása. A nemzetközi tapasztalatok szerint a vállalatok szellemi, technikai-technológiai, piaci adottságaira épülő, azokhoz kapcsolódó területek felé megvalósuló tevékenységi kör bővítés sikerebb diverzifikációs irány, mint az az út, amikor a diverzifikáció gazdaságilag egymáshoz nem kapcsolódó tevékenységeket kapcsol össze a vállalat szervezetében.

Felmérésünk kimutatta, hogy iparunkban a vállalatok széles és dekoncentrált tevékenységi struktúrával rendelkeznek. A hazai vállalatok tevékenységének szerkezetéről korábban nem készültek elemzések. Kutatásunk során öt iparág összesen 398 vállalatának és 2210 ipartelepének tevékenységi struktúráját vizsgáltuk több mutatószámot is felhasználva. Felmérésünk kimutatta, hogy iparunkban a vállalatok széles és dekoncentrált tevékenységi struktúrával rendelkeznek. A vállalatok mindössze 13,6%-a koncentrálja tevékenységét egy gyártási ágra, a vállalatok mintegy 28%-a hat vagy több gyártási ágban tevékenykedik. Telepi szintű vizsgálataink azt is felszínre hozták, hogy a vállalatok széles tevékenységi struktúrája mögött – bár erre az iparunkban uralkodó több telepes vállalati forma lehetőséget nyújtana – telepi szinten is alacsony fokú specializáció valósul meg (6. táblázat).

6. táblázat

Az ipartelepek megoszlása ágazonként az ipartelepen folytatott gyártási ágak száma szerint, %

Ágazat	1	2	3	4	5 vagy több	Összesen
	gyártási ágban működő ipartelepek aránya					
Kohászat	53,7	9,3	14,8	3,7	18,5	100,0
Gépipar	63,9	14,7	7,9	7,8	5,7	100,0
Építőanyag-ipar	31,8	51,9	11,0	1,9	3,4	100,0
Vegyipar	71,6	11,6	6,5	3,0	7,3	100,0
Fa-, papír-, nyomdaipar	45,4	13,1	35,8	4,8	0,9	100,0
Ruházati ipar	67,6	15,4	7,8	4,1	5,1	100,0
Összesen	59,6	18,7	11,2	5,2	5,3	100,0

Az ipartelepek 40%-ának tevékenysége több gyártási ágra terjed ki, és ez – telepeink méretstruktúráját is figyelembe véve – a termelés szétaprózottságára, nem kielégítő termelési méretekre utal. A vállalatok széles tevékenységi struktúrája minden ágazatban és minden vállalati méretcsoportban jellemzője iparunknak. A jelenlegi tevé-

kenységi struktúra nem hordozza magában a diverzifikáció előnyeit, a vállalatok közötti és a vállalaton belüli munkamegosztás fejletlenségét tükrözi. A kooperációs partnerek hiánya, a háttérpar elmaradottsága miatt a vállalatok „kényszer”-diverzifikációra, az alaptevékenységet kiegészítő-kiszolgáló és a háttérpári jellegű tevékenységek körében „mikroautarchiára” kényszerülnek.

Elemzéseink rámutattak arra, hogy a vállalaton belüli munkamegosztás fejlesztésével a jelenlegi szervezeti keretek között is fokozható az egyes termékek gyártásának koncentrációja, a termékspecifikus nagyságrendi előnyök hasznosítása. A gazdaságtalan „kényszer”-diverzifikáció felszámolásának fő útját a specializált önálló kis- és középvállalatok számának növelése jelenti. Ki kell alakítani azokat a (szervezeti, érdekeltségi) feltételeket, amelyek között a vállalatok profilon kívüli tevékenységüket tudatos diverzifikációs stratégia alapján formálhatják.

A kutatás során áttekintett nagyobb számú hazai diverzifikációs vállalkozás tapasztalatai azt igazolták, hogy a diverzifikáció növeli a vállalatok jövedelmezőségét, piaci alkalmazkodóképességét, javítja a belföldi piac ellátását, segíti az export fokozását. Ugyanakkor a gazdálkodó szervezeteknek a vállalkozások során is lehetőségük volt a verseny kikerülésére. Kezdeményezésüket sokféle motívum, ezek között szubjektív tényezők, s kevésbé erőteljes piaci hatások indították el. A diverzifikáció jogi-adminisztratív korlátainak feloldása mellett a tudatos, a környezeti feltételekhez való alkalmazkodás igényéből kiinduló diverzifikációs vállalkozások feltételei iparunkban még jórészt hiányoznak.

A gazdasági reform továbbvezetése nyomán a vagyonérdekeltség térhódítása, a mainál decentralizáltabb tőkeáramlás és a piaci hatások szerepének erősödése a diverzifikációs vállalkozások szélesebb körű elterjedését fogja magával hozni. E feltételek megvalósulása esetén a diverzifikált tevékenységi struktúrájú nagyvállalatok számának növekedése várható, s ez mind a piaci viszonyokban, mind a vállalaton belüli irányítás módszereiben változásokat hoz majd.

8. Az ipar tevékenységi és szervezeti struktúrája⁹

A nemzetközi tapasztalatok szerint általános tendencia, hogy a vállalatok eredeti profiljukat más gazdasági ágakra, ágazatokra jellemző tevékenységekkel bővítik. A 7. táblázatból látható, hogy hazai viszonyaink között ez a jelenség az iparon kívüli szervezetek ipari tevékenységének dinamikus növekedésében nyilvánult meg. Az elmúlt évtizedben a mezőgazdaságban, az építőiparban és a kereskedelemben nőtt a legjobban az ipari termelés részaránya. A szocialista iparban jóval szerényebb mértékű volt a profilidegen tevékenységek bővülése.

Statisztikai rendszerünkben a vállalatok képezik a számbavételi egységet, és ezeket tevékenységük túlnyomó hányada alapján sorolják népgazdasági ágakba, ipari ágazatokba. A vállalatok ágazati besorolása és tényleges tevékenysége azonban csak részlegesen fedi egymást. A vállalati szervezetek adataiból képzett „szocialista ipar” mutatói nem tartalmazzák a szocialista szektorba sorolt iparon kívüli népgazdasági ágak ipari

⁹Részletesebben lásd [7; 33; 43; 46; 47].

Az egyes népgazdasági ágak termelésének megoszlása
tevékenységük szerint 1970. és 1982. években, %

Szervezet	Ipari		Nem ipari		Összesen	
	tevékenység				1970	1982
	1970	1982	1970	1982		
Szocialista szervezetek						
ipar	97,3	96,7	2,7	3,3	100,0	100,0
építőipar	5,6	10,8	94,4	89,2	100,0	100,0
mezőgazdaság, erdőgazdálkodás	9,0	22,1	91,0	77,9	100,0	100,0
közlekedés, hírközlés	3,7	2,7	96,3	97,3	100,0	100,0
kereskedelem	12,8	17,9	87,2	82,1	100,0	100,0
egyéb ágak	1,3	1,5	98,7	98,5	100,0	100,0
Magánszektor és lakosság	6,8	10,0	93,2	90,0	100,0	100,0

tevékenységét. Ennek aránya 1983-ban már elérte a szocialista ipar termelésének 13,4%-át, és az itt foglalkoztatott *fizikai* dolgozók létszáma a szocialista iparban dolgozók 20,7%-ával volt egyenlő. A legtöbbször idézett statisztikai adatok azt sem tükrözik, hogy a „szocialista ipar” létszáma ugyan csökkent, de ez nem járt együtt a teljes ipari létszám visszaesésével, mivel a nem ipari szervezetekben foglalkoztatottak száma növekedett. Vizsgálatunk újra felhívja a figyelmet a tevékenységek szerinti telepi szintű statisztikai számbavétel szélesebb körű alkalmazására.

Az ipari termelés növekvő hányada folyik az iparon kívüli népgazdasági ágakban (8. táblázat). E termelés több mint 50%-a a mezőgazdaságból és erdőgazdálkodásból, több mint egynegyede az építőiparból, 15%-a a belkereskedelemből és 5%-a szállítás, hírközlésből származott.

Az iparvállalatok körén kívül folyó ipari tevékenység hazánkban három irányban fejlődött: 1. A technikai fejlődés, a munkamegosztás nemzetközi tendenciáinak megfelelően a meglévő adottságok kihasználására irányuló törekvés ésszerűvé tette az alapanyag-termelés és -feldolgozás, a felvásárlás és feldolgozás folyamatainak egy szervezeten belüli egyesítését (pl. mezőgazdaság élelmiszer-ipari tevékenysége); 2. Sokszor a piaci egyensúly hiánya miatt kényszerültek az iparon kívüli gazdasági szervezetek az alaptevékenységük ellátásához szükséges ipari termékek egy részét saját erőből biztosítani, azaz „kényszer” diverzifikációt hajtottak végre (pl. a belkereskedelem csomagolóanyag-termelése, az építőipar alkatrészgyártása); 3. A hiányhelyzet és az ipari termelés magasabb jövedelmezősége alapján sok olyan árutermelő részleget alakítottak ki, amelyek tevékenysége nem kapcsolódik e szervezetek alaprofiljához (pl. mezőgazdasági üzemek gépipari, vegyipari tevékenysége). Az ipari tevékenység fejlődését a két

**Az ipari tevékenység megoszlása a népgazdasági ágak között
1970. és 1982. években, %**

Szervezet	Az ipari tevékenység megoszlása	
	1970	1982
Szocialista szervezetek		
ipar	93,5	89,3
építőipar	0,7	1,1
mezőgazdaság, erdőgazdálkodás	2,1	5,8
közlekedés, hírközlés	0,4	0,3
kereskedelem	2,1	1,9
egyéb ágak	0,2	0,3
Magánszektor és lakosság	1,0	1,3
Összesen	100,0	100,0

utóbbi esetben nem az eredeti profilból fakadó adottságok kihasználása ösztönözte. Az ipari tevékenység fejlődésének harmadik iránya esetében a gyakran vitatott ún. konglomerát diverzifikációról van szó.

1983-ban a megfigyelt nem ipari szervezetek 87%-a végzett ipari tevékenységet. Ennek nagy hányada azonban néhány szervezetre koncentrálódott, a termelők jelentős részénél az ipari tevékenység szétaprózottan folyik.

Vizsgálataink szerint a nem ipari szervezetekben folyó egészében hasznos ipari tevékenység fejlődésének ellentmondásait a hiányjelenségek felszámolása és a piac szabályozó szerepének erősödése oldhatja fel. Ez utóbbi azt is megköveteli, hogy a különböző népgazdasági ágakba sorolt termelők azonos közgazdasági feltételek között végezzenek ipari tevékenységet. Az azonos működési feltételek megteremtése érdekében az elmúlt években több intézkedés született, pl. a mezőgazdaság ipari tevékenységének szabályozása közelebb került a „szocialista iparéhoz”. Kutatásunk felhívta a figyelmet az ipari tevékenységek irányításának széttagoltságára is. Az iparpolitika fontos feladata, hogy az ország teljes ipari tevékenységének összehangolt fejlesztését mozdítsa elő.

9. Az ipari tevékenység a mezőgazdaságban¹⁰

A mezőgazdasági üzemek ipar felé irányuló diverzifikációs vállalkozásai az elmúlt években a szakmai és társadalmi viták középpontjában álltak. Kutatásunk a statisztikai adatok széles körű feldolgozása mellett 10 mezőgazdasági termelőszövetkezet mintegy 80 ipari üzemét és 7 olyan iparvállalatot vizsgált, amelyek kooperációs kapcsolatot létesítettek a mezőgazdaság ipari részlegeivel. Elemzésünk szerint mezőgazdasági üzemek ipari tevékenységének kialakulásában és fejlődésében e gazdaságok erőteljes *jövedelemérdekeltisége* és az játszott döntő szerepet, hogy árrendszerünkben az ipari termelésben

¹⁰Részletesebben lásd [2; 19; 28–31; 33].

elérhető jövedelem általában magasabb a mezőgazdasági termelés jövedelmezőségénél. A kedvezőtlen természeti adottságú gazdaságok csak ipari termelésük fejlesztésével tudták megteremteni jövedelmező gazdálkodásuk feltételeit. A mezőgazdaság ipari termelésének fejlesztésére az is ösztönzőleg hatott, hogy az elmúlt években a *szocialista ipar kínálata* jelentős piaci réseket hagyott ellátatlanul mind a termelői, mind a lakossági fogyasztás területén.

1982-ben a mezőgazdaság állította elő az ipari termelés 7,6%-át. A termelés 57%-a származott a mezőgazdasági termeléshez közvetlenül kapcsolódó élelmiszer-ipari tevékenységből, és csak a kisebb hányad jelentett az alaptevékenységtől idegen orientációt. A 9. táblázat jól tükrözi, hogy azokban a szövetkezetekben a legmagasabb az alaptevékenységhez *nem kapcsolódó* ipari termelés aránya, ahol a mezőgazdasági tevékenység szerepe kicsi. Ugyanakkor az alapprofilhoz kapcsolódó ipari tevékenység elsősorban azokra a gazdaságokra koncentrálódik, ahol a mezőgazdasági tevékenység dominál. Figyelembe véve az élelmiszer-ipari és a faipari termelés alacsony jövedelmezőségét, az ipari tevékenység térhódítása tovább erősíti a gazdaságok differenciálódásának a folyamatát.

Statisztikai elemzésünk kimutatta, hogy az ipari termelés egyharmadát 52 olyan mezőgazdasági nagyüzem adja (ez a mezőgazdasági szervezetek 4,2%-a), amelyekben az ipari tevékenységből származik a teljes árbevétel több mint 50%-a. Tevékenységük struktúrája alapján ezek a szervezetek csak részlegesen kötődnek a mezőgazdasághoz, *ipari-mezőgazdasági konglomerátumoknak* tekinthetők.

Vizsgálataink szerint az állami iparból való munkaerő-eláramlás csak részben tulajdonítható a mezőgazdasági üzemek munkaerő-elszívó hatásának. A mezőgazdaság ipari üzemeinek vonzereje elsősorban a hiányszakmákban és a helyi szakképzett munkaerő körében erős. Emellett fontos szerepe van annak is, hogy bár a statisztikák szerint az iparnál alacsonyabb a bérszínvonal a mezőgazdaságban, módot adnak külön jövedelmek szerzésére, és az átlagon felüli teljesítmények megfelelő díjazására töreksenek. A mezőgazdaság ipari vállalkozásainak vonzerejét növeli, hogy itt több lehetőséget nyújtanak a dolgozók kezdeményező képességének kibontakoztatására, önálló alkotómunkára, mint a nagy ipari szervezetek többségében.

A mezőgazdaság ipari üzemeinek műszaki felszereltsége kevés kivétellel alacsony színvonalú. Termelési szerkezetük döntően az állami ipar termékstruktúrájából hiányzó termékek és tevékenységek pótlására irányul, azaz inkább *hiánypótló jellegű, csak kevés területen versenytársai az állami iparnak*. Az állami iparral kialakított kooperációs kapcsolataikat (a mezőgazdaság ipari termelésének több mint kétharmada termelő felhasználásra kerül) az igényekhez való rugalmas alkalmazkodás jellemzi, de a magasabb minőségi követelmények többnyire kevésbé képesek megfelelni.

A mezőgazdaságban folyó ipari termelés jövedelmezősége nemcsak a fejlett technológiával végzett alaptevékenység jövedelmezőségét múlja felül, de az árbevételarányos nyereség a mezőgazdaság ipari üzemeiben kétszerese a szövetkezeti ipar és mintegy háromszorosa az állami ipar mutatójának. A magas jövedelmezőség árendszerbeli sajátosságokra, a jövedelemelvonás különbségeire és az eltérő költségalkulásra vezethető vissza. Az azonos működési feltételek megteremtése érdekében az elmúlt években a mezőgazdasági ipar tevékenység szabályozása közelebb került a szocialista ipar szabályozásához.

9. táblázat

**Az ipari tevékenység árbevételének szerkezete az alaptevékenységen kívüli tevékenység csoportjai szerint
a termelőszövetkezeteknél 1980-ban, %**

Tevékenység	Az alaptevékenységen kívüli üzemi termelési érték										Összesen
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	decilisei										
Fafeldolgozás	9,4	16,3	16,2	18,3	7,5	15,1	5,2	5,9	3,0	6,6	10,2
Élelmiszeripar	74,6	56,3	39,5	48,1	60,8	43,8	58,4	43,7	36,7	30,1	49,8
Ipari termék előállítás	1,7	0,6	2,2	1,0	1,3	1,6	0,8	2,6	3,6	5,4	1,9
Ipari jellegű szolgáltatás	14,3	26,8	42,1	32,6	30,4	39,5	35,6	47,8	56,7	57,9	38,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Csoportokba tartozó szövetkezetek száma	665	260	141	91	57	63	26	17	9	9	1338
Az ipari tevékenység ár- bevételének aránya az összes árbevételből	6,8	16,2	34,2	43,8	44,1	56,1	66,0	47,7	60,7	48,8	36,4

Megjegyzés: A gazdaságokat növekvő sorrendbe rendeztük alaptevékenységen kívüli tevékenységük bruttó termelési értékén belüli aránya szerint, és 10 csoportot képeztünk. Egy-egy csoportba annyi gazdaság került, hogy alaptevékenységen kívüli tevékenységük együttes értéke a szektor azonos mutatójának 10-10%-át adja. Az egyes csoportokba sorolt gazdaságok tevékenység struktúrájának hasonlósága miatt a csoportátlag jól jellemzi a csoportba tartozó szövetkezetek ipari tevékenységének ágazati struktúráját.

A mezőgazdaság ipari tevékenységének jövőjével kapcsolatban figyelmet érdemel, hogy az elmúlt 1-2 évben a mezőgazdaság ipari tevékenységének fejlődése lelassult. Ebben az üzemek korszerűsítéséhez szükséges pénzeszközök hiánya mellett az játszik szerepet, hogy az elmúlt években fellendülő kisvállalkozások, vállalati gazdasági munkaközösségek versenyt támasztanak a mezőgazdaság ipari üzemeinek.

10. A vállalati gazdasági munkaközösségek¹¹

A kutatócsoport a vállalati gazdasági munkaközösségek tevékenységéről két felmérést készített: az elsőt 1983 tavaszán, a másodikat 1984 nyarán. Az előbbi kerekén 600, az utóbbi 2000 vgmk tapasztalatait vizsgálta jellegük, szerepük, hatásaik tárgyilagos értékelésére törekedve.

Már az első felmérés [54] megállapította, hogy a vgmk-k többsége *nem vállalkozás, hanem* olyan, a bérszabályozás korlátaitól mentesített, túlmunkára építő, rugalmas, vállalati eszközökkel működő vállalati *munkaszervezeti forma*, amely nagy teret enged a dolgozók kezdeményezésének és önállóságának, de végül is a vállalati munkarendhez és -szervezéshez illeszkedik. Annak idején sokhelyütt idézett értékelésünk szerint a vgmk formában semmi ellentétes nincs a szocialista gazdálkodás alapelveivel, de indokolt, hogy a vállalatok helyzetük, működési feltételeik és működési stílusuk korlátozottsága folytán, a vgmk-rendszer várható mellékhatásait is számba véve, eltérő arányban alkalmazzák. A vgmk-k legfontosabb hatása remélhetőleg az lesz – írtuk –, hogy a „gazdaság- és iparvezetést további újabb lépésekre ösztönzi a bérszabályozás és az egész gazdaságirányítási és szervezeti rendszer korszerűsítésében”. „Mindenekelőtt... az a lényeges, hogy a vgmk-k pozitív tapasztalataiból minél többet átvigyünk a fő munkaidő alatti tevékenységek szervezésébe – a gazdaságvezetés ehhez jobb feltételeket teremtsen, a vállalatvezetés pedig éljen a lehetőségekkel. Az ipartól várt fő feladatok... megoldásához ez lehet a vgmk-rendszer legnagyobb hozzájárulása” [54, 78. old.].

A vgmk-forma alkalmazása 1983-ban és 1984-ben gyors ütemben terjedt, jelenleg csak az iparban már több mint 10 000 vgmk működik, kb. 120 000 résztvevővel. Döntően a vállalatok alaptevékenységét segítik, a játékszabályok szerint törvényesen kerülve meg a bérszabályozás korlátait. Már első felmérésünk jelezte, hogy tagjaik jóval magasabb termelékenységgel dolgoznak, mint a fő munkaidőben, ezért második felmérésünk [66] főképpen ennek mértékét és körülményeit próbálta tisztázni.

Mivel a vgmk-k munkaidejét nehéz pontosan regisztrálni, tevékenységüket illetően ez esetben is csak becslésekre támaszkodhattunk. A megkérdezett 42 vállalat *saját* becslése szerint a fő munkaidőben, normál körülmények között elért szinthez képest a vgmk-k termelékenysége – jelentős szóródással – a következő (10. táblázat).

A vgmk-k relatív termelékenysége e becslések súlyozatlan átlaga szerint 156, illetőleg 158%, a két alsó és a két felső szélső érték kiiktatásával mindkét tevékenység típusnál 151%. Kérdőívünkben előzetes vizsgálataink alapján 8 tényezőt neveztünk meg, amelyek e jelentős különbségeket megmagyarázhatják. A vállalatoktól kapott – eseten-

¹¹Részletesebben lásd [54; 63; 66].

A vállalatok megoszlása a vgmk-k termelékenysége szerint
(a vállalatok becslése alapján)

Tevékenység típus	A vgmk-k termelékenysége a fő munkaidőben végzett munkához viszonyítva					Nem adott választ	Összesen
	Ugyanaz	-20	20,1-50	50,1-100	100,1-		
Alaptevékenység	1	4	19	11	3	4	42
Kisegítő tevékenység	-	5	16	5	3	14	42

11. táblázat

A vállalatok becslése a vgmk-k magasabb termelékenységét magyarázó tényezőkről

Magyarázó tényezők	Hány		A tényező becsült hozzájárulása, %	A tényezők becsült hozzájárulásának határértékei*
	vállalat	becslés		
	jelezte a tényező szerepét			
1. Nagyobb munkaintenzitás	41	74	34	10-80
2. A munkaerő jobb kiválasztása	40	72	30	10-60
3. Jobb munkaszervezés	37	69	25	10-50
4. A vezetők jobb kiválasztása	15	24	5	5-20
5. „Termelékenyebb munkák” kiválasztása	15	21	3	5-30
6. A fő munkaidő vgmk tevékenységre való felhasználása	13	22	2	3-30
7. Magasabb termelékenységű gépek alkalmazása	6	8	1	10-20
8. Egyéb	2	2	-	45-60

*A két alsó és két felső érték kiiktatásával.

ként többféle –véleményt (mert erre is lehetőséget adtunk) a 11. táblázatban összegezzük.

A megkérdezett vállalatok véleménye szerint a vgmk-munka magasabb termelékenységének fő forrása a nagyobb *munkaintenzitás*. Nyilvánvaló, hogy ez a fő munkaidőben is érvényesíthető lenne, sőt minden bizonnyal könnyebben, mint a fő munkaidőn *felül* (többnyire azt követően vagy a hétvégeken) végzett *többlet*munkaidőben. A munkaerő jobb kiválasztása már csak részlegesen lenne átvihető a fő munkaidőbe, de teljesen erről sem szabad lemondanunk, s még kevésbé a jobb munkaszervezés tapasztalatainak átviteléről. Nem számszerűsíthetők, mégsem hagyhatók figyelmen kívül a vgmk-rendszer *közvetett* hatásai. A vgmk-k kisugárzása bizonyára segítette a vállalkozói szellem, a korszerűbb munkaszervezés terjedését, de ugyanakkor tovább élte az „első” és a „második” gazdaság ellentmondásait, a fő munkaidőben végzett munkát és díjazását devalválta. Nem közömbös a vgmk-forma költségkihatása sem. A vgmk-munka fajlagos bérköltsége átlagosan 45-50%-kal nagyobb, mint a fő munkaidőben végzett tevékenységé. Bár nagyon sok vállalat számára ez még így is kifizetődő, a mai arányok mellett már az infláció szempontjából országosan nem elhanyagolható körülmény.

Felmérésünk szerint a vgmk-kat működtető vállalatok többsége nem tekinti ezt a rendszert hosszú távú megoldásnak, de rendezésének módját még nem látják. Erre programot kellene kidolgozni. Ez tartalmazza azt is, hogy nagyobb számú önálló, piacra lépő, versenyző kisvállalat létrehozása mellett hol, miképpen, milyen körbe lehet és célszerű a nagyvállalatoknál *igazi* belső vállalkozási formákat, csoportokat, egységeket létrehozni – döntően a fő munkaidőben végzett vagy azzal szervesen összehangolt tevékenységekre.

IRODALOMJEGYZÉK

Könyvek és nagyobb tanulmányok

1. Bagó Eszter: Diverzifikáció az iparban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó (megjelenés alatt)
2. Bánky András: A mezőgazdasági üzemek ipari tevékenysége. MTA IKCS, 1983, 146 old.
3. Bánky András: A piaci verseny feltételei a fémtömegcikk-iparban. MTA IKCS, 1985, 126 old. (közbenső kutatási beszámoló).
4. Hoványi Gábor: Az innovációt segítő és akadályozó belső tényezők iparvállalatainknál. MTA IKCS, 1984, 200 old. (II. és III. fejezet).
5. Kiefer Márta: Feldolgozó iparunk értékesítési csatornái. MTA IKCS, 1984, 210 old.
6. Móra Mária: Termelő szervezetek és verseny a kozmetikai és háztartásvegyiparban. MTA IKCS, 1983, 145 old.
7. Penyigey Krisztina: Az ipar tevékenységi és szervezeti struktúrája. MTA IKCS, 1983, 116 old.
8. Penyigey Krisztina: A piaci verseny feltételei a bútorigarban. MTA IKCS, 1985, 150 old (közbenső kutatási beszámoló).
9. Román Zoltán: Iparpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981 (4., 5. és 8. fejezet).

10. Román Zoltán: Government control and performance evaluation of public enterprises in the Hungarian industry. Paper for the ICPE seminar Performance Evaluation of Public Enterprises, 1981, 71 old.
11. Róna Ágnes: Az építőanyag-ipar termelési és értékesítési folyamatai. MTA IKCS, 1981, 120 old.
12. Sternthal János: Rugalmas alkalmazkodás és kooperáció. (Kandidátusi értekezés) MTA IKCS, 1982, 232 old.
13. Sternthal János: A gépipari vállalatok költségérzékenysége. MTA IKCS, 1984, 97 old.
14. Viszt Erzsébet: Visszafejlesztések az iparban. MTA IKCS, 1984, 70 old.

Cikkek

15. Bagó Eszter: Fejlődés akadályokkal. Figyelő, 1981. 28. sz.
16. Bagó Eszter: A termelés és értékesítés kapcsolata a belföldi piacon. Kereskedelmi Szemle, 1981, 2. sz.
17. Bagó Eszter: Piacorientáció és vállalati méretek a textilruházati szövetkezetek példáján. Ipargazdasági Szemle, 1981, 4. sz.
18. Bagó Eszter: Vállalkozás és diverzifikáció. Ipargazdasági Szemle, 1982, 1–2. sz.
19. Bagó Eszter: Az agrárpolitika néhány tapasztalata az ipar szemszögéből. Ipargazdasági Szemle, 1982, 3. sz.
20. Bagó Eszter: Diverzifikációs akciók tervezése. Ipargazdaság, 1983, 12. sz.
21. Bagó Eszter: Diverzifikálás – magyar módra. Figyelő, 1983, 45. sz.
22. Bagó Eszter: Iparpolitika és az ipar szervezeti struktúrája Ausztriában. Ipargazdasági Szemle, 1984, 1–2. sz.
23. Bagó Eszter: Specializáció és diverzifikáció iparunkban. Közgazdasági Szemle, 1984, 6. sz.
24. Bagó Eszter: Versenyképesség és vállalati stratégia. Népszabadság, 1985. február 6.
25. Bagó Eszter: Diverzifikációs vállalkozások a magyar iparban. Gazdaság (megjelenés alatt).
26. Bagó Eszter: Specialization and Diversification in the Hungarian Industry. Ipargazdasági Szemle, 1985. évi angol nyelvű különszám (megjelenés alatt).
27. Bánky András: A termelés és értékesítés kapcsolata a cipőiparban. Ipargazdasági Szemle, 1981, 3. sz.
28. Bánky András: Ipari tevékenység a magyar mezőgazdaságban. Ipargazdasági Szemle, 1984, 4. sz.
29. Bánky András: A mezőgazdaság ipari tevékenysége. Ipargazdaság, 1983, 11. sz.
30. Bánky András: A mezőgazdasági üzemek ipari tevékenységének jelentősége és perspektívája. Iparpolitikai Tájékoztató, 1984, 6. sz.
31. Bánky András: Az ipari tevékenység a mezőgazdaságban. Közgazdasági Szemle, 1984, 10. sz.
32. Bánky András: Az ipar koncentrációja nemzetközi összehasonlításban. Ipari és Építőipari Statisztikai Értesítő, 1985, 1–2. sz.
33. Bánky András–Penyigey Krisztina: Industrial Activities in Non-industrial Organization. Ipargazdasági Szemle, 1985. évi angol nyelvű különszám (megjelenés alatt).

34. Berkó Lilli: A vidéki ipartelepek helye a vállalati struktúrában. *Ipargazdasági Szemle*, 1981, 1. sz.
35. Berkó Lilli: Az iparvállalatok külkereskedelmi joga mint a strukturális alkalmazkodás eszköze. *Ipargazdasági Szemle*, 1983, 3. sz.
36. Garami Ottóné: A külföldi technika átvétele és hazai kutatás-fejlesztés. *Ipargazdasági Szemle*, 1981, 1. sz.
37. Garami Ottóné: A licenccs vásárlásának és alkalmazásának hatékonyságáról. *Közgazdasági Szemle*, 1983, 2. sz.
38. Hoványi Gábor: Az innovációs folyamatok iparvállalatainknál. *Ipargazdasági Szemle*, 1984, 3. sz.
39. Ipari szervezetünk helyzetéről és fejlesztésének feladatairól. A Magyar Kereskedelmi Kamara részére készített összefoglalás.
40. Kiefer Márta: Az ipar és a belkereskedelem kapcsolata a háztartási villany- és gáz-tűzhelyek példáján. *Ipargazdasági Szemle*, 1981, 3. sz.
41. Kiefer Márta: A dán ipar és kereskedelem néhány sajátossága. *Külgazdaság*, 1982, 9. sz.
42. Móra Mária–Penyigey Krisztina: Holding, tröszt, felügyelő tanács. *Ipargazdasági Szemle*, 1983, 1. sz.
43. Penyigey Krisztina: Iparunk tevékenységi és szervezeti struktúrája. *Ipargazdasági Szemle*, 1984, 3. sz.
44. Penyigey Krisztina: Az árfelügyelet néhány tőkés országban. *Figyelő*, 1984, 21. sz.
45. Penyigey Krisztina: A piacfelügyelet és a verseny szabályozása a tőkés országokban. *Ipargazdasági Szemle*, 1984, 3. sz.
46. Penyigey Krisztina: Ipari tevékenység a belkereskedelemben. *Kereskedelmi Szemle*, 1984, 3. sz.
47. Penyigey Krisztina–Róna Ágnes: Az ipari tevékenység az építőiparban. *Építésügyi Szemle*, 1984, 10. sz.
48. Penyigey Krisztina: A piaci verseny feltételei a bútoriparban. *Ipargazdasági Szemle*, 1985, 2. sz.
49. Román Zoltán: A magyar ipar helyzete és fejlesztésének problémái. *Ipargazdasági Szemle*, 1982, 4. sz.
50. Román Zoltán: Industrial organization in Hungary. In *Economic Planning and Management. Papers of the Fourth Hungarian – Indian Round – Table of Economists*, Budapest, 12–15. October 1981. New Delhi.
51. Román Zoltán: Competition and Industrial Organization in the Centrally Planned Economies. *Proceedings of the IEA Conference „New Developments in the Theory of Market Structure”*, 10–13. May 1981. Ottawa (Megjelenés alatt).
52. Román Zoltán: Ipari szervezet, ipargazdaságtan – a tőkés és szocialista országokban. Bevezető tanulmány az „Európai ipari szervezet” c. könyvhöz. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, 1981, 9–26. old.
53. Román Zoltán: Organizacija przemyslu węgierskiego. *Gospodarka Planowa*, 1981, 2. sz.
54. Román Zoltán: A szocialista vállalat és a VGMK. *Társadalmi Szemle*, 1983, 6. sz.
55. Román Zoltán: Vállalatképünk változása. *Ipargazdaság*, 1983, 7. sz.

56. Román Zoltán: The Role and Function of the Public Industrial Sector in Industrial Development in the European Centrally Planned Economies. In: The Changing Role of the Public Industrial Sector in Development. UNIDO, 1983, 146–172. old.
57. Román Zoltán: A verseny természetéről és erősítéséről. Ipargazdasági Szemle, 1984, 1–2. sz.
58. Román Zoltán: Előszó „A gazdaságirányítási reform továbbvezetése az iparban” c. kötethez. Ipargazdasági Szemle, 1984, 4. sz.
59. Román Zoltán: Az ipari szervezet. Nincs kész recept. Figyelő, 1984, 28. sz.
60. Román Zoltán: A piaci verseny iparunkban. Magyar Nemzet, 1984. június 5.
61. Román Zoltán: A gazdasági reform és az ipari szervezet. Közgazdasági Szemle, 1984, 7–8. sz. és Társadalomkutatás, 1984, 3. sz.
62. Román Zoltán: A piaci verseny feltételeinek vizsgálata. Statisztikai Szemle, 1984, 10. sz.
63. Román Zoltán: Productivity, entrepreneurship and intrapreneurship in the Hungarian economy. EPI Europe Productivity Ideas, January 1984.
64. Román Zoltán: Razvityija organizacionnoj sztrukturi promislennosztyi VNR. In: Organizacionnije sztrukturi proizvodstvohozajsztvennih organizacii v sztrancslenov SZEVI. Moszkva, 1984.
65. Román Zoltán: A vállalati gazdasági munkaközösségek termelékenységi tapasztalatai. Ipargazdasági Szemle, 1985, 1. sz.
66. Román Zoltán: Az árnyékgazdaság fényei. Figyelő, 1985, 3. sz.
67. Román Zoltán: The Conditions of Market Competition in the Hungarian Industry. Acta Oeconomica, 1985, 1–2. sz.
68. Román Zoltán: The Organization of Industry in Hungary. Ipargazdasági Szemle, 1985. évi angol nyelvű különszám (megjelenés alatt).
69. Román Zoltán: Az ipari termelés szervezeti rendszerének korszerűsítése (oroszul). Tanulmány „A gazdasági mechanizmus és az iparirányítás fejlesztése a Szovjetunióban és Magyarországon” c. szovjet–magyar tanulmánykötetben.
70. Róna Ágnes: Termelés és értékesítés az építőanyag-iparban. Ipargazdasági Szemle, 1981, 4. sz.
71. Sternthal János: Alkatrész-kereskedelem a magyar gépiparban. Ipargazdasági Szemle, 1981, 1. sz.
72. Sternthal János: Rugalmas alkalmazkodás, kooperáció és szervezet a gépiparban. Ipargazdasági Szemle, 1982, 1–2. sz.
73. Sternthal János: A gépipari kooperáció arányainak, jellemzőinek változásai. Ipargazdasági Szemle, 1982, 3. sz.
74. Sternthal János: Vállalaton belüli együttműködés a gépiparban. Ipargazdaság, 1983, 11. sz.
75. Sternthal János: Production Cooperation in the Hungarian Engineering Industry. Ipargazdasági Szemle, 1985. évi angol nyelvű különszám (megjelenés alatt).
76. Sternthal János: Cooperation and Size-Structure in the Hungarian Engineering Industry. In: Organizations and Interaction Patterns in Hungarian Industry. Gaston Fischer Verlag, Stuttgart, 1984, 128–164. old.

77. Sternthal János: A gépipari vállalatok költségérzékenysége. Ipargazdasági Szemle, 1985, 1. sz.
78. Viszt Erzsébet: Ipartelepek megszüntetésének tapasztalatai. Ipargazdasági Szemle, 1985, 1. sz.
79. Viszt Erzsébet: Closing down Plants in the Hungarian Industry. Ipargazdasági Szemle, 1985. évi angol nyelvű különszám (megjelenés alatt).

VÖRÖS IMRE*

EGYSÉGES TÖRVÉNY A GAZDASÁGI VERSENYRŐL ÉS A VERSENYKORLÁTOZÁSRÓL, A TISZTESSÉGTelen GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGRŐL

1. 1985. január 1-én hatályba lépett a tisztességtelen gazdasági tevékenység tilalmáról szóló 1984. évi IV. törvény (Magyar Közlöny 1984. évi 46. szám.), amely hatályon kívül helyezte elődjét: a tisztességtelen versenyről szóló 1923. évi V. törvénycikket. Új versenytörvényről van tehát szó, amellyel Magyarország változatlanul eleget tesz azon nemzetközi jogi kötelezettségének, amelyet a nemzetközi iparjogvédelmi uniós egyezményekben vállalt: védelmet nyújt a tisztességtelen verseny ellen. A cím megváltoztatása ugyanakkor felveti a kérdést: csak terminológiai változtatásról van-e szó, vagy pedig a címváltozás mögött a jogi szabályozás alapjául szolgáló koncepció megváltozása, tehát *tartalmi változás* áll.

Éltekintve Jugoszláviától most első ízben került sor a gazdasági verseny jogi szabályozására egy, a *KGST-hez tartozó szocialista országban*. Az első kézenfekvő kérdés tehát az, hogy egy olyan gazdasági-társadalmi rendszerben, ahol a termelőeszközök túlnyomó többsége állami vagy szövetkezeti tulajdonban van, szükség van-e egyáltalán ilyen törvényekre. A magyar gazdaságpolitika határozott törekvése — és ezt az MSZMP KB 1984. áprilisi ülésének határozata egyértelműen alátámasztja —, hogy az állami tulajdonon alapuló központi tervezést és az állami vállalatok, valamint a szövetkezetek gazdasági önállóságát *együttesen* alkalmazza. E vállalatok és szövetkezetek tehát önállóságukkal egy államilag ellenőrzött keretek között működő *piac*on élhetnek és élnek is. Gazdálkodó szervezeteinknek központi tervutasítások híján választási lehetőségük van, és üzletpolitikájukat az említett keretek között szabadon alakíthatják. Ezt tükrözi az a tény, hogy a tervszerződésekre vonatkozó szerződéskötési kötelezettség és maga a tervszerződés intézménye a reform bevezetésekor ugyancsak megszűnt.

A szerződési szabadság elvi elismerése egyben a versenyzés szabadságának adott piacon való elismerését is jelenti. Ha tehát a magyar gazdaság élő valóságként fogadjuk el a vállalatok és a szövetkezetek relatív önállóságát, és ehhez hozzávesszük a korántsem jelentéktelen kisipart, kiskereskedelmet, tehát a magánszektor (a továbbiakban: vállalatok), nem lehet tagadni, hogy a magyar gazdaságpolitika a piacot céljai elérése érdekében felhasználja. A piac viszont immanensen foglalja magában a *versenyt*.

2. Minderre tekintettel már a reform bevezetésekor komoly igény jelentkezett a gazdasági verseny jogi újraszabályozására, azonban a munkálatok a 70-es évek elejének recentralizációs gazdaságpolitikája következtében megszakadtak. A későbbi több éves — a „Szocialista vállalat” főirány keretében folytatott — közgazdasági és összehasonlí-

*A szerző az MTA Állam- és Jogtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

tó jogi vizsgálódások arra az *eredményre* vezettek, hogy a modern versenyjog a korai liberálkapitalista gazdasági-társadalmi rendre modellezett, csupán a tisztességtelen versenyt tiltó joganyagtól már messze van. Ez a joganyag a versenykorlátozások jogával és a monopolelles joganyaggal kiegészülve egy *sajátos* versenyjogi *jogterületet* hozott létre.

A joganyag súlypontja változatlanul a versenyen van, azonban a versenyt most már nem csak egyszerűen a polgári jog (magánjog), hanem a gazdasági igazgatási jog is szabályozza (különösen a versenykorlátozások jogában). Másrészt a versenyjog tárgyilag is kibővült: a hármas védelmi irány kialakulása jelzi (a versenytársak, a fogyasztók és a közérdek védelme), hogy a versenyjog tulajdonképpen – szoros értelemben vett, a verseny *tisztességére* irányuló – tárgya *piacot szabályozó* elemekkel bővült. A hagyományos versenyjog tulajdonképpen átfogó *piacsabályozási-piaci magatartási joggá vált*. (Részletes bemutatását lásd Vörös Imre: A szocialista piaci magatartási joga. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, V. fejezet.) Ezzel összefüggésben az üzleti tisztesség fogalma is új tartalmat nyert: elmozdult a piaccal, a közérdekkel szembeni „tisztességtelenség” irányába. Ez a változás a szabályozás tárgyában bekövetkezett kibővülés következménye.

A magyar jogalkotó tehát nem csupán a régi törvény modernizálására törekedett, hanem arra, hogy a tisztességtelen verseny elleni joganyagot a versenykorlátozások jogával *együtt* szabályozva a versenyjog ezen új fejlődési tendenciáit is figyelembe vegye.

Ez annál inkább kívánatosnak tűnt, mivel így a gazdaságirányítás is egy olyan hatékony eszközt kapott, amellyel a piac funkcionálását is ellenőrizheti, vagyis a sokat emlegetett piaci „anarchiával” szemben *piaci eszközökkel* tud fellépni.

Ezeknek a részben közgazdasági, részben jogi természetű megfontolásoknak az alapján az új szabályozás *szakított a versenyviszony* mint a versenytörvény alkalmazása feltételének *megkövetelésével*. (A régi versenytörvényt csak versenytársak között lehetett alkalmazni.) A védelem körének kibővítése a magyar versenyjog történetében teljesen újszerű megoldáshoz vezetett: az új törvény már nemcsak egyszerűen a versenyt, hanem általában – a versenyt természetesen beleértve – a gazdasági tevékenység tisztességét szabályozza, illetve *a tisztességtelen gazdasági tevékenységet tiltja*.

Ez a koncepcióváltást a *generálklauzula* fejezi ki (1. §): az egyébként változatlanul az üzleti tisztességre utaló generálklauzula nem csupán a törvénynek a tisztességtelen verseny elleni szabályaira vonatkozik, hanem a versenykorlátozások jogára és a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalmára is. Ezek a magatartások is tisztességtelenek lehetnek, ha a tisztességtelenség fogalmát a fogyasztók és a közérdek szempontjából kibővített tartalommal fogjuk fel. Ugyanakkor mint tisztességtelen gazdasági tevékenységre, a generálklauzula tilalma ezekre is kiegészítő jelleggel – konkrét törvénybeli tilalom híján – alkalmazható. Ennek ugyan többé-kevésbé elméleti jelentősége van, mivel mind a versenykorlátozások jogának, mind pedig a gazdasági erőfölény szabályozásának élén generálklauzulaszerű tilalom áll, amelyet az egyes tényállások exemplifikatív felsorolása követ. Ez azonban nem változtat azon, hogy a tág értelemben vett versenyjogot a generálklauzula *szerves elméleti* egységbe fogja össze. Minthogy itt par excellence versenymagatartások olyan magatartásokkal együtt jelennek meg, amelyek-

ben (pl. a fogyasztó reklámszédélgés révén való félrevezetése) a verseny szempontjának semmi relevanciája nincs, elvetették a korábbi törvény címét, és az általánosabb jellegű, de nézetünk szerint kétségkívül találóbb „tisztességtelen gazdasági tevékenység” kifejezést választották.

Az elmondottaknak megfelelően a törvény *három* fő része tagolódik: a generálklauzula után a tisztességtelen verseny tilalma következik; ezt követi a fogyasztók megtevesztésének tilalmával foglalkozó fejezet, végül pedig a versenykorlátozások és a gazdasági erőfölény jogi szabályozása. Meg kell jegyezni, hogy a törvény fogyasztón nemcsak az egyéni fogyasztót, hanem a gazdasági tevékenységet folytató megrendelő fogyasztót is érti (fogyasztónak minősül tehát bármely vállalat, amely tevékenységének folytatása érdekében a piacon vevőként, megrendelőként fellép). A törvény zárófejezete az igények érvényesítésével, a jogkövetkezményekkel foglalkozik.

A tisztességtelen verseny tilalma

3. A törvénynek ez a része többé-kevésbé a régi, tisztességtelen verseny elleni törvény tényállásaiból indult ki, lényegét tekintve annak modernizálásaként fogható fel. Így természetes, hogy a korábbi bírósági gyakorlat a továbbiakban is irányadó lesz.

Itt találjuk a *hírnévrontás* tilalmát, amelyen a törvény olyan magatartást ért, mellyel a versenytárs jó hírnevét, hitelképességét sérti vagy veszélyezteti. A törvény a hitelképesség fogalmát természetesen tág értelemben használja, ide értve a versenytárs üzleti reputációját a maga egészében. A hírnévrontásra nemcsak valótlan tények állításával vagy híresztelésével kerülhet sor, hanem valós tények hamis színben való feltüntetésével is (3. §).

Az iparjogvédelmi szempontból nagyon jelentős *szolgai utánzás és bitorlás* tényállását a törvény alapvetően az áru külső megjelenésének utánzása formájában tiltja. Ide érti a mások által már használt – iparjogvédelmileg nem védett – árujelző utánzását is. Az eddigi – és nyilván a jövőbeli – bírósági gyakorlat azonban ezt a tilalmat az áru „belső” jellemzőire, működésére, műszaki megoldásaira is vonatkoztatja. Védi ezzel a versenytárs teljesítményének, „alkotásának” tisztességtelen felhasználását is (pl. a versenytárstól kiállításon megszerzett információ saját gyártás érdekében való felhasználását).

Részletesen szabályozza a törvény az *üzleti titok* védelmét (5–6. §). A törvény abból indul ki, hogy a titoksértést általában tiltani kell, ezért egy generálklauzulaszerű tilalmat két tipikus tényállás követ. E tipikus esetek a következők: *a*) a titok tisztességtelen megszerzésének minősül, ha erre valamely *bizalmi viszony* megsértésével kerül sor. A törvény mindenekelőtt a tartós együttműködési kapcsolatokra, kooperációkra, társulásokra gondol, valamint a munka- és alkalmazotti viszonyok különféle fajaira. Tilos pl., ha egy takarítóbrigád teljes egészében átlép egy másik vállalathoz, magával vevé korábbi munkaadója üzletfeleinek névsorát és címét, a helyiségbérletet stb.

A törvény egyébként is – nem külön megemlítve, de a generálklauzula alapján – tiltja a *munkaerő-csábítást*, ha nem a szokásos munkahely-változtatásról van szó, hanem e körülményhez valamilyen jogellenes vagy tisztességtelen elem járul.

b) A *másik* kiemelt tipikus eset az *üzleti kapcsolatban* megtudott titkok tisztességtelen felhasználása ellen nyújt védelmet. A törvény újszerű módon üzleti kapcsolaton nemcsak magát a létrejött szerződést érti, hanem minden szerződés létrejöttét megelőző információt, tárgyalást és ajánlattételt még akkor is, ha azt *nem* követi szerződéskötés.

A törvény a továbbiakban tiltja a *bojkottot*, valamint egy, a magyar gazdasági életben gyakori jelenséget. Ez ugyan már a tárgyat tekintve a fogyasztóvédelemhez tartozik: a tilalom arra az esetre vonatkozik, amikor az árut az áremelést megelőzően vagy éppen áremelkedés előidézése céljából tartják vissza, illetve vonják ki a forgalomból.

A fogyasztó megtévesztésének tilalma

4. A törvénynek ez a tényállása a korábbi reklámszédelgésből nőtt ki. Az új törvény azonban e tényállást jóval tágabban fogja fel: már nemcsak a versenytársnak a megtévesztő reklám elleni védelméről van szó. A középpontba a piacon adott *megtévesztő információ* került általában, tehát annak a fogyasztóhoz intézett értelmében véve is. Másfelől pedig már nemcsak reklámról van szó, hanem *bármiféle tájékoztatásról* (9–10. §). A törvénynek e fejezete ezért is visel új címet, jóllehet természetesen a fogyasztóvédelem előtérbe helyezése egyáltalán nem zárja ki a versenytársnak a megtévesztő tájékoztatás miatti perlési jogát. Csupán arról van szó, hogy most már *nem feltetele* a törvény alkalmazásának, hogy a felek versenytársak legyenek.

A fejezet élén álló újabb „kis” generálklauzula *általában* tiltja a fogyasztók megtévesztő tájékoztatását. Ezt a tipikus tényállások exemplifikatív felsorolása követi, amelyek *két* csoportba oszthatók. Egyrészt a pozitív magatartással megvalósuló megtévesztésre, másrészt pedig a „negatív” megtévesztés különböző eseteire.

Ami az *első* esetet illeti: félrevezetésnek minősül, ha a fogyasztónak valótlan tájékoztatást adnak, vagy jóllehet a valóságnak megfelelőt, azt mégis oly módon, hogy a fogyasztó megtévesztésére alkalmas (pl. „legnagyobb áruház – legnagyobb választék”). A tájékoztatás tárgyilag pl. az áru lényeges tulajdonságaira, használatára, kezelésére vonatkozhat. Félrevezetésnek tekintti a törvény azt is, ha az árut megtévesztésre alkalmas árjelzővel látják el. Ugyanígy megtévesztő a tájékoztatás, ha olyan árut reklámoznak, amely nem áll kellő mennyiségben vagy választékban rendelkezésre.

A *második* esetcsoport az áru lényeges tulajdonságaira, kezelésére, használatára vonatkozó *hiányos* tájékoztatást, vagyis a negatív magatartással való megtévesztést tiltja (pl. bakfisruhát olcsó áron helyeznek a kirakatba, ám a bakfisjellegre utalás nélkül). E körben a törvény azt a tipikus magatartást emeli ki, amikor elhallgatják, hogy az áru a vele szemben támasztott törvényes vagy szokásos követelményeknek nem felel meg.

A tájékoztatás (információ) megtévesztésre *alkalmasságának* megállapításával kapcsolatban a törvény különbséget tesz az egyéni fogyasztó és a gazdasági tevékenységet fogyasztó vállalat között. Előbbi esetben a tájékoztatást úgy kell értelmezni, ahogyan azt a használt kifejezéseknek a *mindennapi életben* elfogadott általános jelentése alapján érteni lehet. A második esetben viszont a kifejezéseknek a *szakmában általánosan elfogadott* jelentése irányadó.

5. A fogyasztóvédelmi blokkban találjuk az *összehasonlító reklám* szabályozását is – 9. § (2) bek. és 11. § –, vagyis az olyan reklámot, amikor a név szerint megnevezett versenytárs árujával való összehasonlítást annak árúja becsmérése, a sajátnak pedig tisztességtelen feldicsérésére használják fel. A törvény tiltja a megtévesztésre alkalmas és nyilvánosságra hozott áru-összehasonlítást. Kivételt képeznek természetesen azok az esetek, amikor az összehasonlítást, vizsgálatot erre jogszabályban *feljogosított szerv* végezte. Ezzel összefüggésben mégis tiltja a törvény az ilyen vizsgálatok eredményeinek összefüggéseiből kiragadott, egyoldalú és tendenciózus idézését.

A versenykorlátozások tilalma

6. A gazdasági reform bevezetésével, a szerződési szabadság visszaállításával egyidejűleg jelentkeztek olyan magatartások, amelyek nyilvánvalóan a verseny korlátozására vagy kizárására irányultak. Főként árkartellekről, továbbá piacfelosztásról volt szó; a reformot megelőzően ugyanis pl. nagykereskedelmi vállalatokat megvényként, az adott területre vonatkozó kizárólagos tevékenységi körrel szerveztek meg. E vállalatok a reform után is arra törekedtek, hogy monopolhelyzetüket az adott területen az új helyzetben is megtartsák, és oly módon hangolták össze tevékenységüket, hogy a másik tevékenységi területét tiszteletben tartották. Létrejöttek emellett kondíciós kartellek is.

Minde arra mutat, hogy a vállalatok önállóságukból, a szerződési szabadságból adódó lehetőségeiket gyorsan felismerték, és nem haboztak azt versenykorlátozás céljára kihasználni. Jóllehet 1967 óta több kartelltilalmat is bevezettek, ezek azonban abszolút jellegűek voltak: nem ismertek kivételt. (Ilyen volt pl. a gazdasági társulások jogi szabályozásában elhelyezett abszolút tilalom.) E tilalmakat ezért nem is lehetett érvényesíteni. Az új jogi szabályozás ezt a tényleges hatástalanságot egy *relatív és differenciált kartelltilalom* bevezetésével kívánja elkerülni. Az új tilalom szűkebb körű, de – nézetünk szerint – a hatályosulásra több esélye van.

A relatív tilalom megfogalmazásánál abból kellett kiindulni, hogy gazdasági életünkben számos hasznos kizárólagossági szerződés, társasági szerződés van, amelyek versenykorlátozó elemeket tartalmaznak, ilyen *mellékhatásuk* szükségszerűen van. A fő kérdés tehát annak *határának* a meghúzása, amelyen túl ezeket az üzleti kapcsolatokat már tilos kartellnek kell tekinteni.

A törvény 12. §-a ezt a kritériumot egy olyan *mértékben* fogalmazza meg, amely a felek közös gazdasági céljának eléréséhez *szükséges*. Ha tehát a versenykorlátozó elem a társulásban, tartós kooperációs szerződésben vagy pl. hosszú távú adásvételi keretszerződésben stb. ezt a szükséges mértéket túllépi, vagy pedig a versenykorlátozás a kizárólagos cél, a társulás, szerződés mint nemkívánatos kartell tiltott. Annak érdekében, hogy még egyértelműbb legyen, a törvény hangsúlyozza, hogy a céloknek „gazdaságilag” indokoltnak kell lenniük. A törvény eme terminológiája nem teljesen találó, mivel helyesebb lett volna „*jogszerű*” célokról beszélni, tehát hogy a felek együttműködése ne irányuljon jogellenes célra (pl. egy kábítószer értékesítésére irányuló együttműködés nem „gazdaságilag” nem indokolt, hanem jogellenes célra irányul, amikor a kartellkérdés egyáltalán fel sem merül).

A 12. § természetesen nemcsak írott formában lerögzített kartellszerződésekre, hanem ilyen irányú *koordinált magatartásokra* is vonatkozik. Nincs szükség a verseny korlátozására irányuló szándékra sem; elegendő, ha a megállapodásnak, magatartásnak ilyen *hatása* van.

A *tárgyat* tekintve általános kartelltilalmat néhány *tipikus* – a gazdasági élet számára fontos, egyben jellemző – versenyt korlátozó magatartás felsorolása követi. Kiemelten tiltja a törvény az árkartellt, a piacfelosztást, a fogyasztónak bizonyos áruk beszerzéséből való kizárását, illetve a beszerzési források közötti választás lehetőségének korlátozását. Az értékesítési lehetőségekből való kizárás vagy a választás lehetőségének korlátozása tekintetében a törvény hasonlóképpen rendelkezik.

Jelenleg a kartelltilalom alól két *kivétel* van: az egyik a gazdasági erőfölény elhárítására irányuló, a másik pedig a nemzetközi jogi (államközi) megállapodáson alapuló kartell. Mindkét esetben célszerűségi szempontok szóltak mellett, hogy a tilalom alól a törvény kivételt tegyen. Az első esetben a gazdasági verseny intézményének „magár.” kezdeményezés alapján történő védelméről van szó, amely így a közérdeket, az egész népgazdaság érdekét szolgálja. A második eset alapvetően a KGST-beli tagságunkból következő államközi kötelezettségeinkkel, illetve ezeknek a vállalatok közötti kapcsolatokra gyakorolt hatásával vet számot. Ez a felsorolás azonban csak exemplifikatív, azaz lehetővé teszi, hogy jogszabály a későbbiekben a kivételek további eseteit is megállapíthassa.

7. Jogi szabályozást nyert a *vertikális ármegállapodás* ármegkötés is. A törvény azonban csak a versenykorlátozásra irányulókat tiltja (13. §). Ezen olyan ármegkötéseket értünk, amikor a termelő megszabja, hogy a továbbeladó, kereskedő milyen áron adhatja tovább az árut. Nem tilos azonban pl. a termelő és a kereskedő közös mintaboltjában árusított termékek esetén a megkötés, hiszen a cél ilyenkor általában nem a verseny korlátozása.

8. Tilos magatartásnak minősül az *árukapcsolás* is, amely alól azonban jogszabály ugyancsak kivételt tehet. A törvény – nézetünk szerint – helyesen ismerte fel, hogy olyan magatartásról van szó, amely nem egyszerűen tisztességtelen versenycelemekény, hanem ennek alapjául egy, a piacon elfoglalt erős pozíció szolgál. Ez a törvényi rendelkezés vezet bennünket a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés problémájához.

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés

9. A törvény 16. §-a ezt a kérdést a magyar jog történetében első ízben szabályozza. Meg kell jegyezni, hogy a Polgári Törvénykönyv (Ptk.) 4. §-a a polgári jog alapelveként már 1977 óta tiltja a tisztességtelen gazdasági tevékenységet és vele együtt a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést. A törvényben annak idején jelzett részletes szabályozásra azonban csak most került sor. Minthogy a Ptk. csak az alapelvet rögzítette, azt ebben az általános formában a bírósági gyakorlat nem is tudta alkalmazni. Fel kell azonban hívni a figyelmet arra, hogy a gazdasági verseny jogi szabályozása ezen a ponton kapcsolódik a polgári joghoz: az együttműködés elvéhez és a tisztességtelen gazdasági tevékenység tilalma elvének leszögezéséhez.

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés *általános tilalma* után ismét a tipikus

tényállások exemplifikatív felsorolása következik. Ezek *egyfelől a)* a szerződéskötésre, *másfelől b)* az erőfölény kihasználásával történő nyomásgyakorlásra irányulnak.

a) Jogszociológiai és gazdaságszociológiai vizsgálatok kimutatták, hogy a gazdasági életben gyakran kerül sor *nyomás gyakorlására* annak érdekében, hogy a versenytársat gazdasági döntéseiben befolyásolják. Ennek speciális esete az igények érvényesítésének mellőzése érdekében történő nyomás gyakorlása; vagyis annak akadályozása, hogy a jogosult a jogviszonyból származó igényeit érvényesítse.

b) A másik esetsoportot a *szerződéskötéssel* kapcsolatos tényállások képezik. Gyakran fordul elő, hogy a szerződésben olyan kikötéseket kényszerít ki az erőfölényben levő, amely számára egyoldalúan előnyös, partnerére nézve pedig hátrányos. Természetesen olyan esetek is előfordulnak, amikor a szerződés egyáltalán létre sem jön, mert az erőfölényben levő a szerződés megkötésétől különböző okokból elzárkózik. Ilyen ok lehet pl. az, hogy az elzárkózás révén nyomást lehet gyakorolni a vonatkozó partnerre, hogy a későbbiekben mégis fogadja el a számára egyoldalúan hátrányos feltételeket. De az is lehet az ilyen magatartás motívuma, hogy a megrendelőt egyszerűen diszkriminálja és ezáltal – adott esetben – megsemmisítse. Gyakran éppen a súlyos feltételek követelése eleve olyan helyzetbe hozza a partnert, hogy szerződéskötési szándékáról – lévén a feltételek számára elfogadhatatlanul súlyosak – eleve ön-maga mond le.

Mindezekre tekintettel a törvény egyrészt megtiltotta, hogy a szerződéses kapcsolatokban *indokolatlanul egyoldalú előnyt* tartalmazó kikötést kényszerítsenek ki. Az indokolatlanul egyoldalú előnyt tartalmazó kikötések elleni fellépés nem idegen a magyar jogban. 1977 óta lehetőség van arra, hogy az ilyen kikötéseket tartalmazó általános szerződési feltételeket az erre felhatalmazott szervek a bíróság előtt megtámadják (Ptk. 209. §). A törvény említett szabálya azonban tárgyát tekintve ennél tágabb, mivel nemcsak általános szerződési feltételekre, hanem bármely egyedi szerződésre vonatkozik. Alanyilag viszont szűkebb, mert csak erőfölényben levőre alkalmazható.

Másfelől a törvény a magyar polgári jogban újszerű intézményt vezetett be: megtiltotta, hogy az erőfölényben levő *szállító* ugyanazzal a fogyasztóval szemben *ismételten elzárkózzon az olyan szerződés megkötésétől, amely a gazdasági kapcsolat jellegének megfelel*. Vitás, hogy ez a szabály csak arra az esetre vonatkozik-e, ha a felek között *már* tényleges gazdasági kapcsolat van, csak ennek szerződésben való rögzítésétől zárkózik-e el a szállító, vagy pedig a szabály akkor is alkalmazható, ha az *eleve* nem hajlandó semmiféle kapcsolatra lépni.

A magunk részéről az *utóbbi* értelmezést tartjuk helyesnek. Az előbbi értelmezés ugyanis csupán azt az ugyancsak gyakori magatartást fogja át, amikor a szállító ténylegesen ugyan leszállítja a megrendelt árut, nyújtja a szolgáltatást, azonban nem hajlandó ezt jogi formába önteni, vagy hajlandó, de nem a gazdasági kapcsolat jellegének megfelelő szerződés formájában, hanem olyan szerződéstípust választva, amelyre vonatkozó jogi szabályozás számára kedvezőbb (pl. adásvételi szerződést hajlandó csak kötni szállítási szerződés helyett). Ezt a tényállást a 16. § b) pontja kétségekívül át-fogja.

Úgy véljük, hogy emellett olyan esetben is alkalmazni kell a törvény ezen szabályát, ha a felek között nem áll fenn tényleges gazdasági kapcsolat, hiszen ez legalább annyira veszélyes mind a fogyasztókra, mind a *piac közérdeknek megfelelő működő-*

képességének fenntartása tekintetében, mint az előbbi eset. Ha ugyanis ezt nem fogadjuk el, a diszkrimináció egész esetszoportja kiesik a törvény hatálya alól.

A magatartás szankciója igen súlyos: a *bíróság* a szerződést a partner kérelmére *a szakmában szokásos feltételekkel létrehozhatja*. Nem hozza azonban létre a szerződést, ha a szállító bizonyítja, hogy annak teljesítésére nem képes, illetve a teljesítés népgazdasági érdeket sértene.

A magyar polgári jog ezen kétségkívül újszerű intézményének *alapjául* a következő, részben jogdogmatikai, részben jogpolitikai megfontolások szolgálnak. A gazdasági erőfölény körében nem lehet abból kiindulni, ami a polgári jog alapfeltételezése: a felek egyenrangúságából és mellérendeltségéből. Pontosabban arról van szó, hogy a felek jogilag egyenrangúak, és egymásnak mellérendeltek, *ténylegesen* azonban közöttük egy *gazdaságszociológiai* alá-fölé rendeltségi, *hierarchikus viszony van*, amelynek alapja az egyik fél gazdasági erőfölénye. Ebben a körben tehát a polgári jog alapvető hipotézisével nem lehet számolni, amely ténnyel a törvény oly módon vetett számot, hogy bevezette a bíróságok eme rendkívüli jellegű, korlátozott és megfelelő garanciákkal körülvett szerződés-létrehozatali jogát.

A bíróság e joga *korlátozottságának* jogi garanciája a *tárgyi* oldalon már a törvény szövegéből következik: csak az ott írt *szállítói* magatartásra lehet igénybe venni; a gazdasági erőfölény többi tényállásának szankciói mások (pl. a semmisség). Az *alanyi* oldalon a korlátozást a gazdasági erőfölény alanyi körének meghúzása szolgálja. Ezt sajnos nem a törvény, csupán az ahhoz fűzött *miniszteri indokolás* tartalmazza. Eszerint: gazdasági erőfölényben van az a szállító, vállalkozó, amelynek áruját, szolgáltatását *máshonnan nem* vagy csak a szakma és az adott termék szempontjából szokásosnál *számottevően kedvezőtlenebb feltételekkel lehet beszerezni*. Ebből az is világos, hogy a bíróság szerződés-létrehozatali joga nem vonatkozik a megrendelői erőfölénnyel való visszaélésre, de a többi tényállás, illetve a visszaélés általános tilalma, végül pedig a törvény 1. §-a: a generálklauzula minden esetben alkalmazható. (Meg kell jegyezni, hogy a bíróság szerződés-létrehozatali joga kifejezetten a magyar vállalatok közötti kapcsolatokra vonatkozik. Külföldi vállalat aligha kerül olyan helyzetbe, hogy adott árut a világpiacon valahol ne tudna beszerezni.

Jogkövetkezmények

10. A jogkövetkezmények *két* csoportra oszthatók: részben polgári jogiakra, részben államigazgatási jogiakra. *Polgári jogi szankciókként* részben a hagyományosak vehetők igénybe a tényállás természetétől függően (abbahagyás, a marasztaló ítélet közzététele, kártérítés). Nyilvánvaló, hogy pl. a hírnévrontás esetén az abbaahagyás és az ítélet közzététele, valamint kártérítés jöhet szóba. Utánzásnál az utánzással létrejött terméknek jogsértő mivoltától való megfosztása (a jogsértő árujelző eltávolítása), esetleg megsemmisítése lehet a szankció. Versenykorlátozási megállapodások, kikötések szankciója a semmisség. A gazdasági erőfölénnyel való visszaélésnél ugyancsak az abbaahagyás és a kártérítés jöhet szóba.

A törvény e körben sajátos igényérvényesítési eszközként bevezette bármely törvénybe ütköző magatartás esetére a *közérdekű kereset* intézményét. Egyes érdekkép-

viseleti szervek, mint pl. a Fogyasztók Országos Tanácsa vagy a Magyar Kereskedelmi Kamara, továbbá a szövetkezetek érdekképviselői szervei az általuk védett fogyasztói kör érdekében és helyett keresetet indíthatnak akkor is, ha a sérelmet szenvedett fogyasztók személye *nem is állapítható meg*. Ilyen esetben a bíróság dönt az igények kielégítésének módjáról (árcsökkentés, kicserélés, a vételár visszafizetése), a fogyasztónak pedig számlával vagy az ítéletben meghatározott más módon kell igényjogosultságát igazolnia.

A másik jogkövetkezmény-csoport a *gazdasági igazgatási* szankciók csoportja. A kartellhivatalok mintájára a piacfelügyeletet gyakorló szervezet – ez általános jelleggel az OAÁH – a törvény felhatalmazta arra, hogy a törvény *bármely* rendelkezésébe ütköző magatartást megiltson. E jogkör tehát nemcsak a versenykorlátozásra, hanem a tisztességtelen verseny és a fogyasztók megtévesztésének tilalmába ütköző magatartásokra is kiterjed. Ez azt jelenti, hogy az egységes versenytörvény végrehajtása, tiszteletben tartása feletti felügyeletet – az egyéni sértettek polgári jogi perlési joga mellett – *egységes hatósági kontrollnak* vetették alá. A piacfelügyelet eme adminisztratív jellegű határozatát azonban az érintett *bíróság előtt megtámadhatja*; így elkerülhető, hogy e jogával a piacfelügyeleti hatóság visszaéljen. A törvény kétségtelen következtetlensége, hogy a piacfelügyeletet ellátó hatóság eme joga nem terjed ki a gazdasági erőfölénnyel való visszaélésre. A törvény rendelkezéseinek érvényre juttatása tehát jelentős mértékben a piacfelügyeletet ellátó szervektől függ, illetve attól, hogy e funkciójukat mennyire határozottan vagy pedig csak – mint az eddigi tapasztalatok mutatják – mellékesen kívánják betölteni. Ha pedig végül a törvényt sértő magatartás a fogyasztóknak vagy a versenytársaknak jelentős nagyságú kárt okoz, és ezzel népgazdasági jelentőségre emelkedik, a *közérdeket* sérti, *gazdasági bírság* bírósági úton való kiszabásának is helye van.

11. Befejezésül utalni kell arra, hogy a törvénynek annál fogva, hogy a tisztességtelen gazdasági tevékenységnek, a tisztességtelen versenynek nemcsak a polgári jogi vonzatait rendezi, hanem államigazgatási-gazdasági igazgatási eszközökkel védi a közérdeket is, sajátos jellege van. A polgári jogi-mellérendeltségi aspektusok mellett megjelenő gazdasági igazgatási aspektusok folytán a törvény a gazdasági tevékenységet kifejtőknek az állami gazdaságirányítással szembeni sajátos államigazgatási jellegű felelősségét is megfogalmazza. Éppen a bevezetőben említett hármas védelmi irány vezet logikusan oda, hogy a tisztességtelen verseny, a tisztességtelen gazdasági tevékenység tilalma – csakúgy, mint szerte a világon – egyszerű *polgári jogi* problémából – amellyel – a gazdaságba beavatkozó *állammal szembeni felelősség* formájává is vált. Természetes, hogy e beavatkozásnak megvannak a maga – éppen a törvényben is megfogalmazott – *törvényes* határai (pl. az említett bírósági felülvizsgálat lehetősége a piacfelügyelet beavatkozása ellen). Óvni kell azonban attól, hogy e törvényt gazdaságirányítási rendünk elhatározott irányvonalát burkolt módon felülvizsgálni kívánó, éppen a „vállalkozó” vállalatok elleni, az üzleti tisztesség kategóriájával tényleges operatív beavatkozásokat leplező vállalati önállóság-ellenes hangulatkeltésre használják fel.



HOVÁNYI GÁBOR

GONDOLATOK AZ ELEKTRONIZÁLÁS KÖZPONTI FEJLESZTÉSI KONCEPCIÓJÁRÓL

Az elmúlt évek során számottevő átrendeződés indult meg a világgazdaságban: egyre inkább a gazdaságilag legfejlettebb országokban összpontosult a valóban kutatásigényes műszaki fejlődés, s ennek következtében ezek az országok mindinkább növelték műszaki és gazdasági előnyüket. A kutatásigényes fejlesztéssel nem vagy csak kevésbé foglalkozó országokat viszont egyre inkább fenyegeti a gazdasági pozícióvesztés, sőt, a gazdasági versenyben való leszakadás veszélye. Az egyik ilyen kutatásigényes terület – amelyen a nagymértékben felgyorsult műszaki fejlődés húzó, a társadalmilag elvárt gazdasági fejlődés pedig kényszerítő hatását fejt ki – az elektronizálás.

Az elektronika széles körű társadalmi-gazdasági alkalmazásának programkészítő szakaszában az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjára is hárult feladat. Ennek keretében három munkafázisban tekintettük át az elektronizálás problémakörét:

1. A szakirodalom áttanulmányozása alapján tájékozódunk a fejlett ipari országokban megvalósított elektronizálás helyzetéről és várható növekedési üteméről.

2. Az iparpolitika és iparfejlesztés területén korábban végzett kutatásaink eredményeit figyelembe véve értékeltük az elektronika társadalmi-gazdasági alkalmazásának elterjesztéséről készített központi koncepciót és az azt megalapozó jelentősebb részanyagokat.

3. Vállalati felméréseket végeztünk az elektronizálás iparvállalat szintű megvalósítását segítő és akadályozó fontosabb tényezők feltárására és jelentőségük becslésére. Vizsgálódásaink főbb tapasztalatait – miként kutatási jelentésünkben is – a három munkafázis témakörei szerint foglalom össze.

Nemzetközi kitekintés

A nemzetközi tájékozódás keretében a fejlett tőkés országokban megvalósított elektronizálással foglalkozom, mert ennek fejlődési eredményei és trendjei lehetnek leginkább hasznosak a hazai lehetőségek és feladatok szempontjából.

Fejlesztési ütemek és arányok. Az elektronizálás növekedési üteme a fejlett ipari országokban 1981 és 1991 között várhatóan 7–10% lesz, ami általában kétszerese az ipar növekedésének. (Az alacsonyabb érték az elektronizálásban élenjáró Egyesült Államokra és Japánra, a magasabb a többi fejlett ipari országra vonatkozik.) Ez messze meghaladja mind gazdaságunk, mind iparunk növekedésének előrelátható ütemét is. Az egyes nyugati országokban azonban különböző mértékben elektronizálnak az alkalmazás területein: az Egyesült Államokat és Japánt távolabbról követő – és ezért

hozzánk közelebb álló – nyugat-európai országokban várhatóan az 1. táblázat szerint nő 1981 és 1991 között az elektronizálási fejlesztések összege, változatlan árakkal számolva [5]. Az elektronizálás nyugat-európai helyzetét érzékeltető néhány további adat a 2. és 3. táblázatban található.

1. táblázat

A nyugat-európai elektronizálási fejlesztések tényleges és várható összege alkalmazási területek szerint 1981-ben és 1991-ben, milliárd dollár

Alkalmazási területek	1981-ben	1991-ben	A növekedés százalékban
Számítástechnika	23	50	85
Méréstechnika	11	32	191
Távközlés	15	42	180
Kommunikáció	11	22	100
Fogyasztói elektronika	15	24	60
Irodatechnika	5,5	17	209
Egyéb ipari és egészségügyi alkalmazás	3,5	12	274
Alkatrészgyártás*	19	45	137

*A táblázatban összehasonlításként szerepel.

Forrás: [5].

2. táblázat

**A mikroelektronika alkalmazásának mértéke alkalmazási területek szerint
(az egyes területeken folyó összes tevékenység = 100%)**

Alkalmazási területek	Franciaország- ban	Nagy-Britanniá- ban	NSZK- ban
Elektronika beépítése a termékekbe	6	10	13
Termelőfolyamatok irányítása	38	47	51
Méréstechnikai alkalmazás	41	53	63
Tervezés számítógéppel (CAD)	17	14	25
Adatfeldolgozás	69	72	81
Vállalatirányítás	24	22	29
Az irodai munka automati- zálása	6	4	9

Forrás: [11].

**A mikroelektronika alkalmazását leginkább hátráltató tényezők súlya
(az alkalmazást teljesen megghiúsító jelentőség = 100%),
vállalati megítélések**

Tényezők	Franciaország	Nagy-Britannia	NSZK
A szakismeret és a gyakorlat hiánya	51	46	57
Az általános gazdasági helyzet Csekély fejlesztési lehetőségek a vállalatnál	22	42	20
Szűkös pénzügyi lehetőségek a vállalatnál	24	30	25
Magas termelési költségek	20	30	18
A szoftver hiánya	16	17	13
A munkások és a szakszervezet ellenállása	12	18	29
Az elektronikai ipar kínálatának hiányosságai	17	8	14
	7	8	13

Forrás: [11].

A 2. táblázatból kitűnik, hogy az élvonalat szorosan követő nyugat-európai országokban nincs számottevő különbség ugyanazon alkalmazási területek elektronizálási szintje között. Az alkalmazás területei közül pedig sorrendben az adatfeldolgozás vezet, ezt követi a mérés-technika és a termelőfolyamatok irányítása. Eléggé elmaradott a vállalatirányításra és a tervezési feladatokra használt elektronika; ezeket végképp leszakadva követi az elektronika beépítése a termékekbe és az irodai munka automatizálása. Végül megállapítható, hogy ezekben az országokban a technológia elektronizálásának mértéke mintegy négy-ötszöröse a termékekbe beépített elektronika arányának.

A 3. táblázatban feltűnő az emberi tényező nagy jelentősége és a szoftverkérdés súlya az iparilag fejlett nyugat-európai országokban. Az is figyelemre méltó, hogy igen kis súllyal szerepeltették az elektronikai ipar kínálatának hiányosságait: ebből is kitűnik, hogy ezen a területen nincs problémájuk – amiből viszont az következik, hogy a bő és olcsó kínálat az elektronizálás egyik döntő feltétele.

Végül új és figyelemre méltó jelenség az is, hogy napjainkban a műszaki fejlesztést eredetileg távolabbról követő európai országok is be tudtak törni elektronika alkatrészekkel, részegységekkel az élenjáró országok piacaira. Így hatolt be például az osztrák Siemens-cég áramköreivel az Egyesült Államok piacára, viszonylag rövid fejlesztési szakasz után – bizonnyára a Siemens transznacionális vállalat segítségével [7].

Az állami támogatás mértéke és formája. Mind az elektronikai ipar fejlődését, mind az elektronizálás ütemének növelését jelentősen befolyásolja, hogy ezeket milyen mértékben és formában támogatják a fejlett ipari országok kormányai.

Az *Egyesült Államok* kormánya széles körű úrkutatási és katonai célú fejlesztési politikával, valamint az ennek valóra váltását segítő vállalati szerződésekkel mozdítja elő az elektronikai ipar fejlődését. Ezekhez csatlakoznak közvetlen támogatások is, például a Pentagon által finanszírozott VHSI (Very High Speed Integrated) áramkörök kutatása és fejlesztése. Az elektronizálás ütemének fokozására pedig az átlagosnál kedvezőbb beruházási feltételeket teremtenek az alkalmazó ágazatok számára, sőt, ezek bevonásával ún. iparági áttérési programokat dolgoznak ki, amelyek megvalósítását részben a kormányzat finanszírozza. A támogatások mértékét érzékeltetik a következő adatok: 1981-ben az Egyesült Államokban folyó elektronikai kutatás és fejlesztés költségeinek 30%-át fedezte a hadügyminisztérium, az alapkutatások esetében pedig csaknem kétharmadnyi volt a Pentagon és a NASA közvetítésével folyósított állami támogatás [6].

Japánban 1976-ban hívta életre a kormányzat az ún. VLSI (Very Large Scale Integration) kutatási programot, amelyet a nagyobb számítógépgyártó cégekkel közösen irányít, s amelyet a MITI (Ministry of International Trade and Industry) pénzügyileg is támogat. A program célja, hogy 2000-ig ugrásszerűen felgyorsítsa Japán technológiai fejlődését, s növelje egész iparának versenyképességét a világpiacon, különösen az Egyesült Államok piacán [4]. Japánban az elektronikai kutatási és fejlesztési ráfordításoknak mintegy 32%-a állami támogatás, amit igen céltudatosan és koncentráltan osztanak el. Jellemző erre, hogy 1980-ban a japán kormány által az ipari kutatásokra és fejlesztésekre, valamint a beruházásokra adott mintegy 2 milliárd dollár 10%-a csak a chip-gyártásra jutott [1, 10]. A Japánban kidolgozott központi támogatási rendszer másik jellegzetessége, hogy messzemenően szem előtt tartja az innovációs lánc egészét: a K+F, a gyártási és az értékesítési tevékenységet összességében támogatja, az ezekre készített átfogó program alapján [1].

Franciaországban az elektronizálás az első helyen kiemelt fejlesztési program. Az elektronizálás számos területén kötött a kormányzat fejlesztési szerződéseket: ilyen például az irodai munka automatizálására, a robotok ipari alkalmazására vagy a fogyasztói elektronika elterjesztésére kötött szerződés. A fejlesztési irányokat és feladatokat a CODIS (Comité d'Orientation pour le Développement des Industries Stratégiques) határozza meg; elsődleges szempontjuk a gazdaság nemzetközi versenyképességének növelése.

Angliában az SRC (Science Research Council) közvetlen pénzügyi támogatással segíti az elektronizálást a következő területeken: robotok ipari alkalmazása, mérés-technika, mikroprocesszoros szerszámgépek gyártása és oktatási berendezések, rendszerek létrehozása. A kormányzat speciális programokat is tervezet a vállalatok számára, hogy ezek könnyebben feltárhassák az elektronizálás lehetőségeit és feltételeit. A kormányzat sokszor éppen az ilyen feltárások értékelése alapján dönt a további közvetlen támogatásról [2]. A kormány által 1978-ban felállított MAP (Microelectronics Application Project) 1984-ig 80 millió fontot költött az iparvállalatok termékeibe és technológiai folyamataiba beépített mikroelektronikai elemek és rendszerek támogatására [3].

Az *NSZK-ban* a BMFT (Bundesministerium für Forschung und Technologie) 1969 óta közvetlenül is támogatja az elektronikai ipar fejlesztését. Az elektronikai alkatrészek gyártását 1973 és 1978 között 118 millió, 1979-től 1981-ig 74 millió, 1982-ben pedig 50 millió dollárral segítették különböző programok keretében. Ezeket egészítette ki két számítógépes program 1969 és 1978 között; ezeknél hozzávetőleg 40 millió dollár volt a központi támogatás [9]. Az elektronizálást esetenként támogatja a kormány; az elbírálás alapja elsősorban a gazdasági növekedés ütemének fenntartásához, illetve fokozásához való hozzájárulás.

Hollandiában a kormány 82 millió holland forintot fordított arra, hogy ösztönözze a mikroelektronika alkalmazását. Ennek felosztása a következő volt: 20 millió a munkafeltételek átalakítására, 25 millió a munkanélkülivé válók átképzésére, 20 millió az ipar szelektív ösztönzésére, 15 millió a tudományos és műszaki háttér kiépítésére és 2 millió forint az új technológia értékelésére [8].

A kormányzati támogatás formái igen változatosak: a K+F közvetlen állami segítése juttatásokkal vagy kedvezményes hitelekkel; az innovációs lánc egészének támogatása hitelekkel, adókedvezménnyel (feltéve, hogy jelentős magántőkével az érdekelt vállalatok is elkötelezik magukat); az elektronizálás képzési-átképzési, műszaki, információs, pénzügyi, jogi stb. infrastruktúrájának állami kiépítése; támogatás állami megrendelések formájában; beruházások ösztönzése hitelekkel, juttatásokkal a regionális fejlesztési tervek keretében; a vállalati kooperációk előmozdítása kedvezményes hitelekkel; a működőtőke-import ösztönzése; kereskedelempolitikai és vámügyi rendelkezések az alkatrész- és berendezéskínálat növelésére stb.

A vázolt nemzetközi körkép néhány következtetést tesz lehetővé – annak számbavételével, hogy a fejlett ipari országokban az elektronizálás általános feltételei messzeemenően jobbak, mint nálunk.

A sikeres elektronizálás egyik lényeges (talán legszámottevőbb) feltétele az olcsó alkatrészellátás; az alkatrészek árát több fejlett ipari országban még kormányzati támogatással is mérséklék.

Az iparilag fejlett országok többségében a kormányzat különleges eszközökkel közvetlenül is támogatja az elektronizálást. Az eszközök között vannak a mikroszféra egészében érvényesülő általános eszközök, de vannak szelektívek is, amelyek csak egy-egy gyártási ág, vállalatcsoport vagy vállalat elektronizálását segítik.

A vállalati szintű szelektív támogatás döntési szempontja többnyire az, hogy milyen mértékben járul hozzá az elektronizálás a gazdaság nemzetközi versenyképességének növeléséhez.

Az elektronizálás legjelentősebb gátja a fejlett ipari országokban – a vállalatok 3. táblázatba foglalt megítélése szerint – az emberi tényező: a szakismeret és a szakmai gyakorlat hiánya. Ezt mintegy fele súllyal követik az általános gazdasági helyzetből fakadó nehézségek és a szűkös vállalati fejlesztési lehetőségek. Legkisebb a jelentősége az elektronikai ipar kínálatában még tapasztalható hiányosságoknak.

Észrevételek az elektronizálás központi koncepciójához – az ipar szemszögéből

Az elektronizálás felgyorsításában az emberi tényezőnek van jelentős szerepe, de lehetőségét végső soron az elektronikai alkatrészek és részegységek kínálata határolja be.

Magyarország esetében számolnunk kell azzal, hogy a nyugati importot tartósan fékezheti az embargó és konvertibilis fizetőeszközeink szűkössége, a szocialista behozatal pedig várhatóan csak megfelelő alkatrészexport ellentételeként bővíthető. Ezért foglalkozott az MTA IKCS kutatása a hazai elektronikai ipar helyzetével és fejlesztési koncepciójával is. Jelenlegi gondolatmenetemet azonban csak az elektronizálás helyzetére és fejlesztési koncepciójára korlátozom.

Az OMFB, IpM, KSH, MTA és a Magyar Posta „Az elektronika társadalmi-gazdasági alkalmazása elterjesztésének gazdaságirányítási feladatait átfogó központi gazdaságfejlesztési és szervezési program” című koncepciója abból indul ki, hogy 1. az elterjesztés gazdaságirányítási feladatai nemcsak komplexek, hanem rendszert alkotnak, vagyis az irányítás hatékonysága a részfeladatok helyes összehangolásának a függvénye; 2. a program nem határozhatja meg a vállalatok teendőit az elektronika alkalmazására, nem foglalhatja össze a vállalati igényeket, nem tartalmazhatja mérlegszerűen a termelési és forgalmazási összefüggéseket. Véleményem szerint a gazdaságirányítási feladatok rendszerszemléletű felfogása az egyetlen helyes megközelítés; a koncepcióba foglalható vállalati tájékozódás kérdésre viszont még visszatérek.

A rendszerszemlélet meg is valósul a koncepcióban: mindenekelőtt abban, hogy nemcsak ágazati, hanem ágazatközi részkonceptiókra is épül; prioritásokat jelöl ki olyan átfogó területeken, mint a távközlés, az oktatás, a gazdálkodási folyamatok, a K+F területe, a számítástechnika, az informatika stb.; meghatározza az egymással összefüggő állami intézkedések alapelveit például az érdekeltség, a beruházás, a hitelezés, az importszabályozás, a nemzetközi együttműködés stb. kérdéseiben; s végül javaslatot tesz a program végrehajtásának szervezeti rendszerére, amelyik keretet ad az elektronizálásban illetékes irányító szervek operatív együttműködéséhez.

A koncepció főbb megállapításai megítélésem szerint helytállóak. A következők néhány, kutatásaink eredményeként leszűrt, kiegészítő észrevételt foglalnak magukban, amelyek a koncepcióétól eltérő nézőpontot fejeznek ki, vagy az elektronizálás más tényezőjére helyezik a hangsúlyt.

– Az elektronizálás számos döntő területen hosszú távon meghatározza egy gazdaság nemzetközi versenyképességét és fejlődési ütemét. A koncepció azonban – a távlati gazdaságfejlesztési követelmények rovására – a kelletnél nagyobb teret enged a jelen és a közeljövő egyensúlyi követelményeinek. A nemzetközi mezőnyben való leszakadás elkerülésére vagy legalábbis enyhítésére – ennek veszélyét érzékelteti, hogy 1983-ban a fejlett ipari országokban 4–500, Magyarországon pedig 50 dollár/fő volt az elektronika alkalmazására fordított összeg – kevésbé védekező és sokkal inkább támadó stratégiával lehetne felgyorsítani az elektronizálást. (A hazai lemaradást érzékeltetik a következő adatok is: Magyarország részesedése a világ népességéből 2,6 ezrelék, a világ termeléséből 5,0 ezrelék, a világ elektronikai iparának termeléséből 2,5 ezrelék, az elektronika világméretű alkalmazásából pedig csupán 1,25 ezrelék.)

– A koncepció komplex szemlélete kifejezi, hogy az elektronizálás számos feltétel függvénye: a fejlesztésen és a beruházáson kívül az oktatási és átképzési, a gazdálkodási, az irányítási, a távközlési, a számítástechnikai stb. feltételek is hatnak rá. Nem kap viszont elég hangsúlyt, hogy az elektronizálás nemcsak befolyásolja a minőséget, a termelékenységet és a hatékonyságot, hanem függ is ezek színvonalától. Sőt, az elektronizálás eredményessége jobban csökken egy gazdaságban, mint amennyivel elmarad ab-

ban a minőség, a termelékenység és a hatékonyság színvonala az élenjárókéhoz képest. Ezt a jelenséget nemcsak az elektronizálás várható eredményeinek előrejelzésekor, hanem egész társadalmi-gazdasági környezetének alakításakor is figyelembe kell venni.

– A koncepcióban és alapanyagaiban beruházási variánsok szerepelnek, amelyek a számításba vehető pénzügyi forrásokhoz igazodnak. Csak elvétve találhatók műszaki fejlődési és piaci előrejelzések, amelyek a műszaki trendek, a kínálati és keresleti jellemzők szerint alapoznák meg a lehetséges távlati elgondolásokat mint változatokat. Ehhez azonban még nem kristályosodott ki a problémaorientált tervezés (egyébként sokat hangoztatott) módszere, és nem állnak rendelkezésre népgazdasági szinten összesített vállalati előrejelzések, koncepciók és tervek átfogó adatai sem.

– Nem elég mélyreható a koncepció kapcsolata a hazai elektronikai ipar fejlődésével, lehetséges fejlődési pályáival: nem utolsósorban a szorító importfeltételek miatt jobban ki kellene bontani – főként az innovációs lánc végétől kiindulva – az elektronizálás lehetőségének és az elektronikai ipar kibocsátásának összefüggését.

– A termelővállalatoknál az elektronizálás nemcsak az elektronikai ipartól, hanem más szállítóvállalatok kibocsátásától (termékeinek minőségétől, árától, szállítási készségétől, szerződési fegyelmétől stb.) is függ: nemegyszer a „háttéripár” hiányosságai fékezik le az elektronizálás eredményességét. Ezek az összefüggések sem kapnak elég teret a koncepcióban.

– Az elektronizálásnak igen sokrétű az infrastruktúrája. Ennek létrehozása vagy fejlesztése az elektronizálás egyik alapvető feltétele. A koncepcióban nem elég határozott egyes infrastruktúra-elemek – például az információs infrastruktúra – jelentőségének hangsúlyozása, és nem elég elmélyült, részletes a fejlesztésükre vonatkozó javaslat sem.

– Sem a koncepció, sem ipari részkonceptiója nem érzékelteti, hogy a különböző mértékű és ütemű elektronizálás várhatóan miként hat az ipari struktúrára. Ennek következtében az elektronizálás lehetőségei (stratégiai variánsai) nem vethetők össze a struktúraalakítás iparpolitikai követelményeivel – de nem vonhatók le következtetések a munkaerő-struktúra, s így a képzési, átképzési feladatok szempontjából sem.

– Viszonylag szerény szerepet kap a koncepcióban az emberi tényező másik területe, az érdekelttség, az elkötelezettség is. Márpedig ez – miként a 3. táblázat adatai bizonyítják a fejlett ipari országok példáján – az elektronizálás felgyorsításának egyik kulcskérdése.

– Végül adós marad a koncepció azzal, hogy érzékeltesse, az elektronizálás különböző ütemű megvalósítása esetén miként alakul a magyar gazdaság helyzete a nemzetközi mezőnyben. Milyen esetben lehet gyorsabb vagy lassúbb a felzárkózása, s milyenben kell a leszakadással számolni. Mindeddig nem jutott erő és nem is volt szervezet sem az ilyen jellegű vállalati előrejelzések összegyűjtésére és értékelésére.

*Az elektronizálás központi koncepciójával kapcsolatos vállalati észrevételek.*¹ Az elektronika alkalmazásának elterjesztésével foglalkozó koncepció azonban nemcsak egy ipargazdaságtani kutatóintézet nézőpontjából értékelhető, ahhoz az elektronizálásban érdekelt vállalatok is fűzhetnek észrevételeket. A következők a Kutatócsoport munkatársainak 24 vállalatnál folytatott interjújából foglalnak össze néhány, szinte

¹A vállalati interjúk készítésében részt vett Garami Ottóné és Noszkay Erzsébet.

mindenütt elhangzott megjegyzést (ami nem jelenti azt, hogy mindegyik vállalatnál helyesen ismerték fel az elektronizálás vállalati, gazdasági vagy társadalmi jelentőségét).

– A mikroelektronika fejlesztése s különösen a mikroprocesszor-gyártás elkészt Magyarországon. Ha a felhasználó vállalatok a késedelem behozására várnak, jelentősen lemaradnak a nemzetközi versenyben.

– Túl sok részkonceptió, ágazati szintű tanulmány készült már az elektronizálás témakörében. Az ezeket követő ágazatfejlesztési döntések viszont sokszor eltorzítják a műszaki és piaci ismereteken alapuló vállalati álláspontokat, s ezzel megnehezítik a vállalati kezdeményezéseket.

– Az elektronizálásban mindmáig nem történt meg a rendelkezésünkre álló szellemi, tárgyi és pénzügyi eszközök koncentrálása a stratégiai iparágakra, gyártási ágakra.

– Az elektronizálás felgyorsításának egyik legjelentősebb akadálya a központi elvonás mértéke és megannyi csatomája. De számos elektronizálási törekvést tört derékba a szabályozó rendszer sűrű változtatása és egyes költségfajták felesleges megkülönböztetése is.

– Hátráltatja az elektronizálást a mikroelektronikai alkatrészek, részegységek és berendezések magas, a világpiaci árszintet olykor háromszorosan-ötszörösen meghaladó ára is.

– Visszafogja az elektronizálást, hogy a munkaerő még mindig jóval olcsóbb nálunk, mint a technika. (Más megfogalmazásban: a technika aránytalanul drága nálunk.) A munkaerő relatív olcsósága pedig azt váltja ki, hogy a jelenlegi kereseti lehetőségek mellett igen nehéz megtartani az alkotóképes szakembereket a vállalatoknál.

– A külkereskedelem rövid távú viszonylati politikája sok esetben gátolta meg vagy fékezte a tartós külgazdasági kapcsolatok kialakítását az elektronizálásban.

– Magyarországon nincs összehangolva a hardver és a szoftver beszerzése, ezért mind nagyobb nehézséget fog okozni a berendezések szervezése.

– A szoftverhiány a hazai elektronizálás egyik legnagyobb akadálya. De nem segíti a hiány feloldását a szoftverek állóeszközként való adóztatása sem.

– A magyar elektronikai ipar vállalati kisebbek, mint a nyugati nagyvállalatok, mégis rugalmatlanabbak azoknál. Ennek ellensúlyozására több és élesebb versenyhelyezetet kellene létrehozni. (Itt kell megjegyezni, hogy a verseny kibontakoztatása nemcsak gazdaságszervezési, hanem szabályozási feladat is: a „pántlikázott” pénznek, a kemény és puha forintnak is van versenyt csökkentő hatása.)

– Visszafogja az elektronizálást, hogy jóval több felkészült elektronikai szakembert keresnek, mint ahány el kíván helyezkedni. Különösen a technikusokban van hiány, ezek képzése megoldatlan.

– A mérnöki munka társadalmi megbecsülésének csökkenése is károsan hatott az elektronizálás elterjedésére. S ha ez nem változik meg, a következő generációnál már behozhatatlan lesz a minőségi hátrányunk.

Az elektronika társadalmi-gazdasági alkalmazásának elterjesztéséről szóló koncepció vagy nem foglalkozik ezekkel a tényezőkkel, vagy kisebb figyelmet fordít rájuk, mint amennyit a vállalati vezetők és szakemberek szerint érdemelnének. Valószínű, hogy ezt a koncepció második tézise váltotta ki, vagyis az, hogy az elektronizálási program nem határozhatja meg a vállalatok teendőit az elektronika alkalmazására. Ez az önmagában helytálló megállapítás ahhoz vezetett, hogy a koncepció kialakításakor a szükségesnél

kisebb súllyal vettek figyelembe néhány többé-kevésbé általános vállalati sajátosságot és megítélést.

Az elektronizálás vállalati helyzete és problémái

A vizsgálat harmadik szakaszában az MTA IKCS a már említett 24 vállalat és kutatóintézet vezetőinek az elektronizálással kapcsolatos véleményét gyűjtötte össze, hogy tájékozódjék a megvalósítás vállalati problémáiról is. A feltárásba bevont vállalatok számából is kitűnik, hogy az elemzésnek ebben a szakaszában egy reprezentatív minta kiválasztása volt a cél. Ezért a következőkben főként az egybecsengő véleményeket foglalom össze, ezek várhatóan megegyeznek a hazai vállalatok többségében kialakult meglátásokkal.

A megkérdezett iparvállalati vezetők úgy ítélik meg, hogy az elektronizálás alkalmazási területein átlagban a 4. táblázatban foglaltak szerint közelítették meg az azonos termékeket gyártó nyugati versenytársakat. Becslésünk azonban túlzásnak tűnik: a termékek esetében az azt forgalmazó külkereskedelmi vállalatok szakértői, a többi alkalmazási területen az illetékes kutatóintézetek munkatársai csak a vállalati értékek közel felét tartják valósnak.

4. táblázat

**Az elektronizálás foka a fejlett ipari országok vállalataihoz képest
(a versenytársak elektronizáltsági foka = 100%)**

Alkalmazási területek	Az elektronizáltság foka (átlagérték, %)	
	az iparvállalati vezetők szerint	a kutatóintézeti és külkeres- kedelmi szakértők szerint
Termékek	57	24
Technológiák*	31	13
Adatfeldolgozás**	34	24
Irányítás és vezetés	26	9

*Beleértve az elektronikus mérés technikát is.

**Az irodai munka automatizálása nélkül.

Az 5. táblázat azt szemlélteti, hogy a vállalatok vezetői milyen mértékűnek tartják időbeli lemaradásukat az elektronizálásban világpiaci versenytársaikhoz képest. Ezeket az adatokat is a külkereskedelmi vállalatok és a kutatóintézetek szakértőinek borúlátóbb véleménye egészíti ki. A táblázatból kitűnik, hogy a legszámottevőbb alkalmazási területen, a technológiában tapasztalható az egyik legnagyobb elmaradás.

A vállalatok vezetői azt is jelezték, hogy az elektronizálás késése vagy elmaradása milyen mértékű versenyképesség-romlást okoz vállalatuk számára a világpiacon a fejlett ipari országok sikeres vállalataival szemben. Ezeket az adatokat a 6. táblázat foglalja

**Az elektronizálás elmaradásának mértéke
a világgpiacon sikeres versenytársakhoz képest, év**

Alkalmazási területek	Az elmaradás mértéke (kerekített átlagérték, év)	
	az iparvállalati vezetők szerint	a kutatóintézeti és külkereskedelmi szakértők szerint
Termékek	5	9
Technológiák	8	14
Adatfeldolgozás	5	8
Irányítás és vezetés	9	15

6. táblázat

**A hazai vállalatok világgpiaci versenyképességének jelenlegi helyzete
és romlása 5 éven belül az elektronika késedelmes alkalmazása miatt**

Alkalmazási területek	Vállalatok száma, amelyek versenyképességük helyzetét és romlásának mértékét (zárójelben) a következő fokozatokba sorolták				
	meghatározó	jelentős	közepes	csekély	nem érzékelhető
Termékek	4 (7)	4 (4)	3 (0)	0 (0)	1 (1)
Technológiák	5 (10)	8 (5)	2 (2)	2 (0)	1 (1)
Adatfeldolgozás	2 (4)	3 (7)	5 (3)	3 (1)	4 (2)
Irányítás és vezetés	3 (8)	7 (5)	3 (2)	3 (1)	0 (0)
Összesen	14 (29)	22 (21)	13 (7)	8 (2)	6 (4)

magában. A táblázat zárójelben szereplő értékei azt jelzik, hogy milyen mértékűnek becslik a vállalatvezetők a versenyképesség romlását a következő 5 évben a „kemény versenypiacokon”, ha a hazai elektronizálás üteme változatlan marad. Ebből kitűnik, hogy 5 év alatt közel kétszeresére nő azoknak a vállalatoknak a száma, amelyeknél fenn fog állni a versenyképesség meghatározó mértékű romlásának veszélye (az ezt jelző említések száma 14-ről 29-re nő), és gyakorlatilag változatlan marad azoknak a vállalatoknak a száma, amelyeknél jelentős a versenyképesség-romlás (az ezt jelző említések száma 22-ről 21-re módosul), ha nem gyorsítják fel az elektronizálás folyamatait.

A 7. táblázat azt mutatja be, hogy – a vállalatok vezetői szerint – milyen piaci kö-

**A vállalatok versenyképesség-romlásának következménye 5 éven belül
a következmény jellege és mértéke szerint**

A piaci következmények jellege	Vállalatok száma, amelyek a következmény mértékét az alábbi fokozatokba sorolták				
	meghatá- rozó	jelentős	közepes	csekély	nem érzé- kelhető
Piacok elvesztése	3	4	5	1	1
Árveszteségek	3	7	5	0	0
Értékesítési volumen csökkenése	2	4	6	5	1

vetkezményekben nyilvánul majd meg 5 éven belül annak a versenyképességnek a csökkenése, amely az elektronizálás késedelmes megvalósításából vagy elmulasztásából ered. Az adatok azt jelzik, hogy meghatározó és jelentős mértékű piacvesztéssel a vállalatok 50%-ánál, ugyanilyen mértékű árveszteséggel kétharmaduknál, az értékesítési volumen ugyanilyen mértékű csökkenésével pedig egyharmaduknál lehet majd számolni.

8. táblázat

**A vállalatok elektronizálásához szükséges feltételtípusok megléte
az alkalmazási területek szerint**

Alkalmazási területek	A feltételtípusok megléte (teljes rendelkezésre állásuk = 100%)			
	személyi	tárgyi	pénzügyi	infra- strukturális
Termékek	40	20	10	20
Technológiák	20	10	10	20
Adatfeldolgozás	80	60	50	80
Irányítás és vezetés	60	20	20	30

Az iparvállalati vezetőkkel folytatott interjúk következő kérdése arra vonatkozott, hogy milyen mértékben látják biztosítottnak az elektronizáláshoz szükséges személyi, tárgyi, pénzügyi és infrastrukturális feltételeket az egyes alkalmazási területeken. Ezeket a megítéléseket a 8. táblázat adatai foglalják össze. Ebből az tűnik ki, hogy – a vezetők szerint – leginkább a személyi feltételek állnak rendelkezésre, legkevésbé pedig a pénzügyi, majd a tárgyi feltételek. Meg kell azonban jegyezni, hogy az elektronizálás szempontjából döntő technológiai területen mindegyik feltételtípus csak igen kis mértékben, átlagosan 15%-ban áll rendelkezésre. (Az adatfeldolgozás magas infrastrukturális százaléktétele kétséggé teszi, hogy a vállalati vezetők átlátják-e az infrastrukturális feltételek teljes körét. S ez ismét a központi tájékoztatási feladatokra irányítja rá a figyelmet.)

Az utolsó kérdéscsoport az elektronizáláshoz szükséges költségráfordításokra, beruházásokra és a megtérülés időtartamára vonatkozott, amelyek az elektronizálás szelektív központi támogatásának kritériumai lehetnek. A válaszokból azt foglaljuk össze, hogy milyen alkalmazási területeken vállalkoztak a vezetők a beruházás megtérülésének számítására, és milyen átlagértékek jöttek ki a megtérülés időtartamára. Ezeket az adatokat a 9. táblázat tartalmazza. Az adatok azt jelzik, hogy a vezetők többsége nem tartja reálisnak az adatfeldolgozási, valamint az irányítási és vezetési alkalmazások ráfordítás- (beruházás-) megtérülési számítását. De magas azoknak a száma is, akik a termék- és technologiaelektronizálás területén sem tartják megvalósíthatónak a megtérülés számítását. Az egyes megtérülések közül pedig a döntő jelentőségű technológia- és a termékelektronizálás megtérülése a leghosszabb. Ehhez nyilván az is hozzájárul, hogy mindkét alkalmazási területen nemcsak a beruházástól függ a siker, hanem számos más tényezőtől is, például a háttérpiar műszaki felkészültségétől, szállítókészségtől, az infrastruktúra fejlettségétől stb.

9. táblázat

Az elektronizálás vállalati beruházásainak megtérülése

Alkalmazási területek	Vállalatok száma, amelyek vezetői		Megvalósítható számítás esetén a megtérülés átlagos időtartama, év
	megvalósíthatónak	nem megvalósíthatónak	
	tartják a megtérülés számítását		
Termékek	6	5	3,7
Technológiák	11	5	4,2
Adatfeldolgozás	3	7	3,0
Irányítás és vezetés	5	7	2,2

Az interjúk táblázatokba foglalt eredményeiből is levonható néhány következtetés:

- Úgy tűnik, az iparvállalati vezetők jelentős része még nem méri fel pontosan, milyen pozícióban van vállalata az elektronizálásban. Ebből következik viszont, hogy az elektronizálás jelentőségét – s főként közép- és hosszú távon érvényesülő hatását – és a felzárkózás feladatainak nagyságát sem értékeli megfelelően.

- Az elektronizálásban legégetőbb az elmaradás a technológia területén (beleértve a mérés technikát is); úgy tűnik azonban, hogy éppen ezen a területen hiányzanak leginkább a személyi, tárgyi, pénzügyi és infrastrukturális feltételek.

- A fel nem gyorsuló elektronizálás számottevő piac-, ár- és értékesítésivolumenvesztéssel járhat már középtávon is. S ez olyan jövedelemvesztés is, amely egyre nehezebbé teszi majd mind a későbbi időpontban meginduló elektronizálást, mind azoknak a környezeti feltételeknek a megteremtését, amelyek az eredményes elektronizáláshoz szükségesek. Ebből következik: az elektronizálás lineáris késése várhatóan exponenciálisan növekvő terheket ró a gazdaságra.

- Az elektronizáláshoz szükséges ráfordításokat és a beruházások megtérülését tekintve úgy tűnik, a vezetők egy része azért tartja irreálisnak a megtérülés számítását, mert ez sokszor a külső gazdasági feltételek voluntarista jellegű változtatásaitól függ.

A megtérülés szempontjából pedig létezik egy beruházási küszöb: az ennél nagyobb értékű beruházások viszonylag gyorsabban térülnek meg, mint a küszöbnél kisebb értékűek. De itt azt is meg kell jegyezni, hogy a jelenlegi szabályozás feltételei között a vállalati források csak az optimálisnál jóval alacsonyabb küszöb elérését teszik lehetővé.

A 24 vállalat vezetője és szakemberei nemcsak számszerűsíthető válaszokat adtak a feltett kérdésekre, hanem olyan véleményüket is kifejtették, amely nem sűrítető be egy-egy táblázat adataiba. A következőkben az ilyen vélemények közül foglalom össze – az elektronizálás alkalmazási területei szerint – a legjelentősebbeket, amelyek több interjú során is elhangzottak. A termékebe építhető mikroelektronika szempontjából a vezetők azt hangsúlyozták, hogy

– az elektronizálható, de nálunk még nem elektronizált termékek értékesítése egyre rohamosabb árvesztéssel és piacvesztéssel jár. Ha nem állítjuk meg ezt a folyamatot, a vártnál hamarabb kiszorulunk a világpiac s ezzel együtt a műszaki fejlődés peremére.

– A világpiacon közepes színvonalú elektronizált termékeinket kényszerűségből a teljesítménynél magasabb áron kínáljuk, ami a hazai termelő árának és a külföldi elektronikai alkatrészek magas beszerzési árának a következménye – márpedig drága és kis volumenű értékesítéssel nem lehet elérni a tartós külpiacon jelenlétet.

– A termékelektronizálást vállalaton kívüli feltételrendszerének egészével együtt kell vizsgálni; ebbe nemcsak a jelenleginél jóval ámyaltabban értelmezett infrastruktúra (információs rendszerek, szoftverbankok, stb.) tartozik, hanem a háttérpar kérdése és a rugalmas értékesítési-piacbefolyásolási rendszer is.

– A termékelektronizálás nem oldható meg fejlett elektronikus mérés-technika nélkül. Ennek hiányában ugyanis mind az alkatrész-ellenőrzés, mind a termékminőség ellenőrzése drága, lassú és bizonytalan; valójában tehát szorosan összefügg a termék- és a technológiaelektronizálás kérdése.

A technológia (beleértve a mérés-technika) elektronizálásával kapcsolatban a vezetők mindenekelőtt azt emelték ki, hogy

– a technológia elektronizálása azért a legnehezebb feladat, mert ennél nemegyszer egész gyártófolyamatokat, gyártási rendszereket kell újra kialakítani, ami beruházásigényes. A technológia elektronizálása tehát többnyire túlvezet önmagán, amit a szelektív fejlesztéskor is figyelembe kell venni.

– A technológia elektronizálását az is nehezíti, hogy ehhez – a termék elektronizálásával szemben – a személyi feltételek is nagymértékben hiányoznak.

– A technológia elektronizálása mulhatatlanul szükséges a leszakadás meggátlására. Azt is világosan kell látni azonban, hogy a fejlett ipari országokból nem tudunk csúcstechnikát vásárolni, fejlesztési stratégiánkban csak a második-harmadik korszerűségi láncba tartozó technológia importjával számolhatunk.

– A technológiaelektronizálás vállalati és népgazdasági eredményességének előrejelzésekor számolni kell azzal is, hogy a fejlett ipari országokban magasabb műszaki, gazdasági és kulturális szintről indult az elektronizálás, ezért kevesebb ráfordítással is nagyobb eredményeket érhetnek el. Nemzetközi versenyképességünk megtartása vagy növelése tehát nagyobb erőfeszítéseket, élesebb szelektivitást és nagyobb központi segítséget igényel, mint a fejlett tőkés országokban.

– A technológia megkezdett elektronizálását sokszor kettőtöri (vagy annak tervezett hatékonyságát felére-nyegedére csökkenti), hogy nem elég átgondolt a fejlesztés:

figyelmén kívül hagy elsősorban műszaki feltételeket, piaci korlátokat és emberi tényezőket.

Az elektronika egyéb alkalmazási területein a vezetők a következőket hangsúlyozták:

- Az elektronizálás során a vállalatoknál problémarendszerek jönnek létre; a gazdaságirányításnak ezeket kell figyelembe vennie valamennyi összefüggéstípusában ahhoz, hogy hatékonyan fel tudja gyorsítani az elektronizálás vállalati folyamatait.

- Az elektronizálás szinte új profilt ad a vállalatnak. Ezért ilyenkor új szervezetet, új belső irányítási rendszert kell kialakítania, s többnyire át kell alakítania a vezetés szervezetét és tevékenységét is. Ehhez kapcsolódik az üzemmérnök feladatkörének újraraedése és tartalmi módosulása, amit a központi szerveknek is figyelembe kell venniük a képzési rendszerek továbbfejlesztésekor.

- A decentralizálással megtorpant a vállalati információs rendszerek fejlődése, pedig az elektronizálás éppen ennek a nagyarányú kiteljesítését igényli. Ezt a gazdaságirányításnak speciális központi információs szolgáltatásokkal is segítenie kellene.

- Az adatfeldolgozás és az irányítás-vezetés területén az első lépés, hogy a vállalati belső adatok valóságtartalmát kell fokozni; ezt megfelelő intézkedésekkel a szabályozó rendszer is előmozdíthatja.

- A számítógépes tervezési rendszerek alkalmazásában való lemaradásunk fő oka a szoftverhiány. Ez is arra utal, hogy a gazdaságirányításnak központi eszközökkel is támogatnia kell szoftvertárak, szoftverbankok kialakítását, és gondoskodnia kell a mérnökök széles körű továbbképzéséről az új tervezési módszerek elsajátítására.

- Végül soron azonban a gazdaságirányításnak nemcsak kedvezményekkel, hanem nagyobb gazdasági kényszerrel is rá kell szorítania a vállalatokat az elektronizálásra: csak a kétféle befolyás összehangolt alkalmazásával gyorsítható fel az elektronizálás folyamata.

A megkérdozett vállalati vezetők nem számszerűsíthető véleményének, meglátásainak áttekintése alátámasztja azt a gondolatot, hogy

- érdemes lenne a jövőben mélyrehatóbban feltárni a gazdasági fejlődésünk és nemzetközi versenyképességünk szempontjából legjelentősebb vállalatok vezetőinek és szakembereinek véleményét az elektronizálás felgyorsításának lehetőségeiről, sőt

- folyamatosan figyelni kellene a vezetői megítélések és az azokban kifejezésre jutó tények változását is. A gazdaságirányítás csak így tarthatja számon az elektronizálás mindenkori helyzetét, és csak így avatkozhat be idejében, hogy felgyorsítsa a folyamatot vagy megakadályozza a lelassulását.

Néhány javaslat

Kutatásunk záró jelentése néhány javaslatot is tartalmaz. Ezek közül egyesek a gazdaságirányítás szerveihez szólnak, mások további kutatási feladatokat jelölnek meg. A gazdaságirányítási javaslatok szorgalmazzák az elektronikai ipar és az elektronizálás kérdéskörének együttes áttekintését azzal, hogy az eddigiekhez képest jobban figyelembe kell venni a külgazdasági kapcsolatokban rejlő lehetőségeket, ezek korlátait, valamint az elektronizáláshoz szükséges alkatrész- és részegységellátás költség-, minőség-

és választékproblémáit. Egy másik javaslat – az elektronizálás ágazatközi kérdéseinek teljesebb átlátására – a tervezés és az ellenőrzés módszereinek továbbfejlesztéséről szól. Azt sürgeti, hogy a gazdaságirányítás folyamatosan kísérje figyelemmel: a mindenkori szabályozás mennyiben segíti elő az elektronizálás felgyorsítását a vállalati szférában. A kutatási jelentés fontos feladatként jelöli meg az elektronizálás komplex infrastruktúrájának gyors továbbfejlesztését is.

A jövő kutatását illetően át kell tekinteni, milyen területen, milyen formában és milyen eszközökkel segítik elő a kisebb nyugat-európai országok kormányai a szelektív fejlesztést az elektronizálásban; a külföldi tapasztalatok tükrében milyen szelektív fejlesztésre kell vállalkoznia a gazdaságirányításnak; s végül milyen, széles értelemben vett társadalmi-gazdasági feltételeket követel meg, illetve milyen komplex társadalmi-gazdasági következményekkel jár hazánkban az elektronizálás.

Ezeket az intézeti javaslatokat egyetlen, bizonyára ellenvéleményt is kiváltó felvetéssel egészítem ki. Az elektronizálás beágyazódik egy egész társadalmi-gazdasági rendszerbe. Véleményem szerint általánosan laza környezeti feltételek közepette (hiánygazdaság, szervezetlenség, laza munkamorál és minőségi fejelem stb.) a szelektív fejlesztések hatása csak töredéke az ezekhez szükséges erőforrásokból következő lehetséges (maximális) hatásnak. Ezért kellene a szelektív fejlesztés keretében egyes, a struktúraalakítás szempontjából is fontos vállalatokat vagy gyártási ágakat kiemelni a szívas, vagyis a visszahúzó környezet feltételei közül. (Erre kerülhetne sor például a feldolgozó iparon belül egy magas szintű elektronikus technikát és szervezethez „hozó” magyar–japán vegyes vállalat esetében.) Az így kiemelt vállalatokat a nyomás feltételei és tágabb lehetőségei között nagyobb teljesítménykényszerrel lehetne működtetni. Valószínű, hogy a kedvezőbb feltételek körét idővel mind több vállalatra ki lehetne terjeszteni – természetesen a nagyobb teljesítménykényszerrel együtt. Így hatná át végül a gazdaságot egy kétfázisos mechanizmusfejlesztés keretében mind általánosan és mind mélyebben a szelektív fejlesztés eredménye, amely jelenleg csak igen koncentrált lehet, hiszen még a fejlesztésnek ehhez a formájához is csak nagyon korlátozott erőforrások állnak rendelkezésünkre.

IRODALOM

1. Dosi, G.: *Technical Change and Survival: Europe's Semiconductor Industry*. Sussex European Research Centre, 1981.
2. *Electronics in the U. K. Cranfield University Studies*, 1983.
3. *Electronics, Technical Change and Economic Performance*. IIESR, Stockholm, 1984, 24.
4. Friedrich, G.–Schaff, A.: *Mikroelektronika és társadalom: áldás vagy átok*. Statisztikai Kiadó, Budapest, 1984, 316.
5. Mackintosh, I. M.: *A Global View of the Growth of Electronics in the Eighties*. *Automation*, 1981. jun. 7–10.
6. Reich, R. B.: *Making Industrial Policy*. *Foreign Affairs*, 1982. Spring
7. *Siemens in Österreich*. Siemens, Wien, 1984, 14.

8. The Social Impact of Micro-Economics. Report of the Rathenau Advisory Group. Government Publishing Office, The Hague, 1983.
9. Der Spiegel, 1982. ápr. 12., 239.
10. Tömpe Z.: Koordinációs tapasztalatok az elektronika területén. Külgazdaság, 1983, 10. sz.
11. When Will Britain Learn to Love the Chip? Economist, 1985. február 2–8. 81.

ANKÉT A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁSI RENDSZER TOVÁBBFEJLESZTÉSÉRŐL

Ez év január 1-ével jelentős változások történtek gazdaságirányítási rendszerünkben. Azóta eltelt négy hónap. A vállalatok megismerhették az új gazdálkodási feltételeket, lemérhették azt, hogy a módosítások ahogyan befolyásolják helyzetüket – javult-e, romlott-e, s alkalmuk volt arra, hogy levonhassák maguk számára a legfőbb következtetéseket.

Az eltelt időszak azonban arra kevés, hogy megfelelő tapasztalatokat lehessen szerezni a módosított szabályok működéséről. Sok a még kellő megalapozottsággal meg nem válaszolható kérdés. Ezért érthető a gazdaságirányító szervek részéről megnyilvánuló türelmetlenség a tekintetben, hogy széles körű információkhoz jussanak a gazdaságirányítási rendszer ez évi módosításának fogadtatásáról, a vállalatok ezzel kapcsolatos véleményéről, várható magatartásáról. Ehhez kívánt hozzájárulni a Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztálya a vállalatok véleményének megismerésére alkalmas nyújtó ankét megszervezésével.

A vitaindítót dr. Rák György, az Országos Tervhivatal Gazdaságirányítási Osztályának vezetője tartotta. Ezt követte Zányi Jenő (a Magyar Kereskedelmi Kamara alelnöke), Sándory Mihály (a Mikroelektronikai Vállalat vezérigazgatója), Marosffy László (az EGIS vezérigazgató helyettese), Kádár László (az Újpesti Gyapjűszövőgyár gazdasági igazgatója), Pető Márton (a Gazdaságkutató Intézet főosztályvezetője) és Bauer Tamás (az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa) referátuma. A referátumot tartók személye megadta a lehetőséget arra, hogy a vélemények különféle nézőpontokból, sokoldalúan kerüljenek felszínre; hangot kapjon különféle iparágakat reprezentáló vállalatok véleménye, az államigazgatás, a vállalati érdekképviselet, a tudomány berkei.

Nehéz röviden összefoglalni a félnapos ankéton elhangzottakat, de megkísérelünk legalább ízelítőt adni a vélemények sokszínűségéről. (A teljes terjedelemben külön közzölt három referátumra itt nem térünk ki.)

Rák György a vitaindítóját azzal kezdte, hogy a gazdaságirányítási rendszer 1985. január 1-i módosítása az 1968-ban elkezdett reformfolyamat további szakaszának első jelentős állomása. A Központi Bizottság 1984. április 17-i határozata és a Minisztertanács által ezt követően elfogadott irányelvek hosszabb időszakra kijelölték a továbbfejlesztés fő irányait, teendőit. A továbbfejlesztési folyamat szempontjából a már megvalósított intézkedések „hibrid” helyzetet hoztak létre, hiszen az irányelvekben megjelölt egyes célok megvalósultak, más célok megvalósításának feltételei csak hosszabb időszak alatt, megfelelő előkészítés után, a szükséges alapok létrehozásával teremthetők meg.

A gazdaságirányítás fejlesztésében nem lehet figyelmen kívül hagyni gazdasági helyzetünket, a jelen és a következő néhány év „szorító” követelményeit; a népgazdaság külső és belső egyensúlyi helyzetének megszilárdítását, a dinamikusabb fejlődés feltéte-

leinek a hatékonyság növelése, a gazdaság jövedelemtermelő képességének javítása útján történő megteremtését.

A változások – annak ellenére, hogy az „utolsó pillanatban” viszonylag széles kört érintő kompromisszumokra is sor került – jelentős átrendeződést eredményeztek a vállalatok jövedelmei között. Vannak, akik „jól jártak”, és nőtt azoknak a vállalatoknak a száma, amelyeknek nehéz helyzetükkel meg kell küzdeniük. Így természetesnek kell tekinteni, hogy a vállalati vélemények megoszlanak a változásokat illetően: vannak, akik szembenállnak, és vannak, akik helyesnek. Az is természetes, hogy azok a hangsabbak, akiket a változások negatívan érintettek.

Nem volt váratlan sok vállalat első reakciója sem – az államigazgatási szervek ebből a szempontból a reform elindítása óta eltelt közel 20 év folyamán bő tapasztalatokat gyűjthettek –, most is erős a különféle okokra hivatkozó visszarendezési igény. A központi irányító szervek kényszerű engedékenysége – bár az eddiginél lényegesen kisebb mértékben – most is megmutatkozott: sok a kivétel, a kialakult jövedelmi pozíció megtartására irányuló kedvezmény.

A kedvezmény egy része átmeneti jelleggel került odaítélésre azzal a megfontolással, hogy az érintett gazdálkodó szervezetek számára a megváltozott, eddiginél szigorúbb feltételekhez való igazodás fájdalmai enyhébbek legyenek. Erős a nyomás abba az irányba, hogy ezek szerzett joggá változzanak, az általánostól való eltérés szükségességét objektív sajátosságok meglétével indokolva. E téren – elvi alapokon – rendet kell teremteni, különválasztva az objektív gazdálkodási sajátosságokkal indokolható eltéréseket és az alacsony színvonalú gazdálkodás következtében átmenetileg alkalmazható és automatizmusszerűen megszüntetendő kedvezményeket.

A gazdálkodó szervezeteknek tudomásul kell venniük, hogy jelenlegi helyzetünkben kifolyólag szükségszerűen viszonylag magas a jövedelemcentralizáció, és a következő években sem várható ennek érdemi csökkentése. Ilyen körülmények között a racionális gazdálkodás jelszava a „kevés pénzzel, beosztással élni” lehet. A vállalatok az egymás közötti együttműködés szélesítésével, a tőkeáramlás meglévő eszközeinek kihasználásával – és ne központi források iránti igényük érvényesítésével – kívánjanak többletforrásokhoz jutni. Adott keretek között ugyanis ezeket csak úgy lehet kielégíteni, ha fedezetüket a szabályozás más vállalatoktól vonja el.

Egyéb jelek is vannak arra, hogy a vállalatok még nem tudtak ráhangolódni a megváltozott feltételekre. A hagyományos reflexek dominálnak, a vártnál kisebb a fogékonyság – a lelkesedés – egyes, alapjaiban eltérő, a vállalatok mozgásterét növelő változások iránt. Példa erre az, hogy a keresetszint-szabályozást az indokoltnál kevesebb gazdálkodó szervezet választotta, és sok még az értetlenség, az aggályoskodás az új vállalatirányítási formákkal szemben.

Az előadó szerint a gazdaságirányítási rendszer ez évi módosítását összességében úgy lehet értékelni, hogy jelentős, előremutató változást hozott, megteremtődött az önálló vállalati gazdálkodás mozgásteré, ennek kihasználása most már a vállalatok feladata. Az eddig gyakran szidott sorompók felnyíltak, az út szabad, de útszűkületek, keresztbe tett akadályok még vannak. Ezeket fel kell kutatni és meg kell szüntetni. Ez a gazdaságirányító szervek ez évi fontos feladata, összehangolva a gazdaságirányítás fejlesztésére vonatkozó irányelvekkel.

Sándory Mihály egy, a műszaki haladás élvonalába tartozó vállalat szemszögéből azt

vizsgálata, hogy a gazdaságirányítási rendszer további javítása érdekében a vállalati előremutató törekvéseket fékező mely tényezőkre kell elsősorban fordítani a figyelmet. Véleménye szerint a szabályozás „munkamegosztás-ellenes”; még mindig érvényesül a bázisszemlélet, ami nem engedi kihasználni a pillanatnyi lehetőségeket, és visszatartja a gazdálkodó szervezeteket a nagyobb szabású, átmenetileg terhek vállalásával járó fejlesztési akcióktól. A szabályozók túlságosan gyakran változnak, ami veszélyezteti a vállalati gazdálkodás biztonságát. A szabályok nem merevedhetnek meg, hiszen a gazdaság külső és belső feltételei is változnak. A változások tendenciáját azonban a vállalatoknak ismerniük kell, mert így számolni tudnak vele. Ha ismert az irány, lehetőség nyílik a gazdálkodás biztonságát segítő fokozatosságra is. A gazdaságirányító szerveknek tudomásul kell venniük, hogy a „nagy ugrások” taktikája komoly zavarokat okozhat a gazdálkodásban.

Hangsúlyozta, hogy a jövedelemcentralizáció jelenlegi mértéke mellett romlik az ipar műszaki színvonala. A központosított jövedelmekkel az eddiginél jobban, szelektívebben kellene gazdálkodni, ha nem akarunk a jelenleginél is nagyobb technikai elmaradottság állapotába jutni. A gazdaságirányító szervek nemegyszer értetlenek a vállalatok törekvéseivel szemben. Sok az elmarasztaló bírálat. Tudomásul kell venni, hogy a vállalatokat a gazdaságirányítás formálta, hosszú éveken keresztül alakult ki reakcióképességük. Ezeket – és nem más – vállalatokat kell az eddiginél jobb, hatékonyabb munkára készíteni. Ez nem vesztett ügy, bizonyíték erre, hogy ahol van tere az önálló vállalkozásnak, ott felszabadíthatók az alkotó energiák is. Meg kell kísérelni a gazdaságirányításban „egy nyelven beszélni”, ne legyen első és második gazdaság a terminológiában sem. Ehhez természetesen sok, ma már túlhaladottnak tűnő, rossz irányú beidegződöttséget is fel kell számolni, a korrekt gazdálkodás normáinak gyakorlattá kell válniuk.

Marosffy László szintén vállalati szemszögből értékelte az 1985. január 1-i változásokat. Véleménye szerint az, hogy lényegében nem történt elmozdulás az eddigi folyamatokhoz képest, nem lehet a gazdaságirányítási rendszerben bekövetkezett módosítások kritikája. A valóságos hatások kibontakozása sokkal hosszabb időt igényel. Hogy ez rövidíthető legyen, a gazdaságpolitika megvalósítása terén kell lépni. Tudomásul kell venni, hogy az innovációra alapozott aktív gazdaságpolitika nélkül a szabályozás – bármilyen jó – nem képes megfelelően hatni.

Az előadó azok közé sorolta magát, akik a változásokat egyértelműen pozitívan ítélik meg. Ezt a következőkre alapozta:

– Az erőforrásarányos elvonási (adó-) rendszer az eddiginél objektívebb, igazságosabb, és megvan a képessége arra, hogy a vállalatokat a hatékonyabb gazdálkodásra készítse.

– A keresetszabályozásban bekövetkezett változás hosszú évek problémáját oldotta meg. A keresetszint-szabályozás az eddigi rendszer logikáját változtatta meg, hiba volna ezt az adóteher oldaláról megítélni. Ennek felismeréséhez, a benne rejlő lehetőségek kihasználásához szemléletváltásra van szükség, ezt is figyelembe véve, az átállás rendkívül időigényes.

– Sok bírálat éri a rubel viszonylatú export szabályozását, véleménye szerint minden eddiginél jobb.

Természetesen mindent egy lépéssel nem lehetett orvosolni, a még meg nem oldott

problémákra kell a következő években a fő figyelmet fordítani. Sok a zavar például a vállalatok értékelésében arra vonatkozólag, hogy hogyan, milyen ismérvek – mutatók stb. – alapján lehet megítélni egy vállalat adott helyzetét. Még most sincs egységes érdekeltségi centrum, bár az érdekeltségnek a vagyonhoz való közelítése kedvező irányú változás. A vezetői érdekeltségi rendszer jelenlegi szabályai rosszak, éppen az ellenkező irányba húznak.

Nem szerencsés megoldás a vásárlóerő szabályozására a felhalmozás megadóztatása. Elsősorban azokat a vállalatokat sújtja, amelyektől a szerkezetátalakítást segítő, versenyképes termelés fejlesztését lehet várni. Nagyon kevés történt eddig a vállalatok közötti együttműködés javítására. A korrekt, megbízható együttműködést nem lehet morális tényezőkre bízni; ennek szerterágazó, objektív feltételei vannak, és amíg ezeket nem teremtjük meg, érdemleges változást e téren nem remélhetünk.

Bauer Tamás – mint mondta – a gyakorlattal kapcsolatban levő elmélet oldaláról szemléli a gazdaságirányításban bekövetkezett módosulásokat. A változások jelentősek, nem helyes és nem indokolt azok kisebbitése. Tudomásul kell venni, hogy e tekintetben vannak bizonyos determinációk, a gazdaságirányítás, a politika döntően a megfelelő légkör kialakításában rendelkezik szabadsággal. Véleménye szerint e téren lehetett és kellett is volna többet tenni; a reform továbbvitele, perspektívája tekintetében egyértelműbb elkötelezettségről kellett volna a közvélemény előtt tanúbizonyságot tenni. A továbblépés egyértelműségébe vetett bizalom az elmúlt években jelentősen meggyengült. Jellemző, hogy a vállalati kollektívák, vezetők egy nem is elhanyagolható része nem vár érdemi változást az új vállalatirányítási formáktól; a vállalati tanácsok lényeges működésének társadalmi, gazdasági hátterét még nem sikerült megteremtteni.

A tudomány – mint korábban is – több problémára irányíthatja rá a gyakorlati szakemberek figyelmét. Ezeket rövid időn belül végig kellene gondolni és a megfelelő következtetéseket levonni. Bauer Tamás a következőket emelte ki.

Az erőforrásarányos adóztatásnak megvan a maga logikája. Az erre vonatkozó döntés azonban nem vette kellően figyelembe, hogy a vállalatok adott helyzetében ez a fajta adóztatás szükségszerűen csak viszonylag széles körű engedményekkel alkalmazható. A gazdaságirányító szervek erre kényszerültek, ami gyengítette a változtatási szándék hitelét.

Korszakos vívmánynak tekinthető, hogy megteremtődtek az új vállalatok alapításának jogi-pénzügyi feltételei. A struktúraváltásnak az új vállalat alapítás azonban csak az egyik „ága”, a felzárkózásra, a megújulásra nem képes gazdálkodó szervezetek elhalását is feltételezi.

A mindkét irányú mozgás fontos a nagyvállalatoknak is, hiszen ettől várhatják a számukra elengedhetetlen „input”-okat szolgáltató kis- és középvállalatok létrejöttét. De nem bővelkedünk az egyéb feltételek meglétében sem; a korlátozott importlehetőség ma már triviális megállapítás. Úgy tűnik, hogy az utóbbi időben kisvállalkozás-ellenes hangulat ütötte fel a fejét, és nem elég határozott a bankrendszer fejlesztése melletti elkötelezettség.

Zavar észlelhető a differenciálódás értelmezésében. Nem tűnik szerencsésnek a jövedelemnövelési igény hangoztatása. Az ésszerű differenciáláson azt kell érteni, hogy a személyi jövedelmekben egy közgazdaságilag értelmes, a teljesítményeknek megfelelő, racionális differenciálódás következik be. A köztudatban ez azonban csak felfelé való

eltérést jelenthet. A differenciálódás értelmezésének másik zavaró momentuma a kisvállalkozásokkal, illetve a fő munkaidőn túl végzett munka díjazásával kapcsolatos. A teljesítményarányossági elv nem jelentheti a fő- és túlmunka egyforma megítélését. A vállalkozói tevékenység, a nagyobb kockázat és még számos más elem nem „időarányosítható”.

A reform továbbvitele szempontjából lényeges kérdés, hogy a VII. ötéves terv koncepciója mennyiben teremti meg annak feltételeit. A terv és a szabályozás között ugyanis nem csak egyirányú, cél-eszköz kapcsolat van. Legalább ilyen fontos, hogy a terv mit vár el a szabályozástól, és milyen „életteret” biztosít számára. Ebben a kapcsolatrendszerben fő kérdéssé vált a gazdaság dinamizálása. Úgy tűnik, e tekintetben értelmezési problémák vannak. Kétféle megfogalmazással lehet találkozni: az egyik a növekedési ütemnek tulajdonít elsődleges szerepet, ami a nemzeti jövedelem eddiginél nagyobb fokú felhasználására gyakorol nyomást, a másik a gazdaság dinamikus fejlődését a hatékonyság növelése, az egyensúly tartós megszilárdítása szerint értelmezi, és így a kínálati oldalra, annak javítására helyezi a hangsúlyt. A gazdaságirányítási rendszernek a múlt évben elfogadott irányelvek szerinti továbbfejlesztését az elsőként említett értelmezés lehetetleníti, mert óhatatlanul a felhalmozási hányad és a fogyasztás egyidejű növelését kényszerítené ki, és ismételten a hatékonyságot és az egyensúlyt háttérbe szorító mennyiségi szemlélet uralkodna el a gazdaságban.

A referátumokat követő *vita* formálisan súlypontilag az új vállalatirányítási formákkal foglalkozott, a hozzászólásokban valójában a gazdaságirányítási fejlesztésével kapcsolatos vélemények – az egyetértés, a helyeslés, az aggodalmak, az elégedetlenség és a türelmetlenség – jutottak kifejeződésre.

Voltak, akik azt hangsúlyozták, hogy sok kérdésre nem tudunk még választ adni – ez igaz a vállalati tanácsok működésére éppúgy, mint például a nem életképes vállalatokkal kapcsolatos állanti magatartásra –, hagyni kell az új intézményeket működésbe lépni. A gyakorlatban felszínre kerülnek a pozitív elemek mellett a problémák is, ez utóbbiak éppen a tapasztalatok alapján jobban, könnyebben oldhatók meg. A dolgozók leszoktak – mert leszoktatták őket – a demokratikus jogok gyakorlásáról, most meg kell tanulni a demokratikus fórumokból származó lehetőségek kihasználását. Voltak olyan vélemények, amelyek szerint a vállalati tanács a különféle tudások, információk összehozására és gyümölcsöző felhasználására alkalmas fórum. Nem lenne helyes azonban túlzott reményeket táplálni; egyelőre nem várható ettől a vállalatvezetés szakszerűségének javulása, de e különféle érdekek felszínre hozása és ütköztetése pozitív eredménnyel járhat. Mások azt hangoztatták, hogy a demokratizmus gyakorlását szolgáló újabb fórum létrehozása felesleges, formális intézkedés.

Több hozzászóló elmarasztalólag bírálta a gazdaságirányítást amiatt, hogy hosszú ideje akut problémák most sem kerültek megoldásra. Ilyen az ösztönzés és a kényszer egyidejű alkalmazása, az exportérdekeltség erősítése, a rubel viszonylatú export szabályozása. Ezeket a neuralgikus pontokat kell sürgősen megszüntetni, egyidejűleg segíteni jól dolgozó, tőkeerős vállalatok létrejöttét és nem részintézkedésekre forgácsolni szét az erőket. Az anket elnöke, *Román Zoltán* zárszavában nem vállalkozott arra, hogy igazságot tegyen az ellentétes vélemények között. Véleménye szerint a referátumok és a vita is megerősítette azt, hogy az 1985. január 1-én életbe lépett módosítások a gazdaságirányításnak eddiginél jobb rendszerét hozták létre. Ha azonban a va-

lóságos piaci verseny feltételeinek és a forint belső konvertibilitásának hiányára, a kivételek nagy számára, a vállalatok sokféle függőségére gondolunk, aligha állítható, hogy a részlemek változtatásával a gazdaságirányítás egésze más lett. Fontos – és remélhetőleg ez az ankét is segíti majd –, hogy a kormány és bizottságai reális képet kapjanak gazdaságirányítási rendszerünk és gyakorlatunk tényleges állapotáról.

A gazdaságirányítás fejlesztési irányai fő vonásaiban világosak – mondotta –, de nincs kellően feldolgozva, hogy a gazdaságirányítás egészében és egyes fő elemeiben *milyen ütemben* tudunk előrelépni, pl. a következő években megteremtődnek-e a verseny reális feltételei. A VII. ötéves tervre vonatkozó elgondolásokban pedig mindenekelőtt ettől várjuk a dinamizáló fordulatot, az egész terv megalapozottsága múlik ezen.

A Központi Bizottság határozatában és a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztésének irányelveiben megjelölt feladatok sikeres megvalósításához élesebben kellene felvetni a nyitva hagyott és megoldatlan problémákat, hogy ezek tisztázására, majd rendezésére gyorsabban kövessék egymást a gazdaságpolitikánk egészével összehangolt lépések. Ezek kidolgozásánál jobban lehetne – és kellene – támaszkodni más országok tapasztalataira. Az ankéton sok szó esett például a vezetés testületi jellegének erősítéséről és a kollektíváknak a vezetésbe való fokozott bevonásáról. Az előbbi kérdésről (az igazgató tanácsok és felügyelő bizottságok működéséről) közel százéves, a vezetésben való részvétel (a participáció) módszereiről és gyakorlatáról néhány évtizedes tapasztalattal szolgálhatnak a tőkés országok. Ezek adaptálása persze jelentős módosításokat kíván, de illúziók, hibák, kedvezőtlen mellékhatások elkerüléséhez mégis bizonyos alapot adhatnak.

Szirtes Lászlóné*

*Az MKT Ipari szakosztályának titkára.

ZÁNYI JENŐ

VÁLTOZÁSOK A SZABÁLYOZÁSBAN – VÁLTOZATLAN GONDOK A VÁLLALATI GAZDÁLKODÁSBAN*

A gazdaságirányítás továbbfejlesztésének egyes lépései jelentős szerepet kaptak azoknak a gazdálkodási körülményeknek a kialakításában, amelyek között a vállalatok 1985. évi munkájukat végzik. Ezek a körülmények természetesen csak részben alakulnak az irányítás szándékai szerint. Jelentős részük a vállalatok számára többé-kevésbé meghatározott, ún. piaci lehetőségként merül fel, amelyhez azonban az alkalmazkodás és a részleges befolyásolás feladata rugalmas magatartást igényel. Az irányításnak és a szabályozó rendszernek tehát az a szerep jut ebben a vonatkozásban, hogy a lehetőségek kihasználását, a vállalati aktív hozzáállást elősegítse és katalizálja.

Az elmúlt hónapok tapasztalatai csupán arra alkalmasak, hogy a gazdálkodás eseményeit, a kezdeti időszak eredményeit az előzetes elképzelésekkel szembesítsük. Ez a szituáció hallatlanul kényes, hiszen módot ad arra, hogy ki-ki azokra a jelenségekre helyezzen nagyobb súlyt, amelyek alkalmasak a már előzetesen is kialakult vélemények alátámasztására. A vizsgálódásnak ebben a szakaszban tehát fokozottabban kell törekednie az objektivitásra, és a következtetésekben is nagyobb visszafogottság ajánlható. Különösen fontos ez 1985 elején, amikor a rendkívüli időjárás gazdasági következményei számos más hatással együtt jelentkeznek.

A kezdeti tapasztalatok mindenesetre utalnak néhány lényeges körülményre, amelyeket az említett óvatosság mellett is felismerhetünk. A folyó év elején bevezetett szabályozók általános jellemzője a feltételek szigorítása volt. Ez a vállalati szférában, mint minden élő szervezetben a külső beavatkozás, a védekező immunrendszert hozta működésbe. A szigorú feltételek alkalmazásának általános érvényű bevezetését több ponton maga az irányítás sem látta lehetségesnek, s ezért viszonylag nagy számú kivétel, felmentés vált szükségessé. Ez a helyzet erősítette azokat a vállalati törekvéseket, amelyek a lehetőség határáig igyekeztek – és mindig igyekezni fognak – a maguk részére kedvezőbb pozíciókat biztosítani az indulásnál.

A vállalatok bizonytalanságát az a kétségtelen körülmény is fokozta, hogy egy időben több irányú hatás jelentkezésére kellett számítaniuk az új szabályozó eszközök révén. Az egyes elemek hatása természetszerűen a vállalati gazdálkodásban nemcsak önmagában, hanem kölcsönhatásaiban is megjelenik. Gyakori, hogy ilyen esetben nemcsak a szabályozás iránya, hanem az alkalmazott mértékek válnak meghatározóvá, és döntik el, hogy a vállalat milyen magatartás, milyen program mellett kötelezi el magát terveiben. Ehhez a mérlegeléshez, felkészüléshez időre van szükség, s – mint az előre-

*A Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztálya által 1985. április 19-én rendezett ankéton elhangzott referátum alapján. A szerző a Magyar Kereskedelmi Kamara alelnöke.

látható volt – a sokirányú változás ezt az időigényt megnövelte. A szokottnál is erősebben volt érzékelhető az a tény, hogy a szabályozás és annak változása folyamatokat indít el, illetve befolyásol a vállalat gazdálkodásában, és ennek megfelelően a felismerhető hatások, azok jellegzetessé válása csak hosszabb idő után várható.

Az 1985. évi szabályozó rendszer és az irányítási módszerek következetes alkalmazása a továbbfejlesztés egyik sarkalatos pontja lehetne. A kitűzött célok eléréséhez feltétlenül szükség van arra, hogy a vállalatok a szabályozás stabilitásában bízzanak, az általa képviselt tendenciákat tartósnak tekintsék, az esetleges változások irányát meghatározhatónak tartásuk. Nem elsősorban az egyes mértékekre vonatkozik ez az igény, bár – ahogy említettem – a mérték is alapvetően hozzátartozik a hatásmechanizmushoz. Gyakran, a szabályozó jellegétől függően, 1-2 százalékpontos változás is lényeges lehet (lásd vagyonadó). A vállalatok életében, a velük szembeni követelmények szigorítása szempontjából a legnagyobb zökkenőt mégis az okozza, ha – a korábbiakhoz hasonlóan – az irányítás év közben kénytelen akár mértékbeni módosításokat is végrehajtani, esetleg visszamenőleges hatállyal. Az ezzel kapcsolatos tapasztalatokból táplálkozik elsősorban az a vállalati vélemény, amely tart az ilyen jellegű lépésektől. A szabályozás hitelét tehát nagymértékben fokozzák azok a megoldások, amikor az irányítás előre jelzi a következő időszakra vonatkozó szándékát, esetleg a módosítás számszerűségével együtt. Jó példának tartom e tekintetben a város és községfejlesztési hozzájárulás bérarányossá tételére irányuló szándék közlését vagy a keresetszabályozásnál alkalmazott többletadó korrekciós tényezője leépítésének előre meghatározott ütemére vonatkozó elkötelezettséget. Úgy tűnik azonban, hogy ezek a szórványos példák nem fejtenek ki elegendő hatást, a fenntartások nem csökkennek érdemben. Nem segíti elő ezt a folyamatot az sem, ha a szabályozó rendszer megismerése után kényszerül az irányítás saját rendelkezésének kiegészítésére. Ilyen rendelkezésekre pedig sor került az elmúlt év végén is (pl. az átlagkereset bázisánál figyelembe vehető elemek korlátozása, a kisvállalkozások igénybevétele után fizetendő különadó stb.). Bár meggyőződésem szerint ezek az előírások a szabályozóváltozások egészéhez képest nem jelentenek érdemi módosítást, a hatás lélektanilag nagyobb, mint annak valóságos jelentősége. Ez a hangulati elem pedig nemegyszer befolyásolja károsan a folyamatok kialakulását, nehezíti az átállást, felesleges energiákat emészt fel.

A kezdeti eredmények megítélése – mint említettem – nem könnyű feladat, a következtetések levonása igen nagy felelősséget jelent. Voltaképpen arról kell dönteni, hogy az alkalmazott szabályozók és a valóságos folyamatok – amennyiben azok rövid távon megítélhetők – összhangban vannak-e, a gazdálkodás körülményei valóban a feltételezett módon alakulnak-e, illetve az eredmények ezeket híven tükrözik-e? Ha óvatosságot lehet javasolni a szabályozók hatásának megítélésében, azt hiszem, hasonló mérséklet kívánatos a helyzet minősítésében is. Arról van szó, hogy megfelelő elemzés nélkül aligha lehet az összefüggéseket feltárni (ehhez elegendő idő pedig nem áll rendelkezésre), különösen nem lehet szétválasztani azokat az együttes hatásokat, amelyek a külső és belső tényezők, a változások és a kialakult piaci folyamatok kölcsönös összefüggései következtében jelennek meg. Enélkül pedig nehéz kialakítani azokat az eszközöket, módosításokat, amelyekkel az irányítás – a teljesítmények növelésére ható módon – közbe tud lépni. Ezen a dilemmán véleményem szerint elsősorban az segít, ha a reálfolyamatokban kísérreljük megkeresni az eltérések okait, és ezek kiküszöbölését tartjuk elsődlegesnek.

A sok bizonytalanság, a valóság sokszínűsége következtében talán a helyzet megmagyarázása maga sem könnyű feladat, hát még annak megoldása. Ez a veszély fenyeget akkor is, amikor arról próbálunk képet alkotni, miként gyorsulhat fel a jelenlegi szabályozás keretei között a szinte mindenki által döntő fontosságúnak ítélt műszaki fejlesztés, valóban sor kerülhet-e a termékstruktúra érdemi átalakulási folyamataira, érvényesülhet-e a fokozott differenciálódás az eltérő teljesítményeknek megfelelően.

Az innovációt, a műszaki fejlesztést értékeli a gazdasági szabályozás jelentőségének megfelelően

A bevezetett gazdasági szabályozó rendszer szinte valamennyi eleme eleget tesz ennek a követelménynek, a módosítások egyértelműen erősítik ezt a feltételt. A jövedelem-szabályozás azoknak kedvez, akik nyereségüket fokozni tudják, az adóterhek a többletnyereséget kisebb mértékben terhelik. Az árszabályozás előírásai, a tisztességtelen ár kategóriájának bevezetése, a gazdasági kalkuláció általános érvényesülésének lehetőségei módot adnak arra, hogy a korszerű, a műszaki fejlesztés eredményeit megtestesítő termékek nagyobb hasznot hozzanak, az átlagosnál lényegesen jövedelmezőbbek legyenek. Az élőmunka-felhasználás terheinek növekedése gazdaságossá teheti a korszerű technika alkalmazását, annak nagyobb eszközígénye mellett is. Mindez a pozitív megítélés alapjául szolgálhat az innováció felgyorsulásának.

A tapasztalatok – azok elégtelenségének ismételt hangsúlyozása mellett is – erre a jelenségre mégsem utalnak. A technikai fejlődés ennek tanúsága szerint is, nemcsak az egyes szabályozóelemek hatására alakul, hanem számos más, a gazdaság körülményeivel is szorosan összefügg. A műszaki fejlesztés, az innováció folyamatjellegét már sokszor leírták. Utaltak arra is, hogy egy igen összetett folyamatról van szó, amelynek eredményessége, időigénye rendkívül változó lehet, de alapvetően befolyásolható. A befolyásolás pedig nemcsak szabályozással történhet, hanem rendkívül nagy jelentősége van a folyamat egyes láncszemei közötti összefüggéseknek, az emberi tényezőknek, a szervezési, a belső irányítási és érdekeltégi rendszernek. Néhány szót ezekről a problémákról!

– Meggyőződésem szerint az innovációs folyamatot homogén egységnek kell tekintenünk. A folyamat egysége azt kívánja, hogy a megvalósítandó cél elérése érdekében, a folyamat valamennyi fázisában azonos lehetőségek és feltételek álljanak rendelkezésre. Ez természetesen nem önmagától következik be, hanem tudatos, nem mindig zavartalan tevékenység eredményeként. A folyamat azonban egyértelműen az új felismeréstől, annak megvalósításán keresztül, az értékesítésig tart. Nem szükséges bizonyítani, hogy ennek során a feltételek ma nem azonos módon állnak rendelkezésre, a megvalósítási fázis eszközígénye (de exportértékesítés esetén a piaci feltételek megteremtése is) különleges forrást, „drágább” forintot igényel, mint pl. a kutatás költségeinek fedezése. (Természetes, hogy ez elnagyolt kép, hiszen lehetséges, hogy éppen a kutatás fázisában kellene olyan kapacitásokat létrehozni, amelyeknek kialakítása ugyancsak beruházási és devizaproblémákba ütközik.) Így jutunk el oda, hogy a termelőtevékenység kockázata és felelőssége nagyobb lesz, mint a kutatásé. Ez pedig nem természetes.

– Több alkalommal felvetődött már annak az igénye, hogy a kutatási eredmények

gyakorlati alkalmazásba vételét meg kell gyorsítani. Az út azonban nem rövid, a tudományos felismerést a gyakorlat számára alkalmazhatóvá kell fejleszteni, meg kell teremteni a technikai feltételeket a termelés területén, ki kell építeni a piaci bevezetés módját és eszközeit stb. Ezek közül ma a legnehezebbnek a termelési feltételek biztosítása tűnik, amelynek során szinte minden esetben beruházási tevékenység is felmerül. Persze nem mindig jelentős beruházásról van szó, de valószínű, hogy kiegészítő jellegű tevékenység, a vagyoni értékét növelő átalakítás az esetek nagy részében szükségesé válik. Az erre szolgáló források hiányában tehát a megvalósítás folyamata megakad, marad a régi technika, s ami ezzel általában együtt jár, a korszerűtlen termék, a magas költség, az alacsony ár.

Mindezen segíthetne néhány olyan megoldás, amely nem veszélyezteti a gazdaság egyensúlyát, mert csak akkor jelentkezik nagy számban és jelentős összecsúszással, ha az innovációs folyamatok valóban jellemzővé válnak. Ebben az esetben azonban nem kell tartanunk az egyensúly megbomlásától, hiszen az eredmények a ráfordításokat többszörösen fedezik. (Korántsem állítom, hogy ma a műszaki fejlődés, az innováció nincs jelen a gazdaságban. Meghatározó szerepe azonban kétségtelenül nincs.) Olyan megoldásokra gondolok, mint

- a kutatási fázist követő kisebb beruházási szükségletek, a termelési feltételek kidolgozását szolgáló eszközök költségként való elszámolásának lehetősége, akkor is, ha az termékelőállítás céljait is kielégíti;
- a korszerűsítést célzó kiegészítő beruházások megkönnyítése, utólag elszámolható adókedvezmény formájában;
- a hitelezési szabályok és gyakorlat olyan alkalmazása, amely az innovációt elősegíti, magát a műszaki fejlesztést preferálja, amely természetszerűen magával hozza az anyag- és energiatakarékosságot, az exportképességet, a környezetvédő jelleg követelményeit.

Lényeges elemnek tekintem azt, hogy ezek a kedvezmények azokat illessék meg, akik a műszaki fejlesztést nem ígérik, hanem megvalósítják.

- Nemzetközi versenyképességünk alapvető követelménye a termelés, értékesített termékeink magasabb szellemiérték-tartalma. Ezt a kritériumot kifejezhetjük úgy is, mint kisebb anyag- és energiatartalom, magasabb feldolgozottsági fok, jobb áru-termék, a lényeg azonban az, hogy ezekkel a termékekkel többet kell dolgozni. A több munka pedig nem feltétlenül több energiát, több fizikai fáradságot, hanem sokkal inkább több szellemi befektetést jelent.

A cél elérése érdekében át kell gondolni annak a szférának a szervezetségi és érdekeltviszonyait, ahol ez a többlet szellemi termék létrejöhet. Nem lényegtelen változásokra van szükség e terén. Figyelemre méltó észrevételek érkeznek a kutatás területéről, olyanoktól, akik közvetlen művelői e tevékenységnek. Pungor professzor írása¹ a problémák forrását keresve utal arra, hogy kutatásunk nem kellően szervezett, nem élünk azzal, hogy a kutatás irányítható és szervezhető. A kutatói érdekeltviszonyok érvényesülésének módszereit pedig egyenesen elviselhetetlennek tartja. Megfontolandó figyelemzavarások ezek a gazdasági szakemberek számára.

¹Pungor Ernő: A műszaki innováció problémái, nehézségei, korlátai. Valóság, 1985, 4. sz.

A struktúraváltás üteme minden eszközzel felgyorsítandó

Sok vita folyt arról, hogy a struktúra korszerűsítése a termelési szerkezet (szakágazati) vagy a termékszerkezet (vállalati) változtatásait jelenti, illetve követeli-e meg. Bizonyították, bizonygatták sokan, hogy termelési szerkezetünk nem rossz, megfelel egyes ipari országok arányainak is. (Más kérdés, hogy adottságaink és lehetőségeink megengednek-e egy ilyen struktúrát.) Marad tehát a termékszerkezet javítása, minden vállalatnak olyan irányú feladata, hogy magasabb értékű, alacsonyabb fajlagos költségekkel előállított termékei arányát növelje, s ezáltal jöjjön létre a termelés strukturális javulása is. Erre a vállalatokat a nyereségérdekeltség, az energiaköltségek jelentős emelkedése, az anyagfelhasználás megtakarításának preferálása (hitellel) ösztönzi. E mellett az is tény, hogy az anyagköltség növekedésének terhei viszonylag könnyen elviselhetők.

A vállalati szférában történtek is nem elhanyagolható lépések a termékváltás területén, születtek eredmények a struktúra javítására. Mégis sok tényező nehezíti is ezt a munkát. Többek között az is, hogy a gazdaságosan nem gyártható termékekre is gyakran szükség van a piacon, s ez gátolja a visszafejlesztést. Enélkül pedig ezen a téren sem valósulhat meg érdemi fejlesztés. Sokan azt állítják, hogy „magyar viszonyok” között a termelés dinamizálása, az energia- és anyagigény a termelésnövekedést meghaladó mértékben emelkedik, és ez az állítás a korábbi időszakok tényeivel is alátámasztható. Ez pedig azt jelenti, hogy a termékszerkezet javítása terén átütő eredményt nem sikerült elérni. Sőt, a világgpiaci áralakulás következtében, termékeink egyre jobban leértékelődnek, a termékstruktúra tehát romlik. Azaz a termékváltásból sehogy nem akar kialakulni a struktúrajavítás.

Az első kérdés, ami ezzel kapcsolatban felvetődik az lehet, hogy valóban minden vállalat képes-e és milyen feltételek mellett a termékszerkezet azonos irányú és mértékű javítására, ami számunkra a kérdés olyan megfogalmazását jelenti, valóban csak vállalati kategória-e a struktúrafejlesztés. Azt hiszem, a válasz: nem. Valószínű, hogy az e célra irányuló vállalati tevékenységet, ha közvetett eszközökkel is, de „irányítani” kell.

Sokat beszélünk a szelektív fejlesztésről, minden alkalommal elismérelve, hogy erőforrásaink jelenlegi szintjén – de egy kicsit az ésszerűségnél fogva is – csak ezen a módon szabad a fejlesztés kérdéseire közelíteni. Igen ám, de ennek megvalósításához szelektív eszközökre is szükség van. A fejlesztési célok kijelölése önmagában nem elegendő, még akkor sem, ha okulva tapasztalatainkból konkrétan, következetesebben jelöljük meg azokat. Vita folyik arról is, a fejlesztési célokban termékcsoportokat, szakmákat vagy technológiákat volna jobb megjelölni?

Meggyőződésem szerint a szelektivitás fogalma és a szelektív fejlesztéshez fűzött várakozás megfelel a struktúraváltás követelményeinek is. Ehhez olyan fejlesztési célokot kell kijelölni, amelyek jól definiálhatók a gazdaságban fellelhető termelési kultúrákkal. E fogalmon azt kell érteni, hogy az adott termelési területen, amely adott esetben lehet egy szakma, egy termékcsoport is, komoly termelési tapasztalatok társulnak hosszabb időn keresztül kiművelt kutató-fejlesztő kapacitásokkal, és ezek ma is rendelkeznek perspektívával, megvalósítható elképzelésekkel. Nem véletlen, hogy ezek a kultúrák kialakultak, szellemi és anyagi bázisaik pedig segítették fennmaradásukat. További feladatunk továbbfejlesztésük feltételeinek biztosítása, ha ehhez a megfelelő táptalaj rendelkezésre áll. Ha pedig igen, számukra eszközöket kell koncentrálni.

Nemrégiben egy vita során úgy vetődött fel a kérdés, hogy a fejlesztést a lehetőségek (hitel, kölcsön stb.) megteremtésével kell-e előmozdítani, vagy van-e ebben feladata az adópolitikának, adórendszernek is? Azt hiszem, erre olyan választ lehetne adni, hogy is-is. Arra gondolok, ami számos gazdaságban gyakorlat, hogy az adórendszer kedvezményeket ad azoknak, akik a gazdaság fő céljai érdekében kockázatot vállalnak. Az adókedvezmény, amely utólag honorálja a valóban megtett, végrehajtott akciókat, és ezzel az elért eredményekből nagyobb hányadot biztosít a vállalat szabad rendelkezésére, igen hatásos módszer lehet.

A struktúrafejlesztés természetesen jól átgondolt, megtervezett tevékenységet követel meg mind vállalati szinten, mind pedig azoknak az irányoknak kijelölésében, amelyeket az elmondottak szerint központi elhatározásból támogatni kívánunk. Ehhez bizonyos, jól kialakult szemlélet is szükséges. Meg kell szabadulnunk néhány sztereotípiától, olyanoktól mint „a minden piacon értékesíthető” termékek fogalma, olyanoktól mint a három piac eltérő követelményeiből való kiindulás. A piacok nem azonos termékeket igényelnek, nem azonos a választék, de ettől még a termelésben, a belső összefüggésekben egységnek kell érvényesülnie. Tartósan nem tehetünk érdemi különbséget egyik fő piac javára sem, a termelés tömegszerűsége nem engedi meg pl. azt sem, hogy a belföldi piac jelentőségét lebecsüljük.

Ilyen módon felmerül az a követelmény, hogy a struktúrafejlesztés kérdésében is helyesen értelmezzük a vállalati önállóságot. Ez a fogalom nem azt jelenti, hogy a vállalat elhatározásaiban teljesen ökényes lehet, vagy ha ezt teszi, ennek nem maga látja kárát. Az önállóság a körülményekhez való alkalmazkodás módjában nyilvánul meg. Ezeket a körülményeket pedig adott esetben az irányítás elhatározásai, célja és az ezeknek érdekében végrehajtott „intervenció” is nem kis mértékben alakítja, alakíthatja. Így elképzelhető, hogy a vállalat döntési körében olyan elhatározások születnek, hogy csatlakozik-e egy adott akcióhoz, részt vesz-e annak végrehajtásában, vállalva ennek megfelelően bizonyos feladatokat a saját maga számára is realizálható előnyök reményében. Ez alapvetően más felfogást igényel a „támogatások” vonalán is. Megszoktuk, hogy azt támogatjuk, ami egyébként nem gazdaságos, nem jövedelmező, s ezzel annak fennmaradását biztosítjuk. Jelenlegi körülményeink között ezt nem minden esetben kerülhetjük el. Az már azonban nehezen viselhető el, hogy emellett nem jut erőnk a jó, az előrevivő dolgok támogatására. Pedig ettől várhatnánk, hogy a kényszerből nyújtott támogatások előbb-utóbb csökkenjenek, illetve megszűnjenek. Ha minden lehetőségünket annak fenntartása használjuk fel, ami van, nehezen jutunk olyan körülmények közé, amelyeknek lenni kellene, ahová el akarunk jutni. Ennek megfelelően támogatáspolitikánk átalakítása a struktúraváltás egyik legégetőbb problémájává válik.

A differenciálódás és a teljesítmények alakulása

Az 1985. évi szabályozók bevezetése az irányítás szándéka és a vállalati számítások szerint is lényegesen növeli a vállalatok közötti differenciákat. Ez a hatás elsősorban a statikus és némileg az 1985. évre vonatkozó terv adatain keresztül mérhető le. Ez a differenciálódás tehát elsősorban az induló állapotban fennálló különbségeken alapszik, a változások – a szabályozás hatása – ezen nyilvánvalóan érdemi eltérést fognak eredmé-

nyezni. Feltehető, hogy ennek keretében a korábbi jelenségeknek megfelelően – nem kis mértékben visszarendeződést is fogunk tapasztalni. A több irányú szabályozómódosítás ettől függetlenül eltérő mértékben hat az egyes vállalatokra, figyelembe véve tevékenységük eltérő eszköz- és bérigényeit. Végül is a differenciálódás a vállalati nyereségben fejeződik ki. A probléma nem is itt van, hanem abban, hogy a differenciálódás egészséges voltát, azt, hogy emögött valóságos teljesítménybeli eltérések vannak-e, nem tudjuk egyértelműen megállapítani. A teljesítmény mérésének, a vállalatokkal szembeni követelmények sokrétűségénél fogva (növelje exportját, ne okozzon hiányt a belföldi piacon, javítsa a dolgozók szociális ellátását stb.) egyébként is könnyen zavarba jövünk, ha csak az elért nyereség alapján akarunk következetesen levonni konzekvenciákat. Ha ettől el is tekintünk, a differenciálódó nyereségteljesítmény kifejező erejével kapcsolatban más problémával is találkozunk.

– A termelési költségek között jelentős a nem valóságos ráfordítások, a költségként elszámolt tisztajövedelem-elemek összege. A termelés vertikumában ez a torzítás jelentős mértékűvé növekedhet, és az adott szakágazat vagy termékcsoport költségstruktúráját, nyereségviszonyait és jövedelmezőségi rátáját összehasonlíthatatlanná teszi.

– Szabályozásunk az vállalati nyereség alakulását, annak arányait beavatkozás útján is befolyásolja. Az általánosan alkalmazott bruttó támogatási rendszerben nyereség jelentkezik ott is, ahol voltaképpen veszteség van. De még ennél is nagyobb baj, hogy azt sem állíthatjuk, hogy ez az elfedett veszteség valóban a vállalati munkát minősíti, vagy pedig a vállalat, az ismert és elsősorban a szocialista relációra jellemző ár- és kontingens-szabályok „áldozata”-e. Rosszul gazdálkodik, vagy „feladatot” teljesít? De nem vagyunk nagyobb biztonságban a pozitív vállalati eredmények minősítésénél sem. Ez vezet ahhoz a furcsa helyzethez, hogy a nagy nyereség elsősorban „gyanút” kelt, a veszteség pedig segítségnyújtásra készlet gazdasági közvéleményünkben, nem egy esetben pedig hatóságaink magatartásában is.

A kimutatott nyereség tehát önmagában nem kellő bizonyossággal ad lehetőséget a konzekvenciák levonására, még akkor sem, ha a teljesítménymutatónak az elért hasznot fogadhatnánk el. A teljesítmény azonban nem független attól, hogy azt milyen erőforrásokkal sikerült elérni. A teljesítménykövetelmény normativitása azt jelenti, hogy az egyes gazdálkodó egységektől azonos erőfeszítést kell megkövetelnünk, illetve kell azonos teljesítménynek tekinteni. Az azonos teljesítménynorma azonban nem jelent azonos eszközarányos vagy ráfordításarányos nyereség elérésére vonatkozó igényt. Ezt a szemléletet jelenlegi normativitási fogalmaink nem tükrözik, normatív követelményeken mi azonos nyereségarányokat értünk, illetve azonos kulcsokkal adóztatjuk azt.

Az ebből származó problémák számos egyedi felmentésben, kivételen fejeződnek ki, amelyeket azoknak a vállalatoknak adunk, amelyek „igazolják”, hogy nem képesek az azonos kulccsal kirótt terheket elviselni (béradó, vagyadó). Ez teszi pl. kétségessé, hogy sikerül-e a város- és közséfejlesztési hozzájárulást a jelenlegi, nyereségarányos helyett, bérarányos köztelherré alakítani. A bérigényes szakmákat ez a változás nyilván lényegesen érzékenyebben érinti, mint a magasabb technikai szinten működő szakágazatokat. Ezen a problémán – véleményem szerint – az a megoldás segítene, amely lehetővé tenné pl. a bérarányos helyi adó kulcsainak szakmánként differenciált megállapítását. Hasonló megoldások ismereteim szerint nem szokatlanok a külföldi adórend-

szerben sem. Az említett példánál maradva, ily módon lehetne kifejezni azt is, hogy az élőmunka hatékonyságához nem fűződhetnek azonos követelmények az eltérő termelési struktúrákban.

A gazdaságirányítás fejlesztésének további programja

Az 1985. évi szabályozás várható hatásait sajátos helyzetünkben nemcsak a nyereségalakulás, hanem más népgazdasági célok szempontjából is kénytelenek vagyunk vizsgálni. Ezek közül az egyik a tőkés áruforgalmi egyenleg alakulása, amely az export növelését feltételezi. A kérdés tehát úgy is felvetődik, hogy az érvényben levő szabályozók és belső feltételeink mennyire támasztják alá az export növelésének szándékát? Úgy tűnik, hogy e téren problémák jelentkeznek. A vállalati vélemények a nem kielégítő érdekeltségről szólnak, amely nem ösztönöz az export növelésére irányuló erőfeszítésekre. Elsősorban e téren látszik szükségesnek néhány, már 1985 folyamán végrehajtandó változás megfontolása. A vállalatok által jelzett nehézségek röviden a következőkben jelölhetők meg.

– A dollár erősödése folytán a nyugati valuták jelenlegi árfolyam-számítási módszerünk mellett a forinthez viszonyítva leértékelődnek, s ez a vállalati pozíciókat rontja.

– Az értékesítési feltételek nehezednek, a kinnlevőségek futamideje meghosszabbodott, a szállítási határidőkben ezzel szemben rövidebb terminusokat kell vállalni. Ehhez nagyobb készletre van szükség. A forgóeszköz-hitelezés lehetőségei e kettős teher elviselésére nem adnak módot, likviditási zavarok fenyegetnek az export növelése esetén.

– A szocialista export elszámolási rendszerében az elérhető eredményt befolyásolja a tőkés értékesítés fedezeti hányada. Ennek átalakulását a többletexport esetleg alacsonyabb jövedelmezősége pedig hátrányosan érinti, tehát a vállalatok csak olyan többlet-re vállalkoznak – saját érdekükben –, amely nem érinti egyben szocialista relációjú eredményüket is.

Úgy tűnik, e problémák megoldása, illetve enyhítése hatást gyakorolhatna a tőkés export lehetőségek jobb kihasználására. A következő években a továbbfejlesztés leglényegesebb kérdései – véleményem szerint – az árrendszer és a vállalati jövedelemszabályozás területén merülnek fel. Az árrendszerben a kompetitív szféra szabadabb alkalmazásának feltétele az export- és importár között kialakuló árszínvonal. Ennek reális lehetőségeit – egyéb feltételek mellett – az is befolyásolja, hogy az importárok milyen kontrollt tudnak gyakorolni. Az importárokhoz igazodó árrendszert azonban fel kell használni a struktúrapolitika előmozdítására is. Olyan vámokra van tehát szükség, amelyek a tényleges importárakkal együtt valóban kifejezésre juttatják az adott termék belföldön elfogadható „értékét”. Jelenlegi vámrendszerünk és vámtételeink ebből a szempontból tehát revízióra szorulnak.

A jövedelemszabályozás rövidebb távon a konjunkturális elemek alkalmazása, azok mértéke, illetve a jelenleg érvényes kivételek, felmentések szempontjából látszik felülvizsgálandónak. A felhalmozási adó, a vagyoadó szerepét és mértékét azonban nemcsak forráskorlátozó feladatai oldaláról, hanem a fejlesztés céljai szempontjából is ellenőrizni kellene.

Hosszabb távon a vállalati jövedelemszabályozás kérdéseit elsősorban egy konzisztens adórendszer bevezetése oldhatná meg. A kidolgozás keretében összefüggéseiben kell megvizsgálni a személyi jövedelemadó, a vállalati hozzáadottérték-adó és egyéb adónemek alkalmazását. A folyamat tervezésénél és a változások kidolgozásánál azonban – véleményem szerint – a műszaki fejlődés követelményének sokoldalú figyelembevételére van szükség.

KÁDÁR LÁSZLÓ

A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁSI RENDSZER TOVÁBBFEJLESZTÉSE – VÁLLALATI SZEMMEL*

A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztése, mint koncepció és mint kitűzött cél, alapvetően helyes, a szabályozók többé-kevésbé egységes rendszerbe illeszkednek, alkalmasak a továbbfejlesztésre. Látszik a rendszerszemléletre való törekvés, amely az egyes szabályozóelemek összhangjában, az egyes elemek kapcsolódásában nyilvánul meg. A közgazdasági szabályozó rendszer 1985. január 1-től az eddigi módosításokhoz viszonyítva a legkeményebben változott, s célja egyértelműen a nagyobb vállalati hatékonyság ösztönzése, illetve erőteljesebben fogalmazva „kikényszerítése”.

E téren azonban van egy alapvető probléma. Egy-egy vállalatnál a szabályozó rendszer részleteit – összefüggéseit és az ebből fakadó feladatokat 5-10 ember, nagy vonalakban további 10-20 ember ismeri. Azonban a „kikényszerített” valódi hatékonyságnövelést nem képes az említett 20-30 ember megoldani, ehhez az egész vállalati kollektíva összefogása szükséges, mert a valódi nyereség megtermeléséhez a dolgozók szorgalmas munkája kell. Felmerül a kérdés, milyen eszközök állnak a vezetés rendelkezésére, hogy a hatékonyabb munkavégzés szükségességéről meggyőzze a művezetőt, a gépi dolgozót, a segédmunkást. A dolgozók jelentős részét nem annyira a feladat, mint inkább a pénz lelkesíti, amiből az elmúlt évek bérfejlesztésére gondolva – évi 2-3% – viszonylag kevés jutott.

El lehet mondani, hogy változtatni kell a vezetési módszerekben, a vezetői magatartásban, növelni kell a szervezés szerepét; érvényesüljön jobban a kreativitás, emelkedjék a termelékenység stb., ebből azonban csak annyi hasznosítható, amennyit a gyakorlatban meg tudunk valósítani.

Amikor az innovációról, a műszaki fejlesztés kibontakoztatásáról beszélünk, véleményem szerint ebben legfontosabb az emberi tényező. A szakemberek létszáma azonban csökken, minősége romlik, utánpótlás alig van, és általánosságban elmondható, hogy a munkaerő alacsony színvonalú. Ez meg nyilvánul a technológiai fegyelem, a minőségi munka hiányosságaiban, és ez a versenyképesség rovására megy. Ami a szakembereket, illetve fokozatos utánpótlásukat illeti, közismert tény, hogy a Műszaki Egyetemre kevés a jelentkező, a szakközépiskolákból alig akad évente 1-2 fő, aki a textiltervezésben helyezkedne el. Ez összefügg a műszakiak és a közgazdászok nem kielégítő társadalmi, anyagi megbecsülésével.

Amíg nem tudunk azon változtatni, hogy a nevet leírni alig tudó segédmunkás 5-6 ezer Ft-ot – ha vgmk-tag, akár 8 ezer Ft-ot is – megkeres, ugyanakkor egy néhány

*A Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztálya által 1985. április 19-én rendezett ankéton elhangzott referátum alapján. A szerző az Újpesti Gyapjúszövőgyár gazdasági igazgatóhelyettese.

éve dolgozó mérnök bére mindössze 4-5 ezer Ft, addig nehezen képzelhető el az innováció a műszaki fejlesztés kibontakoztatása. Kétségtelen, hogy ezen a problémán bizonyos mértékig a vállalat is segíthet, a maga korlátozott eszközeivel, úgy érzem azonban, hogy ez nem elegendő.

Az új szabályozó rendszer körülményei között rendkívül megdrágul a munkaerő. Nem lehet elviselni tehát, hogy valaki a 8 órából csak 6 órát dolgozzék, illetve a vezető ne teremtsen meg a hatékony munka feltételeit. E téren jelentős vállalati feladataink vannak, erősíteni kell a létszámgazdálkodást, a teljesítmények elismerését a bérben. Figyelembe véve azonban a bérszabályozási rendszert, a vállalati lehetőségek tekintetében korlátozottak. Amint arra már utaltam, nőnek az élőmunka terhei, de növekednek az eszközterhek is. A létszámkiváltás nem olcsó, erre mégis figyelmet kell fordítani.

A létszámot illetően nézzünk egy konkrét példát! A gyapjúipar specialitása, hogy a leszótt nyersárut a kivarróüzemben kézi munkával javítják. A nemzetközi összehasonlításból ismert, hogy nálunk ez a javítási munka a fejlett nyugati színvonalhoz viszonyítva 8-10-szeres. Ennek oka, hogy nem mindig áll rendelkezésre a megfelelő nyersanyag, valamint a szövés és fonás során sok hibát viszünk a szövetbe, amit kézi munkával kell javítani. Mit lehet tenni? A nyersanyag valószínűleg nem javul érezhetően, de mind a fonodában, mind a szövődében a munka- és technológiai fegyelem javításával, ezenkívül műszaki fejlesztéssel, beruházással lehetne javítani s ezzel kivarrói munkaerőt kiváltani. Egy fő kiváltása – beruházással – mintegy 1,5-2 millió Ft fejlesztést igényel, az említett területen a munkaerő-kiváltás 50%-kal kisebb költséggel megoldható, de ehhez is fejlesztési célú pénzeszköz szükséges.

Vállalatunk viszonylag jól dolgozó vállalat, a múlt évet mintegy 9%-os árbevételarányos nyereséggel zártuk, s rendkívül szigorú készletgazdálkodás és intézkedések révén – tartós készletcsökkentés eredményeként – mintegy 16,5 mFt-ot könyvelhettünk át F alapra a forgóalap terhére. Ebben az évben törlesztjük azonban beruházási hiteleink utolsó részleteit, s beléptek a különböző új adók. Bár az eredményünk kedvező volt, mégis nagy erőfeszítések árán kerüljük csak el az érdekeltségialap-hiányt. Itt csak utalok a szabályozó rendszer megjelenése utáni további módosításokra – amortizáció 20%-a előtörlesztésre, lengyel vendégmunkások 50%-os béradója, vgmk különadó –, amelyek növelték a gondokat. Ehhez tartozik, hogy a 800 mFt-os bruttó állóeszközérték mellett az elmúlt években évi mintegy 1-1,5 mFt-ot tudtunk szinttartásra áldozni, s a következő két évben is alig jut erre a célra.

A fentiekből következik, hogy a szabályozó rendszer következtében az érdekeltségi alap rendkívül szűkös, és figyelembe véve a felhalmozási adót is, fejlesztési lehetőségeink rendkívül korlátozottak. Miután az elmúlt években elsősorban hitelt törlesztettünk, a gépi állapot, valamint a bruttó/nettó arány kedvezőtlenül alakult, a technikai színvonal romlott.

Vállalatunk a központi bérszabályozási formába került, így jelenleg kívülállónak szemléljük a keresetszínvonal-, illetve keresetnövekmény-szabályozást, bár feltehetően jövőre mi is ezek valamelyikébe kerülünk. Az a véleményem azonban, hogy ahol a nyereség alacsonyabb, mint a kifizetett éves bértömeg, ott a bérszabályozás szinte lehetetlen körülményeket okoz, és elképzelhető, hogy a vállalatnak a szigorított központi bérszabályozást kell választania, amely messzemenően nem elegendő a bérek reálértéké-

nek tartására. Ez ismét visszahat a létszám csökkenésére. A bér- és keresetszabályozás tekintetében a továbbfejlesztés lehetőségét abban látom, hogy meg kell szüntetni a bér- és keresetszabályozás elkülönült működését – e területen ugyanis még nem oldottuk meg a Ft konvertibilitását –, és a vállalat gazdálkodásában a béreknek elsősorban mint költségtenyezőnek kellene működniük. Fel kell számolni a bázisszemléletet – amit már a keresetszint- és keresetnövekmény-szabályozás részben megoldott, bár itt megjelenik a hozzáadott érték, és az adózásnál figyelmen kívül kell hagyni, hogy a bérkifizetés mértéke az előző időszakhoz viszonyítva mennyiben változott. Közismert az is, hogy foglalkozunk azzal a gondolattal, hogy bevezessük a személyi jövedelemadót. Ez valószínűleg hosszabb időt vesz igénybe, célszerű lenne azonban a vásárlóerő-szabályozást ezzel az úgynevezett progresszív kereset-, illetve jövedelemadóval megoldani.

Általánosságban megállapítható, hogy az új szabályozó rendszer azokat a vállalatokat hozza kedvezőbb helyzetbe, amelyek nincsenek eladósodva, és a nyereségük átlagon felüli. Sajnos, mi nem tartozunk ebbe a körbe.

A vállalati önállóságot kétségtelenül növeli az egységes érdekeltégi alap, a vállalatirányítás új formái, valamint a rugalmasabb keresetszabályozási rendszer. Ez utóbbinál azonban még mindig erősebb a bérkiáramlás korlátok közé szorítása, mint az ösztönzés. Véleményem szerint az lenne a cél, hogy a költségvetésben a társadalombiztosítást hozzuk egyensúlyba, és a valóságos helyzetet jobban tükrözzék a vállalati bérek. A továbbfejlesztés érdekében, s itt elsősorban az exporttevékenységre gondolok, feltétlenül szükséges a külkereskedelmi vállalatok és az iparvállalatok közös érdekeltiségének megvalósítása. E tekintetben több ízben felmerült esetleges kereskedőházak létesítése, bár ehhez tőke kell. Nem is az a lényeges, hogy milyen formában, de mindenképpen megoldandó feladat, hogy a külkereskedelmi vállalat is érdekelt legyen az export teljesítésén túl a pénzbefolyásban is.

Feltétlenül szükséges a banki rendszer továbbfejlesztése, amiről egyébként különböző fórumokon már volt szó. Vállalatunk kapcsolatban van a közép-európai nemzetközi bankkal is, és így van összehasonlítási alapunk, hogy hogyan működik egy üzleti bank, amelyből azt a következtetést lehet levonni, hogy valóban célszerű a jegybanki funkció és a hitel-, illetve kereskedelmi bank funkció különválasztása.

Ide tartozik, hogy a pénzforgási sebesség lelassult, krónikus a sorbanállás. Úgy vélem, az állami szabályozásnak elő kellene segítenie a megoldást, mert az ún. sorbanállás láncreakciószerűen terjed. Ennek oka részben az exportfinanszírozási rendszer, részben a hitelezési gyakorlat, s természetesen oka lehet a nem kielégítő vállalati készletgazdálkodás is. Említést kell tenni a hitelezési gyakorlat rugalmasabbá tételéről (forogésközhitelre gondolok). Végül is a vállalati költségekben erőteljesen jelentkezik a hitelkamat, a vállalat dönthessen önállóan, milyen kamatköltséget bír el.

Népgazdasági szempontból fontos feladat a külkereskedelmi egyensúly további javítása, s ebből fakad, hogy feltétlenül fontos mind a tőkés, mind a szocialista export. Meg kell azonban állapítani, hogy a tőkés export ösztönzése a korábbiakhoz viszonyítva mérséklődött. Kétségtelenül vitatható az elmúlt években alkalmazott bérpreferencia-rendszer, amely a tőkés exporttöbblettel függött össze, azonban feltétlenül komoly ösztönzést jelentett. Jelenleg mindössze a Kútefa-támogatás, valamint az esetleges kereskedelempolitikai támogatás áll rendelkezésre.

Miután a szabályozó-rendszer következtében gyévertelmű a nyereségérdekeltég, te-

hát törekvés a minél nagyobb vállalati eredmény elérésére, az exporttámogatási rendszer esetleg az export bizonyos mértékű csökkenését vonhatja maga után.

Külön kérdés a szocialista export támogatásának rendszere. Ez 1985. január 1-től alapvetően megváltozott, s a gyapjúiparban végzett próbaszámítások szerint az új támogatási rendszer a gyapjúipari vállalatoknál egyenként mintegy 15–25 mFt-os eredménykiesést jelent. Az elmondottakból következik, hogy az exportcélok és a vállalati nyereségérdekeltség nincs teljes összhangban. Véleményem szerint ezen feltétlenül változtatni kell, azzal együtt, hogy bizonyos feszítéssel egyet kell értenünk.

Néhány szót az árrendszerről! Ismert cél, hogy árrendszerünket a valós, piaci versenyár irányába kívánjuk fejleszteni. Ez azonban csak akkor valósítható meg, ha jól működő, kiegyensúlyozott s bizonyos túlkínálattal is rendelkező piaci viszonyok alakulnak ki. Nyilván ebben az esetben az adminisztratív árszabályok megszüntethetők, hiszen a kereslet-kínálat áralakító szerepe válna uralkodóvá. Ma még az ún. vevői piacról nem beszélhetünk, s valószínűleg hosszú idő kell ahhoz, amíg a vevőpiac létrehozható.

Az eddigi szabályozóváltozásokból megállapítható egy törekvés a vállalati önállóság növelésére. Ebbe a körbe tartoznak többek között az új vállalatirányítási formák is. Úgy gondolom, hogy a vállalati önállóság fokozása lehet a további kitűzendő cél, és egyben célszerű lenne a szabályozó rendszer egyszerűsítése, amely jelenleg a vállalatok számára rendkívül nagy adminisztratív terhet jelent. Feltétlenül szükséges a vállalkozó szellem erősítése is, amelynek ugyancsak feltétele a nagyobb önállóság, beleértve a nagyobb pénzügyi önállóságot is.

Összegezve az a véleményem, hogy az új szabályozó rendszer törekszik az egységre, potenciálisan benne rejlik a továbbfejlesztés lehetősége, azonban éppen a szabályozás rendkívül kemény volta korlátokat szab a hatékonyság növelésének két szempontból. Egyrészt a fejlesztési lehetőségek rendkívül korlátozottak, másrészt a jövő évtől a bérfejlesztési lehetőségeink is kedvezőtlenebbé válnak, és ezért a dinamikus növekedésnek hiányoznak a szükséges feltételei. Mégis figyelmünket elsősorban a termelésre, az eszközök jobb kihasználására, a dolgozók hatékony munkájának növelésére kell fordítanunk, ezzel stabilizálhatjuk a piaci helyzetünket és alapozhatjuk meg fejlődésünket. A cél tehát a magasabb teljesítmény, illetve eredmény elérése és ennek honorálása. A szabályozó rendszer továbbfejlesztésével ezt a célt kell szolgálnia a jövedelemszabályozás valamennyi elemének.

PETŐ MÁRTON

A SZABÁLYOZÁS ÉS A MŰSZAKI FEJLESZTÉS NÉHÁNY KÉRDÉSÉRŐL*

A népgazdasági célok a vállalati szférában valósulnak meg. A dinamikusabb növekedésnek és az egyensúly javításának tehát alapvető feltétele, hogy az iparvállalatok önállóságának, mozgásterének bővítésével, érdekeltségük erősítésével – kényszerítő tényezők hatására – erőteljesen növekedjék teljesítményük, jövedelemtermelő képességük. A hatékonyság növelése nemcsak a ráfordítások és a hozamok arányának javítását jelenti, hanem azt is, hogy erősödjön a teljesítmények és honorálásuk közötti kapcsolat és összhang; a gazdálkodás minden szinten növekedjen mind a pozitív, mind a negatív érdekeltség. Alig vitatható, hogy a hatékonyság növelésének legfontosabb útja a műszaki fejlesztés, főleg az új gyártmányok bevezetése, a gyártástechnológia korszerűsítése. A műszaki fejlesztés alapvető kritériuma sem lehet más tehát, mint a tágabban értelmezett hatékonyság.

A vállalati teljesítmény értékelésének és az érdekeltségnek a mércéje a nyereség. A hatékonysági követelmény erősítéséhez azonban nélkülözhetetlen a nyereség teljesítménymérő szerepének növelése, azaz ott képződjön a nagyobb hatékonyságot kifejező nyereség, ahol a vállalatnak a népgazdaság számára nyújtott teljesítmény nagyobb.

Nyereség és műszaki fejlesztés

A vállalatok nyereségét, eredményét több, gyakran ellentétesen ható folyamat határozza meg. A nyereségnövelés különböző módjai eltérő erőfeszítéseket követelnek. A legkisebbet persze az értékesítési árak, a támogatások növelése, illetve az elvonások mérséklése kívánja meg. Nagyon nehéz utat kell bejárnia viszont annak, aki tevékenysége ésszerűsítésével, a fajlagos költségek csökkentésével kíván tetemesebb nyereséget elérni.

A vállalatok eredményét az értékesített termékek, szolgáltatások, továbbá a felhasznált anyagok és alkatrészek árszínvonalának együttes hatása, azaz a beszerzési és az eladási árváltozás különbsége jelentősen befolyásolja. Az iparban az értékesítési árszínvonal 1982-ben átlagosan 4,6, 1983-ban 5,3, 1984-ben 4,1%-kal nőtt. (A nem rubel elszámolású kivitelnél – nagyjából a forint leértékelésének hatására – az átlagnál nagyobb volt az emelkedés.) A felhasznált anyagok ára az elmúlt években 4-6%-kal emelkedett.

Mivel 100 forintnyi árbevételre 60-70 forint anyagköltség jut, nyilvánvaló, hogy a felhasznált anyagok, valamint az értékesített termékek árának hasonló mértékű növe-

*A Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztálya által 1985. április 19-én rendezett ankéton elhangzott referátum alapján. A szerző a Gazdaságkutató Intézet főosztályvezetője.

kedése esetén is jelentős nettó nyereség képződik. Ennek növekedési üteme például 1983-ban az iparban három és félszeresen haladta meg az eredmény abszolút összegének emelkedését. Persze ez önmagában korántsem jelenti a vállalati árpolitika, negatív minősítését s általában nem azonosítható a „tisztességtelen” nyereséggel sem. Már csak azért sem, mert az árnyereség sok esetben a piaci pozíció függvénye, és szorosan kapcsolódik a vállalatok kívánatos, rugalmas piacpolitikájához, valamint a központi intézkedésekhez, egyebek között az árfolyam-változásokhoz. Aligha vitatható azonban, hogy az értékesítési árszínvonal alakulását a vállalati ármunka – számos esetben a szabálytalan árképzés is – befolyásolja. Valamint azt jelzi: a gazdálkodók áraikat gyakran a költségnövekedés továbbhárítása, nyereségük növelése érdekében emelik. Az ár-növeledés–nyereségnövelés spirál szüntelenül nyomást gyakorol a fogyasztói árszínvonalra is.

A vállalatok nyereségét a támogatások és az elvonások változása is nagymértékben meghatározza. Az ipar nyeresége például 1981–83-ban évenként átlagosan mintegy 4 milliárd forinttal haladta meg a tevezettet. Ebben jelentős szerepe volt a már említett netó árnyereségnek. (Például a belföldi termelői árszínvonal növekedése többször meghaladta az eredetileg kitűzöttet.) Ugyancsak a vállalatok eredményét növelte, hogy az előirányzottat meghaladták a támogatásra fordított összegek is. Az így képződött nagyobb nyereség és tetemesebb források miatt a központi irányítás a nyereség központosítására és a vállalati alapok képzésének, valamint felhasználásának korlátozására kényszerült.

A mennyiségi változásokon túllépve megállapítható, hogy tényleges piaci versenyfeltételek hiányában a vállalati nyereség alakulása nem minden esetben függ a teljesítmény tényleges változásától. Olyannyira nem, hogy az árnyereség, valamint a többlettámogatás – a nyereségnövelés legkönnyebb módjaként – sok esetben még a költségek emelkedését, esetleg a pazarlást is elfedheti.

A nyereség „árközpontúságát” és a költségcsökkentés háttérbe szorulását bizonyos mértékig az általános szemlélet is tükrözi. Egy „ügyes” értékesítési ügyintéző, árszótályvezető adott évben esetleg sokszor annyi nyereségtöbbletet „termelhet”, mint együttesen az egész műszaki apparátus. Nem véletlen az sem, hogy az utóbbi időszakban az árképzés szinte állandóan napirenden van, ugyanakkor kevés szó esik a műszaki fejlesztés, a költségcsökkentés, a termelékenységnövelés gyakorlati tapasztalatairól, feladatairól és ellentmondásairól. Hasonlóképpen elgondolkodtató, hogy a legkülönbözőbb erőfeszítések ellenére az értékelemzés, valamint a normatív költséggazdálkodás gyakorlati alkalmazásával és elterjesztésével ez ideig nem sikerült a kívánt eredményt elérni. (Szinte ugyanez a minősítés fogalmazható meg a vállalaton belüli irányítási rendszer korszerűsítését, a szervezettség javítását illetően is.)

A tényleges piaci verseny, a kemény árkorlát hiánya tehát a nyereség „kitermelését” egyre inkább az értékesítési fázisba koncentrálja, és ezzel egyidejűleg erőteljesen csökkenti a fejlesztési-termelési fázis jelentősége és a nyereség teljesítménymérő szerepe. Ez az alapvető oka a vállalatok alacsony költségérzékenységének, a nem kielégítő műszaki fejlődésnek, anyag- és energiatakarékosságnak, az ipari szakemberek alkotóképessége nem megfelelő hasznosításának és ezzel összefüggésben anyagi-erkölcsi megbecsülésüknek.

Az iparban foglalkoztatott műszakiak például egyre inkább valamilyen formában munkaidőn túli munkavégzéssel igyekeznek növelni jövedelmüket, illetve elhagyják a

pályát. Az iparban a műszaki foglalkozásúak száma az 1978–1983. években több mint 14 ezer fővel, csaknem 10%-kal csökkent. A visszaesés az állami iparban 10, a szövetkezeti iparban 3,7 százalék volt. A kohászatban 1983-ban 20, a gépiparban 12, a könnyűiparban 13 százalékkal kevesebb műszaki foglalkozású volt, mint öt évvel korábban.

A nyereség és a teljesítmény nem kielégítő összhangjára vezethető vissza, hogy a vállalatok közötti kapcsolatokban a szállítói áremelés nem ütközik észlelhető korlátokba (a kényszer hiánya egyik oka a háttérpar elmaradottságának), hogy az ütemtelen termelés, az alacsony kapacitáskihasználás, a szervezetlenség stb. költségnövelő hatását (esetenként a pazarlást) a vállalati nyereség nem eléggé „érzékel”, hogy az elmúlt években a vállalatok költségérzékenységének fokozása, a költségszerkezet módosítása nem járt a teljesítmény és a hatékonyság számottevő növekedésével.

A vállalatok költségérzékenységét ugyanis alapvetően az határozza meg, hogy a nyereség növelésének, illetve csökkenésének milyenek (kemény, illetve puha) a korlátai. A vállalatok csak akkor érzékenyek a költségnövekedésre, ha az (teljesítménytöbblet hiányában) közvetlenül befolyásolja a nyereséget, a személyi jövedelmet, a fejlesztést stb. (Nem véletlen például, hogy a világgpiacon folyamatosan „megméretett” vállalatoknál – puha korlát hiányában – a nyereségnövelés döntő tényezője jelenleg is a műszaki fejlesztés és a termelés racionalizálása.)

Vállalati vélemények

A vállalatok gazdálkodását, magatartását a gazdasági környezet és az irányítási rendszer, valamint a vállalati belső sajátosságok (pl. termelőerők fejlettsége, vezetési és munkakultúra) – kölcsönhatásban – határozzák meg. A piaci viszonyok, feltételek determinálják a vállalati érdeket és a kényszert. Ennek érvényesülését az irányítási, szabályozási rendszer – pozitív, illetve negatív irányban és eltérő erősséggel – motiválja. A műszaki fejlesztés például a vállalat fennmaradásának, piaci helyzetének, versenyképességének, a technikai fejlődéssel való lépéstartásának immanens része, azaz a műszaki fejlesztés a gazdasági környezetből és nem a szabályozási rendszerből következő kényszer és érdek. A szabályozás csak segítheti, illetve korlátozhatja a vállalatok ezen érdekének az érvényre jutását, de nem tudja sem létrehozni, sem megszüntetni a piaci viszonyok által kialakított kényszert és érdeket. (Nagyrészt a piaci viszonyokkal függ össze például, hogy a fel nem használt műszaki fejlesztési alap aránya magas, alacsony az összes műszaki fejlesztési ráfordításból a befejezett fejlesztések részesedése, nem kielégítő a gyártmányok cserélődési üteme stb.)

A műszaki fejlesztés – a termékek használati értékének növelése, a fajlagos erőforrás-felhasználás csökkentésével – tehát a vállalati gazdálkodás szerves része, és szorosan kapcsolódik a vállalat egész tevékenységéhez, arra tehát az irányítási, szabályozási rendszer komplex módon van hatással. Az egyes szabályozók eltérő módon és erősséggel motiválják a vállalati magatartást.

A Gazdaságkutató Intézet például 1984 végén csaknem 900 iparvállalatnál és szövetkezetnél többek között felmérte a gazdasági szabályozók módosításának várható hatásáról kialakított vállalati véleményeket. A vállalatok úgy vélik, hogy a termelési szerkezet korszerűsítését és a műszaki fejlesztést a kereset- és az árszabályozás módo-

sítása (főleg a gépiparban és a vegyiparban) segíti (vagy részben segíti), az érdekeltségi alapképzés és -felhasználás viszont – elsősorban nem a konstrukció, hanem a mértékek miatt – valamelyest korlátozza (1. táblázat).

1. táblázat

Az iparvállalatok véleményének megoszlása a szabályozók módosításának a termelési szerkezet korszerűsítésére, a műszaki fejlesztésre gyakorolt hatásáról

Hatás	Érdekeltségi alapképzés	Kereset-szabályozás	Árszabályozás
Segíti	16	19	19
Részben segíti	24	26	30
Segíti összesen	40	45	49
Nem befolyásol	17	28	35
Gátol	28	15	5
Részben gátol	15	12	11
Gátol összesen	43	27	16
Összesen	100	100	100

A keresetszabályozásról

A műszaki fejlesztés és a keresetszabályozás között is kimutatható bizonyos közvetett kapcsolat annak ellenére, hogy a műszaki fejlesztés hozama – amely a gazdaság jövedelemnövelésének egyik forrása – csak évek múlva jelenik meg, azonban a keresetszabályozás az adott évben segítheti vagy korlátozhatja a fejlesztési érdekeltséget, a differenciált keresetnövekedést. A bevezetett keresetszint-szabályozás konstrukciójában megfelelő lehetőséget biztosít a hatékonyság növeléséhez, a műszaki fejlesztéshez.

A vonatkozó rendelkezés az iparvállalatok és a szövetkezetek kétharmadát (létszám alapján számítva) *keresetszint* (ennek kb. 80%-a gépipari és könnyűipari vállalat), 4%-át *keresetnövekmény* (főleg gépipari javító, valamint az egyéb ipari vállalatok), 30%-át pedig *központi* (minden villamosenergia-ipari és kohászati vállalat, a bányászati és az építőanyag-ipari vállalatok jelentős része stb.) szabályozási formába sorolt. Az ÁBMH adatai szerint a keresetszint helyett az iparvállalatok és a szövetkezetek (a továbbiakban vállalat) 31%-a (271 ezer fő), a keresetnövekmény helyett pedig 15%-a (kb. 8 ezer fő) más szabályozási formát választott.

A keresetszint-szabályozási formában működő vállalatok aránya az előzetes elképzeléshez képest 20 százalékponttal (66%-ról 46%-ra) csökkent, a keresetnövekmény-szabályozási formában működő vállalatok aránya 7, a központi formában részt vevő vállalatoké pedig – külön leirattal történő szabályozás alapján – 5 százalékponttal nőtt. A szigorított központi szabályozási formát a vállalatok 8%-a (a vállalatok száma alapján 10%-a) választotta.

A keresetszint mint „leghaladóbb” szabályozási formából a gépipari vállalatok 30%-a, a könnyűipari vállalatok 46%-a, a többi ágazathoz tartozó vállalatoknak pedig

16%-a kérte az átsorolását. A mozgás csaknem 90%-a a gépipari és a könnyűipari vállalatokra jutott.

A keresetszabályozási forma megválasztása indítékainak, a döntések háttérének feltárása érdekében a Gazdaságkutató Intézet megvizsgálta a keresetszint helyett 15 keresetnövekmény, valamint 18 szigorított központi keresetszabályozási formát választó gépipari és könnyűipari – minisztériumi felügyelet alá tartozó – vállalatot. (Részese-désük az összes átsorolt vállalat létszámából 36, illetve csaknem 60%.)

A keresetszabályozási forma megválasztását befolyásoló tényezők a különböző vállalatoknál eltérő erősségűek. Általános tapasztalat, hogy a kereseti adó minimalizálása különösen azoknál a nagy eszközállománnyal rendelkező, (vagy) nagy beruházást megvalósító vállalatoknál „létkérdés”, amelyeknél a vagyoadó, a felhalmozási adó és az adósságtörlesztési kötelezettség jelentős. Döntően az adóhiány elkerülése (vagy enyhítése) kényszerítette a vállalatokat a legkisebb adó mellett a legnagyobb átlagke-
reset növekedést biztosító szabályozási forma választására.

A *keresetnövekmény-szabályozási formát* főleg azok a vállalatok választották, amelyek ugyan kedvező piaci pozícióval rendelkeznek, erőteljesen tudják növelni termelésüket és nyereségüket, kedvezően változik a keresettömeg, valamint a hozzáadott érték aránya, de amelyeket jelentős hiteltörlesztési kötelezettség és vagyoadó terhel, s emiatt több vállalat alap(adó)hiánnyal küzd. Az érdekeltségi alap színvonala és leterheltsége csak mérsékelt átlagbér- és átlagkereset-növekedést tesz lehetővé. A vállalatok egy részénél a magas átlagkereseti színvonal vagy a személyenkénti átlagkereset „kedvezőtlen” szóródása miatt – hasonló átlagkereset-növekedés mellett – a kereseti adó a keresetszint-szabályozási formában 20-30%-kal több lenne. A vállalatok más része nem látja biztosítva a következő három év gazdálkodásának stabilitását, és keresetszint-szabályozás esetén az eredmény esetleges visszaesése jelentős megrázkódtatással járna.

A *szigorított központi szabályozási formát* választó vállalatok – főleg a piaci korlátok miatt – termelésüket 1985-ben nem tudják jelentősebben növelni. A hozzáadott érték – a termelés magas anyagigényessége miatt is – alig emelkedik. A begyűrűződő anyagár-emelkedések hatása erőteljes, nyereségük csak kismértékben növekszik, és az érdekeltségi alap aránya kisebb az átlagosnál. Ebbe a keresetszabályozási formába számos nehéz pénzügyi helyzetű és alaphiányos vállalat kényszerült. Több vállalat viszont óvatosságból és csak átmenetileg (pl. a hozzáadott érték 1985. évi csökkenése miatt) választotta ezt a formát. A vállalatok egy részénél pedig ez a forma – adó szempontjából – még 5-6% átlagkereset-növekedés esetén is a legkedvezőbb.

Az új keresetszabályozási rendszer a vállalati gazdálkodás problémáit, hiányosságait felszínre hozta és kiélezte. A vállalati döntéseket a keresetszabályozási forma megválasztásában döntően gazdasági tényezők determinálják. (Indokolt volt tehát a keresetszabályozási formák között a választási lehetőség biztosítása.) A kedvezőtlen gazdasági, pénzügyi helyzetű vállalatok nem vállal(hat)ták a „haladó” keresetszint-szabályozással kapcsolatos követelményeket, a vele járó kockázatot, annak ellenére, hogy az – mint ismeretes – erőteljesen bővítené mozgásterüket. Problémájuk tehát nem keresetszabályozási, hanem gazdálkodási kérdés, ezért helyzetük rendezése csak a hatékonysági és az egyensúlyi követelményeket kikényszerítő irányítási, szabályozási rendszer egész eszköztárának komplex és következetes alkalmazásával lehetséges.

Felmerült a szabályozók motiváló hatásánál a szabályozók stabilitásának problémája is. Stabilitáson elsősorban a szabályozók kiszámíthatóságát, tervezhetőségét értem, ami természetesen nem zárja ki a környezet, a feltételek módosulásából következő és szükséges változtatásokat. A műszaki fejlesztés alig vitathatóan közép-, illetve hosszú távú tevékenység. A vállalati magatartást, ezen belül a műszaki fejlesztést, a vállalat és a központi irányítás közötti kölcsönös bizalom is jelentősen befolyásolja.

A szabályozók stabilitása és a bizalom összefüggő, egymást erősítő, illetve gyengítő tényező. A szabályozók gyakori (nemegyszer utólagos) módosítása a vállalatoknál rövid távú érdekeltséget teremt, ami korlátozza a középtávú vállalati gazdálkodást, így többek között a műszaki fejlesztést. A szabályozók stabilitásának hiánya deformálhatja a szabályozási rendszer minőségét is. Az egyes szabályozók hatásmechanizmusának érvényesüléséhez ugyanis eltérő idő, nemegyszer két-három év szükséges. A szabályozók hatásmechanizmusának megalapozott értékelését, minősítését a gyakori módosítás nem teszi lehetővé, pedig a központi irányításnak folyamatosan ismerni és értékelni kell, hogy a vállalatok magatartása mennyiben a szabályozók és mennyiben az egyéb hatások miatt módosul, azaz hogy a szabályozó rendszer a reálfolyamatokat miképpen befolyásolja.

Az egyensúly további javításának, a gazdasági növekedés fokozatos megélénkülésének – és ezzel összhangban a nagyobb belföldi felhasználásnak – kizárólag a hatékonyság növelése jelentheti a forrását. Ennek megfelelően, a vállalatok értéktermelő képességének erősítése hangsúlyosan kívánja meg, hogy a vállalati nyereség kizárólag a tényleges teljesítménnyel összhangban alakuljon. A nyereség teljesítménymérő szerepének nélkülözhetetlen erősítése csak komplexen, a vállalati környezet megváltoztatásával érhető el. A szabályozók 1985. január 1-i továbbfejlesztése s egyéb tényezők reálisabb feltételeket jelentenek a gazdálkodáshoz. A változások a vállalatokat teljesítményük növelésére kényszerítik. Abba az irányba mutatnak, amely – a vállalati önállóság és a gazdálkodás fejlődésével, a hosszabb távon is megalapozott stratégiai célokkal – a nyereség és a teljesítmény kívánatos összhangját és a műszaki fejlesztés kibontakozását jelzi.

SIGRID MAIER

A TECHNIKAI HALADÁS HATÁSA A MUNKATERMELÉKENYSÉGRE ÉS A MUNKAERŐHELYZETRE*

A szocialista társadalom továbbfejlődése szempontjából alapvető fontosságú feladat a munkatermelékenység növelési lehetőségeinek kiaknázása. Az NDK-ban 1983-ban a nemzeti jövedelem növekedése (4,4%) meghaladta a társadalmi termék növekedését (2,6%), ami elsősorban a termelő felhasználás csökkenésének volt köszönhető. A munkatermelékenység 3,7%-kal nőtt 1983-ban.¹

A nemzetközi tapasztalatok szerint a mikroelektronika térhódítása a termelékenységi színvonal jelentős növelését teszi lehetővé; átalakul a termelőerők struktúrája, a termelésben megvalósul a kis- és középszériák automatizálása. Az NDK-ban jelenleg mintegy 55% a kis- és középszériák termelési részaránya (az USA-ban 40%). Az integrált szöveg- és adatfeldolgozás térhódítása pedig a hagyományos, rutin jellegű irányító, tervező és igazgatási tevékenység átalakulásával jár együtt. A CAD és CAM rendszerek elterjedésével megváltozik a munkai igényes gyártmánytervező és -fejlesztő tevékenység is. A rugalmas automatizálásra való áttérés is igen magas követelményeket támaszt e tevékenységgel szemben.

Az új hatékonyságnövelő források kiaknázása érdekében gyors ütemben kell teret hódítani a mikroelektronikának az NDK gazdaságában. A NSZEP X. kongresszusa a mikroelektronika fejlesztését állította az NDK 8-as évekre szóló gazdasági stratégiájának a középpontjába, amelyen belül nagy jelentőségű a robottechnika bevezetéséről szóló határozat. Az országban jelenleg mintegy 36 ezer robot működik, és számukat 1985-ig 45 ezerre kívánják növelni.²

A tudományos-technikai fejlődés, a mikroelektronika térhódítása jelentős változást idéz elő a munkahelyek struktúrájában: elavult technológiájú gépi és kézi munkahelyek szabadulnak fel, és az új technológiák, gyártmányok megjelenésével minőségileg új munkahelyek jönnek létre. Ez a folyamat megváltoztatja a népgazdaság munkaerő-struktúráját, megköveteli a munkaerő szakképzettség szerinti összetételének átalakulását.

*Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja és a Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetsége 1984. október 17–19. között rendezett szemináriumán elhangzott előadás alapján. A szerző az NDK Tudományos Akadémia Központi Közgazdaságtudományi Intézetének munkatársa.

¹Statistisches Taschenbuch der DDR 1984. Staatsverlag, Berlin, 1984, 25 old.

²Mitteilung der Staatlichen Zentralverwaltung für Statistik über die Durchführung der Volkswirtschaftsplanes 1984. im 1. Halbjahr. Neues Deutschland, 1984. VII. 14–15. 4. old.

A munkatermelékenység növekedése szempontjából a jövőben egyre nagyobb jelentősége lesz a munkaerő-átcsoportosítással összefüggő kérdéseknek. A teljes foglalkoztatottság és a munkatermelékenység-növekedés egyidejű biztosítása magas követelményeket támaszt a tervezéssel és az irányítással szemben, hiszen összhangot kell teremteni az egyéni és a társadalmi érdekek között. Az átszervezések során felszabaduló munkaerőt elsősorban azokra a területekre célszerű irányítani, ahol hazai nyersanyagból állítanak elő magas exportjövédelmzőséget biztosító, magas feldolgozottságú fokú gyártmányokat és jó minőségű fogyasztási cikkeket. Igen fontos, hogy a vállalatok és a kombinátok dolgozói is támogassák a hatékonyságnövelési intézkedéseket, a műszakkihasználtság fokozását. Az állami és pártvezetés is felhívja a figyelmet a munkatermelékenység növelésére irányuló erőfeszítések fontosságára.

A munkaerő-mobilitás növekedése nemcsak a felgyorsult tudományos-technikai haladás következménye. A rendelkezésre álló nyersanyagok és energiahordozók korlátozott mennyisége és az ezzel összefüggésben bevezetett takarékosági intézkedések (beleértve a rövid távú tüzelőanyag- és importhelyettesítést is) hatást gyakorolnak a termelés alakulására és ezáltal a foglalkoztatási struktúrára, mivel a hazai nyersanyag kitermelés és feldolgozás javára kell átcsoportosítani a munkaerőt.

A feldolgozottsági fok növekedésével az egy munkaóra és az egységnyi anyagfelhasználásra jutó nemzeti jövedelem növelése fontos tényezője a munkatermelékenység növekedésének. A gyártmányok és a munkahelyek struktúrájának átalakulása – szoros összefüggésben a hatékony exportszerkezet kialakítására irányuló törekvéssel, a nyersanyag- és importhelyettesítéssel, valamint a környezetvédelmi és az infrastruktúra fejlesztésének követelményével – a foglalkoztatási struktúra változását idézi elő.

Az NDK-ban a 80-as évek végén kiemelkedő jelentőségűvé válik a munkaerő-megtakarítás. Az 1972–76 közötti időszak alacsony népszaporulata következtében 1985–90 között várhatóan csökkenni fog a foglalkoztatottak létszámának növekedési üteme, 1990 után pedig abszolút létszámcsökkenésre lehet számítani. Napjainkig az országban folyamatosan növekedett a foglalkoztatottak száma, ami 1970-ig 90%-ban a nők munkába állásának, azt követően pedig a munkaképes korúak részarány-növekedésének volt tulajdonítható. A foglalkoztatottak számának növekedése 1981–85 között volt a legmagasabb (lásd az 1. táblázatot). Az újonnan munkába állt dolgozók – a strukturális változások követelményeivel összhangban – elsősorban a nem termelő szektorba és az iparba áramlottak. A munkaerőhelyzet lényegesen megváltozott a 70-es évekhez képest. Jelentősen enyhült a foglalkoztatottak és a munkahelyek száma közötti feszültség, csökkent az égető munkaerőhiány, s ma már az NDK-ban nem a munkaerő képezi a legszűkebb erőforrást.

Regionális különbségek természetesen vannak. Az ipari centrumok körzetében (pl. Karl Marx Stadt, Lipcse) munkaerőhiány van, ami a foglalkoztatottak számának csökkenése folytán az elkövetkező évtizedben növekedni fog. Más körzetekben (pl. Berlin, Potsdam, Frankfurt an der Oder) 1990-ig várhatóan növekedni fog a foglalkoztatottak száma, de 1990 után létszámcsökkenésre kell számítani, ami lassúbb lesz, mint az ipari centrumok körzetében.

A munkaerőhelyzetet meghatározó fontos tényező a természetes népszaporulat és a munkaerő-szükséglet alakulása. A munkaerőigény csökkenése irányába hatottak a következő tényezők. Az 1981 óta bevezetett hatékonysági intézkedések jelentős munka-

A foglalkoztatottak számának alakulása az NDK-ban 1965 és 1983 között

Év	Az összes	A termelő-szférában	Az iparban	A mezőgaz-daságban	A nem terme-lő szférában
	foglalkoztatottak száma, 1000 fő				
1965	7676	6411	2796	1179	1265
1970	7769	6414	2855	997	1355
1975	7984	6434	3033	895	1514
1980	8225	6574	3128	878	1652
1983	8445	6696	3198	901	1749

erő-megtakarítást és vállalaton belüli munkaerő-átcsoportosítást tettek lehetővé. Ez a folyamat 1984-ben az iparban foglalkoztatottak 2%-át érintette, és így a vállalatok saját forrásból tudták kielégíteni pótlólagos munkaerő iránti igényüket.

A beruházási tevékenység, a beruházások növekedési ütemének csökkenése következtében is csökkent a munkaerő-kereslet. Hasonló hatása volt a munkaerő-megtakarító beruházások előtérbe kerülésének.

Az NDK-ban a 80-as évek második feléig magas lesz a természetes népszaporulat, majd 1986 és 1990 között csökken az ebből fakadó létszámnövekedés, ami különösen az ipart állítja új helyzet elé. A népgazdasági ágak munkaerő-szerkezetének eddigi fejlődése alapján megállapítható, hogy 1986 és 1990 között az ipari létszám stagnálni fog, majd az ezt követő öt éves periódusban visszaesik, és megváltoznak a gazdasági ágak közötti létszamarányok. Ez azt is jelenti, hogy a felgyorsult tudományos-technikai fejlődésből fakadó gyártmánystruktúra-változás miatt egyre nagyobb jelentősége lesz a munkaerő-megtakarításnak és -átcsoportosításnak.

A munkaerő-megtakarítás és -átcsoportosítás követelménye nem áll közvetlen kapcsolatban a munkaképes korúak számának alakulásával, hanem a munkatermelékenység növekedésének eredménye és a gazdasági növekedés feltétele. A termékinnovációk – a termelés gyors felfutása következtében – új munkahelyeket teremtenek, és ezáltal nő a pótlólagos munkaerő-kereslet, ezzel szemben a termelési folyamatot érintő innovációk munkahelyeket szabadítanak fel, és csökkentik a munkaerő iránti szükségletet.

Az új technikai vívmányok, így a mikroelektronika bevezetési szakaszában nemcsak munkaerő takarítható meg, hanem egyidejűleg sok új munkahely is létrejön. Ez a kettős hatás minden termékinnováció esetében fennáll a termelés felfutásának időszakában, így pl. a számjegy vezérlésű gépek, a modern irodagépek és adatfeldolgozó rendszerek, a robotok, a CNC-szerszámgépek és rugalmas géprendszerek bevezetésekor. Ezt azonban nem mindig lehet statisztikai adatokkal alátámasztani. Az NDK elektrotechnikai és elektronikai iparának fejlődése leegyszerűsített formában szemlélteti a bemutatott jelenséget. A mikroelektronika 1978-as bevezetése óta az NDK-ban magas termelékenységi dinamika jellemezte az ágazatot. 1978–83 között a munkatermelékenység évi átlagos növekedési üteme elérte a 7,8%-ot, az ipari átlagos 3,7%-os növekedéssel szem-

ben. Ezzel egyidejűleg 6,4%-kal, azaz évente átlagosan 1,2%-kal nőtt az elektronikai és elektrotechnikai ágazatban foglalkoztatottak létszáma, míg az ipari létszám bővülése nem érte el a 3%-ot. Az ágazati szintű vizsgálatok strukturális változásokra utalnak, hogy a nyersanyag- és energiatermelésben foglalkoztatottak létszáma nőtt a leggyorsabban, miközben a munkatermelékenység növekedési üteme (2%) ebben a szektorban volt a legalacsonyabb (lásd a 2. táblázatot).

2. táblázat

A munkatermelékenység* alakulás az NDK iparában

Ágazat	A munkatermelékenység évi átlagos növekedési üteme, %			A munkatermelékenység	A foglalkoztatottak létszámának
	1971–75	1976–80	1978–83	növekedése, 1983/1978	
Energia- és tüzelőanyag-ipar	1,7	3,4	2,0	110,7	110,3
Vegyipar	7,3	4,6	3,5	118,9	101,8
Kohászat	5,9	3,7	3,4	117,8	106,1
Építőanyag-ipar	5,9	2,0	0,0	100,0	97,2
Gép- és járműipar	4,7	5,1	4,6	124,8	103,9
Elektrotechnikai és elektronikai ipar	6,6	7,9	7,8	144,8	106,4
Könnyűipar	5,1	4,6	3,3	117,6	99,5
Textilipar	6,5	5,2	3,9	120,9	93,4
Élelmiszeripar	3,5	1,7	1,6	108,0	102,8
Ipar összesen	5,2	4,6	3,7	120,1	102,9

*Egy foglalkoztatottra jutó bruttó termelési érték.

Az innovációs folyamatnak a munkaerő-szükségletre gyakorolt kettős hatását jól szemlélteti az NSZK iparának a példája is. Azokban az ipari ágazatokban (repülőgépgyártás, irodagépgyártás) ahol a termékinnováció aránya magas, ott a legmagasabb a munkatermelékenység (9, illetve 15%) növekedési üteme. Az irodagépgyártás dinamikus jellegére utal, hogy a vizsgált időszakban az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték az ágazatban több mint háromszorosa volt az iparának. Az adatfeldolgozó rend-

szerek gyorsan elterjedtek az NSZK iparában, amit jól mutat, hogy 1975–79 között 8,5%-ról 25%-ra nőtt az irodagépek részaránya a gépi beruházásokban.

A munkatermelékenység magas növekedési üteme ellenére a repülőgép- és irodagépiparban nőtt a foglalkoztatottak száma, noha az iparra a vizsgált időszakban a létszámcsökkenés volt a jellemző (lásd a 3. táblázatot). A folyamatinnováció által érintett ágazatokban általában csökkent a foglalkoztatottak száma, ez történt pl. az átlag alatti termelékenység növekedési ütemet mutató gépiparban.

3. táblázat

A munkatermelékenység és a foglalkoztatottak számának alakulása az NSZK iparában 1976 és 1980 között

Ágazat	A munkatermelékenység*	A foglalkoztatottak számának
	évi átlagos növekedési üteme, %	
<i>A termékinnováció magas arányú</i>		
Repülőgépgyártás	9,2	4,7
Irodagépgyártás	15,0	0,7
<i>A folyamatinnováció magas arányú</i>		
Gépipar	3,0	0,8
Finommechanikai, optikai és óraipar	4,6	0,6
<i>A termék- és folyamatinnováció magas arányú</i>		
Elektrotechnika	5,4	0,8
Ipar összesen	4,0	0,7

Forrás: Krengel: Produktionsvolumen und -potential der BRD. 25. Folge, Statistische Kennziffern, 1971–1982 alapján saját számítás.

*Egy főre jutó hozzáadott érték.

A mikroelektronika alkalmazásában rejlő termelékenységnövelési lehetőségek kiaknázása megköveteli az innovációs folyamat – a termék- és folyamatinnovációk – hatékonyságának növelését. Ezt a feladatot a vállalatok és kombinátok keretében a gyártmányfejlesztés és a termelési folyamat racionalizálása útján kell megvalósítani. A gyártmányválaszték megújítása a termelés bővülésének, az egy főre jutó nemzeti jövedelem növelésének fontos feltétele. A strukturális változásokhoz pótlólagos munkaerőre van szükség, amely feltételezi az átszervezések során felszabaduló munkaerő átcsoportosítását. Az új termékek gyártásának bővülése lehetőséget nyújt a munkaerő hatékonyabb foglalkoztatására.

A mikroelektronika bevezetése új helyzetet teremt a foglalkoztatási struktúra és a munkaerő-mobilitás területén. A magas szakképzettségi szint kihasználása és a foglalkoztatás hatékonyságának növelése érdekében az NDK vállalatainál és kombinátjaiban hosszú távú foglalkoztatáspolitikai koncepciókat dolgoznak ki. E koncepcióknak a következő kérdésekre kell választ adniuk:

Milyen követelményeket támaszt az innovációs folyamat – a termék- és folyamat-innováció – a munkaerő-struktúrával szemben? A termékinnovációk hol és mikor hoznak létre új foglalkoztatási lehetőségeket? Ezek milyen irányban befolyásolják hosszú távon a foglalkoztatási struktúrát? Hogyan lehet fedezni az így keletkező munkaerő-igényt? Az adott vállalat saját forrásból vagy csak külső források igénybevételével képes biztosítani munkaerő-szükségletét.

A folyamatinnovációk milyen hatást gyakorolnak a munkahelyek számára, milyen mértékben képesek munkaerőt felszabadítani? Milyen a munkahely-megtakarítás és a munkahely-teremtés viszonya? Milyen mértékben használják ki a munkahely-megtakarítási lehetőségeket? Vannak-e tartalékok? A tartalékok kiaknázásához innovációra van szükség, vagy azok átszervezések útján is kiaknázhatók?

Az innovációs folyamat milyen követelményeket támaszt a foglalkoztatottak szak-képzettségi struktúrájával szemben? Mely szakmák veszítenek jelentőségükből és melyek jelentősége növekszik? Megváltozik-e a szakmák tartalma?

Az NDK-ban nagy jelentőséget tulajdonítanak annak is, hogy a szakképzési rendszer segítse elő az új technológiák nyújtotta termelékenységnövelési lehetőségek kihasználását.

Fordította: Penyigey Krisztina

A VÁLLALATOK CSŐDBE JUTÁSÁT ELŐREJELZŐ PÉNZÜGYI MUTATÓSZÁMOK

Mind ez ideig kevés, a gyakorlatban használható mű van a közgazdasági szakirodalomban a vállalatok pénzügyi-gazdasági lehetetlenülését előrejelző pénzügyi mutatószámokról, ezek tudományosan megalapozott elemzéséről.

A Miller-féle ok-hatás elemzés¹ a pénzügyi mutatószámokat két kategóriába sorolja: *a)* az okokat feltáró, ún. kauzalitási mutatószámok és *b)* az előidézett hatásokat mérő mutatószámok. Miller azonban megkerüli az árszínvonal-változásból és a vállalatok tevékenységének eltérő színvonalából adódó legfontosabb, a gyakorlati elemzés során felmerülő problémákat.

Beaver 30 pénzügyi mutatószámelőrejelzésre való használhatóságát vizsgálta meg,² s kiválasztotta azokat, amelyek évekkel előre jelzik a vállalatok csődbe jutását. Erre a célra legjobbnak a rövid lejáratú pénzügyi aktívák és az adósságállomány arányára vonatkozó mutatószám bizonyult. Beaver a vállalat bajba jutását – más szerzőkhöz hasonlóan – a csődbe jutással azonosítja, ami könnyen definiálható, törvényes eljárás. A csődbe jutott vállalatok vizsgálata azonban „eső után köpönyeg”, ennél lényegesebb feladat a pénzügyi nehézségek előrejelzése.

Altman 1968-ban publikált modellje, a hagyományos mutatószám-elemzést olyképpen próbálja továbbfejleszteni, hogy a különböző mutatószámokat egyetlen indexbe sűriti.³ E célra az ismert statisztikai eljárást, a többszörös megkülönböztető kiemelő elemzést (multiple discriminant analysis) alkalmazza. Megkülönbözteti a valószínűleg csődbe jutó és a csődbe nem jutó vállalatokat. Elemzése hasonlít a több változós regressziós analízishez, azzal az eltéréssel, hogy az előbbi folytonos értékeket, míg Altman modelljére értékcsoportokat használ. A mennyiségi ismérvek szerint különböző típusokba való sorolás azonban az elemzés merevségére vezet: az egészségesen működő és a bajba jutott vállalatok ugyanis a valóságban egy folytonos görbén helyezkednek el. Altman finomított modelljében öt mutatószámot használ:

$$\frac{\text{forgótőke}}{\text{összes eszköz}}, \quad \frac{\text{nettó nyereség (a vállalatalapítástól)}}{\text{összes eszköz}},$$

$$\frac{\text{nyereség (adók és kamatteher nélkül)}}{\text{összes eszköz}}, \quad \frac{\text{a részvények piaci értéke}}{\text{az összes tartozás könyv szerinti értéke}},$$

$$\frac{\text{árbevétel}}{\text{összes eszköz}}.$$

¹Miller, E. M.: The Meaningful Interpretation of Financial Statements. American Management Association, 1966

²Beaver, W. H.: Financial Ratios as Predictors of Failure. Supplement to Journal of Accounting Research, 1966

³Altman, E. I.: Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy, Journal of Finance, 1968

Az Altman-féle eljárás hibaszázaléka a csődbe jutást megelőző egy évvel még igen kicsi, a csődbe jutást megelőző két évvel azonban már 28%, négy év után pedig 71%. Miután a mérlegek a tárgyévét követő év első felében készülnek el, s ezzel az első év már el is telt, az Altman-féle eljárás hibaszázaléka a gyakorlat számára nem elfogadható.

Altman követői, *Deakin* és *Blum*⁴ megpróbálták kiküszöbölni az előbbi hiányosságokat, de nem sok sikerrel. Modelljeik az alkalmazott statisztikai módszer szempontjából kifogástalanok, azonban a függő és a független változók között nincs meg a szükséges, igazolható oksági kapcsolat.

Gupta matematikailag viszonylag egyszerű modellt ajánl, ami Beaver koncepcióját fejleszti tovább, és alkalmazza az indiai körülményekhez.⁵ Mutatórendszerének elvi alapja az, hogy a működésük eredményességét jelző görbén a vállalatok megoszlása folytonos. A bajba jutott és prosperáló vállalatok között a függvényen nincs törésvonal, mivel ezek nem elkülönülő minőségi osztályok, mint a fehér és a fekete. A gyakorlati lehetőségek ugyanis korlátozottak arra, hogy a vállalatokat két csoportra, a betegek és az egészségesek csoportjára osztjuk. Eredményesnek az a módszer tekinthető, amely a vállalatokat – összehasonlítással – egy növekvő szekvenciális görbén, a működésük eredményességét jelző mutatószámok szerint rangsorolja.

Az elemzés adatbázisára vonatkozóan *Gupta* megállapítja, hogy a külső szervek részére készülő beszámolók ugyan nem elégségesek az elemzés elvégzéséhez, azonban értékes jelzéseket adnak a vállalat és a vállalatvezetés működéséről. A probléma megközelítése eltér attól függően, hogy az elemzést kívülállónak (hitelező, részvényes) vagy belső vállalati célra készítik. A tanulmányban ismertetett elemzési módszerek a kívülállók számára készültek, és lényegében a publikálásra kerülő mérlegbeszámoló adatain alapulnak.

Egy pénzügyi mutató előrejelző értéke attól függ, hogy az *a*) képes-e érzékelni a vállalat pénzügyi-gazdasági helyzetének változását, *b*) képes-e felmérni a vállalat tartalékait, amely lehetőséget ad egy váratlan dekonjunkcióra, a vezetés hibái vagy más kedvezőtlen külső hatások elviselésére. A mutatószámok két nagy csoportja közül a jövedelmezőségi mutatók általában érzékenyebbek a vállalat működésének eredményességére, míg a mérlegmutatószámok inkább tükrözik a tartalékokat. *Gupta* a jövedelmezőségi mutatók közül a legérzékenyebbeket választotta ki, míg a mérlegmutatószámok közül azokat, amelyek alkalmasak a tényleges tartalékok mérésére.

A vállalat pénzügyi helyzetét a mutatószámoknak nem az abszolút értéke, hanem más vállalatokhoz viszonyított aránya jelzi. E megközelítés a vállalatok rangsorolásán alapul, ami kimutatja, hogy a releváns iparcsoportokon belül – az üzleti vagy hitel-feltételek rosszabbodása esetén mely vállalatok a legebezhetőbbek.

A változó üzleti feltételek, a szerencse leszorítja vagy megemeli a jövedelmezőségi és más pénzügyi mutatószámok szintjét. A vállalati tevékenység feltételeinek gyors változása miatt az elemzés középpontjába a relatív jövedelmezőség kerül. *Gupta* a követke-

⁴Deakin, E.: On the Nature of the Distribution of Financial Accounting Ratios: Some Empirical Evidence. *The Accounting Review*, 1976. január; Blum, M.: Failing Company Discriminant Analysis. *Journal of Accounting Research*, 1974, 12. sz.

⁵Gupta, L. C.: *Financial Ratios for Monitoring Corporate Sickness*. Oxford University Press, 1983

zö érdekes tényre mutatott rá a vállalati minta vizsgálata során: a vállalatoknál az egymást követő évek során a nyereség abszolút színvonala évről évre változott: a jövedelmezőségi sorrendben elfoglalt helyét azonban a legtöbb vállalat megtartotta. A Spearman-féle rangkorreláció szerint a vizsgált időszakban a fontosabb jövedelmezőségi mutatók korrelációja +0,8 és +0,9% volt a textiliparból, illetve a vegyes ágazatú vállalatokból álló mintában. Egy vállalat nyereségrátája abszolút értékében jónak tűnhet, ugyanakkor relatív pozíciója az iparágon belül lehet gyenge, nyereségszintje esetleg a határértéket sem éri el. Egy vállalat az ereje az iparágon belül relatíve kedvező pozíciójában rejlik. Ez teszi lehetővé, hogy hosszú ideig tartó, válságos, nehéz időket átvészeljen, míg a relatíve kedvezőtlen pozíció növeli a csődbe jutás veszélyét.

Ha a vizsgált vállalatokat egy nyereségrata-görbén rangsorba rendezük, egy részük a görbe felső részén, más részük a legalján, a többi pedig a középmezőnyben foglal helyet. Azért hogy meghatározzuk a vállalat esélyét a fennmaradásra, a csőd elkerülésére, arra a döntő kérdésre kell válaszolni, hogy a vállalat a határértéken, vagy afölött helyezkedik-e el.

A határértéken és a határérték alatt levő vállalatok azonosítása nagyon fontos. Így például a Diesel-szivattyú iparban az élen kereslet időszakában a jó nevű vállalatok tele voltak megrendelésekkel, a vevők több mint egy évet vártak a sorukra. A határérték alatt levő vállalatok is hasznos húztak a konjunktúrából: azok a megrendelők, akik nem tudtak egy évet várni, tőlük vásároltak. Amikor eljött a recesszió, a jó nevű vállalatoknak még mindig volt elég megrendelésük (a várakozási idő csökkent), és teljes kapacitással termeltek, ezzel szemben a határérték alatt levő termelők megrendelés nélkül maradtak.

A határérték alatti vállalatok helyzete hitel-igénybevétel szempontjából is rossz; amíg a hitelellátás bőséges, részesülnek belőle, de restriktív időszakban elsősorban tőlük vonják meg a hiteleket.

A rangsorolási módszer alkalmazása érdekében olyan mutatókat kell kialakítani, amelyek alkalmasak a vállalatok közötti összehasonlításra. Például az amortizáció mértéke eltérhet két vállalat között a különböző leírási kulcsok vagy az állóeszközök eltérő életkora miatt. Ezért a mérlegbeszámoló szerinti nyereség az elöregedett és a frissen üzembe helyezett gépparkkal rendelkező vállalatok között nem összehasonlítható értékű. Ilyen esetben megfelelőbb a vállalatok közötti összehasonlításra, rangsorolásra az értékcsökkenési leírás, a kamatteher és az adók nélküli nyereség (operating cash flow). Nem használhatók összehasonlításra azok a mutatók, amelyeknél torzulást okoz az eltérő könyvelési gyakorlat, pénzügyi rendszer, a berendezések különböző életkora, az árszínvonal-változás.

A mutatószámok eltérnek abban is, hogy a vállalatok tevékenységét különböző aspektusból mutatják be. Például fontos különbség a nyereségmutatók között, hogy azok a pénzügyi elszámolások előtti vagy utáni helyzetet tükrözik. A pénzügyi elszámolások előtti, a vállalat jövedelmezőségét kimutató nyereség fontosabb mutató, mint ami a pénzügyi elszámolások után készül. Kockázati szempontból az előbbieket az üzleti kockázatnak, az utóbbiakat pedig a pénzügyi kockázatnak felelnek meg.

A különböző nyereségmutatók viszonyíthatók az árbevételhez, az eszközértékhez, az adósságállományhoz. Az eszközállományt és az adósságállományt ugyancsak különbözőképpen lehet definiálni. Az eszközök például beépíthetők akképpen, hogy kiindu-

lunk a mérleg eszköz oldalának főösszegéből, ebből levonjuk az esetleges veszteséget, az eszmei és az elszámolási jellegű tételeket. Használhatjuk az állóeszközök bruttó értékét is, a nettó eszközértékhez hozzáadva az állóeszközökre elszámolt amortizációt.

Az árszínvonal-változás egyes jövedelmezőségi mutatóknál kisebb, másoknál nagyobb torzulást okoz. A nyereség/nettó álló- és forgóeszközérték mutató a régi berendezéssel felszerelt vállalatoknál mindenképpen torzít. Az amortizációval csökkentett nettó érték még inkább torzít, mint a bruttó bekerülési érték. Ha két vállalat állóeszközparkjának élettartamában jelentős eltérés van, a következő eset áll fenn. A számlálóban levő nyereséget a jelenlegi áron fejezzük ki, ezzel szemben a nevezőben az eszközöket egy korábbi, a beszerzés időpontjában érvényes áron. Az öreg gépparkkal dolgozó vállalatok így – a géppark újbeszerzési értékének töredékével – magas eszközarányos nyereséget érnek el. Amint a cserére rákényszerülnek, a kedvező nyereségráta eltűnik, vagy veszteségbe csap át.

A nyereség/árbevétel mutatót nem torzítja az árszínvonal-változás, mivel mind a számlálóban, mind a nevezőben a jelenlegi árakon mutatjuk ki a tényezőket. Kivétel az értékcsökkenési leírás és a kamatteher, amelyeknek azonban nem olyan nagy az arányuk a bruttó nyereségen belül. Ha a számított nyereség/árbevétel mutatót értékcsökkenési leírás és kamatteher nélkül számítjuk, a vállalatok közötti összehasonlíthatóság – árváltozások esetén is – a legkedvezőbb.

Gupta 56 pénzügyi mutatószámot tesztelt két, nagyszámú vállalati mintából (az egyik textilipari, a másik vegyes ágazati összetételű). A tesztpróbák során a legjobb mutatószámoknak az árbevételarányos nyereségmutató bizonyult, míg az eszközarányos nyereségmutatók előrejelző szerepe kevésbé jó. Az elemzések legfontosabb tanulsága: egy vállalat tényleges erejét, versenyképességét alacsony termelési költsége és az önköltség, valamint az eladási ár közötti kedvező rés mutatja.

Gupta módszerének hazai alkalmazásával kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy a könyvben ismertetett mutatószámok többsége Magyarországon is ismert és használt (például az árbevételarányos nyereség, az eszközarányos nyereség mutatója, ezek különböző fajtái, a likviditási mutatószámok). Az idézett könyvben bemutatott más mutatószámok a veszteséggé váló vállalatok előrejelzésére való felhasználásának – a Gupta által alkalmazott rangkorrelációs módszerrel – vannak lehetőségei a mutatószám-rendszer megfelelő hazai adaptálása esetén.

Az iparágak, a szakágazatok nagyobb részében nálunk egy vagy néhány vállalat van, ezeknél csak a heterogén ágazati csoportra alkalmazható a jövedelmezőség szerinti rangsorolás. A jövedelmezőségi mutató értéke, alakulása a vállalatoknál – különösen ha különböző ágazatokhoz tartoznak – a saját teljesítményükön kívül az árrendszertől, az alkalmazott árformáktól, ezek arányaitól is függ. A számított rangsor valós értéke kétséges, ha az alapadatokból az árrendszer okozta torzítás nincs kiszűrve. Az árrendszert működtető gazdasági mechanizmus sajátosságaira nem lehet kitérni, de nyilvánvaló, hogy gazdasági verseny nélküli hiánygazdaságban nem igaz Gupta példája, hogy a rangsor alján levő legkevésbé jövedelmező vállalatok dekonjunktúra idején megrendelés nélkül maradnak, a túlfűtött gazdaságban pedig minden gazdasági egység megél.

Morzsa Szilárd*

*A Magyar Nemzeti Bank munkatársa.

A TÖKEMEGTÉRÜLÉS NÖVELÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI A SZOVJET IPARBAN*

A tőkemegtérülés lassuló ütemének megállításához, illetve ahhoz, hogy e mutató értékét javítani lehessen, elengedhetetlen, hogy ismerjük a tőkemegtérülés változásának törvényszerűségeit. Az intenzív fejlesztésre való áttérés során a tőkemegtérülés gyorsításának szükségessége fokozottabb jelentőséget kap. A hosszú távúra irányuló elemzések, számítások azt mutatják, hogy a tőkemegtérülés csökkenő tendenciáját a jövőben sem lehet kompenzálni a munkatermelékenység növekedésével, illetve az anyagigényesség csökkentésével.

A tőkemegtérülés mutatójának különlegesen bonyolult, szintetizáló jellege megnehezíti dinamikájának közvetlen befolyásolását. A tőkemegtérülés elemzéséhez és prognosztizálásához célszerű, hogy először az azt formáló mutatórendszert határozzuk meg (kapacitáskihasználás, a berendezések árának alakulása stb.), majd elemezzük a tudományos-technikai, a természeti, a regionális, a demográfiai stb. tényezők szerepét és a gazdasági mechanizmus hatását azok alakulásában. Ily módon lehetővé válik mindazon tényezők kijelölése, amelyek a jövőben meghatározzák az állóeszköz-kihasználás részmutatóinak dinamikáját, és a döntő paraméterek kiemelése után könnyebbé válik a tőkemegtérülés növelését célzó intézkedések kijelölése.

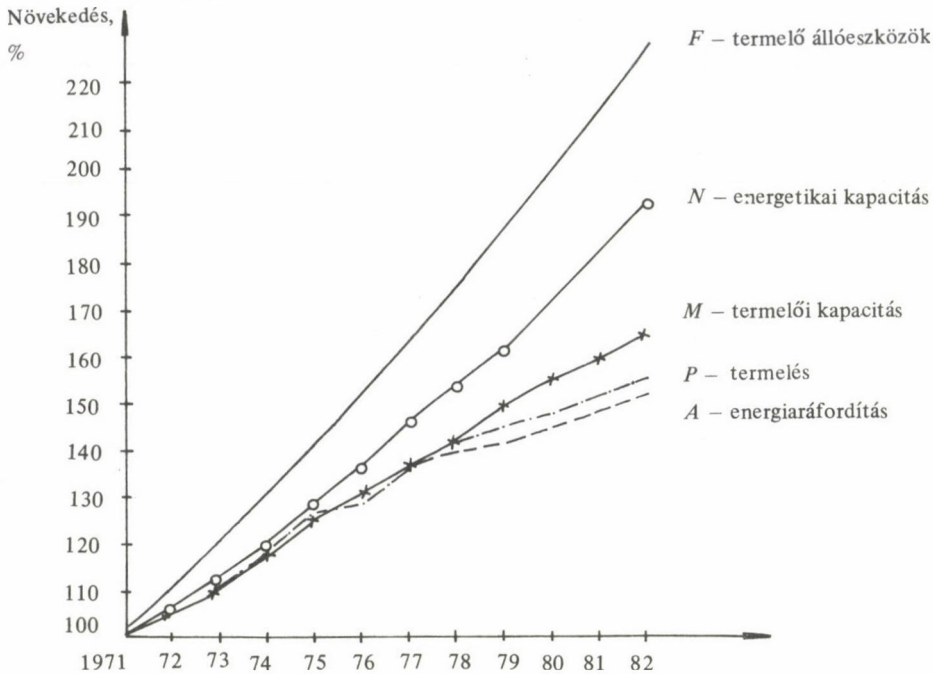
Az 1971 és 1982 közötti időszakra végzett számításokhoz 130 termékre vonatkozóan használtak fel kapacitásmérleg-adatokat, amelyeket nyolc nagy ágazatra aggregáltak. A nyolc ágazat fejlődése közel áll az ipar egészéhez, így ezeket mint az ipar egészét vizsgálták.

A tőkemegtérülés dinamikáját alakító tényezők elemzéséhez a termelés (P) és az állóeszközök (F) viszonya mellett célszerű volt a termelési kapacitások (M) mutatójával is foglalkozni. A mutatórendszer, amellyel a működő termelési apparátus kihasználása elemezhető, a következő mutatókból áll: a tőkemegtérülés f ($f=P/F$) és a két kiegészítő mutató, a kapacitáskihasználás együtthatója k ($k=P/M$) és a termelőkapacitások eszközigényessége g ($g=F/M$). Az $1/g$ mutató 100%-os kapacitáskihasználás mellett ($g=1,0$) a tőkemegtérülés lehetséges értékét jellemzi. A három mutató közötti kapcsolat a következő: $f=k/g$, azaz a tőkemegtérülés egyenesen arányos a kapacitáskihasználás együtthatójával és fordítottan a termelőkapacitások eszközigényességével.

A termelőkapacitások és a kibocsátások dinamikája 1978-ig közel állt egymáshoz, később viszont az előbbi üteme volt magasabb, ami a kapacitások kihasználásának romlását jelentette. Az ütemkülönbség azonban az állóeszközök növekedésével összehasonlítva sokkal kisebb. Az elemzett 10 év során az előbbi 1,6-szorosra, az utóbbi 2,3-szorosra nőtt, azaz a tőkemegtérülés 30%-kal (1,6:2,3=0,7) romlott. Ez a tendencia a szovjet ipar egészére jellemző.

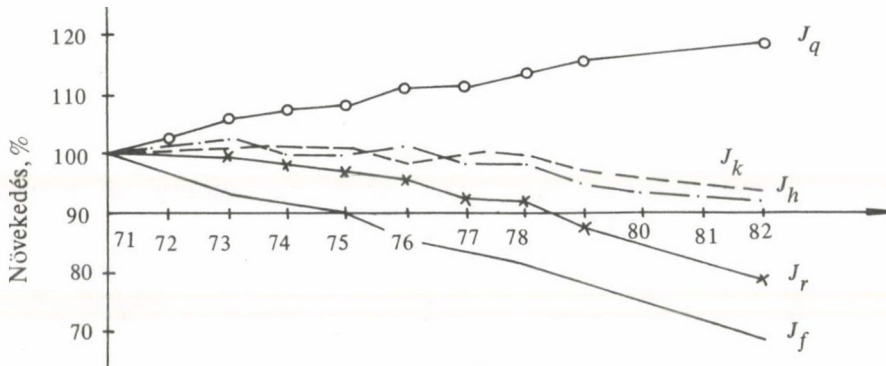
*Faleman, B.: Povisenyje otdaci oszovnih fondov promislenosztyi. Voproszi Ekonomiki, 1985, 3. sz. alapján.

Az a körülmény viszont, hogy az ipari állóeszközök értéke a vizsgált időszakban mintegy 2,3-szorosra nőtt, míg a kapacitások 1,6-szeresre, azt jelenti, hogy az átlagos eszközigényesség 1,35-szörösre nőtt ($2,3:1,7=1,35$).



1. ábra

Az ipar állóeszközeinek, kapacitásainak és termelésének dinamikája



2. ábra

A tőke megterhelésére ható tényezők növekedési ütemei

J_q – a termelőkapacitások eszközigényességének indexe

J_k – a kapacitáskihasználás együtthatójának indexe

J_r – a felszerelt berendezések energetikai kapacitása integrált leterhelésének indexe

J_h – egyéb tényezők indexe

J_f – tökemegtérülés indexe

Az a körülmény viszont, hogy az ipari állóeszközök értéke a vizsgált időszakban mintegy 2,3-szorosra nőtt, míg a kapacitások 1,7-szeresre, azt jelenti, hogy az átlagos eszközigényesség 1,35-szörösre nőtt ($2,3:1,7=1,35$).

A korábbi képlet alapján meghatározható, hogy az egyes tényezők mennyiben járulnak hozzá a tőke megtérülés dinamikájához. A kapacitások eszközigényessége 26%-kal ($1:1,35=0,74$) csökkentette a tőke megtérülést. A két vizsgált tényező egy irányba ható változása a tőke megtérülés 30%-os csökkenését eredményezte ($9,94 \times 0,74 = 0,70$).

A kapacitások kihasználása csak viszonylag kis mértékben csökkent, mégis érdemes e tényezővel is foglalkozni, különös tekintettel arra, hogy a 70-es évek második felétől csökkentőleg hatott a tőke megtérülésére. A kapacitáskihasználás együtthatója a 130 termékre 1971-ben 0,92; 1975-ben 0,93 volt, míg 1980-ra az együttható értéke 0,88-ra, 1982-re pedig 0,86-ra csökkent. Más módszerrel, de ehhez hasonló eredményeket kaptak a SZUTA novoszibirszki Ipargazdasági Intézetének munkatársai is. (A mutató értéke 1971-ben: 0,906; 1975-ben 0,915; 1980-ban 0,872.)

Lavrovskij elemzései* szerint a kapacitások leterhelésének csökkenésére legnagyobb hatással az ágazatok közötti egyensúly hiánya volt. Nem volt megfelelő az ágazatok nyersanyag-ellátottsága, valamint nem volt elegendő a beruházási tevékenység a szűk keresztmetszetek feloldásához. (Néhány ágazatban ugyan tapasztalható volt az optimálisnál intenzívebb kapacitásleterhelés is.)

A tizedik ötéves terv során üzembe helyezett berendezéseknek a terv szerinti kapacitáskihasználástól való elmaradását a vállalatok 60%-ánál a nyersanyagbázis fejlődésének elmaradásával lehet magyarázni. 1981–82-ben a műszakon belüli leállások 40%-át is ez váltotta ki. A saját nyersanyagbázisra épülő ágazatokban (szénbányászat, könnyűipar, élelmiszeripar, vaskohászat stb.) azonban ez a magyarázat nem lehet érvényes; feltételezhető, hogy a kapacitásfejlesztés egyensúlyának megbomlása ezeknél valamely általánosabb ok következménye.

A beruházási tevékenység gyengülését nem lehet ilyen általánosabb oknak tekinteni, mert a beruházási ütem csökkenése nem feltétlenül vált ki egyensúlyhiányt. Sőt, ha figyelembe vesszük, hogy az újonnan üzembe helyezett berendezések kihasználási együtthatója egy ideig általában a régebben üzembe állítottnál alacsonyabb, akkor lassuló beruházási aktivitás esetén a kapacitások kihasználásának növekednie kellett volna. Az elemzések szerint a kapacitáskihasználási együttható széles körű csökkenésének fő oka a 70-es években üzembe helyezett eszközök megdrágulása volt. A drágulás üteme csak az 1976 és 1980 közötti időszakban haladta meg a beruházások ütemét. Ennek következménye volt, hogy a megelőző ötéves tervvel szemben abszolút értékben csökkentek az újonnan üzembe helyezett kapacitások, és ez megbontotta az ágazatok közötti egyensúlyt.

A másik általános ok az új munkahelyek és a szükséges munkaerő közötti egyensúly hiánya. A vállalatok mintegy 30%-a munkaerőhiány miatt nem tudta üzembe állítani kapacitásait. Bár a munkaerőhiány okai a különböző létesítményeknél eltérőek voltak, az egész iparra jellemző, hogy a többletmunkaerő iparba áramlása a 70-es évek végén kevésbé volt intenzív, mint az évtized elején. Az új munkahelyek munkaerőhiánya a vállalatbővítéseknél 13%, az új létesítményeknél 8%, a rekonstrukciónál 4,3% volt.

*Lavrovskij, B. L.: Analiz szbalanszirovannosztyi proizvodstvennih mosnosztyej v promislenosztyi SzSzsR. Novoszibirszk, 1983.

A működő berendezések jobb kihasználása általában összefügg a termelés szervezésének és tervezésének korszerűsítésével. A kapacitáskihasználás javításának kulcsa a beruházások tervezésének korszerűsítésében is keresendő. Ahhoz, hogy megfelelő időben szembeállíthatók legyenek a kapacitások, olyan beruházási normatívákat kell meghatározni, amelyek figyelembe veszik a drágulást. Az előre nem látható drágulások esetére a terveknek szét nem osztott beruházási tartalékokat kell tartalmazniuk. A kapacitások jobb kihasználásának legfőbb momentuma azonban nem az egyébként is korlátozott beruházások további növelése, hanem olyan intézkedési komplexum, amely lehetővé teszi az új kapacitások árának csökkentését műszaki színvonaluk növelésével.

A kapacitások eszközigenyessége meghatározó szerepet játszik a tőke megtérülés dinamikájának alakulásában. Célszerű ezért elemezni, hogy mi váltja ki az állóeszközöknek a kapacitást meghatározó növekedését. Az elemzéshez két további mutatót alkalmazunk. Az energiakapacitást (N), amely kW-ban fejezi ki a felszerelt hajtóművek és elektromos berendezések összes kapacitását és az éves energiaráfordítást (A) kWó-ban. Így az elemzéshez alkalmazott mutatórendszer a következőkkel egészül ki: az energetikai kapacitások integrált leterhelésének mutatója ($r=A/N$), az energetikai kapacitások eszközigenyessége ($q=F/N$) és az egyéb tényezők összhatását tükröző mutató ($h=A/M$).

E mutatók és a tőke megtérülés, valamint a kapacitáskihasználás együtthatója közötti kapcsolat – index formában – a következőképpen jellemezhető: $J_f \sim J_k \quad I_r / I_q I_h$. Ennek közgazdasági tartalma, hogy a tőke megtérülés dinamikájára négy mutató hat: egyenesen arányos a kapacitáskihasználás együtthatójával (k) és az energetikai kapacitások integrált leterhelésével (r), és fordítottan arányos a drágulással (q), valamint az egyéb tényezőkkel, amelyek nem állnak kapcsolatban a termelési kapacitások növekedésével (h). Az elemzett időszakban a tőke megtérülés csökkent, amire az energetikai kapacitások kihasználásának romlása jelentősebb hatással volt, mint a termelőkapacitásoké. Ennél még jelentősebb volt az energetikai kapacitások drágulásának hatása, míg az egyéb tényezőké nem volt számottevő.

Az integrált leterhelési mutató dinamikája igen jelentős a tőke megtérülés szempontjából. Mint az 1. ábrán látható, az energetikai kapacitás az állóeszközöknél lassabban nő, s ez a növekedés sokkal gyorsabb, mint az energiaráfordításé.

Az integrált leterhelési mutató csökkenésének fő oka, hogy az egyes gazdasági egységek – vállalatok vagy műhelyek – az önellátásra próbálnak berendezkedni. Ennek következtében óriási mennyiségű fémmegmunkáló berendezés van olyan vállalatoknál is, amelyek nem tartoznak a gépiparhoz, kialakultak a „háziágos építkezések” feltételei, az egyedi felhasználású számítógéppark stb.

Erősíteni kell tehát a gazdasági kooperációt, javítani a szerződéses fegyelmet, azaz olyan feltételeket kell biztosítani, amelyek nem teszik szükségessé az önellátást.

Az eszközök után fizetendő járulékok ösztönző szerepének nagyobb jelentőséget kell biztosítani. Nagyobb figyelmet kell szentelni a drága, automata importberendezések megfelelő leterhelésének. Az NC gépeket, robotokat, számítástechnikai berendezéseket 2 esetleg 3 műszakban kell üzemeltetni.

A tőke megtérülés növelését segítheti a régi berendezések selejtezése, illetve más területre való átcsoportosítása. Célszerű lenne egy olyan cég létrehozása is, amely a régi berendezések javításával, korszerűsítésével és eladásával foglalkozna.

1971 és 1982 között jelentősen növekedett a szovjet berendezések ára, aminek oka

a megbízhatóság növekedése, a gazdasági és egyéb mutatók javulása. A gépek ára azonban nagymértékben csökkenthető különböző tervezési és szerkesztési megoldásokkal (könnyebb szerkezetek előállítás, korszerűbb anyagok alkalmazása). A kutatóintézetek és szerkesztő irodák tevékenységét célszerű úgy orientálni, hogy a miniatürizálás, a mikroprocesszorok alkalmazása kerüljön előtérbe, s a munkakörülmények egyidejű javítása mellett lehessen takarékoskodni a termeléshez szükséges területtel.

A beruházások géplistaiból kiderült, hogy az elsősorban importgépekre építő beruházások 2-3-szor olyan drágák, mint a hasonló hazai berendezéseket beépítők. Ennek megfelelően jelentős tartalékot jelent a berendezések importjának csökkentése is.

Végül az elemzés az állóeszközöknek a termékkibocsátás és a termelési kapacitások növekedésétől függetlenül növekvő autonómiájával kapcsolatban felhívja a figyelmet arra, hogy a szovjet iparban jelentős tartalékok vannak a termelési és energetikai kapacitások kihasználásának javítására, a tökemegtérülésre negatívan ható tényezők minőségi megváltoztatására.

Róna Ágnes*

*A TIT külügyi vezetője.

A MŰVEZETŐI SZEREPKÖR VÁLTOZÁSA*

A közvetlen termelésirányítás és ellenőrzés korszerűsítésének igénye különösen élesen vetődik fel a gazdaságok fejlődésének olyan átmeneti szakaszában, amelynek során a hosszabb-rövidebb ideig tartó recessziót a lassú fellendítés váltja fel.

Számos nyugat-európai ország – köztük Svédország gazdasága is – ismét olyan konjunkturális szakaszba került, amikor a fokozódó – és számos új vonást hordozó – követelmények az iparral szemben a művezetők szerepének, munkafeltételeinek és feladatainak az ártértékelését is szükségessé teszik. E felismerés vezetett azokhoz a vizsgálatokhoz, amelyeket a svéd munkaadók és szakszervezetek (SAF/SALF)¹ közös kutatócsoportja folytatott 1982-ben a legnagyobb svéd iparvállalatoknál a művezetők jelenlegi és jövőbeli szerepéről, munkafeltételeiről és tevékenységük fejlesztési lehetőségeiről.

A felmérés egyrészt arra keresett választ, hogy a művezetők, termelésirányítók stb. – tehát a termeléssel közvetlen kapcsolatban álló vezetők – tevékenysége saját munkakörükön belül milyen feltételek mellett fejleszthető tovább. E kérdés feltárása céljából 10 nagyobb iparvállalatnál végeztek a művezetők munkájával kapcsolatos szondázást. A felső szintű vezetőkkel mélyinterjúkat is készítettek.

A kutatócsoport azt vizsgálta, hogy a művezetőknek milyen lehetőségeik vannak a mobilitásra, azaz pozíciójuk megváltoztatására a vezetői hierarchiában. Olyan művezetőkkel készítettek interjúkat 11 vállalatnál, akik azonos vagy magasabb vezetői szinten más beosztásba kerültek a közelmúltban.

A művezetők munkájának fejlesztését tekintve általánosítható tapasztalat volt, hogy azt – a vállalatok speciális termelési és vezetési adottságaitól függően – számos kedvezőtlen adottság negatív irányban determinálja. Ezek feloldása csak egyénileg, a vállalatok – átlagtól eltérő – jellemzőinek feltárása és értékelése során valósítható meg.

Ugyanakkor a kutatók sok általánosan jellemzőnek tekinthető akadályozó tényezőt is feltártak. E tényezők egyrészt a művezetői munkakörön belüli nehézségekből, problémákból fakad. A művezetők aktivitásának, adottságainak gyengesége, a túl sok adminisztrációs feladat, a beosztottak létszámihiánya vagy szakképzettségi problémái, az indokoltnál korlátozottabb hatáskör és a termelés műszaki rendszerének szűk keresztmetszetei azok a legfontosabb, ún. korlátozó körülmények, amelyek a svéd művezetők munkafeltételeinek korszerűsítése során megoldásra várnak.

A művezetők tevékenységét emellett számos külső – a művezetők tevékenységén kívüli, de a vállalaton belüli – gátló körülmény is akadályozza. A gyárak szervezeti és

*Lindenstad, L.–Jeffmar, C.: *The First-line Manager. On the Supervisor's Managerial Role, Working Conditions and Development.* SAF/SALF Committee for Supervisory Training, Stockholm, 1984, 68 alapján.

¹SAF (Swedish Employers' Confederation) – a Svéd Munkaadók Szövetsége; SALF (Swedish Union of Foremen and Supervisors) – a Svéd Művezetők és Üzemvezetők Szakszervezete.

vezetési rendszerének hibái, a helytelen vezetői szemlélet, a vállalaton belüli kooperációs problémák a művezetők munkájának jelentős fékezői.

A kutatók véleménye szerint csak a problémák megoldása után várható, hogy a svéd vállalatok művezetői a jelenleginél jobban lássák el a három legfontosabbnak ítélt feladatkörüket, funkciójukat: az adott vállalat érdekeinek megfelelő képviseletét, a termelőmunka irányítását és ellenőrzését és a termelés korszerűsítésében való aktív és kezdeményező részvételt. A felmérés tapasztalatai szerint különösen az utóbbi feladatkör tekintetében várnak a művezetőktől több teljesítményt. Természetesen ez az igény differenciáltan vetődik fel a különböző iparvállalatoknál. A vizsgálat során a kutatócsoport előtt egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy csak bizonyos termelési jellemzők megléte esetén merülnek fel a művezetőktől elvárható fejlesztési feladatok. E jellemzők a következők:

- erős üzleti beállítottság,
- a termelési folyamat egyes szakaszainak világos és logikus elhatárolhatósága,
- a naprakész termelési információk könnyű hozzáférhetősége,
- a tevékenységek eredményeinek könnyű értékelhetősége.

A tapasztalatok alapján a kutatók hangsúlyozottan felhívták a figyelmet arra, hogy a művezetők feladatkörének kialakításánál és korszerűsítésénél *fontos kritérium* kell hogy legyen a vállalatok tevékenységének elemzése az említett négy szempont alapján. Ugyanis nincs értelme a művezetőktől aktív fejlesztési munkát várni például abban az esetben, ha az egyes emberek tevékenységének eredményei nem vagy csak nehezen érzékelhetők. Ugyanígy problémát jelent e tekintetben az is, ha a vállalatoknál a termelési folyamatok egyes szakaszai nem határolhatók el világosan és egyértelműen. E feltétel hiányában nemigen várható el a művezetőktől, hogy ötleteikkel sikeresen járuljanak hozzá a termelőfolyamatok fejlesztéséhez és korszerűsítéséhez.

A művezetők mobilitási lehetőségeinek feltárásával kapcsolatban a vizsgálat arra a következtetésre jutott, hogy a művezetők mozgási lehetősége – mind az azonos, mind a magasabb vezetői szinten – igen korlátozott. A kutatás eredményei szerint ez a helyzet egyrészt emocionális és racionális tényezőknek, másrészt a megfelelő alkalmas hiányának tulajdonítható. Az emocionális akadályok között jelentős szerephez jutnak a művezetők önértékelési problémái, amelyek a vezetői hierarchiában elfoglalt alacsony lépcsőfokból adódnak. A művezetőkkel készített interjúkból kitűnt, hogy a művezetők jelentős része a felsőbb vezetőkkel való vitákban eleve a vesztes pozíció érzetével vesz részt, és emiatt – mivel ez az érzés bénítólag hat – a konfliktusokból valóban sokszor vesztesként kerül ki.

A művezetőket emellett az ún. köztes pozíció érzete is sújtja. E vezetői réteg lényegében két tűz között érzi magát – nem is minden alap nélkül, hiszen szerepük két irányban is közvetítő jellegű. A felsőbb vezetés elképzelései rajtuk keresztül jutnak el a dolgozókhoz, s a dolgozók kívánságait is a művezetők tolmácsolják a vállalatvezetőknek. E két csoport érdekei gyakran ütköznek egymással, s az ellentétek a művezetőkön csapódnak le.

Az emocionális tényezők egy másik csoportja a különböző szintű vezetői állások betöltésének feltételét képező – döntően tradicionális okokból eredő – *képzettség* kérdésével függ össze. A kutatócsoport megállapítása szerint a művezetők állásváltoztatásának egyik jelentős akadálya abból ered, hogy az általuk megpályázott beosztások

jelentős részének betöltését – nem annyira a tényleges szükségszerűség, hanem inkább döntően a hagyományok alapján – meghatározott iskolai végzettséghez kötik. Olyan végzettséghez, amellyel a művezetők nagyobb része nem rendelkezik. A kutatók tapasztalatai szerint az iskolai végzettség mellett – vagy néhol helyett – fontos lenne a *képesség*, rátermettség szempontjainak fokozottabb figyelembevétele egy-egy vezetői állás betöltéséhez. Ebben az esetben a művezetők esélyei is növekednének, és a képességek alapján kiválasztott vezetők tevékenysége is valószínűleg sikeresebb lehet.

A svéd felmérés egyik legfontosabb következtetése az, hogy a művezetők ismertett problémái, a munkájukat és mobilitásukat gátló tényezők az említett ajánlások mellett döntően a vállalatok vezetési, irányítási és szervezeti rendszerének korszerűsítésével oldhatók fel. Rész megoldásokkal, kizárólag a művezetők munkájának javítását célzó beavatkozásokkal tartós javulást vámi csak hiú ábránd marad.

Kiefer Márta

SZAKIRODALOM

M. SHARP—G. SHEPHERD—D. MARSDEN STRUKTURÁLIS ALKALMAZKODÁS AZ ANGOL FELDOLGOZÓ IPARBAN*

Az ILO „Foglalkoztatás, kereskedelem és az észak–déli együttműködés” című kutatási programja keretében készült tanulmány azokat a társadalmi-politikai tényezőket, szervezeti változásokat, valamint kormánypolitikai intézkedéseket vizsgálja, amelyek az elmúlt évtizedekben fontos szerepet játszottak Anglia iparának átalakulásában. A két részre tagolt tanulmány először áttekinti az angol feldolgozó ipar helyzetét, fejlődését. Külön foglalkozik a pamut-, az elektronikai és a gépkocsiiparral, mint a 70-es évek hanyatló, majd újra versenyképessé váló ágazataival. Az angol ipar történelmi gyökereit és a szakszervezeti mozgalom szerepét vizsgáló fejezeteket az iparpolitikával foglalkozó rész követi. A könyv iparpolitikai ajánlásokkal zárul.

A második világháború után az angol gazdaság lassabban fejlődött, mint versenytársai, az elmúlt 20 évben pedig az infláció és a munkanélküliség növekedése is meghaladta az OECD átlagát. Az EGK-ba való belépés után radikálisan megváltozott az ország kereskedelmi politikája. 1979-től az új konzervatív kormány határozott inflációellenes politikát folytatott, aminek következményeként a font megerősödött. Ez viszont visszavetette a feldolgozó ipari exportot, és súlyosbította a munkanélküliséget.

Az energetikai és a vízszolgáltatási szektor súlya a 70-es évek elejétől a GDP-ben jelentősen nőtt, de az olajtermelés magas tökeigényessége miatt ez nem járt együtt a foglalkoztatás bővülésével. A szolgáltatások részesedése viszonylag állandó volt, mind a GDP-ben, mind a foglalkoztatásban. A feldolgozó ipar súlya 1973 óta fokozatosan csökkent. A csökkenés 1979-ig a többi OECD-tagországokhoz hasonlóan ment végbe, majd jelentősen felgyorsult. 1979 és 1982 között részesedése a GDP-ben 28%-ról 24%-ra esett vissza, s a munkanélküliség növekedésének 93%-át a feldolgozó ipari munkahelyek megszűnése eredményezte.

A feldolgozó ipar versenyképességének gyengülése folytán a brit export súlya a világpiacon jelentősen csökkent. Az angol termékek világpiaci részesedésének csökkenését akadályozta ugyan az exportárak növekedése, és az exportra kedvezően hatott a kereslet rövid távú árrugalmatlansága, 1980 óta azonban újra csökkent részesedésük a világkereskedelemben. Az Egyesült Királyság összes konkurensénél (az USA kivételével) az export a kereslet erőteljes forrása, ugyanakkor a britek 1970 óta már nem nettó exportőrök a feldolgozó ipari termékek piacán. A 70-es években az angol külkereskedelmet még mindig a nyersanyag-feldolgozóipari termékek cseréje jellemezte, továbbá a brit nemzetközösségtől örökölt vonás: viszonylagos erősség a fejlődő és viszonylagos gyengeség az ipari országokkal folytatott kereskedelemben.

Az ipari teljesítmények lemaradásában az innováció gyengesége is szerepet játszott. A termelékenység növekedése már 1950 óta elmaradt a versenytársakétól; 1973-ban

*Structural Adjustment in the United Kingdom Manufacturing Industry. ILO, 1983, 259 oíd.

szintje a franciának 62, a nyugatnémetnek 53, a japánnak 69%-át, 1980-ban pedig már csak rendre 52, 44, illetve 51%-át tette ki). A brit, a nyugatnémet és a francia fajlagos árak (unit prices) 1963–75-ös összehasonlítása alapján megállapították, hogy Anglia az exportban az alacsonyabb fajlagos árú termékekre szakosodott, míg az importban az exporttermékekénél alacsonyabb fajlagos árú termékek felé való elmozdulás figyelhető meg.

A brit ipar innovációban való lemaradását magyarázza, hogy a verseny az import oldaláról a 70-es évekig viszonylag gyenge volt, amikor hirtelen csökkentették a vámokat. Amint a verseny az import oldaláról élénkülni kezdett, a profitok hirtelen gyengültek, s ez nehézségeket okozott a beruházások finanszírozásában. A 70-es évek végére stabilizálódott az alacsony termelékenység, az alacsony profitok és az alacsony beruházások „bűvös köre”. Az angol iparpolitikában a második világháború után a makrogazdasági politika elsőbbséget élvezett a mikro gazdaságival szemben. Csak a 70-es évek közepén ismerték fel, hogy a mikro gazdasági célok elérése a makrogazdasági egyensúly feltétele és nem fordítva. 1975-ben a munkáspárti kormány radikális intervenciók terveket dolgozott ki, amelyek a Nemzeti Vállalkozások Tanácsának (NEB) létrehozását, a magáncégekkel kötendő termékmegállapodások bevezetését és az államosítások kiterjesztését foglalták magukba.

A munkáspárti kormány ipari stratégiájának lényege az volt, hogy növekedés minden ágazatban lehetséges. A stratégia piaci részesedése mint a versenyképesség mutatójára koncentrált. Ágazati munkacsoportokat hoztak létre, amelyeknek feladata a „potenciális növekedési pontok” meghatározásának segítése volt. 1975–76-ban az ágazati munkacsoportok égisze alatt több fejlesztési programot dolgoztak ki (a termékek és technológiák fejlesztésének tervét, az új piacokra való belépés segítésének tervét, a mikroelektronikai termelés és alkalmazások támogatásának tervét).

A munkáspárti ipari stratégia eredményei vitatottak. A tennivalókat hosszú távra fogalmazták meg (az ipar jobb reagálása a piac oldaláról jelentkező hatásokra, ezáltal a teljesítmény javítása), ezeket azonban nem „intervenció”, hanem inkább „korporáció” eszközökkel igyekeztek megvalósítani. Az eredmények így csak lassan jelentkeztek, de kétségtelenül az ipari stratégiának köszönhető, hogy a kormány jobban megértette a brit ipar problémáinak sajátosságait.

1979-től az új konzervatív kormány alapelve a be nem avatkozás volt. Az explicit iparpolitika helyett a „kínálati oldal” politikáját helyezték előtérbe, visszatértek a versenyhez és az ipari problémák mikro gazdasági úton való megoldásához. Az elképzelések szerint a hatékonyság a piaci hatásokra jobban reagáló árakon és béreken keresztül érvényesül.

Az iparnak nyújtott közvetlen állami támogatások a konzervatívok kormányzásának első három évében tovább emelkedtek. A szelektív fejlesztés terén megszigorították a követelményeket. E kategóriában mind a termelés bővítésére, mind a kapacitások leépítésére biztosítottak eszközöket. A NEB-et kisebb vállalkozássá alakították át, és magasan fejlett technológiájú tevékenységekbe vonták be, a katalizátor szerepét szánva az új szervezetnek.

Az iparpolitikában a legnagyobb hangsúlyt az innovációra, valamint a kutatásra és a fejlesztésre helyezték. Az informatikai tevékenységeket miniszter koordinálja. A két mikroelektronikai program a korábbinál is nagyobb szerepet kapott, és ezekhez társult

még az optikai szálak és a robotok fejlesztési programja. A költségvetés eszközöket biztosított az űrtechnika és a biotechnológia fejlesztésére is, a repülési és a nukleáris kutatások túlsúlya azonban továbbra is érvényesül a kormányzati K+F költségvetésben. Az államosított iparágak továbbra is jelentős támogatást élveznek, de a kormány korlátozza a külső hitelfelvételeket.

Az iparnak nyújtott támogatások közül a beruházásokhoz kapcsolódó adókedvezmények a legköltségesebbek. Ezek a regionális és a szelektív támogatásokkal összhangban az országot a multinacionális beruházások számára az egyik legkedvezőbb helyé változtatták. Már a 70-es években a hazai fejlesztés helyett a vásárolt technológia gyors bevezetése mellett döntöttek, annak reményében, hogy a japán cégek befogadása megkönnyíti a technológia transfert, és hatást gyakorol a brit szakemberképzésre is. Ezzel a gyakorlattal az EGK más országaiban elsősorban azért nem értenek egyet, mert – szerintük – a japánok európai piacokra való bejutásának előnyeit csak a britek élvezik.

A regionális politika az a terület, ahol az új kormány a legnagyobb változtatásokat hajtotta végre. Korlátozták a speciális támogatásokra jogosult körzeteknek nyújtható segélyeket. 1981-ben „vállalkozói zónákat” (kis ipari területeket) létesítettek, ahol az ipart mentesítették a legtöbb adó és teher alól. Ezek hatékonynak bizonyultak az új fejlesztések vonzására.

A kis és közepes méretű cégek hosszú időn keresztül mindkét párt látókörén kívül maradtak. Azután, hogy a verseny újra erősödött, és az USA-ban bezihonyosodott, hogy ezek milyen nagy szerepet játszottak az új technológiák fejlesztésében és a foglalkoztatásban, a brit álláspont is megváltozott. Az ipari minisztériumokban létrehoztak kisvállalatokkal foglalkozó részlegeket, amelyek feladata, hogy a vállalkozóknak segítséget nyújtsanak, a különböző ügynökségek és regionális testületek munkáját összehangolják, és vállalati tanácsadó testületeket tartanak fenn.

A hosszú ideig tartó, részletekbe menő beavatkozás után a visszazorulás fokozatos volt, és az iparpolitika újra fennakadt a makrogazdasági események hálójában. Az eredmény azonban messze nem egy konzisztens, következetes iparpolitika. Az új konzervatív kormány valójában többet költött a gyengélkedőkre, mint elődei. Az angol ipar strukturális alkalmazkodásáról nehéz ítéletet mondani. A recesszió megrengette a meghonosodott gyakorlatot, rövid távon fogékonyá tette a gazdaságot a változásra. A munkaerő esetében ez régóta esedékes volt, mivel a termelékenység növekedésének gyorsulása nélkül nem valószínű volt volna meg. Reálisabban kezdték értékelni azt a környezetet is, amelyben a brit iparnak versenyeznie kell. A nagy munkanélküliség és az alacsony nyereségesség azonban nem tett lehetővé jelentős beruházásokat (sem a humán, sem a fizikai tőke területén).

A szerkezeti változásoknak és a növekedésnek nem egyedüli útja a verseny. A különböző nemzeti ipari rendszerekben jelen vannak a koordinálás más elemei is (pl. Franciaország esetében a kormány által megteremtett konszenzus, Japánban a kormány közvetlen gazdasági beavatkozása és a cégek kollúziós tevékenysége, az NSZK-ban a bankok tevékenysége). Angliában a verseny játssza a fő szerepet, mivel az egyéb együttműködési mechanizmusok viszonylag gyengék. A legnagyobb nehézségeket viszont a munkaviszonyok problémái (a dolgozók inkább a foglalkozásukra összpontosítanak, mint a cégükre vagy az iparágra) és a vezetői hierarchiában a tekintélyt és az együttműködést övező fétis jelenti.

Az ipar minden egyes kormányváltással jóval radikálisabb fordulatra számított, mint amilyen bekövetkezett. Bár a kormány és az üzleti körök egyre jobban megismerték egymást, a múlt tapasztalatait három vonatkozásban még mindig figyelmen kívül hagyják:

- a mikro gazdasági és makro gazdasági politika egymást kiegészítő elemek;
- a gazdaságpolitikában érvényesülnie kell a folyamatosságnak és az összefüggésnek;
- a gazdaságpolitikában nem elegendő a tüneteket kezelni, az okokat kell megszüntetni.

A strukturális alkalmazkodás politikájának többrétegűsége esetén főleg a következő területeken érhetnének el sikereket:

– A vezetésben: a kormány szerepet vállalhatna a változás fő irányainak meghatározásában. A hosszú távú tervezés segíthetné a kormányt és az ipart a stratégiai gondolkodásban.

– Az innovációban: az ipari erőfeszítések fokozódásával a kormánynak a jelenleginél is nagyobb hangsúlyt kell helyezni az innovációra (a K+F egyre több K és nem elegendő F).

– Az oktatásban és a szakképzésben: biztosítani kell, hogy a szakemberek olyan képzést kapjanak, amely lehetővé teszi az új technológiák alkalmazását. Hosszú távon ez a középfokú és a felsőfokú képzés átalakítását követeli meg, rövid távon azt jelenti, hogy jóval nagyobb hangsúlyt kell helyezni mind a középiskolákban, mind az egyetemeken, a matematikára és az ipari tudományokra, valamint a posztgraduális képzésre.

Frigyesi Veronika

K. DYSON–S. WILKS

IPARI VÁLSÁGOK KEZELÉSE NÉHÁNY FEJLETT TŐKÉSORSZÁGBAN*

A csőd szélére került nagyvállalatok, iparágak számának növekedése és a bukás esetén várható negatív politikai, társadalmi és gazdasági következmények a kormányokat időről időre látványos mentőakciókra kényszerítették a fejlett tőkés országokban. A válságmenedzselésnek mint iparpolitikai témának az érdeklődés előterébe kerülése összefügg azzal is, hogy a 80-as évek elhúzódó válsága különbözik a megelőző 30 év konjunkturális ingadozásaitól, amikor időszerű volt az „időhúzásra”, a fellendülésig tartó „túlélésre orientált válságmegoldási mechanizmus. A 80-as éveket az elhúzódó strukturális válság jellemzi, amelyet magas munkanélküliség, hanyatló ipari körzetek kialakulása, a banki hitelnyújtás (részben ipari mentőakcióknak köszönhető) már irracionális mértéke és a költségvetési deficitek finanszírozásának súlyos problémája kísér. Válságba került és változásokon ment át maga a válságkezelés is.

*Industrial crisis. Martin Robertson and Co., Oxford, 1983, 283 old.

A tanulmánykötet hat jelentősebb OECD-ország (USA, Anglia, NSZK, Franciaország, Olaszország és Svédország) iparpolitikájának összehasonlítására tesz kísérletet az ipar hanyatlásával és válságaival kapcsolatos gazdaságpolitikai elgondolások és intézkedések szemszögéből. Az egyes országtanulmányok a válságkezelés nemzeti sajátosságait vizsgáljuk, különös tekintettel a gazdasági intézményrendszer, a piaccal kapcsolatos ideológia és az iparpolitika hosszú távon érvényesülő jellegzetességeire.

Az országtanulmányokat két bevezető – fogalomtisztázó, az összehasonlítások alapjául szolgáló gondolati rendszer összefüggéseit ismertető – fejezet előzi meg. A zárófejezet az általánosítható következtetéseket foglalja össze.

Az ipari krízishelyzetek kialakulásának gyakorisága függ az ipar vállalati szerkezetétől, a hatalmon levő kormány gazdaságpolitikai örökségétől és céljaitól, az adott ország és a világgazdaság állapotától, az általános közhangulattól, várakozásoktól.

1. Az ipar szerkezetén belül lényeges tényező a vállalati és piaci koncentráció, a diverzifikáltság mértéke. A fejlett tőkés országok válságérzékenységének csökkentéséhez hosszú ideig bizonyosan hozzájárult az, hogy a vállalati méretek általános növekedésével a piaci „láthatatlan kéz” felcserélődött, de legalábbis kiegészült a nagyvállalatok „látható kezével”.

2. A kormányok gazdasági szerepvállalás évtizedeken keresztül növekedett, és ez kétségtelenül hozzájárult a gazdasági dinamika magas szintjének kialakításához. A 70-es évek második felétől a gazdaság helyzetétől, a gazdaságpolitikai hagyományoktól, a mobilizálható erőforrások mennyiségétől és a gazdasági ideológia változásától függően módosult az egyes országokban a beavatkozás mértéke és eszköztára.

3. A feldolgozó ipar ágazati szerkezete – mely sok tekintetben hagyományok és adottságok által meghatározott –, a termékek korszerűsége, exportképessége, a világgazdasági változásokhoz való alkalmazkodás gyorsasága nyilvánvalóan közvetlenül befolyásolja az ipari válságok számát.

4. Az, hogy mely ágazati, vállalati kudarc minősül közérdekű beavatkozást kívánó válságnak, függ a különböző (regionális, munkavállalói, szektorális stb.) érdekcsoportok fellépésétől s adott esetben a kormánypárt újjá választási törekvéseitől is.

Az ipari válságokra jellemző, hogy minden egyes vállalati krízis egymással szoros kapcsolatban levő válságok láncolatából áll: vezetési válságból, a technológiai fejlesztés válságából, a nagymértékű elbocsátásokban megnyilvánuló foglalkoztatási válságból, a kormány iparpolitikáját érintő bizalmi válságból, pénzügyi válságból stb. Egy-egy válság sokarcúsága miatt a következmények is szerteágazóak. A nagy tömegű munkaerőt és sok beszállítót foglalkoztató vállalatok csődje más iparágakat és egész földrajzi részeket is fenyeget a „dominóhatás” révén. A likviditási zavarok szintén átgyűrűzhetnek más vállalatokra, bankokra. A válságok általános jellemzője az is, hogy az iparszerkezet korszerűsítésének terheit rendszerint aránytalan mértékben viselik a szakképzetlen, a külföldi és az idősebb munkavállalók, ami a társadalmi feszültségeket növeli. Technológiailag élenjáró (például repülőgépgyártó – Rolls Royce, Lockhead, számítógépgyártó – ICL, AEG Telefunken) nagyvállalatok esetleges bukása messzemenően érintheti egy-egy ország általános műszaki színvonalát, távlati fejlődési lehetőségeit.

Az a kérdés, hogy szükség van-e egyáltalán a válságok megelőzésére, elkerülésük érdekében bármiféle beavatkozásra, alapvető ideológiai elveket érint. A szabad versenyes piac híveinek szempontjából az ipari válság a piacgazdaság működésének szük-

ségszerű velejárója. A válságterápiák torzítják a piac normális működését. Ezért – e felfogás hívei szerint – a beavatkozások csak rendkívüli esetekre korlátozódhatnak. Ellenkező ideológiai nézőpontból – a társadalmi, állami beavatkozás elkerülhetetlenségét vallók nézőpontjából – az ipari hatások a piac tökéletlen működésének, sőt a piac mint egyedüli szabályozó kudarcának a tünetei.

Az egyes országok domináns gazdasági ideológiájában mutatkozó eltérések kellőképpen megmagyarázzák az ipari válságok leküzdését szolgáló intézményrendszerben és gazdaságpolitikai eszközrendszerben, ezek fejlettségében tapasztalható különbségeket.

Az ipari válságok kezelésének módjában jelentős szerepe van az egyes társadalmak jogi és politikai hagyományainak. A kontinentális Európában az állammal szemben általános elvárás, hogy érdeklődést tanúsítson az állampolgárok jóléte iránt. Ez egyaránt történhet „gazdasági alkotmány” kidolgozása formájában, amely a magánszektor gazdasági hatalmának működését szabályozza (NSZK) vagy az ipar ügyeibe való közvetlen és részletekbe menő beavatkozással (Franciaország, Olaszország). A társadalmi értékek, érdekek befolyását példázza az a francia felfogás, amely szerint a kormánynak az ipar stratégiai ügyeiben küldetése van. Az olasz felfogás szerint az állami vállalatoknak van hasonló feladata, a nyugatnémet és a svéd elgondolások szerint a társadalmi partnereknek kell együttműködniük a közös társadalmi felelősség, érdek jegyében.

Az ipari válságok menedzselésének stílusát csak részben határozza meg, hogy a csőd szélére került vállalat magánkézben vagy állami tulajdonban van. Ennél lényegesebbnek tűnik, hogy egy adott gazdaságban a gazdasági élet szereplőinek atomizáltsága, elszigetelt önállósága kap nagyobb hangsúlyt, vagy az egymásra utaltság, a kölcsönös érdek egyeztetések elve. Így például a több oldalú nemzetközi összehasonlítások rávilágítanak arra, hogy a brit iparvállalatokban milyen mélyen gyökerező ellenérzések vannak a vállalat mint az intézményi érdekek hálójába ágyazott szervezett koncepciójával szemben. Függetlenül attól, hogy ezek az intézmények államigazgatási szervek (Franciaország, Olaszország) vagy áttekinthetetlen pénzügyi holdingtársaságok (Belgium és Franciaország), kereskedelmi bankok (például Svédországban és az NSZK-ban) vagy szakszervezetek (NSZK). A brit ipar értékrendszeréből következően erős gyanakvással figyelni például azokat a szoros kapcsolatokat, amelyek a nyugatnémet bankokat, biztosító társaságokat és iparvállalatokat kötik össze a kölcsönös tőkereszesezéseken keresztül, vagy a vezető bankembereknek a vállalati igazgatótanácsokban betöltött szerepét. Nem helyeslik azokat az összefonódásokat sem, amelyek a francia minisztériumok, bankok és vállalatok vezetése között az államigazgatási elit képzésén s az elitszervezetek tagjainak az előbbi három szervezeti szféra közötti mozgásán alapszik. Angliában a kormányzati, a banki és az iparvállalati szféra egymástól viszonylag elkülönülten működik.

Az amerikai gazdaságban, a recesszió ellenére, viszonylag ritkák a kormányzati beavatkozást kikényszerítő ipari válságok. Ennek egyik legfontosabb magyarázó összefüggése az, hogy az Egyesült Államok gazdaságát a relatíve alacsony piaci koncentráció és nem elhanyagolható mértékű vállalati, szervezeti koncentráció jellemzi. A rendkívül diverzifikált és hatalmas tőkeerejű ipari szervezetek által dominált gazdaságban eleve csekély a valószínűsége olyan kiterjedésű válsághelyzetek kialakulásának, amelyek széles körben érintenék a közérdeket. A több iparágban működő vállalatok ugyanis álta-

lában képesek maguk megoldani problémáikat, erőforrásaikat más, jövedelmezőbb tevékenységekbe átcsoportosítani. Válságérzékenység főleg a magas piaci koncentrációjú, tőkeigényes és jobbára hagyományos iparágakra jellemző.

Az ipari krízisek amerikai kezelését pragmatikus és esetenként változó megközelítés jellemzi. A közhangulattól, a kijárók tevékenységének hatékonyságától és az egyes esetek súlyától függően a kormány rendszerint pénzügyi garanciavállalással segít. A vállalatoknak igen rövid időn belül bizonyítaniuk kell megújult életképességüket. Fontos jellemző, hogy a garantált kölcsön nyújtása esetén sem írják elő a megújulás módszereit. Általános követelmény, hogy a kockázat java részét magánbankoknak kell viselniük. Bármely kormányzati pénzügyi követelésnek elsőbbsége van az adós vagyonából, és ahol lehetséges, a törlesztésnek fedeznie kell a kamatokat és az adminisztratív költségeket is. A szövetségi kormány minisztériumai és hivatalai rendszeres időközönként kötelesek elszámolni a támogatásra fordított alapokkal a kongresszusnak. Mivel a kongresszus alapvetően ellenzi a bajba jutott iparágak, vállalatok állami segítséggel való talpra állítását, ezért tüzetesen ellenőriz a közpénzek ilyen célú felhasználását.

A *nyugatnémet* gazdaság válságkezelési módszereinek alapvető sajátosságai a gazdaság nagy érdekcsoportjainak intézményesült együttműködéséből vezethetők le. Egyes nézetek szerint az állam, a bankok, a vállalatok és a szakszervezetek „korporációs jellegű gazdaságkorszerűsítő érdekszövetségként” működnek az NSZK világgazdasági pozícióinak megtartása érdekében.

A „szociális piacgazdaság” koncepciójának megfelelően az állam gazdasági szerepe lényegében járulékos: feladata a piaci stabilitás fenntartása, a piac kiegészítése (például kutatás-fejlesztési politikával), a szociálpolitika kidolgozása stb. a piacgazdálkodásba vetett bizalom fenntartása érdekében.

A 70-es évek második felében a különböző érdekcsoportok lényegében elzárkózás-ellenes és offenzív alkalmazkodási politika mellett foglaltak állást, s a már meglévő piacok megtartását és az új piacokra való behatolást tűzték ki célul. Az exportorientáció erősítése jegyében gyorsított ütemben fejlesztették vissza, s újították meg részben a strukturális válságban levő iparágakat (autógyártás, acélipar, hajóépítés, óragyártás, textil- és ruházati ipar, vegyszálgégyártás, szintetikus termékek, illetve gépipari alkatrészek előállítás), támogatták a hosszabb távon is életképes tevékenységeket (energia-technológia, számítógépgyártás). Az alkalmazkodás pénzügyi mechanizmusát illetően éles viták zajlottak a kormányon belül. A koalíciós partnerek között: a szociáldemokrata vezetési-kutatási-technológiai minisztérium a költségvetés nagymértékű és szelektív támogató szerepét hangsúlyozta, míg a szabaddemokrata kézben levő gazdasági minisztérium a gazdaságélénkítés általános eszközei mellett foglalt állást. (Ez a vita végül a koalíció felbomlásához vezetett.)

Az *angol* iparpolitikára és ezen keresztül a válságkezelési mechanizmusokra is rányomra a bélyegét, hogy a hatalmon levő pártok cserélődése miatt egy-egy évtizeden belül többször is szélsőségesen megváltozott a kormány beavatkozásokkal kapcsolatos álláspontja. A politikai váltogazdálkodás következtében az iparpolitikát kialakítani hivatott szervezetek helyzetére leginkább az instabilitás volt a jellemző, ami lehetetlenné tette kiforrott adminisztratív technikákat alkalmazó és gyakorlott szakértőkkel dolgozó testületek létrejöttét. A tanulási folyamat állandóan megszakadt.

Jellegzetes, hogy a válságokba való beavatkozást gyakran nem gazdasági kritériumok

motiválták. Az alkalmi reakciók lehetővé teszik, hogy véletlen jellegű politikai kapcsolatok váljanak döntőekké. A tapasztalatok szerint valamely válság aktív kezelésére akkor a legjobbak az esélyek, ha a csőd ünnepélyesen meghirdetett politikai célok megvalósulását veszélyezteti, és nem ipari tárcák is kiállnak mellette. Tényleges beavatkozást azok a válságok tudtak kikényszeríteni, amelyek a tartományi önállóság növelését fenyegették (Chrysler UK), nemzetvédelem szempontjából fontos vállalatokat érintettek (Rolls Royce, Brit Hajóépítők), külkereskedelmi érdekeket sértettek (British Leyland), a műszaki fejlesztés hordozóit (ICL, Rolls Royce) vagy például Észak-Írország stabilitását (De Loreaay) veszélyeztették.

A válságkezeléssel kapcsolatos angol iparpolitika fontos sajátossága, hogy a kormány a válságok piaci és magánszektoron belül lezajló megoldásait (például vállalat felvásárlása, cégek egyesülése) preferálja. Sajátos módon ennek a megoldástípusnak az elterjedését a magánkezdeményezők vagy közvetítők – például beruházási bankok – hiánya gátolja.

Franciaországban az ipar ügyeibe való beavatkozás sokkal kiterjedtebb és közvetlenebb, mint a többi vizsgált országban. A franciák mindig is kételkedtek a piaci mechanizmusok hatékonyságát illetően, s úgy vélik, szükség esetén az államnak kell a piaci erőket kiegészítenie vagy helyettesítenie.

A lemaradó, válság sújtotta ágazatok problémáinak megoldására különböző típusú intézkedések irányulnak: szektorális támogatási programok és regionális fejlesztési, struktúraváltási programok. Szektorális szinten az állam a pénzügyi segítséggel a racionalizálást és az állóeszköz-megújítást kívánja elősegíteni. A fő cél, hogy az iparágak tevékenysége a „védhető” (távlatilag is fenntartható) tevékenységekre és volumenre korlátozódjék. A munkaerő átcsoportosítását a növekvő ágazatokba átképzési programok segítik elő. Néhány esetben ez a támogatás kiegészül – az alkalmazkodási folyamat lezajlásának idejére – az importverseny korlátozásával is. A kormány rendszeresen megakadályozza a válságban levő, de iparpolitikai, stratégiai szempontból fontos ágazatokban működő francia vállalatok külföldi megvásárlását. Regionális szinten az állami támogatás elsősorban az infrastruktúra korszerűsítésére irányul, de új tőkének a területre vonzása is cél.

A válságmegelőzés és -kezelés leglényegesebb intézményei a kormány tárcaközi bizottságai. A kormányzati akciók összehangolása érdekében 1974 után több új tárcaközi bizottságot hoztak létre. Az iparvállalatok alkalmazkodási problémáival foglalkozó, 1974-ben felállított tárcaközi bizottság (IASI) a „béna kacsák” megmentésére szakosodott. Ezt követően három új bizottságot létesítettek: az Ipari Alkalmazkodás Különleges Alapját (FSAI) 1978-ban abból a célból, hogy járuljon hozzá a recesszió által különösen sújtott régiók iparszerkezetének átalakításához; az iparfejlesztési és foglalkoztatásbővítési tárcaközi bizottságot (CIDISE), amely a kisvállalati szektor dinamikus vállalatainak támogatására létesült, és végül a stratégiai iparágak fejlesztésére 1979-ben megalakított tárcaközi bizottságot (CODIS), amely a hat kiemelt technológiát fejlesztő, elterjesztő tevékenységeket támogatja.

A kötet *összefoglaló fejezetében* a szerzők hangsúlyozzák, hogy az országtanulmányok tanúsága szerint az ipari válsághelyzetek menedzselése a gazdasági és politikai tényezők bonyolult halmazától függ, s ezért valamely sajátos intézményi magatartás hatékonyságára vonatkozó ítéletnek szükségképpen óvatosnak és feltételesnek kell lennie.

A szerkesztők az iparpolitika szokásos céljai (nevezetesen a magasabb termelékenység, pozitív alkalmazkodás stb.) felől közelítve megkísérlik körvonalazni a jó kríziskezelés legfontosabb kritériumait: 1. szoros együttműködés a piaci hatalommal rendelkező „segítségnyújtó” intézmények és a vállalatok között, így a tanulási folyamat eredményeként a későbbi válságok hatékonyabban menedzselhetők; 2. az ismeretek, üzemek és munkaerő formájában levő termelési erőforrások megőrzése, a pazarlásuk elkerülése; 3. az erőforrás-elosztás hatékonyságának fenntartása vagy javítása; 4. az ipari strukturális alkalmazkodás költségeinek köztehverviselésen alapuló szétterítése.

A válságkezelési eljárások sikeressége nehezen választható el az iparpolitika sikerességétől. A válságkezelés eredményessége végső soron azon múlik, hogy milyen mértékben sikerül az iparra vonatkozó különféle, de azonos elemekből kiinduló elképzeléseket ipari stratégiává integrálni, és a válságkezelés mennyire része ennek az ipari stratégiának. E kritérium szerint az Egyesült Államok és az NSZK esetében tapasztalható a leginkább összhang a válságkezelés és az ipari stratégia között. Az iparpolitika alapállása (szabad verseny az USA-ban, „szociális piac” az NSZK-ban) nyilvánvaló, és ennek megfelelő a válságkezelés mechanizmusa is. Svédország és Olaszország a legkövetkezetlenebbek e tekintetben. Mindkét országnak nehézségei voltak egy részleteiben is összehangolt ipari stratégia kialakításában, másfelől erőteljes érdekcsoportok, nevezetesen a munkavállalók határozták meg elsősorban a kormányzati válságbeavatkozások fontosabb vonatkozásait.

A hatékony válságkezelés lehetőségének fontos feltételei a politika (pártpolitika) szférájában határozódnak meg. Lényeges, hogy a válságkezelési eljárások mennyire kerülnek politikai viták napirendjére, a válságmenedzselést elsősorban olyan technokrata szempontok vezérik-e, mint a termelékenység, a versenyképesség és a piaci részarány stb. (A „politikamentes”, konszenzuson alapuló, technokrata válságkezelés modelljét leginkább Franciaországban és az NSZK-ban valósították meg.)

A válságkezelés lényeges kérdése az alkalmazkodási költségek terhének viselése. A munkavállalók és a szervezett munkások akkor fogadják el leginkább a termelékenység- és alkalmazkodásorientált iparpolitikát, ha a társadalom kártalanítja a munkahelyek megszűnése által sújtott személyeket és területeket. A költségek ilyen típusú társadalmosítása az ipar és az állam, valamint a szakszervezetek közötti szoros együttműködést igényel. (Ennek feltételei legnagyobb mértékben az NSZK-ban és Svédországban vannak meg.)

Az ipari és a banki szféra közti kapcsolat szorossága válságmegelőző tényezőként hatott például az NSZK-ban, más országokban (például Angliában) viszont a bankok és az ipar közötti távolság, a pénzügyi összefonódások hiánya csökkenti a válság súlyosbodásának esélyeit.

Az ipari válságok kezelésének nagyvonalú összehasonlító elemzése alapján, a szerzők szerint, az NSZK közelítette meg azt a célszerűnek tartott állapotot, amikor az állam igyekszik a kialakuló válságokat előrejelezni, a válságkezelés főleg hatékonysági szempontokon alapul, s az alkalmazkodás költségei viszonylag szélesen terítettek.

A tanulmánykötet a kedvező nyugatnémet tapasztalatok alapján külön (és némileg ajánlásképpen) felhívja a figyelmet arra, hogy az eredményes válságkezelésben mekkora szerepet tölthetnek be a bankok (kommunikációs csatorna iparágakon belül és között; tanácsadás, segítség beruházási kérdésekben és a vállalati vezetők kiválasztásában;

a pénzügyi támogatás változatos formái). Ugyancsak kiemelésre és átvételre érdemesnek tartják a francia iparpolitikai gyakorlatban nagy szerepet játszó tárcaközi bizottságokat (kormányzati tevékenység összehangolása, döntések meggyorsítása), valamint az olasz gyakorlatból a válságkezelésre szakosodott speciális intézményeket (ez utóbbiak főleg a szakértelem halmozódása szempontjából emelhetők ki).

Chermenszky László

P. G. BUNYICS (szerk.)

A SZOCIALISTA GAZDASÁG IRÁNYÍTÁSÁNAK MŰKÖDÉSE*

A szocialista gazdaságirányítási mechanizmus kérdéseivel foglalkozó könyv az elméleti jellegű problémákat a gazdaság működésének gyakorlatával összefüggésben vizsgálja. Feltárja a szocialista gazdaságirányítás fejlődési törvényszerűségeit, korszerű formáit és működési módszereit.

A felsőfokú közgazdasági képzés tankönyvének is szánt mű először a szocialista gazdaságirányítás kategóriáját s ennek a mai szovjet fejlődési szakaszban jellemző jegyeit, majd az irányítás struktúráját s ennek a termelés magas szintű társadalmi-gazdasági hatékonyságának biztosításában játszott szerepét elemzi. Vizsgálja a tervezésnek ezen belül elfoglalt helyét. Külön fejezetet szán a hitelpolitikának, az amortizációs politikának, az önelszámolási módszereknek, továbbá a munkabér-politikának. Különös súlyt helyez az irányításra, a gazdasági kapcsolatok szabályozására, a regionális irányításra, a termékminőség szabályozásával kapcsolatos kérdések elemzésére. Foglalkozik a demográfiai folyamatok irányításával, a természet erői felhasználásának szabályozásával, a külgazdasági kapcsolatok szabályozásával és a gazdálkodási mechanizmus jogi alapjaival is. A könyv tehát igen széles témakört fog át, helyesebb lett volna azonban, ha ezt rendszerszemléletű megközelítésben és problémafelvető jelleggel teszi. Foglalkozni kellett volna a mezőgazdasággal, a közlekedéssel, a beruházásokkal, amelyek nem zárhatók ki a gazdaságirányítás általuk vizsgált mechanizmusából.

A szerzők ugyanakkor nem kerülnek meg számos nehéz és kevésbé kidolgozott kérdést. Azt a nehéz feladatot vállalták magukra, hogy a könyvben az „irányítás gazdasági mechanizmusa” fogalom magyarázatát adják. Az irodalomban történtek már kísérletek e fogalom definíciójának megfogalmazására. Ezért az első fejezet, amely ezeket a kérdéseket boncolgatja, nagy érdeklődésre tarthat számot. A szerzők azonban sajnos nem jutottak el hiánytalanul a fogalom meghatározásáig. Konkrétabban kellett volna a működési módszereket tárgyalni, s azt a különböző irányítási szinteken felmerülő feladatokhoz, a szocialista gazdálkodás mai fejlettségi fokán kijelölt célokhoz, a más országokban működő gazdaságirányítási mechanizmusokkal való kölcsönhatáshoz is kapcsolni.

*Hozajsztvennij mehanizm upravlenyija szocialiszticeszkjoj ekonomikoj. Ekonomika, Moszkva, 1984. Ismertetés D. Sz. Lvov–V. I. Sinko recenziója (Izvesztyija Akademii nauk SzSzSzR Szerija, Ekonomiceszkaja, 1985, 1. sz.) alapján.

A termelés intenzifikálása a szovjet gazdaság távlati fejlesztésének stratégiai irányvonalává. A könyv szerzői megfelelően emelték ki e feladat jelentőségét, azonban a gazdasági mechanizmus továbbfejlesztésével kapcsolatos kérdésekkel ezt nem kielégítő módon hozzák összefüggésbe. Önálló fejezetet is megérdemelt volna az a problémakör, amelyben a mai gazdasági fejlődési szakasz jellemző vonásai – a tudományos-technikai haladás és a gazdaságirányítási mechanizmus szerves egymásba kapcsolódása – tükröződnek. A tudományos-technikai haladás a hatékonyságnövelés egyik feltétele, a gazdasági mechanizmus továbbfejlesztése pedig a lehetőség kihasználásának eszköze. Amikor a tudomány és a technika elsőbbségéről beszélünk, a termelés új műszaki bázison való forradalmasításának lehetőségét tartjuk szem előtt. Ha azonban azt látjuk, hogy rendkívül lassú ütemben megy végbe egy nagy hatékonyságú technológia átvétele, olyan gazdasági mechanizmussal állunk szemben, amely nem a kellő hatásfokkal használja ki ezt a lehetőséget.

A tudományos-technikai haladás tervezését, ösztönzését tárgyaló fejezet nem veti fel a termelés intenzifikálásával való szoros összefüggéseket. Nem veszi figyelembe pl., hogy most már nem lehet – mint korábban – külön-külön tervezni az új technika létrehozását és bevezetését, s külön foglalkozni az előállított termékkel és azok árával. Időszerűvé vált a legújabb tudományos-technikai eredmények hatékony alkalmazását ösztönző gazdasági és szervezési mechanizmusok létrehozása is. Az eredmények sikeres átvételének a vállalati gazdálkodási tevékenység legfőbb kritériumává, illetve a vállalati eredmények legfőbb javítási forrásává kellene válnia.

A tudományos-műszaki haladás meggyorsítása a gyakorlatban a tudomány, a technika és a technológia fejlesztés tervezésének rendszerjellegét, komplexitását is követeli. Feltételei: a beruházási folyamatok gyökeres javítása, az önálló elszámolás, a gazdasági ösztönző rendszer továbbfejlesztése, a struktúrapolitika alakítása, a szakemberképzés minőségének javítása, a dolgozók munkaaktivitásának növelése, a KGST-tagországokkal megvalósított tudományos-műszaki integráció.

Nyilvánvalóan változtatni kellene az eddigi volumen szemléletű beruházási politikán, amelynek eredménye, hogy a beruházások kétharmada a termelési volumen növelését lényegében hagyományos technológiával szolgálja, s csupán egyharmada szolgálja a műszaki színvonal emelését. Ennek következménye, hogy az iparban előállított termékek kétharmada nem felel meg a magasabb minőségi kategóriák előírásainak, nem veheti fel a versenyt a fejlett tőkés országok termékeivel.

A tervezési rendszert tárgyaló fejezetekben helyes lett volna tárgyalni a gazdasági és szociális fejlesztési tervek és ezek láncszemei programszerű, ágazati és regionális módszeteinek kölcsönhatását, a célprogram-készítési módszerek tapasztalatait. A komplex célprogramokat mind szélesebb körben alkalmazza a tervezési gyakorlat. A tizenkettedik ötéves terv előkészítése során kezdetét vette az össz-szövetségi köztársasági, ágazati és regionális tudományos-műszaki programok kidolgozása. A programok nagy részét azonban a komplexitás hiánya jellemzi, még nem váltak olyan egységes tervdokumentumokká, amelyek egyaránt felölelik az új technika kidolgozását, széles körű előállítását és alkalmazását.

A könyvben nagyobb helyet kellett volna adni a tervszerű árképzés, a termelési erőforrások és a természeti kincsek használatba vétele utáni járulék, a népgazdasági önköltség és a gazdasági mutatók kérdéseinek. Az utóbbi témát annak alapján célszerű

tárgyalni, hogy a különböző irányítási szintek, a népgazdaság, az ágazatok, a nagy területi-termelési komplexumok, az egyesülések és vállalatok gazdasági hatékonysági mutatórendszerei kölcsönhatásban vannak egymással s nagyobb teret kell kapniuk az aggregált hatékonysági mutatóknak.

A szerzők elemzik a most folyó gazdasági kísérleteket, kijelölik azok hasznos irányait és területeit, s számba veszik a többi szocialista ország tapasztalatait, a gazdasági kísérletek alapelveit, végrehajtási feltételeit, módszereit is. Utalnak arra, hogy az elméleti szakemberek és a gazdasági vezetők gyakran felvetik a jelenleg érvényben levő amortizációs leírási rend módosításának kérdését. Felmerült pl. a gyorsított ütemű amortizáció bevezetése a népgazdaság műszaki fejlődését döntően befolyásoló ágazatokban és üzemekben. Szükséges megvizsgálni az ilyen berendezések nullára írásának lehetőségét, amelyek a megállapított normatív üzemidő előtt kimerítették lehetőségeiket. A megemelt amortizációs leírások bevezetésének gondolata az új termékek szériagyártásának első éveiben ugyancsak felvetődött.

A termékminőség szabályozásáról szóló fejezetben a szerzők részletesebben a régi minőségszabályozási módszereket ismertetik. Nagyobb súlyt kaphattak volna azok a törekvések is, amelyek szélesebb értelemben tekintik fontosnak a minőséggel való foglalkozást, így pl. a termelés műszaki színvonalának és a termék minőségének összekapcsolása, az erkölcsi kopás stb. Megerősítést nyert a könyvben az az ismert állítás, hogy a brigádszervezeti forma érdekeltté teszi a dolgozókat a munka- és termékminőség javításában. Ezzel szemben a gyakorlat számos esetben azt mutatja, hogy a brigád elsősorban a terv mennyiségi mutatók szerinti teljesítésére törekszik, s az előírt minőséget igyekszik az „alsó határon” tartani. A minőség problémájának elemzésében még igen sok a megoldásra váró kérdés.

A termék versenyképességének megállapításakor és magasabb minőségi kategóriákba sorolhatóságának értékelésekor felmerül a rendelkezésre álló információk megbízhatóságának kérdése. Ezzel kapcsolatban rendkívüli jelentősége van a termék erkölcsi kopásának meghatározásához az elavult termék gyártásának időben való megszüntetéséről hozandó döntésekhez szükséges információs bázisnak. Ezzel kapcsolatban történt előrelépés, amelyről két 1984-ben hozott rendelet is tanúskodik.

V. E.

ÚJ KÖNYVEK*

Az állami ipar létszám- és bérgazdálkodásának időszerű kérdései. KSH, Budapest, 1985, 23 old.

BAGOTA Béla–GARAM József: Mit kell tudni az 1985. évi népgazdasági tervről? Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 195 old.

BARA Zoltán (szerk.): Politikai gazdaságtan. 2. köt. Kapitalizmus. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 346 old.

*1985. február–áprilisban megjelent könyvek.

- BERÉNYI József–CSATÓ Tamás (szerk.): A belkereskedelem négy évtizede 1945–1985. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 403 old.
- BOGOLJUBOV, K. M.: A Szovjetunió élelmiszerprogramja. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 224 old.
- ERDŐSI Gyula–LADÓ László: Környezetünk és a vállalati informatika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 286 old.
- FÉSÜS Károly: A munkaerőgazdálkodás szervezése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 225 old.
- FOLTYN Ferenc: Inflációelméletek és az amerikai monetáris politika. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1985, 128 old.
- A gazdaságos anyagfelhasználás és a technológiák korszerűsítése programjának 1983. évi és 1984. I. félévi eredményei. KSH, Budapest, 1985, 77 old.
- A gépállomány korának, műszaki színvonalának és kapacitáskihasználásának mérési módszerei az iparban. KSH, Budapest, 1985, 90 old.
- HAVASI Ferenc: Gazdaságpolitika – gazdaságirányítás. Válogatott beszédek és cikkek 1977–1984. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 295 old.
- HOÓS János: Az új növekedési pálya feltételei és követelményei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 227 old.
- Jelentés az ipari 1984. évi fejlődéséről. KSH, Budapest, 1985, 73 old.
- A jelentősebb ipari beruházások és eredményeik 1983. KSH, Budapest, 1985, 73 old.
- Magyar statisztikai zsebkönyv 1984. KSH, Budapest, 1985, 249 old.
- MAKÓ Csaba: A taylorizmustól a munkaszervezeti reformokig. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1985, 245 old.
- MIHAILOVIC, K.: A jugoszláv gazdasági valóság. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 372 old.
- NYITRAY Ferencné: A magyar gazdaság negyven éve. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 385 old.
- PAPP Sándor: A mezőgazdasági ipar: ellenfél vagy partner? Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 154 old.
- SIKLAY István (szerk.): Koncepció és kritika. Vita Liska Tibor „szocialista vállalkozási szektor” javaslatáról. Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1985, 387 old.
- SOMOGYI Dorottya: A fejlett tőkésországok exportpolitikája. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 276 old.
- SZENTPÉTERI István: A szervezet és a társadalom. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 467 old.
- T. MÉREY Klára: Dél-Dunántúl iparának története a kapitalizmus idején. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1985, 292 old.
- TURJÁN Sándor: Adózás és jövedelemszabályozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 188 old.

316.663

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

9
B

A TARTALOMBÓL

A piaci verseny feltételei a bútoriparban
Tőkés feldolgozó ipari exportunk –
illúziók és realitások
Illeszkedési és iparpolitikák
Nyugat-Európában
Gazdasági megfontolások az üzleti
tisztességről

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

XVI. ÉVFOLYAM
1985. 3. SZÁM

BUDAPEST

Szerkesztő bizottság

BECK TAMÁS, BOTOS BALÁZS, COTEL KORNÉL, DARVAS GYÖRGY, GARAI VILMOS,
GOLDPERGER ISTVÁN, LENDVAI ISTVÁN, NYITRAI FERENCNÉ, PARÁNYI GYÖRGY,
RABI BÉLA, ROMÁN ZOLTÁN (főszerkesztő), STARK MARIANN (szerkesztő),
STERNTHAL JÁNOS, SZIKSZAY BÉLA, TATAJ ILONA, TRETHON FERENC,
VÁNYAI PÉTERNÉ, VÉGSŐ BÉLA

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó főigazgatója

ISSN 0133–6452

Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Példányonként megvásárolható
a Posta Központi Hírlap Iroda V. Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában.

Előfizetési ára egy évre 300,- 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

8515824 MTA Sokszorosító, Budapest. F. v.: dr. Héczey Lászlóné

TARTALOM

TANULMÁNYOK

Penyigey Krisztina: A piaci verseny feltételei a bútoriparban	7
B. Nádor Éva–Kiefer Márta: Tőkés feldolgozó ipari exportunk – illúziók és realitások	24
Xavier Richet: Illeszkedési és iparpolitikák Nyugat-Európában	36
Osman Péter: Gazdasági megfontolások az üzleti tisztességről	42

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

Szovjet szakértők a KGST-tagországok együttműködésének helyzetéről és perspektíváiról	50
A nemzetközi vállalatok szerepe a jugoszláv gazdaságban	54
A rugalmas alkalmazkodás vállalati eszközei	57
A vállalati bérezési rendszerek fejlesztése	62
Az Ázsiai Termelékenység Szervezet 1984. évi tevékenysége	65
A termelékenység alakulása a csehszlovák iparban	68
Tanácskozás Európa versenyképességéről az új technológiák terén	71
Innováció és elektronizálás az osztrák Siemens AG-nál	74

SZAKIRODALOM

UNIDO-jelentés a világ iparának fejlődéséről	80
ILO-tanulmány a munkaidő-csökkentésről	83
G. N. Bobriseva (szerk.): A tudományos-technikai programok irányítása	89
Új könyvek	91

СОДЕРЖАНИЕ

ОЧЕРКИ

Кристина Пенигей: Условия рыночного соревнования в мебельной промышленности	7
Эва Б. Надор—Марта Кифер: Экспорт венгерской обрабатывающей промышленности в нерублях — иллюзии и реальности	24
Ксавие Рише: Политики приспособления и промышленности в Западной Европе	36
Петер Озман: Экономическое размышление о деловой честности....	42

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ — НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Советские специалисты о положении и перспективах сотрудничества стран-членов СЭВ-а	50
Некоторые особенности деловых связей экономики Югославии с транснациональными корпорациями	54
Средства предприятий для гибкого приспособления	57
Развитие систем зарплат на предприятиях	62
Деятельность Азиатской Организации производительности труда в 1985-ом году	65
Производительность труда в чехословацкой промышленности	68
Совещание о конкурентоспособности Европы в области новых технологий	71
Инновация и электронизация на Сименс АГ в Австрии	74

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

ЮНИДО-доклад о развитии мировой промышленности	80
ИЛО-доклад о сокращении рабочего времени.....	83
Управление научно-техническими программами (под. ред. Д. Н. Бобрышева)	89
Новые книги	91

CONTENTS

STUDIES

Krisztina Penyige: The conditions for competition in the Hungarian furniture industry	7
Éva B. Nándor–Marta Kiefer: Export activities in the Hungarian manufacturing industry – illusions and realities	24
Xavier Richet: Adjustment and industrial policies in Western Europe	36
Péter Osman: Comments on unfair economic activity	42

INTERNATIONAL EXPERIENCES – SCIENTIFIC LIFE

Soviet experts on perspectives of CMEA-cooperation	50
Role of transnational enterprises in the Yugoslavian economy	54
Instruments for flexible corporate adjustment	57
Progressive payment systems	62
1984 Annual Report of the Asian Productivity Organization	65
Productivity in the Czechoslovakian industry	68
The shock of the new: can Europe compete in new technologies	71
Innovation and electronization at the Siemens AG, in Austria	74

BOOK REVIEWS

Global report on industry and development (UNIDO)	80
ILO-study on the reduction of working time	83
G. N. Bobriseva (ed.): Guidance of scientific-technical programmes	89
New books	91



TANULMÁNYOK

PENYIGEY KRISZTINA

A PIACI VERSENY FELTÉTELEI A BÚTORIPARBAN

Gazdaságirányítási rendszerünk a piaci igények és a termelés összhangjának megteremtésében egyre jelentősebb szerepet kíván adni a piac szabályozó funkciójának. A piaci szabályozás kibontakozása a verseny szerepének erősítését és hatókörének kiterjesztését feltételezi, az ehhez szükséges feltételrendszer megteremtése útján. Kutatásunk a belföldi bútortpiacon vizsgálta a versenyhelyzet kialakulását akadályozó tényezőket és ezzel összefüggésben a hiányzó versenyfeltételek létrehozásának lehetőségeit.¹ A bútortpiac elemzése azért szolgálhat érdekes tanulságokkal, mert gazdaságunk olyan területéről van szó, ahol a verseny feltételeit viszonylag könnyebben lehet megteremteni. A versenyre készítő alapvető feltételek – telítődéshez közelítő piac, a piaci résztvevők nagy száma, relative kis tőkeigény, könnyen betanítható munka – ellenére sem tapasztalhatunk olyan jeleket a bútortipari vállalatok magatartásában, amelyek a versenyhelyzet kialakulására utaltak volna.

A piaci egyensúly

A szakágazat piacán – egy-egy átmeneti időszaktól eltekintve – ez ideig nem teremtődött meg a termelők közötti verseny kialakulásának egyik alapvető feltétele, a *keresletet meghaladó kínálat*. A termelők eladási szándékai csak ritkán ütköztek a kereslet korlátaiba, ami a belföldi igényekhez való rugalmas alkalmazkodásra készítette volna őket. A túlkereslet ellenére az elmúlt másfél évtizedben figyelemre méltó változások voltak a hazai bútortpiacon. A termelésbővítés eredményeként enyhült az égető bútort-

¹ A verseny feltételeit bemutató részletes statisztikai adatbázis feldolgozásán túl elsősorban vállalati esettanulmányokra és interjúkra támaszkodtunk, amelyeket 12 ipari és kereskedelmi vállalat szakembereivel, valamint az irányító szervek munkatársaival folytattunk. Vizsgálatunk vezérfonalául a Román Zoltán által meghatározott hat fő versenyfeltétel szolgált, amelyek a következők:

- „1. A termelők–eladók (és a vevők) döntési-választási szabadsága,
2. a termelők–eladók nagyobb száma (és piaci részesedésük olyan megoszlása, hogy közülük egyik se uralja a piacot),
3. a piacra lépés akadálytalansága,
4. a piaci viszonyokhoz igazodó (azaz szabad) áralakulás,
5. a piacon levő és potenciális termelőknek a keresletet meghaladó összkapacitása (minthogy hiány esetén nem a termelők, hanem a vevők versenyeznek), és
6. a verseny világos, mindenkire érvényes játékszabályainak, ezek betartásának, a verseny tisztaságának a biztosítása.” Román Zoltán: A piaci verseny feltételeinek vizsgálata. Statisztikai Szemle, 1984, 10. sz. 996. old.

hiány, a piac fokozatosan közelít a mennyiségi telítődéshez. Egyre inkább előtérbe kerültek a minőséggel, választékkal szembeni fogyasztói elvárások, differenciálódtak az igények. Növekedett a bútort cserélni szándékozók aránya, akik gyakran halasztják el vásárlásaikat, ha a kínált termékek minősége nem felel meg számukra. Ma még a belföldi kínálat szerkezete nem alkalmazkodik a megváltozott, magasabb követelményekhez, a differenciálódó szükségletekhez. Sőt, egyes termékcsoportokból (pl. gyermekbútorok) jelentős a ki nem elégített kereslet, ami nem sarkallja a vállalatokat teljesítményeik fokozására.

A legutóbbi években nem volt előrehaladás a piaci verseny egyensúlyi feltételének javítása területén. Ezt jelzik a Belkereskedelmi Minisztériumban havonta készülő áruforgalmi gyorsjelentések is (lásd az 1. táblázatot). Az 1978–84 közötti időszakban a havi ellátási helyzetet minősítő gyorsjelentések összesen 81 esetben tettek említést konkrét termékcsoportok mennyiségi hiányáról, és 46 esetben jeleztek választéki hiányokat. Mindössze 30 esetben minősítették jónak a kínálatot. A bútortipar leggyakrabban az elemes bútorokból, a kiegészítő és a gyermekbútorokból nem tudta kielégíteni a mennyiségi igényeket. Az ellátás a kárpitos bútorokból volt a legkiegyensúlyozottabb. Figyelemre méltó tendencia, hogy *1983-ban és 1984-ben rosszabbodott a belföldi ellátás színvonala*, és olyan termékcsoportok piacán is erősödtek a hiányjelenségek

1. táblázat

**A belföldi ellátás helyzete 1978 és 1984 között
a BkM Áruforgalmi Gyorsjelentéseinek tükrében**

Termékcsoport	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Székrenyisorok		x	x				x
Kárpitos bútorok					o		
Lakószoba-garnitúrák		x	l				
Elemes bútorok			x	x	x	x	x
Konyhabútorok						o	o
Kiegészítő bútorok	x	o		x	o	o	o
Gyermekbútorok	o	o		x	x	x	o

Megjegyzés: o = az év folyamán 2–4-szer jeleztek ellátási problémákat; x = az év folyamán 4-nél többször jeleztek ellátási problémákat.

(pl. hagyományos szekrényisorok, kárpitos bútorok), amelyek kínálata a korábbi években relatíve jónak bizonyult. A hiányjelenségek szaporodása összefüggésben állt a vásárlóerő-kiáramlás növekedése következtében megélénkülő bútorkereslettel. A fontosabb tartós fogyasztási cikkek hiánya miatt a fogyasztók egy része bútorok vásárlására fordította pénzét. Az egyensúlyhiány növekedésében lényeges szerepe volt belföldi árualap mérséklődésének, ami a népgazdaság egyensúlyi helyzete miatt visszafogott fogyasztásicikk-importra és az exportorientáció erőtetésére vezethető vissza.

Vizsgálataink szerint a belföldi bútortipar keresleti-kínálati viszonyait, az *ipar kínálatát nem feltétlenül a termelési kapacitások oldalán fellépő korlátok határozzák*

meg. A meglévő kapacitások mennyisége ugyanis néhány termékcsoportnál lehetővé tenné, hogy tartósan létrejöjjön a belföldi piacon a keresletet meghaladó kínálat (pl. kárpitos bútorok). Néhány esetben ez a jelenlegi kapacitások fokozottabb kihasználását követelné meg. Vannak viszont olyan termékcsoportok, ahol már nem áll rendelkezésre konvertálható többletkapacitás. Nem lehet azt sem figyelmen kívül hagyni, hogy a 70-es évek bútorigipari rekonstrukciója során üzembe helyezett gyártósorok a kiegészítő fejlesztések elmaradása miatt már egyre kevésbé alkalmasak a minőséggel, a differenciált választékkal szembeni fogyasztói igények kielégítésére. Ez is hozzájárul ahhoz, hogy a kínálat szerkezete nem képes a kereslethez igazodni. A szükséges kapacitásbővítéseket, a választéki igények kielégítését szolgáló célgépesítést a termelési tényezők szűkössége korlátozza. A szakágazatban alkalmazott gépek, gyártósorok szinte kivétel nélkül csak tőkés relációból szerezhetők be, így a fejlesztési elképzeléseknek nemcsak a pénzügyi források szűkössége, hanem a devizális források hiánya is gátat szab. A bútorigipar fejlesztése nem igényelne nagy beruházásokat, hanem elsősorban a meglévő alapgépsorokat kellene modern célgépekkel, kisgépekkel kiegészíteni. A nagyobb árnyú célgépesítés megteremtené a termékspecializáció növekedésének, az egyéni karakterű bútorok kialakításának lehetőségét, és utat nyithatna a termelők között kibontakozó választéki versenynek.

A kapacitáskorlátok által nem érintett termékcsoportoknál *a tényleges túlkínálat kialakulását* a termelés többi tényezőihez (alapanyagok, szakképzett munkaerő) jutás nehézségei mellett *érdekeltségi problémák is akadályozzák*. A termelővállalatok számára több szempontból is kedvező lehet a hiányhelyzet fenntartása még abban az esetben is, ha kapacitástartalékokkal rendelkeznek. Erre utal, hogy a belföldi piacon tapasztalható ellátási feszültségek ellenére a 80-as évek első felében a bútortermelés volumenének átlagos növekedési üteme mindössze 0,8% volt. 1983-ban a termelés változatlan áron számított értéke nem érte el az 1981. évi szintet. A kihasználatlan kapacitástartalékokat jól jellemzi az a tény, hogy a hazai bútorgyárak átlagosan másfél műszakban termelnek, ami nemzetközi összehasonlításban alacsonynak tekinthető. A vállalatok nincsenek ösztönözve a fizetőképes kereslet kielégítésére. A fogyasztási igényektől elmaradó kínálat kedvező lehetőséget teremt a piac „kézben tartására”. A visszafogott teljesítmények ellenére a 80-as években például az állami bútorigipari vállalatok döntő többségének jövedelmezőségi mutatói jóval meghaladták az ipari átlagot. Nem ritka, hogy a termelők konvertálható kapacitásaikat más területeken (pl. közületek ellátása) is igyekeznek hasznosítani.

A kapacitástartalékok elfedésére, a hiány fenntartására irányuló érdekelttség az állam és a vállalatok közötti sajátos viszonyra, a szabályozásra is visszavezethető. A hiány lehetővé teszi, hogy a vállalat pótlólagos erőforrásokhoz jusson (pl. hitel, adókedvezmény), vagy nem gördítenek akadályokat áremelési szándékai elé. A teljesítmény-visszatartás nem mond ellent a növekedésre irányuló vállalati érdekeltségnek, amelyet a szabályozók szűk keretek közé szorítanak. A gazdálkodó egységek nincsenek kellően ösztönözve a nagyobb teljesítmények, nyereség elérésére, hiszen annak jelentős részét úgyszólván elvonják. A kapacitások fokozottabb kihasználásával megvalósuló termelésbővítést gátolják többek között a bérgazdálkodás kötöttségei. Fontos előrelépést jelentett a keresetszabályozási rendszer átalakítása, de szükség van a gazdaságirányítás többi elemének (pl. tőkeáramlás decentralizálása, importgazdálkodási kötöttségek felszámolása, árrendszer) rövid időn belüli korszerűsítésére is.

A bútortpiacon a keresleti-kínálati viszonyok oldaláról *már több alkalommal (pl. 1977, 1982, 1985) létrejöttek átmenetileg az eladók közötti verseny kibontakozásának feltételei*. Mindegyik alkalommal a nagy sorozatban előállított modern korpusz és kárpitos bútorok termelőinek kellett értékesítési nehézségekkel szembenézniük. A túlkezesletet mutató piaci viszonyok fenntartására, létrehozására irányuló vállalati érdekeltséget támasztja alá az a tény, hogy ezekben az időszakokban azonban *az ipar és a kereskedelem – részben irányító szerveik közreműködésével – olyan mechanizmusokat hozott működésbe, amelyek a készletek leépítéséhez és a piaci viszonyok gyors visszarendeződéséhez vezettek*. 1977–78-ban a bútorigipari vállalatok a közvetlen kiskereskedelmi értékesítés növelése és az export bővítése útján igyekeztek áthidalni az értékesítési nehézségeket. A túlkínálat visszaszorításában fontos szerepe volt a kontingensen felüli szocialista export szállításoknak. Ezzel egyidejűleg a vállalatok erőfeszítéseket tettek a tőkés export növelésére is. A keresleti-kínálati viszonyok teljes visszarendeződése akkor következett be, amikor az 1979. évi hatósági bútoráremelés hírére megindult nagyarányú lakossági elővásárlások következtében a felhalmozódott bútorkészletek lepadtak.

1982-ben a vállalatok kevésbé támaszkodhattak az előző időszakokban alkalmazott kínálatcsökkentő mechanizmusokra. A belföldi értékesítési lehetőségek szűkülése egybeesett a külpiazi eladási feltételek romlásával. Az átmeneti értékesítési nehézségek által érintett termékcsoportok piacán – még ha igen korlátozott mértékben is – szerephez jutottak a verseny egyes elemei. A kereskedelem több nagy szállító esetében visszavonta megrendeléseit, megindult az ipar és a kereskedelem közötti áralku. Ismét növekedni kezdett a közvetlen kiskereskedelmi értékesítés volumene. Az iparvállalatok a nagykereskedelem elosztási rendszerének, igényfelmérésének hiányosságait kihasználva igyekeztek olyan kiskereskedelmi egységekkel kapcsolatba lépni, amelyek korábban nem foglalkoztak bútorigiparral. A felhalmozódott árukészletek csökkentése érdekében leértékeléseket hajtottak végre. Az értékesítési gondok áthidalásában lényeges szerepet játszott, hogy a kiskereskedelmi forgalomba kerülő bútorok aránya az előző évekhez képest alacsony szinten maradt (8,9%). A túlkínálati piac legfontosabb hatása az volt, hogy elindította a belföldi igényekhez való alkalmazkodás folyamatát. A kereslet visszaesése több nagy termelőt a korábbi gyártmányfejlesztési, értékesítési politika átértékelésére ösztönözött. A vállalatok új modellekkel jelentek meg a belföldi piacon, amelyek jobban alkalmazkodtak a belföldi fogyasztó igényeihez. A 80-as évek elején a nagy korpusz bútorgyártók körében egy lassú – a fogyasztók számára alig érzékelhető – termékspecializálódási folyamat figyelhető meg. Kínálatuk más-más piaci szegmens felé irányul.

Vizsgálatunk lezárásának időpontjában ismét felduzzadtak a vállalati készletek. A raktárkészletek feltöltődését az indította el, hogy a múlt évi importszállítmány tekintélyes része megkésve, december folyamán érkezett be. A február elején végrehajtott széles körű fogyasztói áremelések miatti vásárlóerő-csökkenés a bútorcsere elhalasztására ösztönözte a fogyasztókat. A készletmérésre való tekintettel a kereskedelem már az év elején készletcsökkentő akciókat indított el (pl. 10–30%-os árengedményes bútorvásár, importbútorok beérkezésének késleltetése). Több iparvállalat szervezett árengedményes vásárt. A kereskedelmi igények csökkenése egyes iparvállalatokat arra

késztetett, hogy irányító szerveik közreműködésével megkíséreljék elérni a rubel elszámolású export korlátainak lassítását.

Az eddigi tapasztalatok szerint a bútortpiacon a túlkínálat általában rövid ideig tartott, és nem vezetett a termelők közötti erőteljes specializációs folyamat kibontakozásához, a belföldi fogyasztók ellátásának alapvető javulásához. Ehhez a többi versenyfeltétel javítására, a gazdasági környezetben végbemenő változásokra van szükség. A gazdasági mechanizmus továbbfejlesztésének alapelveivel összhangban változtatni kell azon a gyakorlaton, hogy az irányító szervek is közreműködnek a túlkínálat visszaszorításában és ezáltal egy nélkülözhetetlen versenyfeltétel kiiktatásában.

A külkereskedelem versenyhatása

1983-ban a kiskereskedelmi forgalomba kerülő bútorok 11%-a származott importból. A hazai bútortbehozatal aránya jóval elmarad a fejlett tőkés országokra jellemző 20–40%-os importhatányadtól. Sőt, a bútortimport az elmúlt másfél évtizedben egyszer sem közelítette meg a fogyasztási cikkek átlagosan 17-18%-os hazai behozatali arányát. A belföldi kapacitások összetétele és a jelenlegi termelői érdekeltség alapján megállapítható, hogy a bútortpiacon folyó verseny kibontakozásának egyik *nélkülözhetetlen feltétele az import versenyztető szerepének erősítése a késztermék-behozatal liberalizálása útján*. Ameddig az import csak a kínálati hiány pótlását szolgálja, és nem veszélyezteti a hazai termelők piaci helyzetét, nem várhatunk tőle versenyélénkítő hatást. Jelenleg elsősorban azoknak a bútortipari termékcsoportoknak (pl. ülőbútor, kiegészítő bútor, konyhabútor és étkezőgarnitúra, fém-, fémvázás bútor) magas az importhatánya, amelyekből a hazai bútortipar nem képes kielégíteni a fogyasztói igényeket. Az elmúlt években devizatakarékossági megfontolások alapján a belkereskedelem a nem rubel elszámolású készbútorok behozatala helyett a félkész termékek (szekrényfrontok) és alapanyagok (szerelvény, szövet) importját helyezte előtérbe. Az összeszerelést a hazai iparvállalatok végzik. A belkereskedelem számításai szerint például a szekrényfrontok behozatala útján mintegy másfélszer több importáru kerülhet a hazai piacra, mint ha készen vásárolnák a szekrényeket. A félkésztermék-import azonban egyáltalán nem állítja kihívás elé a bútortipart, és nem kerülhet sor az import és a hazai termelés közötti versenyre.

Az import versenyhatásának erősítése változást kíván a kereskedelmi vállalatok árpolitikájában. Jelenleg a belkereskedelem a belföldi és az importált bútorok minőségének, korszerűségének egybevetése után általában felfelé téríti el a hazainál korszerűbb és sokszor olcsóbb áron beszerezhető importcikkek fogyasztói árát, és ezzel elismeri a hazai bútortipar magas költségintjét. Az ármegállapítás jelenlegi rendszere kizárja az árverseny lehetőségét. A gyakorlatban éppen ellenkező hatás érvényesül: *az import – a hazainál alacsonyabb bekerülési ára ellenére – árfelhajtó szerepet játszik*. A kereskedelem magatartása többek között az árszabályozási rendszer sajátosságaira vezethető vissza. A kereskedelmi vállalatok az importár-eltérítésből származó többletárrést a magas áron beszerezhető belföldi termékek árcsökkentésére használhatják fel. Meghatározott beszerzési forrásból származó áruk esetében a kereskedelmi vállalat is részesülhet a fogyasztói áreltérítés hasznából, és azt nyeresége növelésére fordíthatja.

(1985-től ebbe a körbe tartoznak az árualapot, választékot bővítő pozitív és nullszaldós árucserre keretében behozott cikkek, valamint a kliring import során behozott áruk.) A szabályozás ezzel kívánta növelni a belkereskedelem érdekelttségét az előnyös behozatali lehetőségek feltárásában és az import növelésében. Egyik oldalról tehát a szabályozók a behozatal növelésének ösztönzése útján a verseny erősítését szolgálják, másrészt viszont az ármegállapítás jelenlegi gyakorlata erősen fékezi a verseny kibontakozását. Az 1985. évi szabályozómódosítások leszűkítették azoknak a jogcímeknek a körét, amelyek lehetőséget adtak az importár eltérítéséből származó többlettárrés megtartására. Ez a változás feltehetően csökkenti a kereskedelmi vállalatok érdekelttségét a bútorimport növelésében.

Vizsgálataink szerint az importverseny erősítésének egyik fontos lépését a fogyasztási cikkek importja terén érvényesülő kötöttségek lazítása és ezzel egyidejűleg a kompetitív import kategóriájába tartozó termékek aránynövelése jelentené. A másik lényeges feladat: a kereskedelem importösztönzési, árképzési rendszerének átalakítása, amely a kereskedelmet az előnyös, új behozatali lehetőségek felkutatása mellett az ár- és a minőségi verseny kibontakozását elősegítő aktív árpolitika folytatására is ösztönzi.

A *külpiaconon folyó verseny* – elsősorban a tőkés piaci verseny – a vállalatok magatartását a szigorúbb követelményekhez igazíthatja, és húzóerőt gyakorolhat a termelés piacorientációjának növekedésére. A magasabb követelményeket támaztó külső piac nagyobb teljesítményekre, jobb minőségű, korszerűbb termékek gyártására ösztönözheti a vállalatokat, ami kedvező irányú változást idézhet elő a belföldi piacon tanúsított vállalati magatartásban is.

A bútoripar termelésének mintegy 20%-át exportálják. A kivitel versenyhatását jelenleg több tényező is gyengíti. *Az export kevés termékre és vállalatra koncentrálódik.* A 2. táblázat szerint 1982-ben a kivitel egynegyedét mindössze 3 termék (fából készült bútorállvány és keret, kárpitozott szék, egyéb fém-, fémvázás bútor) adta, és az export 50%-a is csupán 8 termék kiviteléből származott. A tőkés országokba irányuló bútorexport termékek szerinti koncentrációja még ennél is magasabb. A kivitel a kézimunka-igényes stíl- és stilizált bútorokra és az ülőbútorokra összpontosul.

2. táblázat

A 110 bútoripari termék sorba rendezése
az exporthoz való hozzájárulás alapján (1982)

Hozzájárulás az exporthoz, %	A bútoripari termékek	
	száma	megoszlása, %
25	3	2,7
50	8	7,3
75	17	16,5
90	27	24,5
95	36	32,7
Fennmaradó 5	74	67,3

Az export fele-fele arányban oszlik meg az állami és a szövetkezeti szektorba tartozó gazdálkodó szervezetek között. A kivitel vállalati koncentrációja az állami bútortoriparban magas: 1982-ben a szakágazat exportjának közel 30%-a két állami nagyvállalattól származott. Az export versenyhatásának kibontakozását az is korlátozza, hogy a tőkés kivitel és a belföldi értékesítés termékstruktúrája már a termékfőcsoportok szintjén elszakad egymástól. A belföldi értékesítés döntő hányadát alkotó, nagy szériában gyártott modern korpusz és kárpitos bútorok tőkés exportja nem számottevő. A belföldi értékesítésben és az exportban meghatározó szerepet játszó vállalati kör sem fedi tökéletesen egymást, hiszen a nagyobb arányú exportot lebonyolító bútortoripari szövetkezetek általában periferikus szerepet töltenek be a belföldi értékesítésben.

Az elmúlt években az export erőltetése a bútortoriparban is termelési kapacitásokat vont el a belföldi értékesítés elől, és a belföldi ellátás háttérbe szorulásához vezetett. Szerepe volt ennek abban, hogy a hiányjelenségek gyakoribbá váltak a hazai bútortoriparban, ami kényelmes pozíciót biztosított számukra. A külpiacon verseny hatását is tompítva érezték a vállalatok, mivel az export hatékonyságával szembeni követelmények is csökkentek, és a kevésbé jövedelmező export terheit a hazai fogyasztóra hárították át. Ez a „versenyárrendszer” bevezetése után sem ütközött nehézségekbe. A bútortoriparban a különféle pénzügyi hidak szerepének csökkenésétől és a hatékonysági követelmények emelkedésétől lenne várható az export versenyhatásának némi erősödése, ami minden bizonnyal együtt járna a gazdaságtalan export által lekötött kapacitások belföldi piacra való konvertálásával is. A népgazdaság egyensúlyi helyzetének ismeretében azonban nem feltételezhető, hogy a közeljövőben alapvető változás következik be az exportösztönzés, az exporthatékonysági követelmények terén.

A piaci struktúra

A köztudatban az él, hogy a piaci verseny legfontosabb feltételét a termelők nagyobb száma jelenti. A bútortoripar jó példája annak, hogy a nagyszámú potenciális versenytárs létezése csak szükséges, de korántsem elégséges feltétele a gazdasági versenynek. A bútortoriparban ma is működő néhány több telephelyes nagyvállalati szervezet az ipar egészét érintő centralizációs hullám részeként a 60-as évek közepén lezajló összevonások során alakult ki. A 70-es években végrehajtott rekonstrukció szinte érintetlenül hagyta az állami bútortoripar vállalati szervezeti kereteit. A fejlesztések elsősorban az ipartelepi struktúrában idéztek elő változásokat azáltal, hogy a vállalatok több új telepítésű, korszerű üzemmel gazdagodtak, a régi telephelyek egy részét bővítették, korszerűsítették. Ezzel egyidejűleg a vállalati méretstruktúra is eltolódott a nagy- és közepméretű szervezetek irányába. Az elmúlt két évtizedben végbemenő centralizáció és koncentráció ellenére a bútortoripar azon kevés szakágazathoz tartozik ma az iparban, ahol jelentős számban működnek kis- és középvállalatok. 1983-ban a 63 bútortoripari vállalat, illetve szövetkezet közül csak 6 állami vállalat (9,5%) tartozott az 1000 főnél több dolgozót foglalkoztató nagyvállalati nagyságkategóriába. Az ipar legtöbb szakágazatával ellentétben az állami bútortoriparban az egy vagy két iparteleppel rendelkező vállalatok vannak túlsúlyban. Csak négy olyan termelő található, amely 4 vagy ennél több ipartelepet egyesít magába.

A vállalati struktúrából *hiányzik* azonban a 100 főnél kevesebbet foglalkoztató, *specializált kisvállalati kör*, amely a fejlett tőkés országok termelőihez hasonlóan modern célgépekre épülő félkésztermék- és alkatrészgyártást folytatna. Mindössze 3 szövetkezet képviseli ezt a méretkategóriát. A hazai kisvállalatok azonban *nem alkatrészgyártásra szakosodtak*, hanem végtermékeket állítanak elő, mint nagyobb méretű társaik. A szakágazatba sorolt termelőkön kívül további 200 gazdálkodó szervezet állít elő bútorokat és bútoralkatrészeket. A fonott, műanyag és fémbútorok gyártása teljes egészében más ágazatokban folyik. A szakágazaton kívüli termelők egy része (pl. faipari, vegyipari szövetkezetek, mezőgazdasági üzemek ipari részlegei) a specializált kisvállalatok hiánya okozta gondokon igyekeznek enyhíteni.

A *fejlett tőkés országok* bútorpházisában nagyszámú kis- és középvállalat működik, s csak igen kevés a vertikális felépítésű nagyvállalat. A szélesen szakosodott kisvállalatok tekintélyes része nagyobb bútorgyárakkal áll szállítói kapcsolatban, amelyeknél a beszállítók tevékenységére épülő összeszerelő jellegű termelés-szervezés honosodott meg. A korszerű célgépekkel felszerelt kisvállalatok többnyire egyféle tevékenység végzésére szakosodva nagy sorozatú gyártást folytatnak. A specializáció iránya szerint három csoportba sorolhatók a bútorpházis nagyüzemeket ellátó kissevített szervezetek: 1. különféle bútoralemegek, -alkatrészek (pl. tömör fából készült bútorlécek, -frontok, -elemek) gyártói; 2. különleges gyártási eljárások (pl. furnérozás) specialistái; 3. bémunkát végző üzemek (pl. fafaragás készítése). A szabványosítás fokozatos elterjedése nemcsak a nagyságrendi megtakarítások szempontjából kedvező, de megteremtette annak a lehetőségét, hogy ezek a specializált kisvállalatok több nagyobb vállalatnak szállítsanak, és ne csak egy felhasználóhoz kötődjenek. A tőkés országok kisüzemeinek másik része közvetlen kapcsolatban van a fogyasztói piaccal, és magas minőségi színvonalú késztermék előállításával foglalkozik (pl. stílbútorok).

A belföldi versenyhelyzetet vizsgáló statisztikai elemzésünk² szerint *egy-egy bútorpházis termék előállításában általában több termelő vesz részt*: a termékek 86,4%-ának több mint 3 gyártója van, sőt a termékek 40%-ának előállításában 15-nél több gazdálkodó egység vesz részt (3. táblázat). Monopolhelyzet csak a kis nagyságrendben termelt bútorok esetében fordul elő (pl. kárpitozott fotelágy, fém-, fémvázás írógépasztal).

A legnagyobb hazai termelők piaci részesedését jellemző mutatók szerint a verseny erősödését a piaci struktúra oldaláról elsősorban az gátolja, hogy a termékek nagy hányadánál *néhány nagyobb termelő uralja a piacot*, és a többi alacsony piaci részesedéssel rendelkező vállalat nem képes versenytársuk lenni. A legnagyobb termelő-eladó részesedése az összetérítésből a termékek 58%-ánál haladta meg az 50%-os határt, amely felett domináns piaci pozícióról beszélhetünk (lásd a 4. táblázatot). A legnagyobb termelők uralják a színes bútorok, a fonott és műanyag bútorok belföldi piacát, és ez figyelhető meg a fém-, fémvázás bútorok tekintélyes részénél, a fényezett ülő- és fekvőbútoroknál és több kiegészítő bútornál. A három legnagyobb termelő-eladó részesedése a termékek 78%-ánál haladta meg a kétharmadot (5. táblázat). A már

² A KSH által rendelkezésünkre bocsátott adatok alapján 1982-re vonatkozóan a bútorpházis teljes egészét megvizsgáltuk, és ezzel 110 bútorpházis terméket figyeltünk meg, amelynek előállításában 268 termelő vett részt.

A bútorigari termékek száma a gyártásukban részt vevő termelővállalatok száma és az értékesítés nagyságkategóriái szerint 1982-ben*

Termelési érték, millió Ft	Az egyes termékek gyártásában részt vevő vállalatok száma						A megfigyelt bútorigari termé- kek száma
	1	2-3	4-6	7-15	16-50	51-	
- 50,0	4	10	18	24	10	-	66
50,1-100,0	-	1	-	5	6	2	14
100,1-500,0	-	-	-	4	13	6	23
500,1-	-	-	-	-	3	4	7
A vizsgált termékek száma összesen	4	11	18	33	32	12	110
A termékek számá- nak megoszlása, %	3,6	10,0	16,4	30,0	29,1	10,9	100,0

*A kész- és félkésztermék-értékesítés alapján számolva.

4. táblázat

**A bútorigari termékek száma a legnagyobb eladó piaci részesedése
és az értékesítés nagyságkategóriái szerint 182-ben***

Termelési érték, millió Ft	A legnagyobb eladó részesedése az összértékesítésből					A megfigyelt bútorigari termé- kek száma
	-33,3	33,4-50,0	50,1-66,6	66,7-90,0	90,1-	
- 50,0	5	8	15	26	12	66
50,1-100,0	7	3	2	1	1	14
100,1-500,0	8	8	1	5	1	23
500,1-	6	1	-	-	-	7
A vizsgált termékek száma összesen	26	20	18	32	14	110
A termékek számának megoszlása, %	23,6	18,2	16,4	29,1	12,7	100,0

*A kész- és félkésztermék-értékesítés alapján számolva.

A bútorigari termékek száma a három legnagyobb eladó piaci részesedése
és az értékesítés nagyságkategóriái szerint 1982-ben*

Termelési érték, millió Ft	A három legnagyobb termelő-eladó részesedése az összértékesítésből					A megfigyelt bútorigari ter- mékek száma
	–33,3	33,4–50,0	50,1–66,6	66,7–90,0	90,1–	
– 50,0	–	–	2	19	45	66
50,1–100,0	–	2	5	4	3	14
100,1–500,0	2	3	3	11	4	23
500,1–	–	4	3	–	–	7
A vizsgált termékek száma összesen	2	9	13	34	52	110
A termékek megosz- lása, %	1,8	8,2	11,8	30,9	47,3	100,0

*A kész- és félkésztermék-értékesítés alapján számolva.

felsorolt termékek mellett a kárpitozott fekvőbútorok és a bútoralkatrészek legnagyobb gyártói is domináns piaci helyzetben vannak. Gyakori, hogy *a kisebb termelők* az ellátatlanul hagyott piaci résekbe hatolnak be, egy szűkebb, fogyasztói réteg igényeinek kielégítését vállalják, és így ők is *monopolpozíciókra tesznek szert*.

A bútoriparban a szervezeti decentralizáció csak szűk keretek között alkalmazható útja a piaci verseny erősítésének. A konyhabútorok esetében, ahol egy több telephelyes nagyvállalat uralja a belföldi piacot, egy ilyen lépés lényegesen megváltoztatná a versenyhelyzetet. A többi termékcsoporthoz hasonlóan azonban a csekély számú több telephelyes vállalati szervezet szétbontása nem oldaná fel a piaci struktúra alapvető fogyatékoságait, nem csökkentené az egy telephelyes nagyvállalatok piaci erőfölényét. A piaci verseny erősítésének legfontosabb feltételét a nagy sorozatú félkésztermék-gyártásra vagy -összeszerelésre specializált kis- és középvállalati kör szélesedése képezné. Ennek kialakítása a jelenleg is működő végtermékcentrikus vállalatok tevékenységi struktúrájának átalakulását, új, alkatrészgyártásra szakosodott kisvállalatok létrejöttét, esetleg a szakágazaton kívüli bútortermelők, bútoralkatrész-gyártók tevékenységének fejlesztését feltételezné. A specializációs folyamat kibontakozása lehetővé tenné, hogy egy-egy kisebb termelő jelentősen fokozza termelését egyes termékekből, növelje piaci részesedését, minőségi és árversenyt kezdeményezve jobb teljesítményre készítse a ma még uralkodó piaci pozícióban levő versenytársait.

A bútorpiacot az egymástól elkülönült fogyasztók nagy száma jellemzi, akik az azonos használati célokat szolgáló késztermékek széles választéka iránt támasztanak keresletet. Ez lehetővé teszi a szakágazaton kívüli termelők megjelenését és piaci térnyerését. A bútoriparban az alacsony feldolgozottsági fokú félkésztermék- és alkatrészgyártás feltételei *kedvezőek az új termelők piacra lépése szempontjából*. Ezek általában a faipari termelési hagyományokkal rendelkező szakágazaton kívüli termelők (faipari, építőipari, vegyesipari szövetkezetek) és az iparon kívüli szervezetek (erdőgazdaságok, mezőgazdasági termelőszövetkezetek) köréből kerülnek ki. Jelenleg elsősorban ez a vállalati kör szolgáltatja a végtermékgyártásra szakosodott szakágazati termelőknek a kooperációs kínálatot. Az együttműködés keretében bútortárgyat, -állványt, kárpitosvázat, fiókokat szállítanak, habfeldolgozással, csomagolóanyagok készítésével stb. foglalkoznak.

A magasabb feldolgozottsági fokú, nagyobb tömegszerűségi félkész- és késztermék-gyártásba való bekapcsolódást és a piacon levők expanzióját az alapvető termelési tényezőkhöz jutás (alapanyag, szakmunkaerő) problémái és a termelés magasabb tőkeigénye hátráltatja (bár a többi ágazathoz viszonyítva a termelés tőkeigénye alacsony). A szakágazaton kívüli termelők erőfeszítései viszont elsősorban alaptevékenységük fejlesztéséhez kötődnek, és csak ritkán vállalhatják a bútoripari tevékenységi kör bővítéséhez és a piaci térnyeréshez szükséges befektetéseket, a termelés többi tényezőinek biztosításával járó többlet-erőfeszítéseket. Visszahúzó erőt jelent a gépek beszerzéséhez szükséges devizális eszközök korlátozottsága is.

Azt sem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy a hazai piac már túlhaladt az általános mennyiségi hiányokkal jellemezhető fejlődési szakaszon, növekedtek a bútorok minőségével szembeni követelmények. A szakágazaton kívüli termelők általában csak akkor számíthatnak befektetésük kedvező megtérülésére, ha képesek biztosítani a bútoripari vállalatoktól megszokott és begyakorlottságot igénylő magasabb minőségi színvonalat.

Termelési tényezőkkel való ellátottság

A szocialista viszonyok közötti *verseny erősödésének fontos akadályait képezik az erőforrás-ellátásban tapasztalható feszültségek*. A vállalatok mozgásterét jelentősen csökkentti a feszült munkaerőhelyzet és a fejlesztési lehetőségek korlátozottsága.

Az ipari centrumokban levő telephelyekkel rendelkező állami bútorigipari vállalatok és szövetkezetek jelentős része komoly *munkaerőgondokkal* küzd. 1977–83 között 14,7%-kal csökkent a szakágazatban foglalkoztatott fizikai dolgozók létszáma, a szövetkezeti szektorban pedig 22,2%-kal. A szövetkezeti vállalatok helyzetét az a körülmény is súlyosbítja, hogy termelésükön belül nagy súlyt képviselnek a munkaigényes termékek, exportált termékeik előállításában a kézműipari jelleg dominál. A munkaerőgondok leszűkítik a belföldi piacra termelés bővítési lehetőségét. A létszámcsökkenésben a szakképzési problémák mellett a bérszabályozás kötöttségei játszottak szerepet. Fontos előrelépést jelent a keresetszabályozás liberalizáltabb formáinak bevezetése, amittől a vállalatok munkaerőgondjaik enyhülését várják.

A bútorigipari vállalatok fejlesztési elképzeléseinek valóra váltását, az ellátási színvonal javításakor szükséges korszerű célgépek beszerzését nemcsak a szűkös *tőkeellátottság* akadályozza, hanem az is, hogy ezek a gépek, gépalkatrészek általában csak tőkés importból szerezhetők be. A *deviza hiánya* nem egy esetben a szükséges fejlesztési forrásokkal rendelkező vállalatok kapacitásbővítését sem teszi lehetővé.

Az ipar többi ágazatához hasonlóan a bútorigipari vállalatok önállósága a fejlesztési-beruházási, eszközátcsoportosítási *döntések* terén igen szűkre szabott, általában az irányító szervek elképzelései jutottak meghatározó szerephez. A vállalatok általában nagyfokú önállósággal rendelkeznek az operatív termelési döntések területén, amelyeket a termelési erőforrásokhoz jutás korlátai között elsősorban a jövedelmezőségi és piaci szempontok motiválnak, de nem hagyható figyelmen kívül az exporthoz fűződő előnyök szerepe sem. A termelők nagy száma és a termékek differenciált jellege a szakágazatban nem kedvezett az ellátási felelősség fennmaradásának. Ugyanakkor a hazai gazdasági környezetben nem alakultak ki olyan automatizmusok, amelyek a konvertálható kapacitásokkal rendelkező termelőket a hosszabb idő óta hiánycikknek minősülő termékek gyártására való áttérésre, a termelés növelésére ösztönöznék. Meg kell jegyezni, hogy a hiánycikkek felszámolását az is hátráltatja, hogy sok esetben olyan termékfőcsoportoknál (kárpitós bútorok) jelentkezik a túlkínálat, amelyek gyártókapacitásai nem állíthatók át a keresettebb cikkek (korpusz bútorok) termelésére.

Konvertálható kapacitások megléte esetén az jelent fékezőerőt, hogy a potenciális szakágazati termelők kedvező értékesítési lehetőségekkel rendelkeznek meglévő termékeik piacán. Így hiányoznak a termelési profil átalakítására kényszerítő feltételek. A jövedelmezőségi és árviszonyok ellentmondásaira utal viszont, hogy a profilbővítéshez szükséges többlet-erőfeszítések több termék esetében nem állnak arányban az elérhető jövedelmekkel (pl. konyhabútorgyártás), noha hiány van a belföldi piacon.

Az alapanyag-beszerzés és értékesítés

A bútorigipari termelők közötti *verseny helyzete nem függetleníthető a kapcsolódó területek* — az alapanyagipar és a bútorkereskedelem — *fejlettségétől, szervezeti és érde-*

keltsegi rendszerétől. A piaci kereslethez való rugalmas alkalmazkodásnak, a verseny kibontakozásának elengedhetetlen feltétele, hogy a termeléshez szükséges alapanyagok – mind mennyiségben, mind választékban – a vállalatok rendelkezésére álljanak, és lehetőségük legyen a beszerzési források közötti választásra. A bútoripar a felhasznált alap- és segédanyagok döntő részét a hazai termelőkől szerzi be, az import részaránya mindössze 12%. Az alapanyag-behozatal azokra a termékekre korlátozódik, amelyeket a hazai ipar nem vagy elégtelen mennyiségben állít elő. A választékbővítési célokat szolgáló importanyagok felhasználásával készült bútorok általában ritkán kerülnek a hazai piacra, azokat a tőkés piacra exportálják. *Az alapanyaggyártók alacsony száma és erős specializációja monopolhelyzetet biztosít számukra.* A fontosabb alapanyagok közül farostlemezt, habanyagot, bőrt, vásznat, záratokat, vasalásokat, pántokat, műgyantát és csomagolópapírt csak egy-egy monopolhelyzetben levő vállalat termel. A faforgácslap-, furnér- és lakkgyártás is csupán két-két termelőre koncentrálódik. Több termelő esetén *a piac hallgatólagos felosztására irányuló törekvés figyelhető meg.* Az alapanyag-beszerzési problémák, a szállítók erősebb pozícióját tükröző szerződés-kötési rendszer is hozzájárul a bútoripari vállalatok piaci rugalmatlanságához. A fontosabb alapanyagok esetében az alapanyaggyártók a bútoripari vállalatok éves igénybejelentése alapján *negyedéves* időszakokra vállalnak szállítási kötelezettséget. A negyedéven belüli ütemezés a szállítótól függ. Ezzel szemben a bútoripar *félévenként* folytat árualap-egyeztető tárgyalásokat a kereskedelemmel, és aállítás *havi* specifikáció szerint történik. A bútoripar tehát a konkrét értékesítési lehetőségek, a piaci igények ismerete nélkül kénytelen alapanyagot rendelni. Az alapanyag-ellátás feszültségei törvényszerűen végiggyűrűznek a bútorgyártás és az értékesítés egész folyamatában.

A hazai alapanyag-kínálat erősen behatárolja a bútortermelés növelésének, a választék korszerűsítésének lehetőségét. Egyes termékcsoporthoz (pl. kárpitos bútorok) csekély lehetőség van a választéki verseny kibontakozására, mivel a késztermék jellegét a felhasznált alapanyag határozza meg. A bútortermelők közötti minőségi verseny erősítéséhez feltétlenül szükséges a hazai alapanyag-termelést kiegészítő import növelése.

A bútorkereskedelemben végrehajtott szervezeti decentralizáció és az ipar közvetlen kiskereskedelmi tevékenységének növekedése az utóbbi években enyhített a forgalmazás centralizáltságán. 1983-ban a nagybani bútorforgalom 70%-a több mint 30 belkereskedelmi vállalat szervezeti keretein belül bonyolódott, a fennmaradó hányadot (27,1%) az iparvállalatok maguk értékesítették. A két bútorkereskedelmi vállalat piaci részesedése azt jelzi, hogy a bútorkereskedelem még mindig igen koncentrált. 1983-ban a két szakkereskedelmi vállalat bonyolította a nagybani bútorforgalom 53,1%-át. A többi nagykereskedelmi tevékenységet folytató vállalatnál a bútorértékesítés kiegészítő jellegű. Csak kis mennyiségű árualap felett rendelkeznek, és alacsony piaci részesedésük folytán nem lehetnek igazi versenytársai a két nagy bútorkereskedelmi vállalatnak. Közülük a Skála-Coop és talán a Centrum rendelkezik ma olyan adottságokkal, amelyek lehetővé teszik a versenytársként való fellépést. Ehhez azonban erősíteni kellene a bútorértékesítés növelésére irányuló érdekeltségüket, ami a jövedelmezőségi arányok függvénye.

A 80-as évek elejétől a bútoripari vállalatok gyors ütemben bővítették *közvetlen eladásait* a kiskereskedelmi egységeknek, és fejlesztették márkaboltjaikat. Ebben az

időszakban a belföldi értékesítési csatornák átrendeződése a legerőteljesebben az állami ipar keretein belül bontakozott ki, ahol elsősorban a szakágazat nagyobb termelői törekedtek a nagykereskedelmi vállalatok tevékenységének kikapcsolására. A kiskereskedelemmel kialakított kapcsolatok jó lehetőséget teremthetnek az ipar számára a differenciált piaci igényekhez való rugalmasabb alkalmazkodáshoz. A közvetlen kiskereskedelmi értékesítés fellendülése a bútorigarban azonban *nem járt együtt az ellátás lényeges javulásával; elsősorban nyereségnövelési célokat szolgált* a nagykereskedelmi árrésből való részesedése útján. Az ipar és a kiskereskedelem érdekei egybeestek, mivel az újabb rendeletek lehetővé tették a kiskereskedelem számára, hogy a közvetlen beszerzés során realizált többletárrést nyeresége növelésére fordíthassa. Az iparvállalatok pedig viszonylag kis befektetések árán juthattak hozzá a nagykereskedelmi árrés jelentős részéhez. Nem ritka jelenség, hogy a termelők a telephelyükhöz közelebbi kiskereskedelmi egységek megrendeléseit részesítik előnyben a szállítási költségek megtakarítása céljából. Ez az áruterítési politika területi ellátási feszültségeket idézett elő, és csökkentette a termékek közötti verseny kibontakozásának esélyeit.

A közvetlen kiskereskedelmi értékesítés térhódítása az állami bútorigaripari vállalatok körében nem idézett elő lényeges változást az ipar és a kereskedelem munkamegosztásában. Az iparvállalatok csak szerény mértékben vállalták át a nagykereskedelmi funkciók ellátásához szükséges terheket (pl. készletezés). A *kiskereskedelemre* így olyan többletkészletezési feladatok hárultak, amelyek ellátásához *nem rendelkezik elegendő tőkeerővel*. Nem véletlen, hogy az ipar elsősorban a keresettebb, illetve a kedvezőbb feltételek mellett forgalomba hozható bútorkat igyekszik közvetlenül a kiskereskedelemnek értékesíteni. Erre utal, hogy az elmúlt években a nagykereskedelem beszerzésein belül csökkent a korpusz bútork aránya, és nőtt a kárpitos bútorké. Az árukeverési funkció ellátása is megoldhatatlan a kiskereskedelem szervezeti keretein belül. Az ipar közvetlen kiskereskedelmi értékesítésének bővülése tovább erősítette az adók – ezen belül az uralkodó piaci helyzetben levő minisztériumi vállalatok – egyébként is erős piaci pozícióit. Fokozódott a belkereskedelmi vállalatok közötti egészségtelen versengés az áru megszerzéséért.

A bútorkereskedelem technikai adottságai (raktár- és üzlethálózat), a jelenlegi pénzügyi-finanszírozási rendszer és a rövid távú érdekeltség fékezi a fogyasztó megnyeréséért folyó verseny kibontakozását. *Az értékesítés technikai feltételeinek* fejlesztését a 70-es években, a bútorigar rekonstrukciójához kapcsolódva hajtották végre. A rendelkezésre álló pénzügyi források szűkössége miatt azonban csak a kiskereskedelmi üzlethálózat bővítésére és korszerűsítésére került sor. (Nagy alapterületű Domus áruházat építettek, bővítették az áruházak bútorosztályait, korszerűsítettek számos szaküzletet.)

A raktárkapacitások fejlesztése az iparban és a kereskedelemben egyaránt elmaradt a forgalom által igényelt mértékűtől. A raktárhálózat elégtelensége növeli a ciklikus termelés és a folyamatos értékesítés közötti ellentétből fakadó feszültségeket. A tömegtermelést folytató nagyvállalatok termelésének szakaszos jellege miatt a kiskereskedelemben egyidejűleg megjelenő választék leszűkül, egyoldalúvá válik, és korlátozza a fogyasztó választási lehetőségét.

A bútorkereskedelem technikai adottságainak és az érvényben levő finanszírozási rendszernek az a legnagyobb fogyatékosága, hogy alapvetően *a túlkeresletet mutató*

piac jellemzőire épülnek. A bútorértékesítés rendszere csak akkor működőképes, ha a kereskedelem az ipartól beszerzett árukat viszonylag rövid időn belül értékesíti. A szabályozó rendszer is azokat a vállalatokat részesíti előnyben, amelyek gyors forgási sebességű árukat, azaz hiánycikkeket értékesítenek, és nem növelik tartósan készletállományukat.

Az eddigi tapasztalatok szerint a termelési-forgalmazási rendszerben súlyos zavarok lépnek fel a túlkínálati piacon: sem az ipar, sem a kereskedelem nem rendelkezik a többletkészletek elhelyezéséhez szükséges tárolókapacitással és a többletkészletezéshez szükséges pénzügyi forrásokkal. Ezáltal a *kereskedelem* – hosszú távú szempontjait háttérbe helyezve – *a keresleti-kínálati viszonyok minél gyorsabb visszarendezésére törekszik.* A jövőben a pénzügyi-finanszírozási feltételek javításával, a készlet szabályozási rendszer módosításával a kereskedelmet képessé kell tenni a túlkínálattal jellemezhető piac feltételeihez való alkalmazkodásra. Ez elengedhetetlen feltétele annak, hogy továbblépjünk a verseny erősítése terén.

Az árpolitika

Az ipar és a kereskedelem egyaránt a *magasabb árak elérésében érdekelt.* Bár a bútortiparban 1980 óta nem került sor nagyobb arányú áremelésre, a differenciált terméktípusok cseréjének felgyorsítása jó lehetőséget biztosított az emelkedő termelési költségek elismertetésére az árakban anélkül, hogy az áremelkedés statisztikailag kimutatható volna. Gyakran nem a piaci igényekhez való alkalmazkodás kényszere, hanem ár-emelési szándék állt a régi bútormodellek továbbfejlesztésének háttérében. A tőkés export és a belföldi értékesítés eltérő áruszerkezete miatt érvényesül *a belföldi árak kalkulált jellege,* ami lehetővé teszi a kevésbé hatékony export okozta veszteségeknek a belföldi vevőre való áthárítását. Ennek az árpolitikának általában nemigen szab gátat a belföldi kereslet árérzékenysége. A tapasztalatok szerint ugyanis a fogyasztói kereslet a tartós, kiegyensúlyozott árszínvonal-növekedés esetén lényegében rugalmatlan, csak a nagyobb árszínvonal-emelkedések hatására szűkül be.

Az ipar erősebb pozíciója következtében a piac értékítéletének közvetítésére hivatott *áralku nem kaphat nagyobb szerepet* a kereskedelem beszerzési árainak alakulásában. A kereskedelem árszabályozási rendszere, az irányító szervek árpolitikai irányelvei és a hatósági beavatkozások olyan árpolitika folytatására ösztönzik a kereskedelmet, amely *a piaci impulzusok tompításán keresztül hátráltatja a versenyhelyzet kialakulását.* Így például a fogyasztói árak felfelé való eltérítéséből származó többlettárrést a kereskedelmi vállalatnak vissza kell adnia a fogyasztónak bizonyos termékek árengedményén keresztül, ellenkező esetben elvonják tőle. Ez a rendszer sokszor a piaci viszonyok szempontjából indokolatlan árengedményekre készíti a kereskedelmet. A termelők közötti árverseny kibontakozását korlátozhatja az arányos árképzés elvének betartása a gyakorlatban. A kereskedelmi vállalatok a tisztességtelen árkalkuláció vádjának elkerülése érdekében informálisan *követik egymás árait,* és így kiiktatják az egymás közötti versenyt. A kereskedelem árarányosítása a termelők közötti árverseny lehetőségét is kizárja.

Hazai viszonyaink között a *piaci verseny* alapvető *játékszabályait* a közelmúltban megjelent rendelkezések fektették le. Nincs azonban komolyabb előrehaladás a támogatásokért, juttatásokért folyó nem piaci verseny visszaszorításában. A népgazdaság egyensúlyi zavarai elősegítették a közvetlen adminisztratív módszerek újjáéledését, amelyek az utóbbi időben az árszabályozásban is nagyobb szerepet kaptak, de teret hódítottak az export útján megszerezhető pénzügyi támogatások és az importhoz jutás területén is.

A piaci verseny széles körű kibontakozásához szükséges általános feltételrendszer megteremtése csak a gazdaságirányítási rendszer komplex továbbfejlesztésétől várható. A megvalósítás ütemének és mértékének függvényében a mechanizmus átalakítása hozzájárulhat a versenyfeltételek javításához. A belföldi verseny erősödése a népgazdaság egyensúlyi helyzetének javulását is feltételezi. Az egyensúlyhiány olyan beavatkozásokhoz vezet, amelyek a belföldi igények csökkenését idézik elő az export erőltetett ösztönzése és a behozatal korlátozása útján. A piaci verseny kibontakozásához és megőrzéséhez valamennyi versenyfeltételt egyidejűleg kell javítani. Önmagában egy-egy feltétel megléte nem vezet a versenyhelyzet javulásához, amire jó példát nyújtott vizsgáltunk. A versenyhelyzet erősítésének feladatát nem szabad leszűkíteni a feldolgozó ipar körére, hanem a kapcsolódó területeken, az alapanyagiparban és a kereskedelemben is olyan feltételeket kell létrehozni, amelyek nem fékezik, hanem erősítik a feldolgozó ipari termékek közötti verseny kibontakozását.

B. NÁDOR ÉVA—KIEFER MÁRTA

TÖKÉS FELDOLGOZÓ IPARI EXPORTUNK — ILLÚZIÓK ÉS REALITÁSOK

Az ipar exportteljesítménye — különös tekintettel a nem rubel viszonylatra — ma már mind a közgazdasági szakajtó, mind a napisajtó visszatérő, szinte mindennapos témája. Bár a külgazdasági feltételek már 1973-tól gyökeresen megváltoztak, a gazdaságirányításban csak 1978-tól figyelhetők meg alapvető változások. A világgazdasági impulzusokra való megkésett reakció a sok egyéb kedvezőtlen tényezővel párosulva negatívan hatott az iparvállalatok külpiazi illeszkedésére. A külgazdasági egyensúly helyreállítása és megszilárdítása komoly problémát jelent a vállalatok zöme számára. A mindennapos tapasztalatok, az objektív adatok ugyanakkor arról tanúskodnak, hogy a vállalatok a számukra általánosan adott külső és belső feltételek között igen eltérő exportteljesítményt nyújtanak. Az ipar külpiazi illeszkedésének komplex kutatásához ezért fontosnak tartottuk a mikroszintű vizsgálatokat, vagyis arra az előbbieken alapján logikusan felvetődő kérdésre kívántunk választ kapni, hogy ezeket a jelentős különbségeket, a külpiazi szereplés sikerességét vagy sikertelenségét mely tényezők befolyásolják.

*A vállalati felmérésről*¹

A vállalati empirikus vizsgálat elsődleges célja az volt, hogy a vállalati exportmagatartást motiváló tényezőket, a tőkés piaci export sikerességét befolyásoló külső és belső tényezőket feltárjuk és hatásuk alapján súlyozzuk azokat.

A vizsgálat az 1978–82 közötti időszakra terjedt ki. E döntésünket részben az magyarázza, hogy a külgazdasági egyensúly helyreállításának szükségessége 1978-tól vált gazdaságpolitikánk elsődleges céljává, másrészt ez az az időszak, amelyre a statisztikai adatok megfelelő mélységben és megbízhatósággal rendelkezésünkre álltak. Az empirikus vállalati vizsgálatok alapján — az 1984. évi alapfelméréssel és az 1985. évi ismételt vállalati megkérdezésekkel — lényegében naprakész információkkal rendelkezünk a konjunkturális és a szabályozó rendszeri változásokról, azoknak a mikroszférára gyakorolt hatásáról.

Az említett időszak alatt a 442 feldolgozó ipari vállalat közel háromnegyedénél történt valamilyen relációs változás az értékesítésben, de az mindössze 132 vállalatnál jelentette a tőkés export volumenének és az összes exporton belüli arányának növekedését, míg 181 vállalatnál ezzel ellentétes tendencia volt tapasztalható. Nyilvánvaló, hogy a vállalatok külpiazi sikerességét befolyásoló külső és belső feltételek vállalaton-

¹A vállalati felmérés az „Iparunk külgazdasági illeszkedése és a továbblépés lehetőségei” című, a közelmúltban befejezett kutatás keretében készült.

kénti eltérései vezetnek végül is az eredményességben megnyilvánuló lényeges különbségekhez. A „sikeres” export titkait a legfontosabb tényezők áttekintésével igyekeztünk megragadni. Ehhez a tőkés export összes exporton belüli arányában legnagyobb növekedést elért 20 vállalatot kértük fel együttműködésre, amelyek közül 17 vállalkozott az információszolgáltatásra.

A tőkés export alakulására ható belső tényezők

A vállalati felmérések azt mutatták, hogy a sikeresen exportáló vállalatok az exportbővítés egy sor eszközét ragadták meg. A mikroszintű vizsgálatok alapján az a kép rajzolódott ki, hogy a belső tényezők közül a műszaki fejlesztés, a külpiaci értékesítési szervezet és a vállalati piaci munka azok a legfontosabb elemek, amelyek eltérő színvonala az egyébként azonos külgazdasági és szabályozó rendszeri feltételek között a vállalatok tőkés exportteljesítményének különbségeit indokolják.

A fejlesztéspolitika és a külgazdasági illeszkedés kapcsolata. A vállalati fejlesztések helyzetének, színvonalának viszonylag egységes megítélése érdekében arra kértük a szakembereket, hogy a fejlesztések szempontjából jellemezzék exporttermékeiket. A vállalat exportszerkezetében hagyományosnak számító, lényegében alapkonstrukciós termékeket; a változó piaci igényekhez alkalmazkodóan folyamatosan fejlesztett termékeket és új termékeket különböztettünk meg. A vállalati besorolás szerint a sikeres exporttermékek többsége a folyamatosan fejlesztett kategóriába tartozik. Hozzá kell tennünk, hogy e tekintetben a külkereskedelmi és a vállalati szakemberek véleménye között eltérések mutatkoznak; a külkereskedők igen sok esetben a folyamatosan fejlesztett termékeket is inkább a hagyományos kategóriába sorolnák.

A tőkés exportnövekedésben legnagyobb arányban részesedő termékeket vizsgálva azt tapasztaltuk, hogy ezek zömében nem a saját kutatás-fejlesztés bázisára támaszkodtak, hanem többségében termelési kooperációkon, licenc- és know-how-vásárlásokon alapultak. A nyugati partnerekkel való termelési kooperációk, illetve a bérmunkakonstrukción alapuló export lehetővé tette a vállalati termelési kapacitások korszerűsítését, a korszerű technika, technológia átvételét. A teljes „vérátömlésztéshez” azonban a saját szellemi kapacitások és erőforrások jelenleginél fokozottabb bevonása lenne szükséges.

A műszaki fejlesztés legfontosabb belső erőforrását a vizsgált időszakban 45 Mrd Ft-os exportbővítő hitelkonstrukció jelentette. A mintába több olyan vállalat került, amelyek a tőkés export sikereiket az ebben a hitelkonstrukcióban történő hitelfelvételnek tulajdonítják. Ugyanakkor a törlesztések a vállalatoknál képződő fejlesztési alapokat felemésztették, a jövő fejlesztési lehetőségei igen behatároltak.

Az exporttermékek műszaki színvonalának megítélése nem könnyű feladat. Felmérésünk során a vállalati szakembereket kértük fel a termékek minősítésére. Bár értékelésük nyilvánvalóan nem lehet mentes a szubjektivitástól, az így kialakult kép is igen elgondolkodtató (1. táblázat).

Az, hogy a vizsgált „sikeres” exporttermékek zöme közepes színvonalú és a 41 termékből mindössze 12 élenjáró színvonalú, megerősít bennünket abban, hogy még *legjobb vállalataink sincsenek kellőképpen felkészülve a tartós tőkés exportorientációra.*

A vizsgálat termékek műszaki színvonala a vállalati termékszerkezetben elfoglalt hely szerint

A vállalati termékszerkezetben elfoglalt hely	A termékek műszaki színvonala			
	elmaradott	közepes	élenjáró	összesen
Hagyományos termékek	1	4	1	6
Folyamatosan fejlesztett termékek	—	19	7	26
A vizsgált időszakban kifejlesztett új termékek	—	5	4	9
Összesen	1	28	12	41

A műszaki színvonal elégtelenségére azok a vállalatok is felhívták a figyelmet, ahol a tőkés export látszólag problémamentes. A termékek műszaki színvonalát a vállalati termékszerkezetben elfoglalt helyük szerint elemezve úgy tűnik, hogy a folyamatosan fejlesztett és az új termékek műszaki színvonala magasabb.

A műszaki színvonal, a fejlesztés és a tőkés export összefüggését elemezve nem kerülhettünk ki egy igen fontos kérdést: termelékenységünk színvonalát. Elmaradásunk ezen a területen mind a fejlett, mind a fejlődő országokhoz képest sajnálatosan nagy. Erre csupán példaként említjük, hogy egy férfi pantalló átlagos hazai munkaigénye például 40 perc/db, míg a fejlett tőkés és az újonnan iparosodott fejlődő országokban 13 perc/db.

A vállalatok külpiazi illeszkedése, illetve annak sikere szempontjából a fejlesztési stratégiák, a megvalósított fejlesztések meghatározó szerepe nyilvánvaló. Felmérésünk alapján e tekintetben nem túl pozitív kép bontakozott ki előttünk. A fejlesztések jelenlegi alacsony szintje, a vállalatok fejlesztési elképzelései már önmagukban is valószínűsítik, hogy a tőkés export jelentős növelése e keretek között nemigen várható, az erre vonatkozó elvárások fejlesztési oldalról nem megalapozottak. A vállalati vélemények szerint az 1985-től bevezetett vagyonadó és felhalmozási adó szintén a fejlesztési források szűkülését, a beruházások további korlátozását jelenti.

A vállalat fejlesztési forrásainak hiánya, ennek az exportra gyakorolt negatív hatása megerősít bennünket abban a többek által képviselt nézetben, hogy a fejlesztési eszközök vállalatok közti mozgását fel kellene gyorsítani. Az egyes vállalatoknál különböző okokból ki nem használt fejlesztési lehetőség átcsoportosítása lökést adhatna a műszaki fejlesztésnek.

A külpiazi értékesítési szervezet kérdései. A tőkés exportpiac sikerességét az értékesítési csatornák, az értékesítés színvonala nagymértékben befolyásolja. A fejlett tőkés országok piacain a megfelelő értékesítési hálózat, a jól megválasztott értékesítési csatorna köztudottan a piaci sikeresség egyik legfontosabb feltétele. A hagyományosan nagy exportot lebonyolító tőkés cégek által kiépített kereskedelmi hálózatok óriási lépéselőnyt biztosítanak számukra.

A sikeresen exportáló 17 vizsgált vállalat közül 8 teljes körű önálló külkereskedelmi joggal rendelkezett, 6 külkereskedelmi szakvállalatokon keresztül értékesítette termékeit, 3 vállalatnak pedig részlegesen önálló külkereskedelmi joga volt. Azt tapasztaltuk,

hogy a külkereskedelmi jog a nagy exporthányadú, illetve tőkés relációba exportáló vállalatok körében funkcionál a legjobban, ezeknél integrálódott sikeresen a vállalati szervezetbe. Az önálló külkereskedelmi jog gyakorlása a vállalatok egy részének ugyanakkor komoly nehézséget jelentett, mivel az önálló szakembergárda megteremtése nem kis feladat, és csak fokozatosan oldható meg. A külkereskedelmi értékesítés egy másik konstrukciója, amikor a termelővállalat párhuzamos külkereskedelmi jogot kap. Ebben az esetben a gyakorlatban az az elv érvényesül, hogy a külkereskedelmi vállalat már meglévő üzleti kapcsolatait nem veszélyeztetik.

A külpiazi hálózat kérdéseiben véleményünk szerint nem szabad általánosítani, az optimális külpiazi szervezetet az adott termék jellege szerint differenciáltan célszerű kialakítani. Az mindenesetre kétségtelen, hogy a termelővállalat közvetlenebb kapcsolata a vevőkkel elősegíti az igények jobb és gyorsabb megismerését, a vállalatok rugalmasságának, adaptációs készségének növekedését. A korszerű külkereskedelmi tevékenység, a marketing szemlélet érvényesülése szempontjából az önálló külkereskedelmi szervezet mindenképpen jobb feltételeket teremt.

Tapasztalataink alapján azonban azt kell mondanunk, hogy az önálló külkereskedelemből fakadó előnyöket a vállalatok eddig nem aknázták ki megfelelő mértékben. A vállalatok többségénél nem következett be olyan gyökeres fordulat, amely a termelési struktúrának a külpiazi követelményekhez igazodó rugalmasabb átalakításában jutna kifejezésre. Ennek legfőbb okát abban látjuk, hogy az önálló külkereskedelmi szervezet nem integrálódott maradéktalanul a vállalati szervezet egészébe, a legtöbb helyen lényegében ma is a kívánalmaknál alárendeltebb szerepet játszik. Mivel a vállalati külkereskedők helye a vállalati hierarchiában nem megfelelő, nem képesek előmozdítani olyan struktúrafejlesztést, amely a vállalat külpiazi illeszkedését javítaná.

Nem lehet viszont kétséges, hogy az önálló külkereskedelem ösztönzőleg hatott a hagyományos külkereskedelemre. Az önálló külkereskedelem üttötte az első részt a szakvállalatok monopóliumán. Elősegítette a termelő- és a külkereskedelmi vállalatok között olyan kapcsolatok kialakítását, amelyek a korábnál jobban segítik az érdekek összhangját és a világszerte hatások közvetítését. A mintavállalatoknál szerzett tapasztalatok ugyanakkor cáfolják azt a gyakori álláspontot, hogy az exportsikerek egyik záró feltétele az önálló külkereskedelmi jog gyakorlása. A vizsgált időszakban jelentős tőkés exportnövekedést mutató termékek több mint fele ugyanis külkereskedelmi vállalatokon keresztül került értékesítésre.

A vállalati piaci munka színvonala. Felmérési eredményeink megerősítettek bennünket abban, hogy a piaci munka, a vállalati marketing kérdését a többi tényezővel egyenrangúként kell kezelnünk. Azt tapasztaltuk, hogy az egyéb okokból származó versenyképességi hátrányunkat az alacsony színvonalú piaci munka, a piacismeret hiánya tovább fokozza. A vállalatok maguk is érzik az ezzel kapcsolatos hiányosságokat. Ez derült ki abból, hogy a piaci munka javítását az exportbővítés egyik legfontosabb eszközének tartják, de ezen a téren még jelentős előrelépést az erőfeszítések ellenére sem sikerült megvalósítaniuk (2. táblázat).

Feldolgozó ipari exportunk értékelésekor állandóan ismétlődő probléma a magasabb feldolgozottságú termékek alacsony aránya. Az viszont ritkábban fogalmazódik meg, hogy ennek részben az is az oka, hogy a magasabb feldolgozottságú termékek „marketingigényessége” lényegesen nagyobb. Gondolunk itt a megfelelő értékesítési

A vizsgált termékek tőkés exportsikerét legjobban elősegítő tényezők

Tényezők	Az előfordulás gyakorisága*
A termékválaszték bővítése	21
A piaci munka javítása	20
A termékek minőségének javítása	17
Az eladást elősegítő akciók növelése	17
Árpolitikai tényezők	5

*Egy terméknél több tényező is szerepelhet.

hálózatra, garanciális és vevőszolgálatra, a reklámozásra, az értékesítést elősegítő marketingmódszerekre.

A vállalati beszélgetések során sokszor megemlítették a súlyos alapanyagbeszerzési gondokat. Szükségtelennek tűnik annak hangsúlyozása, hogy a vállalatok jó piacismerete, jó piaci partnerkapcsolatai mennyire pozitívan hathatnak erre, a tőkés exportteljesítményt erőteljesen befolyásoló tényezőre. Vállalataink nem fektetnek kellő súlyt erre a kérdésre, holott tudomásul kell venni, hogy a magyar külkereskedelmi vállalatok a külpiacokon nem a legtekintélyesebb eladók közé tartoznak, ami eleve kedvezőtlen piacot biztosít a magyar exportálóknak. A szelektív partnerválasztás hosszú távon mindenképpen eredményesebb, mint a „minden áron való” értékesítés.

A tőkés export alakulásának főbb külső tényezői

A külső tényezőkön nem a külpiaci értékesítés lehetőségeit értjük, hanem azokat a vállalaton kívüli, a vállalatok által kevésbé befolyásolható környezeti feltételeket, amelyeket gazdaságpolitikánk teremt a gazdálkodó egységek számára.

Az import fokozódó szerepe a vállalatok külpiaci tevékenységében. A vállalatok külső gazdálkodási feltételei között jelentős szerepet játszik – különösen az exportképesség tekintetében – az import. A felmérésben részt vett vállalatok importszükséglete igen széles skálán mozog: attól, hogy a termék szinte valamennyi alap- és segédanyagát importáljuk (például cipőipar) egészen addig, hogy csupán a termék festőanyagát hozzuk be (például tubusgyártás). A csekély részarányú import fontossága sem becsülhető le. A felmérésben szereplő Mátravidéki Fémművek egy-egy termékének gyártása néha napokig állhat néhány kiló importfesték hiánya miatt. A belföldi festékek és lakkok felhasználása, ezek gyengébb minősége miatt, gyakran kényszerű gépátállításokhoz vezet, amelyek a tőkés export időben való teljesítését számos esetben veszélyeztetik.

A vállalatok zömének importigénye *különösen a tőkés relációból jelentős.* Érdemes néhány konkrét példán érzékeltetni ennek hatását. A Gardénia Csipkefüggönygyár – amely igen sikeres tőkés exporttevékenységet folytat – hazai forrásból nem tudja finanszírozhatóságát kielégíteni. Hasonló gondokkal küzd a Glovita Kötöttkesztyűgyár is,

amelynek versenyhelyzetét a felhasznált fonal minősége alapvetően befolyásolja. A CSM Egyedi Gépgyára tőkés exportfeladatának csak akkor tud eleget tenni, ha a termelési értékben kb. 10-13%-os importarányt képviselő hidraulikus vezérlő berendezéseket tőkés országokból szerzi be. A példákat még hosszan lehetne sorolni. *A szocialista relációjú beszerzés* részben a szállítók kapacitási gondjai, részben szállítási határidő problémák, továbbá minőségi problémák következtében tapasztalataink szerint *nem oldja meg ezt a kérdést.*

A hagyományos import beszűkülése miatt *feltűnően megnőtt az ún. feldolgozós devizahitel konstrukciójú import.* Ez az import nem esik korlátozás alá, csak az szükséges hozzá, hogy exportmegrendeléssel igazolható legyen az importanyag-szükséglet. A vállalatok számára hátrányos, hogy az import e fajtájánál csak a nettó eredmény számolható el exportként. Elgondolkodtató, hogy pl. a Zalaegerszegi Ruhagyár devizahiteles exportaránya 1981 és 1984 között azért nőtt 6%-ról 60%-ra, mert időközben 7 millió m²-rel csökkent a hazai fésűskapacitás (gyapjú és műszálgyapjú „kevert” szövetekről van szó), ami egy közepes méretű textilgyár megszűnésével azonos arányú kiesést jelent.

A feldolgozós devizahitelek mellett *igen jelentős a bér munka, illetve a kooperáció által biztosított import.* Az utóbbi években a gépesítés legjárhatóbb útja a vállalatok számára a lízing. Felmérési eredményeink is azt mutatják, hogy az elmúlt évben a lízingek száma jelentősen nőtt. Általánosnak tűnik az a tendencia, hogy a vizsgált időszak végére már szinte teljesen megszűnt a lehetőség a tőkés termelési eszközök behozatalára. E célra a vállalatok *sem fejlesztési alappal, sem tőkés devizával nem rendelkeztek.* Ez a helyzet a vállalatok tőkés piaci versenyképességét nagymértékben veszélyezteti. Egységes vállalati vélemény, hogy ha ez a tendencia a jövőben is folytatódik, a műszaki színvonal elmaradása néhány éven belül *behozhatatlan hátrányhoz fog vezetni.*

Az amúgy is súlyos alapanyag helyzetet tovább nehezíti, hogy az általános export-össztömből adódóan az *alacsony gyártó vállalatok is érdekeltek az exportban.* Márpedig a devizacímzettség problémája nem megoldott. Ennek következtében nem egyedülálló, hogy belföldi partnereik tőkés importból kénytelenek hasonló alapanyagokat beszerezni. Ez szinte valamennyi ruházati ipari vállalat problémája. Helyenként elfogadnák a hazai gyengébb minőséget is, „ha lenne”.

Megemlíthetjük végül a cipőexport alapanyag-ellátásának problémáját. A hazai jó minőségű bőralapanyag hiánya annak tulajdonítható, hogy a hazai állattartás – amely jó minőségű bőrt biztosítana – a fejlett tőkés országok higiéniai követelményeinek nem tudván eleget tenni, elsősorban vágó élőállatot exportál (tehát kivisszük a bőrt is). A sertésbőrrel pedig egy hagyományos és elavult módszer, az ún. leforrázás miatt valóban a cipőipari felhasználásra alkalmatlanná a bőr.

Bár a vizsgált vállalatok tőkés relációjú importigénye igen különböző, *általános problémaként mutatkozott az importszükséglet fedezése.* Az érvényben levő importkorlátozás a vállalatok zömét igen érzékenyen érintette. A vállalatok többsége referenciakerettel nem rendelkezik, eseti importengedélyre van szükségük.² A vizsgált idő-

²A referenciaszázalék-szabályozást 1982-ben vezették be, ez az előző évi import alapján vállalatonként meghatározta az igénybe vehető import nagyságát.

szakban az importot egyéb intézkedések is nehezítették, így például az, hogy egyes termékek konvertibilis elszámolású importjára a 80-as évek elejétől behozatali kontingenst vezettek be. Hasonló problémát jelentett a tőkés import szempontjából az a központi intézkedés, amely a pót- és produktív alkatrészek konvertibilis elszámolású importjára 20%-os illetékfizetési kötelezettséget rendelt el. Tény azonban, hogy e szigorítások az utóbbi évben már enyhültek. (Például az 1983. évre nyilvánosan meghirdetett 14 kontingens közül 1984-ben már csak 6 maradt fenn. A pót- és produktív alkatrészek konvertibilis elszámolású importja utáni illetékfizetési kötelezettséget pedig 1984. április 1-ével a Pénzügyminisztérium megszüntette. A referenciaszázalék-szabályozás 1985-től megszűnt. Ezzel lényegében az engedélyezési hatóság a legtöbb gazdálkodó egység tekintetében visszatért az 1982. szeptember 1. előtt alkalmazott engedélyezési rendszerhez.) Fennmaradt ugyanakkor az engedélykérelmek lassú átfutási ideje – a vállalatok rugalmas alkalmazkodását fékező bürokratizmusa. Éppen ezért érthető, hogy a vállalatok a jövőben egyre inkább 0 szaldós kooperációkkal, kompenzációs ügyletekkel igyekeznek enyhíteni az importgondokon. A devizahitel-feldolgozós konstrukciót számos vállalat nem érzi jó megoldásnak, mivel az import értéke, a banki megelőlegezés ellenére, a vállalati import referenciakeretet terheli (kivéve a ruházati ipart).

Felmérésünk szerint igen súlyos probléma, hogy sok esetben az importkorlát miatt nagy értékű exporttól esnek el a vállalatok. Különösen elgondolkodtató és megoldást sürgető vetülete az importgondoknak, hogy *a műszakilag versenyképes termékek importigénye kiemelkedően magas, így az importkorlát közvetve a műszaki haladást is gátolja*. Van olyan vállalat, ahol újonnan kifejlesztett versenyképes tőkés exporttermékeket nem gyártanak a magas importtartalom miatt. Fontosnak tartjuk felhívni a figyelmet arra, hogy a tőkés import restrikciónak van egy másik, az exportpolitikát lényegesen befolyásoló hatása is. A szocialista exportkötelezettségeket sok esetben éppen a korlátozott tőkésimport-lehetőségek miatt megnövekedett jelentőségű szocialista import biztosítása érdekében vállalják a vállalatok.

Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy a Magyarországon évek óta érvényesülő importkorlátozás nem teszi lehetővé, hogy a tőkés relációjú exportunkat a struktúrajavításra és hatékonyságemelésre támaszkodva növeljük. Határozottan állítjuk, hogy *a sikeres exportpolitika átgondolt importpolitika nélkül nem képzelhető el*. A nemzetközi tapasztalatok is azt bizonyítják, hogy a dinamikus exportnövekedést mindig dinamikus importalakulás kíséri. Ugyanakkor azt is hangsúlyozni kell, hogy a tőkés export és a tőkés import közötti ellentétes előjelű összefüggés – nevezetesen *növekvő tőkés import mellett csökkenő vagy stagnáló tőkés export – sem engedhető meg*. Ez esetben azonban az ezt előidéző gazdaságpolitikai, mechanizmusbeli stb. okok komplex feltárására van szükség, nem pedig az egyoldalú importrestrikcióna.

Az árszabályozás. Az 1980. évi árrendszer merőben új feltételeket teremtett a vállalatok számára. Az akkor bevezetett árrendszer lényege, hogy a belföldi termelési árak, illetve árarányok kövessék a világgiazi árváltozásokat, a nemzetközi verseny feltételeit. A világgiazi árakhoz igazodó kompetitív árképzési körben a nem rubel relációjú export és a hazai értékesítés eredményességét összekapcsolták. A vizsgált 17 vállalat, egy kivételével a kompetitív árképzés szabályai alá esett. E vállalatokat az ármechanizmus változása nem azonosan érintette, de az árrendszer főbb problémáit egységesen ítélték

meg. A vállalatokkal szembeni „kettős korlát” például a vállalatok mindegyikét negatívan érintette.³

Tény, hogy nem rubel relációban – különösen a fejlett tőkés országok piacain – a nyomott keresleti szituáció és az azzal párosuló, nem kedvező versenyképességünk miatt kedvezőtlen áron tudnak a magyar vállalatok értékesíteni. A külpiazi árak viszont meghatározzák a belföldi értékesítés, illetve közvetetten a rubel viszonylatú értékesítés árait is. Teljesen nyilvánvaló tehát, hogy az előbbi hatás a célokkal ellentétes volt, hiszen a volumennövelés ellen hatott, a vállalatok ugyanis – érthető módon – abbahagyták a számukra kedvezőtlen exportot. (Ezt tapasztaltuk többek között a Taurus Gumiipari Vállalatnál, ahol az 1982-ig érvényben levő jövedelmezőségi korlát következtében a kedvezőtlen adottságú termékek exportját megszüntették.)

Az árrendszerből adódó másik fontos problémakör a belföldi árak kérdése, amelyben a kompetitív árrendszer jelentős változást hozott. Ezen belül azonban számos negatív hatás érvényesül. A vállalati tapasztalatok szerint az egyik legnagyobb probléma, hogy – mivel az exportárak inkább csökkennek, mint nőnek – ez visszafogja a belföldi árak emelési lehetőségeit még ott is, ahol ez indokolt lenne. A Ganz Mávag vízgépéinél például a műszaki fejlettségi szint és a növekvő követelmények kielégítése az árakban egyszerűen nem érvényesíthető. Nehézséget jelent a kettős korlát és a kompetitív árképzési rendszer, valamint a mérlegkiszítés és a relációs elszámolási rendszer jövedelmezőségének értékelésénél az a tény is, hogy *országos és nem vállalati metodika alapján történik, azaz nem veszi figyelembe a vállalati és termékadottságokat.*

Végző soron az a törekvés, hogy a világpiacon által elismert árak határozzák meg a belföldi árakat, felemás módon valósult meg. Mint említettük, amely vállalatok tehetők, megszüntették a kedvezőtlen értékesítési lehetőségű termékek exportját, ami a belföldi árak emeléséhez vezetett. Ezt a tendenciát a 12/1981. ÁH sz. rendelkezés az áremelés kötelező bejelentésének előírásával igyekezett megakadályozni. Problémát jelent, hogy sok vállalatnál egy viszonylag alacsony tőkés értékesítés határozza meg lényegében a vállalat teljes gazdálkodását, eredményességét.

A felmérésbe vont vállalatoknál szerzett tapasztalatok lényegében megegyeznek az árrendszerrel kialakult általános képpel. Árrendszerünk további problémájaként említették a vállalatok, hogy *a szabályozás továbbra is növekedéscentrikus.* A tőkés exportban eredményesnek mondható vállalatok joggal nehezményezik, hogy az árrendszer kedvezőtlenebb helyzetbe hozza az évek óta jelentős tőkés exportot forgalmazó vállalatokat, mint az alacsony bázisról indultakat. Ez különösen kedvezőtlenül érintette pl. az árbevételének 90%-át tőkés piacon realizáló VOR-t, amely tőkés exportját tovább növelni nem képes.

Mint a mikroszférában általában, úgy a vizsgált vállalatoknál is éltek az egyedi felmentésekkel (13/1981., 24/1981., 8/1982., 12/1983. ÁH sz. rendelkezés), így a jövedelmezőségi, illetve árszintkorlát feloldásával. A 16 kompetitív árképzésű vállalat közül

³ A belföldi értékesítésben csak akkora lehet a nyereségráta, mint a nem rubel viszonylatban, továbbá a vállalatok csak olyan mértékben emelhetik a belföldi árakat, mint ahogy külpiazi árszintjük emelkedik. 6/1979. (XI. 1.) ÁH sz. rendelkezés.

negy az első pályázat során elnyerte az „Árklub”⁴ tagságot. Ezek a kivételek annak ellenére, hogy majd minden területen indokoltnak tűntek, jelentősen megbontották az árrendszer egységét, gyengítették annak áttekinthetőségét és az eredeti célok megfelelő hatását.

Külön kell szólni az ún. exportkockázati alapról, ami a tapasztalatok szerint nem töltötte be funkcióját. A vizsgált vállalatok csak egynél említették, hogy éltek az exportkockázati alap nyújtotta lehetőséggel, vagyis folyamatos feltöltése után a múlt évben igénybe vették. Az exportnyereségük ugyanis csak 8% volt, és a belföldinél 12%-ra volt szükségük. A különbséget az alapból biztosították.

A világszerte árhoz kapcsolódó kompetitív árképzési rendszert, illetve annak a vállalatok exportjára gyakorolt hatását nem egységesen ítélték meg a vállalatok. Összességében úgy látjuk, hogy a vállalatok tőkés exportjának csökkenésében az árszabályozás nem játszik elsődleges szerepet. Általában maguk a vállalatok sem ezzel magyarázzák tőkés piaci értékesítésük gyengeségeit.

Természetesen a vállalatokat nem egyformán érintette a kompetitív árképzés bevezetése. Az Orionnál például határozottan úgy látták, hogy a versenyárrendszer bevezetésének komoly szerepe volt a vállalati tőkés export csökkenésében. Korábban ugyanis minden exportlehetőséget megragadtak, mivel módjuk volt a veszteséges export kompenzálására. Az új árrendszerben viszont a belföldi értékesítés és a tőkés export eredményességét összekapcsolták, ezért nem törekednek a minden áron való exportra. Negatív hatásról számoltak be a Ganz Műszer Műveknél is. A vállalati szakemberek azt a problémát vetették fel, hogy a kompetitív árrendszer következtében a nyersanyagok igen megrágultak, miközben a világszerte ellentétes tendencia bontakozott ki. Ez a külső értékesítést – árverseny! – kedvezőtlenül befolyásolta. A Ganz Villamossági Műveknél más szempontból nem tartották megvalósíthatónak a kompetitív árképzést. Megítélésünk szerint a világszerte árszinteket a KGST-konkurrencia és a szűk beruházási keretek miatt belföldön lehetetlen érvényesíteni. A többi vállalatnál különösebb problémák nem merültek fel az árrendszerrel kapcsolatban. A követő típusú vállalatokat a jövedelmezőségi és árszintkorlát nem érintette. Több vezető vállalatnál sor került a kettes korlát valamelyikének feloldására. Így az Elektroakusztikai Gyárnál és a Budapesti Vegyipari Gépgyárnál az árszintkorlát, a Ganz Műszer Műveknél és az Élgépnél a jövedelmezőségi korlát szűnt meg, amelyet a vállalatok előnyösnek tartanak. A jövedelmezőségi korlát a gazdaságos exportú Finomkerámiaipari Műveknél és a Vegyipari Gépgyárnál nem jelentett problémát.

A termelői árrendszer vonatkozásában a feldolgozó ipari vállalatokat leginkább érintő változás a kompetitív feldolgozó ipari árak hatókörének fokozatos szűkítése, amely a valóságos piaci árrendszerre való átállást célozza. Ez lényegi változást tulajdonképpen nem jelent, mivel az említett árrendszeri előírások alól továbbra is pályázati rendszer keretében kaphatnak felmentést a vállalatok. Mindenesetre az adminisztratív előírások köre szűkül, ami nagyobb önállóságot ad a vállalatoknak.

Ami konkrét változást jelent, az az, hogy a feldolgozó ipari vállalatoknál a kompetitív szférában 1985. január 1-től megszűnt az ún. exportnyereség-előírás – jövedelmező-

⁴Pályázat az export ár- és nyereségszint követelésére vonatkozó adminisztratív előírások alóli felmentésre.

ségi korlát –, és csak az exportárszint követésének előírása maradt fenn. A vizsgált vállalatok az árszabályozásban bekövetkezett változások tőkés exportra gyakorolt hatását nem minősítették erősnek. Ezt feltehetően az is indokolja, hogy a felmérésben részt vevő vállalatok zöme eddig is Árklub-tag volt, ami felmentést biztosított az árrendszeri kötöttségek alól. Mindemellett az árszabályozás változásait pozitívnak minősítették a vállalatok.

Exportösztönzés. A korábbi *bérpreferencia* a legjelentősebb ösztönző eszköznek tekinthető az export szempontjából, annak ellenére, hogy vannak olyan vállalatok, ahol szerepe mindig is minimális volt, vagy időközben azzá vált. Olyan vállalat is akadt, ahol az évi bérfeljesztés 80%-a az exportnövekedéshez kötött bérpreferenciából származott. A bérpreferenciának – tapasztalatunk szerint – különösen ott van jelentősége, ahol az export még induló stádiumban van, és felfuttatása a vállalat lehetőségein múlik. Az exportösztönzés jelentős tényezőjének bizonyult a bérpreferencia például a Gardénia Csapkefüggönygyárban. Más vállalatoknál – például a Glovita Kötöttkesztyűgyárnál – úgy ítélték meg, hogy a bérpreferenciánál jóval „ösztönzőbb” a felső szintű követelmény.

A bérosztönzésben kifejezésre jutó bázisszemlélet a nagy tőkés exporttal rendelkező vállalatokat nemigen ösztönzi exportnövelésre. Nehéz objektív határt kijelölni, de a vállalati véleményekből az derült ki, hogy ha a bérpreferencia terhére végrehajtható bérfeljesztés nem éri el az 1%-ot, akkor a bérpreferencia az export növelése terén elveszíti ösztönző szerepét. Az a körülmény, hogy az 1985. évi gazdasági szabályozás a bérpreferencia-rendszert megszüntette, a vállalatok egy részét – ahol jelentős bér-, illetve keresetnövelési forrásnak számított – kedvezőtlenül érintette. Megítélésünk szerint számolni kell egy olyan hatással is, hogy a vállalatok a korábban gazdaságtalanul exportált áruk körét és volumenét csökkenteni fogják.

Nem kaptunk átfogó képet az ún. kísérleti bérszabályozásról – a mintából csak egy vállalatnál volt ilyen –, de úgy tűnik, hogy a csökkenő jelentőségű export-bérpreferencia szerepét hatékonyan tudná átvenni. Ebben az esetben ugyanis az exportnövekedés közvetlenül a nyereségre hat, és a vállalat belső szabályozása teszi lehetővé, hogy a bérre fordítható részt olyan mértékben emelje, ami még ösztönző jellegű.

A vállalatoknak nyújtott támogatási formák, a *KÜTEFA*, illetve a *kereskedelempolitikai támogatás*, az elmúlt években veszítettek jelentőségükből. Ezt a termelők tudomásul is vették, s egyetlen vállalat sem sérelmezte. 1985-től a különbözeti termelői forgalmi adó visszatérítést – amelynek alapja az exportáló vállalat devizabevétele – a korábbi 2%-ról 7%-ra emelték. Ez a tőkés relációjú export nyereségességét feltehetően valamelyest javítani fogja.

A támogatások leggyakoribb formája az *exportár-kiegészítés*, amikor a belföldi árakhoz képest veszteséges szocialista export árszintjét a belföldi jövedelmezőség szintjére kiegészítik. Az exportár-kiegészítésnek – annak ellenére, hogy a nem rubel relációjú export támogatásának eszköze – e helyütt való tárgyalása azért indokolt, mert közvetten a vállalatok tőkés relációjú exportjára is hatást gyakorol. 1985-től a szocialista exporttámogatási rendszer alapvetően változott; a szocialista exporttámogatás alapja nem a belföldi értékesítés jövedelmezősége, hanem a tőkés és a belföldi értékesítés fedezete, valamint a vállalat rubelkitermelésének szintje. E szabályozó elem tartós érvényesülése jelentősen befolyásolhatja a vállalatok relációs politikáját, a kiemelkedő szo-

cialista export részarányú vállalatokat különösen kedvezőtlen helyzetbe hozza. Már jelenleg is vannak jelek, és a továbbiakban is várható, hogy a vállalatok a rossz fedezetű tőkés exportot beépítik, amely a tőkés exportvolumen csökkenését idézi elő.

Az exportösztönzés egyik legfontosabb területe a *hitelezési rendszer*. A hitelek igénybevétele tapasztalataink szerint a vállalati fejlesztés lehetőségének alapvető feltétele. A felmérésben részt vevő 17 vállalat közül 15 vett fel hiteleket a közelmúltban fejlesztésre vagy forgóeszköz-finanszírozásra. A hitelek nagyarányú igénybevételén túl az is általános jellemzőnek tekinthető, hogy a hiteltörlesztés nagy gondot okoz a vállalatoknak. Ennek oka kettős: egyrészt vannak olyan vállalatok, amelyek átgondolatlanul, reális számítások nélkül vettek igénybe hiteleket, másik részüknél pedig nagymértékben megváltoztak azok a külső körülmények, amelyekre alapozva hitelt vettek fel. (A Gardénia Csapkefűgöngygyár véleménye szerint például a vállalatnak azért jelent komoly gondot a hitelek visszafizetése, mert a hitelfelvétel körülményei és a visszafizetés körülményei – elsősorban az időközi szabályozómódosítások miatt – igen eltérőek.)

A vállalatoknak hitelekre talán ma még nagyobb szükségük van, mint korábban. Hitelhez jutni viszont egyre nehezebb. A legkönnyebben exportbővítés címén kaphatnak jelentősebb összegeket, viszont félő, hogy az ilyen címen nyújtott hitelek nem lesznek alkalmasak a vállalati célok teljesítésére. Ugyanis az exporthiteleken túl a vállalatok lényegében csak anyag- és energiatakarékosság céljára kaphatnak hitelt, de ehhez ún. közvetlen hatást kell kimutatniuk, úgyhogy az exportfejlesztés mint cél sokszor csak ürügy. Általánosítható tapasztalatunk, hogy a már igénybe vett hitelek kamatterhei nagymértékben visszavetik a vállalatok eredményeit. Ennek ellenére további hiteleket is felvennének, mivel az egyre sürgetőbb műszaki fejlesztés tőkehiány miatt csak így módon valósítható meg.

Sajátos gondot vetnek fel a hitelre történő tőkés eladások, amelyek végül is ellenérdekeltséget jelentenek a tőkés export szempontjából. (Különösen igaz ez az export fővállalkozásoknál.) A vállalati kintlevőségek ilyenkor még nagyobbak és hosszabb lejáratúak. Ezek megelőzésére az MNB magas kamatot számol fel, ami átháríthatatlanul terheli a vállalatok eredményét.

A vizsgálatunk során felmerült további probléma az ügyletek hitelfinanszírozási gyakorlatával kapcsolatos. Az MNB jelenleg a hitelügyleteknél csak a fedezeti bevételt finanszírozza. Üzletkötéskor ugyanis az árfolyam – mint erről a későbbiekben szó lesz – sokszor alacsonyabb, mint amikor befolyik a pénz a vevőtől. Az utóbbi évek folyamatos forintleértékeléséből eredő árfolyam-nyereséget ily módon teljes egészében az MNB élvezte. A hitelezési rendszerben 1985-től nem következett be változás. A bankhitelek továbbra is jelentős exporttámogató eszközök. A kamatlábakat a nemzetközi – OECD – egyezményeknek megfelelően hat havonta igazítják.

Árfolyam-változás – árfolyam-biztosítás. Az exportorientált gazdaságpolitika a számunkra adottságként meglévő leértékelő árfolyam-politika mellett nem valósítható meg. Az 1982–84. években a konvertibilis valuták átlagához képest 27%-os volt a forint leértékelése. Az árfolyamokat úgy állapítják meg, hogy a feldolgozó ipari export döntő része az árfolyam szintjén számítva jövedelmező legyen, ugyanakkor a hatékonysági követelmények is érvényesüljenek. Az árfolyamarányok folyamatos módosítása lehetővé teszi, hogy a gazdálkodó szervek közvetlenül érzékeljék az egyes valuták vásárlóerejének változását, vagyis kényszerítve legyenek arra, hogy üzleteiket előnyös valutában kössék.

Az árfolyampolitikai intézkedések a vállalatokat nem egyformán érintették. Többségük az utóbbi években jelentős nyereséget könyvelhetett el az árfolyamok változása, illetve a forint folyamatos leértékelése következtében.

A kedvező összkép mellett voltak az árfolyam-változásoknak kedvezőtlen kísérő jelenségei is. Azoknál a vállalatoknál, ahol jelentős a háttérpar szerepe, a forint leértékelését eleinte kedvezőnek ítélték, de a későbbiekben már nagyobb volt a háttérpari ár-növekedésből keletkező veszteség, mint a leértékelésből származó haszon. Más területen az árfolyam-változáshoz kapcsolt kiegészítő rendelkezések okoztak jelentős veszteséget a vállalatnak, így az a rendelkezés, miszerint a rendelésállományt minden év végén át kell értékelni a növekvő árfolyamra. Ez látszólag jó, mert többletjövedelmet eredményez, tényleges árbevétel nélkül. Az adó azonban ezt mind elviszi – sőt a nagyobb összeghez kapcsolódó magasabb adókulcs miatt többet is, ami komoly likviditási problémákat okoz.

Mint említettük, összességében a vállalatok kedvezően ítélik meg az árfolyam-változást eredményeik szempontjából és hasonló tendenciát várnak a közeljövőben is. A forint árfolyam-változása és az árfolyam-biztosítás megítélése között igen szoros összefüggés van. Azok az új feltételek, amelyek szerint a biztosítás alapján fedezik az esetleges veszteséget, de az árfolyam-változásból származó nyereséget elvonja a biztosító, nagyon kedvezőtlenek a vállalatok számára. Ugyanakkor a legtöbb vállalat véleménye szerint a biztosítási díjtételek a tőkés gyakorlathoz viszonyítva általában jóval magasabbak. Ilyen feltételek mellett nem meglepő, hogy a 17 vállalat között egy sem volt, amelyik 1984-ben is kívánt volna árfolyam-biztosítást kötni. Ezt azonban a vállalatok nem mindig valószínűsítik meg – rajtuk, kívül álló okokból; az exporthitelezésnél pl. az árfolyam-biztosítás megkötését feltételként kötik ki.

Összefoglalva a vállalati export belső és külső feltételeinek főbb vonásait megállapítható, hogy az utóbbi években egyre komolyabb feszültség alakult ki a konvertibilis exportfejlesztési célok és a megvalósítás tényleges lehetőségei között. A vállalatok fontosabb belső adottságait – a műszaki fejlesztést, a termelékenységet, a piaci munkát stb. – tekintve úgy tűnik, hogy még az utóbbi években növekvő konvertibilis exporttal bíró vállalataink sincsenek kellőképpen felkészülve a *tartós és hatékony* tőkés exportorientációra. Ezt a helyzetet tapasztalataink szerint a vállalatok külső – import-szabályozási, hitelpolitikai stb. – feltételeinek keményedése, az instabil elemek sűrűbb megjelenése tovább erősítette. Véleményünk szerint csak e kettős feltételrendszer egyidejű és jelentős mértékű javulása során várható a vállalatok konvertibilis exportjának tartós és hatékony növelése, a hosszabb távon is stabil piaci lehetőségek eredményes kihasználása.

XAVIER RICHET*

ILLESZKEDÉSI ÉS IPARPOLITIKÁK NYUGAT-EURÓPÁBAN

Arra a kérdésre, hogy miként lábalhat ki Nyugat-Európa az elhúzódó recesszióból, egyre kevesebb a magabiztos válasz. A keynesi ihletésű gazdaságpolitikákról bebizonyosodott, hogy tartalékaik kimerültek, s aligha képesek kiváltani a fellendülést. Ugyanakkor a különböző nyugat-európai országokban és az Európai Gazdasági Közösség szintjén bevezetett alternatív politikák hatékonysága is inkább kétkedést, mintsem bizakodó várakozást vált ki a szakemberekben.

Az EGK tagországaiban napjainkban érvényesülő gazdaságpolitikák a külső deficit csökkentését, az infláció és a közkiadások növekedésének megállítását irányozzák elő. Egyre inkább észrevehető azonban, hogy e rövid távú stabilizációs célokon túl ezek a politikák *strukturális hatásokat is indukálnak*: a pozitív illeszkedés egyidejűleg irányozza elő a strukturális változást (azzal, hogy egyfelől védelmezi a hanyatló szektorokat, másfelől elősegíti a csúcstechnológiákat képviselő ágazatok fejlődését) és a természeti tényezők kínálatának befolyásolását.

Noha valamennyi EGK-tagországban érvényesítenek iparpolitikát, azaz egy sor eszköz kombinálásával igyekeznek optimális piaci működési feltételeket teremteni, a megközelítések és a kapott eredmények országonként eltérőek. Az iparpolitika mintegy közbülső helyet foglal el a tisztán makroökonómiai úgynevezett illeszkedési intézkedések [1] és a mikroökonómiai beavatkozások között – az iparpolitika ugyanis egyaránt hat a struktúrákra és a gazdasági szereplőkre, adott esetben a vállalatokra. Az ebben a témakörben megjelent munkák rámutatnak arra, hogy a makro- és makroszintű döntéshozók között célkonfliktusok állhatnak elő, többnyire akkor, ha az előirányzott célok nem vagy nehezen összeegyeztethetők. Az ebből fakadó ellentétek tartós torzulásokhoz vezethetnek, különösen akkor, ha végül is a vállalatokkal tisztán makroökonómiai jellegű célokat fogadtatnak el [3].

Noha a fejlett ipari államokban az iparpolitika már régóta a gazdaságpolitika szerves része, szerepe – különösen, de nem kizárólag – Nyugat-Európában megnövekedett. Fő oka: a nyugat-európai gazdaságok versenyképességének megrendülése, majd határozott gyengülése a növekedési szakaszt követő időszakban [4].

Gazdasági növekedés és külső megrázkódtatások

Nyugat-Európa 1950 és 1972 között páratlan, évi 5%-os növekedési ütemet ért el, 4%-osnál alacsonyabb munkanélküliségi arány és korábban nem tapasztalt életszínvonal-növekedési ütem mellett.

* A szerző a lyoni Jogtudományi Egyetem mellett működő, vállalati vezetőképzéssel foglalkozó intézet (Institut d'Administration des Entreprises) professzora.

A 70-es évek derekán, ismert okok miatt, megváltozik a kép: alacsony növekedési ütem, növekvő infláció, csökkenő beruházási tevékenység és alacsony termelékenység-növekedési ütem jellemzi a nyugat-európai gazdaságokat. A nyersanyagárak növekedése leleplezte a növekedési szakasz során már felhalmozódó gyengeségeket, az olajárak növekedése kedvezőtlenül hatott a feldolgozó iparok termelékenységére és ezen keresztül a profitokra, illetve az állótőke-beruházásokra.

Az ipari államokban érvényesülő – gyakorlatilag a magas növekedési ütemre alapozódó – gazdasági mechanizmusok bizonyos merevséget tanúsítottak az alkalmazkodás kényszerével szemben. Ezzel egyidejűleg az újonnan iparosodott államok egyre fenyegetőbb konkurensként jelentkeztek a nyugat-európai ipar hagyományos exportpiacain (acél-, hajógyártás, elektronikus részegységek gyártása stb.). Ezek a fejlemények külön-külön és együtt arra figyelmeztettek, hogy ki kell dolgozni olyan illeszkedési politikát, amely egyfelől az erőforrások szektorok közötti újraellokálását, másfelől a bér- és árarányok globális átrendezését irányozza elő.

A már említett merevség, illetve rugalmatlanság lényegében a korábbi időszakból átörökített és különböző területeken (bérek, árak) érvényesülő mechanizmusokból fakadt, amelyek elősegítették az úgynevezett „szociális oligopólium” kialakulását [5], s ez a merevség késleltette az illeszkedést előmozdító intézkedések bevezetését. A hatalom gyakorlatilag néhány nagy ipari vállalatcsoport, szakszervezet és különböző nyomást gyakorló szervek kezében koncentrálódott. A szociális oligopólium stratégiája az erőforrások allokálásába való fokozott beavatkozásra irányul. Fellépésének hatékonyságát tükrözik a foglalkoztatás megőrzésére szolgáló intézkedések, a jövedelem vásárlóerejének garantálására beépített mechanizmusok, a költségvetési kiadások stb. Az újraelosztási rendszernek az új helyzethez való igazítása körüli nehézségek többszörösen is kedvezőtlen következményekkel jártak: a növekvő közkiadásoknak az adórendszeren és más közterheken keresztül történő finanszírozása a gazdaság stagnálásának időszakában az ipar rovására ment végbe – csökkentek az ipari profitok, ami szinte valamennyi fejlett ipari országban a beruházások csökkenéséhez vezetett, miközben elodázhatalanná tette a strukturális átrendeződést.

Ilyen feltételek mellett az EGK ipari teljesítménye főbb versenytársaihoz képest romlott. Ebben nem kis szerepet játszott, hogy az EGK tagországainak exportja alacsony színvonalú, különösen az élenjáró technológiák és a magas hozzáadott értéket képviselő termékek vonatkozásában. Bizonyos területeken az újonnan iparosodott államok versenyével kellett szembenéznük. Nem elhanyagolható tényező az sem, hogy a profitráta, a jövedelmezőség, a részvényesek jövedelme Nyugat-Európában alacsonyabb, mint az USA-ban, és bizonyos mértékben Japánban; továbbá, hogy Japán feldolgozó ipari beruházási rátája kétszerese a nyugat-európainak.

A felsorolt tényezők együttes hatására a dezindusztrializáció veszélye merül fel Nyugat-Európában, ami azonban nem hagyja passzívan a gazdaság szereplőit. Fellépésük a következő területeken tapasztalható.

– Az iparvállalatoknál az ipar koncentrálódási folyamatából következően erősödnek az oligopolisztikus tendenciák. A piac bizonytalanságainak csökkentése érdekében szorosabbá válik a nagyvállalatok és az állami szervek kapcsolata: a cégek rövid távú biztonságra törekcsenek – így lépnek életbe a vállalatok és egész ágazatok támogatását szolgáló programok. E fejlemények hatására olyan mechanizmusok alakulnak ki, ame-

lyekben az erőforrások allokálása politikai szempontok alapján történik, a piaci mechanizmusok rovására.

– A multinacionális vállalatok vonatkozásában feltehetően új tendencia bontakozik ki: a nyugat-európai dimenziójú multinacionális cégek mind a nemzeti kormányok, mind az EGK ellenőrzése alól kivonják magukat. Válság esetén e vállalatok kockázataikat azáltal is csökkenthetik, hogy telephelyeiket áthelyezve tevékenységüket biztonságosabb piacaik felé terelik. Telephelyeik kivonása eredeti működési területükről ugyanakkor e régiók destabilizálását idézi elő.

E jelenségekkel szemben milyen magatartást tanúsíthatnak a kormányok? Nyilvánvalóan ellentmondásos tendenciák között kell dönteniük: az egyik alternatíva a gazdaság fokozott ellenőrzése, a másik a versenynek – mint a növekedés fő hajtóerejének – a fenntartása. A gazdaságrányítás mozgástere végül is olyan spektrumban található, amelynek két végpontján egy-egy szélsőséges modell található: az első olyan versenyképes gazdasági rendszert feltételez, amely képes a műszaki változásokhoz való folyamatos alkalmazkodást biztosítani, ugyanakkor inspirál a kockázatvállalásra, és mintegy magában hordozza az ipar fejlődésének dinamizmusát. A másik modell – az előbbivel ellentétben – úgy igyekszik a gazdasági tevékenység buktatóin felülkerekedni, hogy a magán- és az állami szektorok közötti közvetlen kapcsolat kiépítésével csökkenti a bizonytalanságot.

Az iparpolitikák tipizálása

Az iparpolitikák különböző tipológiája ismerhető meg a szakirodalomból. Napjainkban talán a Jacquemin által bevezetett csoportosítás tűnik a legalkalmasabbnak a gyakorlati megközelítéshez [2].

A versenyre irányuló, illetve a piaci iparpolitika célja a decentralizált gazdaságban rejlő tartalékok felszínre hozatala olyan gazdasági környezet kialakulásával, amely kedvez a versenyben rejlő erők érvényesülésének. Arra törekszik, hogy az ipar illeszkedésének folyamata automatikussá váljon és állandósuljon. Az ipari koncentráció vonatkozásában előmozdítja a kis- és középméretű vállalatok társulását, illetve együttműködését, csökkenteni igyekszik az ún. „belépési akadályokat”, az olyan mesterséges akadályok elhárításával, mint a szabványok különbözősége vagy a diszkriminatív adóterhek; megkönnyíti az állami piacokhoz való hozzájutást, kedvezőbb finanszírozási feltételeket biztosít, végül pedig gyorsítja az információáramlást, és védelmezi a fogyasztói érdekeket.

Mindent összevetve, az ilyen típusú iparpolitika a kompetitív ágazatoknak kedvez, kedvező gazdasági és szociális környezetet teremt, elsősorban azzal, hogy intézkedései nyomán javul az oktatás és a szakmai képzés színvonala, bővül az infrastruktúra, javulnak a tőkéhez és a hitelhez jutás feltételei, ésszerűsödik az adórendszer. Az ilyen típusú iparpolitika nem zárja ki azonban az állami szervek esetenkénti és korlátozott beavatkozását néhány ágazatba. Ami erre az iparpolitikára azonban alapvetően jellemző, az a piaci szemlélet, a versenyképességre való törekvés kényszere, amiben a gazdálkodó egységek játsszák a döntő szerepet. A központi szervek fellépése csupán megkönnyíti a hatékony döntéshozatalt.

Számos előnye mellett ez a modell bizonyos korlátokkal is rendelkezik. A központi beavatkozást és egy „intervencionistább” iparpolitika életbe lépését éppen azok a kudarcok teszik szükségessé, amelyekben a fejlett piacgazdaságok szinte mindegyike szenvedett. E kudarcok a következő tényezőkhöz kapcsolódnak:

- a regionális egyensúlytalanságokat és a növekedési ütemek eltéréseit egyre kevésbé veszi a társadalom tudomásul; a tőkék és az emberek szabad áramlása csak növelné az egyenlőtlenségeket;

- az erőforrások (nevezetesen a foglalkoztatás) mobilitásához kapcsolódó szociális költségek igen magasak, és csakis állami közreműködéssel biztosítható egy intézményesen megszervezett minimális mobilitás;

- az ipari tevékenységek kapcsán externális költségek merülnek fel, és szükség van azok össztársadalmi átvállalására;

- a kollektív igények (urbanizáció, biztonság stb.) kielégítése;

- a kezdeményezőkézség gyengesége a jövőt képviselő csúcságazatokban és ezzel egyidőben nagyszámú vállalat eltűnése a hanyatló ágazatokban;

- a piacra jutás veszélyei a különböző (hitel-, munkaerő-, nyersanyag- stb.) piacokra nehezedő bizonytalanságok miatt;

- a csúcságazatokat jellemző kutatásigényesség, ami az eszközök átcsoportosítását és koncentrálását igényli, akár a versenyszféra más területeinek rovására.

Ilyen feltételek mellett a gazdasági szereplőknek a ritkasági árrendszerrel való orientálása kudarcot vall, illetve az árak alapján való tájékozódás bizonytalanná válik. Az erőforrások allokálása ez esetben tehát nem az árrendszeren, azaz nem piaci mechanizmusokon alapul.

Mindent összevetve, a „játékszabályok” rendszeres megsértése a nemzetközi árucseré-forgalomban, a nyersanyagtermelő országok kínálatcsökkentő törekvései és igyekezetük a helyi feldolgozásra, a komparatív előnyök megállapításának problémái, a strukturális illeszkedés folyamata és benne egész szektorok átalakulása – Jacquemin szerint – eleve irreálissá tesznek egy olyan rendszert, amely kizárólag a piaci erőkre bizza a felmerülő problémák megoldását. Maguk a kormányok is ódzkodnak egy olyan specializációtól, amely maximálisan nyitottá tenné a nemzetgazdaságokat.

A direktív iparpolitika – az előbbivel ellentétben – az ipar elé prioritásokat megfogalmazó célokat tűz ki, mind a magán-, mind az állami szektor tekintetében. E politika legradikálisabb eszközei közül elsősorban a termelési kvóták rendszere, illetve a kötelező hatósági árak alkalmazása érdemel említést. Ezek olyan ösztönző intézkedések, amelyekkel a gazdaság szereplőit a központi szervek által kijelölt célok realizálására kívánják mozgósítani. Az ehhez alkalmazott eszközök többnyire a szubvenciók, kölcsönök, adókedvezmények, a beruházások területén pedig az állami kockázatvállalás. Szerződéses kapcsolatrendszer alakul ki, amelyben a vállalatok a tervben rögzített célok megvalósítására vállalkoznak adókedvezmények és különféle támogatások fejében.

Egy másik szinten a direktív iparpolitika azt jelenti, hogy a „vállalkozó” állam közvetlenül avatkozik bele a gazdaságba vagy valamely állami monopólium kezelőjeként, vagy termelőként a kompetitív szférába, illetve valamely az élenjáró technológiákat képviselő szektorba. Ismertek azok az okok, amelyek az állami beavatkozást motiválják.

Az ilyen iparpolitikát választó országok előtt ma már jól ismertek a rendszer korlátai. Az általános jellegű központi ajánlásokon túl – mint a termelésnek a magas hozzá-

adott értéket képviselő és kevésbé energiaigényes termékek felé való orientálása – a fejlesztendő területek kiválasztásának kritériumai gyakran nem bizonyulnak helytállóknak. Az is megfigyelhető például, hogy az USA-beli és japán vállalatok kihívására adott nyugat-európai kormányzati válaszok a nagyvállalatok létrehozására való buzdításra korlátozódtak, és fel sem vetődött a vállalatnagyság és a teljesítmények minősége közötti kapcsolat kérdése.

Végül a terjedelmes állami szektor léte egy olyan korporatista rendszer kialakulásához vezetett, amelyben az állami cégek vezető alkalmazottainak kiválasztása politikai motívumok alapján történik, közülük sokan nem rendelkeznek sem a megfelelő vállalkozókedvvel, sem kezdeményezőképeséssel, kevésbé érdekeltek a cég nyereségességében. A kialakult rendszerben aligha van esély arra, hogy a rosszul vezetett vállalatokat felszámolják. E tekintetben tanulságul szolgálhat a francia államosított vállalatok példája, amelyek napjainkban már magukénak tekintik a jövedelmezőség követelményét az eredetileg számukra kitűzött – az ún. „új logikához” fűződő – célok feláldozása árán. Ilyen cél volt a dolgozók kiszélesedett vállalati jogköre, a munkanélküliség elleni harc, a regionális tevékenység és a kisvállalatok támogatása stb. Ugyanakkor a nyereségre való törekvés újbóli „feltámasztása” az ipar más egységeinek rovására történik.¹

Az iparpolitika ismertetett két típusa – a piaci, illetve a direktív típus – között a gyakorlatban nem húzódik éles és át nem léphető választóvonal. Következésképpen mind országos, mind EGK-szinten inkább *vegyes típusú* iparpolitika érvényesül. Különböző mértékben ugyan, de minden egyes nemzetgazdaság egyidejűleg offenzív (piacra orientált) és defenzív (protekcionista intézkedéseket fogantató) iparpolitikát alkalmaz [6].

Az iparpolitika kudarca versus a piac kudarca: a közös piaci fellépés szükségessége

Ha a piac kudarcának elmélete valamilyen más iparpolitika életbe léptetésének szükségessége mellett szól is [6], általános elterjedése ugyancsak kudarchoz vezetett. A helyett, hogy felváltaná és tökéletesítené a piacgazdaságot, ez az iparpolitika inkább az attól való eltávolodás irányába mutat. Sőt miként az Egyesült Államokban az ebben a témakörben kialakult vita kapcsán felvetődött, egyesek szerint a legjobb iparpolitika valamennyi iparpolitika felszámolása lenne [7].

Ez utóbbi álláspont képviselői leginkább azzal érvelnek, hogy az iparpolitika a szükséges változások elősegítése helyett késlelteti a strukturális illeszkedést, éppen a hanyatló ágazatok megmentésével. E kényszerlassítás a gazdaság többi területének is okozhat károkat, és semmi sem biztosítja, hogy egy időben meghosszabbított illeszkedés könnyebben elviselhető lenne, mint egy gyors „sebészi beavatkozás”. Végül, de nem utolsósorban azzal érvelnek az iparpolitika ellenzői, hogy a kormányzatok nem képesek sem a felszámolásra ítéendő, sem a támogatandó ágazatok meghatározására.

¹Pl. a Pechiney–Kullmann óriásvállalat átszervezése más államosított vállalatok feláldozása árán ment végbe, amennyiben ez utóbbiak kényszerültek a kevésbé jövedelmező tevékenység átvételére.

A direktív iparpolitika elítélése nem vezet elkerülhetetlenül annak teljes elvetéséhez, annál is inkább nem, mivel a 80-as évek elején érvényesülő erőteljesebb piacorientáció ellenére bebizonyosodott, hogy a piac egyedül nem képes a gazdasági növekedés újbóli megindítására.

Itt az ideje annak, hogy számba vegyék és értékeljék az egyes nyugat-európai iparpolitikákat és azok eredményeit, majd ennek alapján meghatározzák a nyugat-európai szintű pozitív iparpolitika fő irányvonalait. E politika céljai között helye lenne a közös piaci integráció továbbfejlesztésének, a nemzeti profilok eltéréseiből adódó bizonytalanság csökkentésének, egy globális iparpolitika körvonalazásának a nemzeti politikák protekcionista jellegének korlátozása mellett. Olyan közös piaci iparpolitikára lenne szükség, amely kiküszöbölné a nemzeti iparpolitikák torzulásait, egyfelől azokat, amelyek éppen az integrációs folyamatot lassítják (azzal, hogy nemzeti piacokra szabdalják a Közös Piacot), másfelől azokat, amelyek akadályokat gördítenek közös nyugat-európai vállalatok létrehozása elé.

IRODALOM

1. European Dimension in Adjustment Problems Economics Papers, No 5, 1981. Commission of the European Communities, Bruxelles.
2. Jacquemin, A.: Industrial and Competition Policy. In: Coffey, P. (ed.): Main Economic Policy Areas on the EEC. La Haye, 1983.
3. Eliason, G.: The Micro-Foundation of Industrial Policies; Geroski, P.–Jacquemin, A.: Large Firms in the European Corporate Economy and Industrial Policy in the 1980's. In: Jacquemin, A. (ed.): European Industry: Public Policy and Corporate Strategy. Oxford, 1984.
4. Boltho, A.: Growth. In: Boltho, A. (ed.): The European Economy. Oxford, 1982; Matthews, R. C. D. (ed.): Slower Growth in the Western World. London, 1982.
5. Lesourne, J.: The Changing Context of Industrial Policy: External and Internal Development. A. Jacquemin által szerkesztett kötetben.
6. Wilkinson, Ch.: Trends in Industrial Policy in the EC: Theory and Practice. A. Jacquemin által szerkesztett kötetben.

Fordította: Berkó Lilli

OSMAN PÉTER*

GAZDASÁGI MEGFONTOLÁSOK AZ ÜZLETI TISZTESSÉGRŐL

1984-ben az országgyűlés törvényt alkotott a tisztességtelen gazdasági tevékenység tilalmának szabályozásáról. Ezt megelőzően erre egységes, külön jogszabályunk nem volt. Az új – 1985. január elsejével hatályba lépett – jogszabály, az 1984. évi IV. törvény nem egyszerűen a tisztességtelen verseny tilalmáról szól. Egységes és átfogó módon szabályozza a tisztességtelen gazdasági tevékenység tilalmát, megtiltva mindenfajta tisztességtelen gazdasági tevékenységet, és biztosítja az ilyen magatartások elleni határozott fellépés lehetőségét is.

E jogszabály létrehozása szerves része, fontos eleme gazdasági mechanizmusunk s benne szabályozó rendszerünk fejlesztésének. A jogszabály – és így új jogszabályunk is – azonban csak a védekezés lehetőségét és főként annak törvényes alapját teremti meg. Magát a *hatékony védekezést a jogszabály adta lehetőségek következetes kihasználása*, az abban meghatározott tilalmak módszeres érvényesítése biztosíthatja. Magáról az új jogszabályról Vörös Imre részletes áttekintést és értékelést adott az Ipargazdasági Szemle 1985. évi 2. számában.¹ E cikkben – az új szabályozás kapcsán – a tisztességtelen gazdasági tevékenység mozgásterének, lehetőségének társadalmi-gazdasági forrásait és korlátait, visszaszorításának lehetőségét kísérlem meg elemezni. Mondanivalóm lényege a következőkben foglalható össze. A jogrend erejére támaszkodó tilalom a tisztességtelen gazdasági tevékenységek visszaszorításának csupán egyik – kétségtelenül igen fontos – eszköze lehet. Legalább ilyen jelentősége van azonban annak is, hogy a társadalomban és a gazdaságban kialakuljon *egy olyan általános légkör*, egy olyan érvényre is jutó értékítélet, *amely az üzleti tisztességet felértékeli, hiányát pedig súlyos veszteségek forrásává teszi*. Csakis ennek következetes érvényre juttatása hozhat eredményt.

Igen jellemző, hogy a tilalmak visszatartó, elrettentő hatása is csak akkor érvényesül, ha mindenki számára világosan és egyértelműen bebizonyosodik, hogy azokat senki sem szegheti meg büntetlenül, s ezen felül a büntetés a tilalom megszegőinek minden esetben nagyobb veszteséget okoz, mint amilyen nyereségre a jogsértés révén szert tehettek. Ha a büntetés nem szükségszerűen következik be, ha megalapozottan lehet bízni annak elkerülésében, vagy ha az – akár csak esetenként is – elegendően enyhe ahhoz, hogy kifizetődő lehessen a tilalmat még a büntetés vállalása árán is megszegni, akkor a szabályozás, a tilalom erélytelenné, hatástalanná, végső soron komolytalanná válik. Új jogszabályunk is csak akkor érheti el a tőle várt hatást, csak akkor se-

*A szerző a Gazdaságkutató Intézet tudományos főmunkatársa.

¹Vörös Imre: Egységes törvény a gazdasági versenyről, és a versenykorlátozásról, a tisztességtelen gazdasági versenyről. Ipargazdasági Szemle, 1985, 2. sz.

gítheti az ésszerű gazdálkodási rend megerősödését és a káros jelenségek visszaszorítását, ha az abban meghatározott szabályokat betartjuk, s főként a legszigorúbb következetességgel betartatjuk. Ez egyaránt vonatkozik a felügyeletet és ellenőrzést gyakorló szervekre és intézményekre, a jogalkalmazókra, az érdekvédelmi szervezetekre, s nem utolsósorban a gazdálkodókra és a fogyasztókra.

Mindez azonban önmagában még így sem elegendő a tisztességes gazdasági tevékenységre való átfogó és általános készítéshez, a tisztességtelen cselekedetektől való hatékony elrettentéshez. A törvény erejére támaszkodó tilalom, mint általában minden adminisztratív rendelkezés, a teljes értékű megoldásnak csupán része lehet, de egymaga azzal nem azonosítható. Az egész társadalmi-gazdasági életünket, értékrendünket, annak minden szegmensét átfogó és átható módon *olyan környezetet kell teremtenünk, amelyben a gazdálkodók számára létfeltételt jelent üzleti tisztességünk megőrzése, jóhírük fenntartása* – vagyis az üzleti megbízhatóságukat, tisztességüket kiemelő image csorbitatlan megléte – mint a tevékenységükhöz elengedhetlenül szükséges álló- és forgóeszközvagyon birtoklása. Azt kell tehát elérnünk, hogy a gazdálkodók tisztessége felértékelődjék, s társadalmi-gazdasági értékrendünkben azt a helyzet foglalja el, ahol mindannyiunk érdekében lennie kell. Ennek másik, szintúgy elengedhetetlen pólusként a tisztességtelen gazdálkodónak hitelét kell veszítenie a szó átvitt és közvetlen értelmében egyaránt. A tisztességes gazdálkodáson alapuló üzleti jó hírnevet tehát a gazdálkodás alapjainak szerves és elválaszthatatlan részévé kell tennünk, és olyan súlyt, jelentőséget adni neki, hogy elvesztése, sőt már csorbulása is a tönkremenetellel fenyegetessen.

A gazdasági környezet szerepe

Ha az etikai tényezőket, szempontokat félretesszük, az üzleti tisztesség valamint tisztességtelenség mozgatórugóit, illetve fékjeit abban a társadalmi-gazdasági-intézményi környezetben, elsősorban abban a mikrokörnyezetben kell keresnünk, amelyben a gazdálkodó dolgozik. Kísérjük meg ezt a piaccal való sikeres együttélés tudománya, a marketing logikáját is felhasználva megközelíteni és elemezni.

A marketingnek mint sajátos ismeretek összességének a lényegét a következőképpen foglalhatjuk össze: a marketing a piaccal való mindenkori optimális összhang folyamatos fenntartására, az ezt szolgáló, egymással kölcsönhatásban érvényesülő alkalmazkodásra és befolyásolásra támaszkodó gazdálkodás tudománya.

A marketingtevékenység hangsúlyaiban természetesen mindig a gazdálkodó és a piaci közötti *erőviszonyok* tükröződnek. Ha a gazdálkodó biztosan, sőt rendíthetetlenül uralja a piacot, akkor nyilvánvalóan nem kényszerül arra, hogy alkalmazkodjék ahhoz. Amíg a piac szorul óréá, amíg az van vele szemben kiszolgáltatott helyzetben – és amíg bizhat abban, hogy ez a helyzet tartósan fenn is marad –, addig megengedheti magának, hogy annak értékítéletét figyelmen kívül hagyja.

A gazdálkodó a tisztességet is – a gazdasági viselkedés részeként – annak gazdasági jelentősége, súlya szerint ítéli meg. Azt is mondhatjuk, hogy marketingkonceptió alapján értékeli és kezeli. Hogy hogyan, annak elemzésénél induljunk ki magából a hatásmechanizusból! Vegyük azt az igen egyszerű, kétszereplős felállást, ahol a gazdálko-

dó – az ő nézőpontjából kiindulva vizsgálódunk – áll szemben egy üzletfelével! Ez utóbbi, amint láttuk, egyaránt lehet vevő vagy eladó, lehet gazdálkodó szervezet, egyéb testület vagy „egyszerű” állampolgár.

Átlagos esetben a gazdálkodó számára tevékenységének végső célja az, hogy ésszerű időtartamot tekintve általa optimális haszonra, illetve gyarapodásra tegyen szert, és tartósan javítsa – de legalább is őrizze – a társadalmi-gazdasági-intézményi környezetben elért pozícióit. A veszélyt számára gazdasági értelemben az e területen bekövetkező veszteségek és haszonkiesések lehetősége jelenti – így például az, hogy üzleti kapcsolatai megromlanak, elveszíti üzletfeleit és velük azokat az ügyleteket, amelyekből tevékenysége táplálkozik, amelyekből végül is valamilyen módon hasznot húz. Veszélyt jelent természetesen az is, hogy valamely jogsértő cselekményért bírság, büntetés éri – ez azonban egy másik vonal, amellyel itt nem foglalkozunk.

A gazdálkodónak tehát az az érdeke, hogy keresett legyen a maga területén, vagyis a tényleges és a potenciális üzletfelei igyekezzenek vele – és nem mással – kötni üzletet. Az üzletfél valamilyen mértékben szintén érdekelt abban, hogy az ügylet létrejöjjön, hiszen másképp nem lenne oka a gazdálkodóval kapcsolatba lépni. Neki nyilvánvalóan az az érdeke, hogy minden tekintetben méltányos feltételekben és tisztességes bánásmódban részesüljön, hogy a gazdálkodó a vele szemben vállalt kötelezettségeit maradéktalanul betartsa, és őt más módon se károsítsa meg. Ha ezt nem kapja meg, vagy akár ha csak él is a gyanúperrel, hogy a gazdálkodó tisztességét illető elvárásai nem teljesülnek majd maradéktalanul, akkor törekedni fog arra, hogy jobb, megbízhatóbb partnerekkel hozza létre a kívánt ügyletet. Ha ez bekövetkezik, a gazdálkodó egy üzletfelét máris elveszítette, s feltehetően komoly erőfeszítésébe kerül majd, ha azt egy tisztességesen – de legalábbis tisztességesebben – gazdálkodó versenytársától vissza próbálja hódítani. Ha pedig az ilyen esetek ismétlődnek, a gazdálkodó fokozatosan, sőt gyorsuló tempóban elveszítheti az összes üzletfelét.

A hatásmechanizmus működési feltételei

A vázolt hatásmechanizmus működésének azonban egyebek közt két alapfeltétele van. Az első feltétel, hogy az adott környezetben a gazdálkodók általában tisztességes gazdasági tevékenységet folytassanak. Pontosabban: azon a piacon, abban a körben, ahol a gazdálkodó a vele kompetitív tevékenységet végző, vele kompetitív kínálattal vagy kereslettel fellépő más gazdálkodókkal versenyez, s ahol az üzletfél következképpen megválaszthatja, hogy melyik gazdálkodóval hozza létre a kívánt ügyletet, léteznie kell az üzleti tisztesség egy átlagos beállási szintjének, amelyhez az üzletfél az egyes gazdálkodók tényleges viselkedését, tevékenységét mérni és viszonyítani tudja. A tisztesség – és nemcsak az üzleti tisztesség – ugyanis *tartalmát illetően mindig és mindenütt időhöz és helyhez kötött kategória*. Egy adott helyen és egy adott időszakban érvényesülő, írott és íratlan szabályokból, elvárásokból és szokásokból összetevődő normarendszernek való megfelelést jelent, míg a tisztességtelenség az e normarendszer követelményeitől való, negatív megítélésű eltérésekben nyilvánul meg.

Az üzletfél, amikor az üzleti tisztesség alapján igyekszik megválasztani azt a gazdálkodót, amellyel a kívánt ügyletet majd létrehozza, elvben ezt a normarendszert veszi

alapul. A való életben azonban gyakorta tudomásul kell vennie – tudomásul kell vennünk! –, hogy az üzleti tisztesség átlagos beállási szintje elmarad az éppen érvényes normarendszer által meghatározott „abszolút” szinttől. Szemléltető példával élve: az üzleti tisztesség „abszolút” szintjét nálunk ma is az jelenti, hogy az üzletfelet egyetlen fillérrel sem szabad megkárosítani. A mindennapos gyakorlatban azonban – egyebek közt a kiskereskedelem és a szolgáltatások bizonyos területein – üzletfélként, fogyasztóként nemegyszer tudomásul kell vennünk, hogy igenis rendszeresen és módszeresen megkárosítanak bennünket, és ez ellen ésszerű feltételekkel védekezni sem tudunk. A kérdés most már arra éleződik ki, hogy az egyes helyeken *milyen mértékben* károsítanak meg bennünket – s ezzel lényegében már azt is tudomásul vettük, hogy az üzleti tisztesség átlagos beállási szintje ezeken a területeken állandósult formában elmarad attól, amit egyébként elváránk.

Hasonlóképpen, ha az üzleti élet gyakorlata a vállalt kötelezettségek teljesítésénél egy bizonyos késedelmet már általánosan megszokottá tett, akkor az ilyen késedelmet elkerülhetetlenként elfogadjuk, azzal esetleg már eleve számolunk – a késedelemnek ez a szokásos mértéke válik az átlagos beállási szintté. Mindezt úgy összegezhethetjük, hogy *az üzleti tisztesség alapján működő értékítélet és szelekció szükség esetén* – helyesebben szolidabb bázis híján – *az átlagos beállási szinthez viszonyít*, és az „abszolút” tisztességes partner hiányában a viszonylag tisztességesebb felé fordít. Ahol viszont mindenki nagyjából egyenlő mértékben szegi meg a tisztesség normáit, ott ilyen szelekció nem működik, hiszen mindenki egyformán tisztességes – vagy ha tetszik, egyformán tisztességtelen.

A második működési feltétel, hogy *a piaci erőviszonyok többé-kevésbé kiegyensúlyozottak legyenek*. Vizsgált mechanizmusunk hatása éppen azáltal érvényesül, hogy az üzletfél elfordul attól a gazdálkodótól, amelynek tevékenységét, üzleti viselkedését az átlagosnál tisztességtelenebbnek találja. Ezt viszont csak akkor tudja megtenni, ha van más olyan gazdálkodó, amellyel a kívánt ügyletet létre tudja hozni, vagyis ha van választási lehetősége.

Könnyen belátható, hogy itt nem gondolkodhatunk sem a vevők piaca, sem az eladók piaca kategóriáiban. *A tisztességtelen gazdasági tevékenység egyik fő talpköve az üzletfél kiszolgáltatottsága*, az, hogy kénytelen elfogadni a gazdálkodó által nyíltan diktált vagy hallgatólag érvényesített feltételeket. Kiszolgáltatott pedig ugyanúgy lehet a vevő, mint az eladó, így tehát azt mondhatjuk, hogy a vevők piacán a vevőknek, az eladók piacán az eladóknak van általában lényegesen több lehetőségük arra, hogy büntetlenül megszegjék az üzleti tisztesség normáit.

Tolerancia és érzékenységi küszöbszint

Érdemes elgondolkoznunk azon is, vajon a gazdálkodó a mindennapi életben milyen tényezőknek köszönheti, ha büntetlenül követhet el tisztességtelen gazdasági cselekményeket. (A büntetlenségen természetesen nem csak azt kell értenünk, hogy hivatalos büntetést nem rónak ki rá, hanem azt is, hogy más módon sem kell elszenvednie olyan retorziót – akár tényleges anyagi vagy erkölcsi kár, akár elmaradt haszon formájában –, amely számára végül is ugyanúgy veszteséget jelentene, mint a hivatalos büntetés lerovása.)

Nézzük tehát, hogy – a leleplezés elkerülésétől eltekintve – miben bízva remélheti, hogy elkerüli a büntetést! Ez fontos eleme vizsgált mechanizmusunknak, hiszen a gazdálkodó nyilvánvalóan arra törekszik, hogy ne idézzen a maga fejére olyan büntetést – olyan kártérítési kötelezettséget –, amely neki nagyobb veszteséget okoz, mint amilyen nyereségre jogsértő cselekménye révén szert tehetett. Megfontolásai között tehát feltétlenül szerepet játszik annak mérlegelése is, hogy mi az, amit még megengedhet magának, amit még büntetlenül megúszhat, vagyis hol van annak a környezetnek a tűrési határa, illetve az érzékenységi küszöbszintje, amelyben dolgozik.

Válasszuk ketté a büntetés két alapvető típusát: az adminisztratív úton és eszközökkel kiszabott büntetést – ide értve a mások javára megítélt kártérítést is –, valamint a piac által nem hivatalos formában érvényesített szankciókat! Az előbbivel a gazdálkodónak akkor kell szembenéznie, ha a jogalkalmazó szervek rábizonyítják, hogy megsértette a kötelezően betartandó szabályokat, megszegte a kodifikált tilalmakat. A gyakorlatban azonban még ez sem ilyen egyértelmű. A büntetést eredményező eljárás megindulásához mindenekelőtt az kell, hogy azt a sértett fél vagy a jogrend megóvásán örökődő valamely testület kezdeményezze. Kell továbbá az is, hogy a jogalkalmazók az eljárást lefolytassák, s a gazdálkodót elmarasztalják.

Nézzük először a jogrend megóvásán hivatalból örökődő testületek reagálókészségét, érzékenységi küszöbszintjét! Ha az üzleti tisztesség átlagos beállási szintje maradandóan eltér a hivatalos normáktól, akkor nagy valószínűséggel előbb-utóbb azt tapasztalhatjuk, hogy ezek a testületek hajlamossá válnak arra, hogy kisebb jelentőségű ügyekben a jogsértő cselekmények súlyosságának megítélésénél ezt az átlagos beállási szintet is figyelembe vegyék. Ebben szerepe van annak is, hogy – az eloszlás természete folytán – a jogsértő cselekmények igen nagy hányada az átlagos beállási szint környezetében helyezkedik el. Ezek számának is meglehetősen nagynek kell lennie, hiszen ellenkező esetben nem is beszélhetünk a hivatalos normáktól eltérő átlagos beállási szintről. Annak megítélése viszont, hogy egy-egy kisebb jelentőségű ügyben kezdeményezzenek-e eljárást, ha elvben nem is, a gyakorlatban feltétlenül függ az ilyen súlyú ügyek számától. Függ legalábbis olyan értelemben, hogy bizonyos számosságon felül egyre inkább abszurdá válik minden egyes ügy ellen fellépni, emellett pedig az egyidejű fellépések lehetősége előbb-utóbb az ügyintézési kapacitás korlátaiba is ütközik. Emellett ilyenkor a testületek nevében eljáró, azok döntéseit alakító egyes emberek kisebb-nagyobb hányadának reagálási készségében, érzékenységi küszöbszintjük alakulásában lassanként szerepet kaphat az elfásulás, az igen nagy számban felbukkanó visszaélések létébe, az ellenük való küzdelem kilátástalanságába való beletörődés.

Mindez tehát azzal a következménnyel járhat, hogy *a gazdasági környezet érzékenységi küszöbszintje* – vagyis a jogsértés súlyosságának az a szintje, amelynél a jogalkalmazás a gyakorlatban is akcióba lép, illetve amelynél az arra illetékesek ezt már igen határozottan kezdeményezik – *a kodifikált szabályoktól lassanként elmozdul az üzleti tisztesség tartósan fennálló átlagos beállási szintje felé.*

Az érzékenységi küszöbszint emelkedésében – a jogsértések visszaszorításában érdekelt valamennyi fél és testület vonatkozásában – szerephez juthat az infláció is abban a mértékben, ahogy az apró nominálértékek elveszítik gazdasági jelentőségüket. Tény, hogy a vásárló, az ügyfél bármilyen kismérvű, ám szándékos megkárosítása szabálysértést jelent, s ellene fel kell lépni, azt büntetni kell. A vizsgálatok ugyanakkor azt

mutatják, hogy a gazdasági élet egyes területein az ilyen visszasságok meglehetősen elterjedtté váltak. Még ha fel is tesszük, hogy minden vásárló, minden ügyfél, akit ilyen módon megkárosítottak, hajlandó adminisztratív úton is eljárást kezdeményezni, elégtételt kérni és vállalni az ezzel járó kényelmetlenségeket, vajon bírná-e a jogalkalmazás az ügyek ilyen tömegével járó terheket? Svajon bírják-e kapacitással a felügyeletet gyakorló szervek, az érdekvédelmi szervezetek, hogy szilárd következetességgel valóban minden egyes jogsértés, a fogyasztók minden megkárosítása ellen fellépjenek? A realitásokkal is számot vető választ nemcsak könnyű megtalálni, de nehéz is elkerülni – ami azonban nem azt jelenti, hogy engednünk kellene a tisztességes gazdasági tevékenység szabályainak pontos betartására és betartatására vonatkozó igényeinkből, követelményeinkből.

Miért tűr az üzletfél?

Az üzletfél tűrés határának alakulásában további pragmatikus szempontok is szerephez jutnak. Ezek közül itt kettőt emelek ki. Ha az üzletfél maga is gazdálkodik, és tevékenysége folytatásához szüksége van a gazdálkodó együttműködésére – annak szállításaira vagy megrendeléseire, esetleg mindkettőre –, akkor erőviszonyaink függvényében olykor bizony kiszolgáltatott helyzetben érezheti magát. Ha az üzletfél gazdaságilag egyoldalúan függ a gazdálkodótól, általában jobb, ha azt is végiggondolja, hogy milyen, természetesen ok-okozati összefüggésként nyíltan soha meg nem jelenő kellemetlen következményekkel járhat reá nézve, ha fellép a tisztességtelen gazdasági cselekmény ellen. Tény, hogy az ilyen retorziók alkalmazása tilalmas, de az is tény, hogy az önmagát kiszolgáltatottnak érző ügyfél számol és tűr, legalábbis bizonyos határig. Ennek számos példáját láthatjuk egyebek közt a szűkében levő dolgok elosztási rendszereiben.

Kiszolgáltatottnak és ezért tűrésre kényszerülőnek a fogyasztó is érezheti magát. Háziasszonyok hittel vallják, hogy bizonyos típusú élelmiszerek árusítóinak kisebb „tévedéseket” el kell nézni, „különbön legközelebb már nem adnak szép árut”. A másik szempont mögött egyrészt a kényelmetlenségektől való – természetes – húzódozás, másrészt – gazdálkodók esetében – józan megfontolás rejlik.

Ha az üzletfél az elszenvedett sérelemért, veszteségért, általában a gazdálkodó tisztességtelen gazdasági tevékenységéből reá háruló káros következményekért adminisztratív úton kíván elégtételt nyerni, jogorvoslatot kapni, ehhez többnyire részesévé kell válnia egy hosszabb-rövidebb, esetleg terhekkal is járó hivatalos eljárásnak. Ezen felül olykor még abban sem lehet biztos, hogy végül is hozzájut-e a kívánt elégtételhez, jogorvoslatához. Az üzletfél tehát józanul mérlegel: azt vizsgálja, nem jár-e jobban, nem jut-e nagyobb haszonhoz akkor, ha az adminisztratív lépésektől eltekint, sérelmét „lenyeli”, és erőforrásait, teherviselő képességét inkább az üzletvitelére vagy egyéb céljai elérésére fordítja. Ha pedig az üzletfél teherviselő képessége is jóval kisebb, mint a vele szemben álló gazdálkodóé, ha például kisvállalat vagy éppen magánszemély ütközik egy nagyvállalattal, akkor kétségkívül azt is mérlegelni fogja, bírja-e egyáltalán a párharcot. Igen fontos kérdés lehet ez akkor, ha a jogorvoslat elnyeréséhez polgári peres eljárás lefolytatása szükséges. Gondoljuk meg, milyen terhet jelenthet ez egy kisvállala-

latnak vagy éppen egy magánszemélynek és relatíve mennyivel kevesebbet egy jogi részleggel is rendelkező nagyobb vállalatnak. Egyebek között azért is jöttek létre a *fogyasztóvédelem intézményesített szervei, fórumai*, hogy lehetőségeik szerint igyekezzenek ellensúlyozni az erőbeli aránytalanságokat.

A piac nem adminisztratív úton érvényesülő szankciója mindenekelőtt abban nyilvánul meg, hogy az üzletfelek általában igyekeznek elfordulni az olyan gazdálkodóktól, amelyek az üzleti tisztesség normáit a már szokásossá vált, az adott területen általánosan eltört mértéken túl is megsértik. Hogy ezt mennyiben tehetik, az természetesen függ a piaci viszonyok kiegyensúlyozottságától, a választás lehetőségének lététől vagy éppen hiányától. *A gazdálkodó számára azonban ez csak akkor jelent valódi büntetést, ha üzletfele elvesztése folytán valóban kárt szenved: veszteségei lesznek vagy haszna marad el.* Döntései kialakításában ez kétségkívül szerepet is kap.

A már kialakult, begyakorlott üzleti kapcsolatok átrendezése, újjakkal való felváltása többnyire kisebb-nagyobb kényelmetlenséggel jár, többletenergiaát köt le, esetleg még kieséseket vagy éppen veszteségeket is okoz. A gyakorlatias gondolkodású üzletfél ezt is számításba veszi, amikor arról dönt, hogy mennyi sérelmet, méltánytalanságot hajlandó eltűrni, mielőtt a vele szemben tisztességtelenül eljáró partnernek hátat fordítana.

A már kialakult, stabilizálódott üzleti kapcsolatnak tehát valamelyes tűréshatár-növelő hatása is van: az üzletfél a változtatással járó kényelmetlenségek elkerülése érdekében többet is hajlandó eltűrni, mielőtt valóban rászánná magát, hogy a gazdálkodónak valóban hátat fordítson. Sokat számít azonban ebben a tekintetben is, hogy milyen lehetőségei vannak a válogatásra, új kapcsolat létesítésére. A gazdálkodó számára természetesen szintén fontos lehet a folytonosság, a stabilitás, a már kialakult üzleti kapcsolatok megőrzése. Az ésszerűség arra ösztönzi őt, hogy ne tegye túlságosan próbára üzletfelei tűrési hajlandóságát, tűrőképességét.

Meg kell azonban említenünk azt is, hogy a gazdasági élet tényleges valóságában a szereposztások távolról sem olyan egyszerűek és sarkítottak, mint ahogyan azt gondolatmenetünk kiindulásánál alapul vettük. Valójában a „gazdálkodók” más, sőt, olykor azonos szituációban megjelennek „üzletfélként” is, az „üzletfelek” pedig a „gazdálkodó” szerepét veszik át. Vegyük továbbá figyelembe azt is, hogy a gazdálkodó szervezet – akár mint egy zárt gazdasági alakulat, akár mint egy testület – végső soron csupán elvont fogalom, és tényleges cselekményei, viselkedése az egyes emberek – alkalmazottai, tagjai – cselekedeteiből, viselkedéséből tevődnek össze! A „vállalat” soha nem követhet el tisztességtelen cselekményeket, erre csak az egyes emberek vagy azok csoportjai képesek. Ebből már logikusan következik az is, hogy a gazdálkodókként formálisan meg nem jelenő, önálló gazdasági tevékenységet nem folytató „kisemberek”, a látszólag passzív szerepre, „tűrésre” kárhoztatott végső fogyasztók jelentős hányada valójában mégiscsak megjelenik aktív szerepkörben is, amikor részesévé – alakítójává, végrehajtójává – válik egy-egy gazdálkodó szervezet cselekményeinek, viselkedésének. Azok körében azután, akik e szerepcserék állandó részesei, s akik olyan területeken dolgoznak, ahol a tisztességtelen gazdasági cselekmények többé-kevésbé mindennaposnak számítanak, *kialakulhat egy olyan gondolkodásmód és egy olyan arra támaszkodó viselkedési, cselekvési politika, amelyet a „ma nekem, holnap neked” megfontolás alapoz meg.* Ha ez bekövetkezik, akkor ebben a körben megnő az üzleti élet résztvevőinek

egymással szembeni tőrési szintje, s ennek következtében mindenki többet engedhet meg magának, anélkül hogy a körön belüliek ezért ellene fordulnának. A körön belüliek ugyanis tudják, hogy amit ők elszenved másoktól, azt lényegében mások is elszenvedik tőlük.

E viselkedési mód létfeltétele mindenképpen az, amit a „sérelmek kiegyenlített cseréjének” nevezhetünk, s ami egyik igencsak abszurd, ám – úgy tűnik – valóságos és tartósabb fennmaradásra is képes válfaja a kiegyenlített piaci viszonyoknak. Ne veszítsük azonban szem elől azt sem, hogy ez a viselkedési mód legfeljebb azok számára elfogadható vagy akárcsak el is tűrhető, akik a körön belül vannak, akik az elszenvedett sérelmeket a mások sérelmére élvezett jogtalan előnyökkel tudják kompenzálni! Miután a körön kívülieknek ez a sajátos „elégtétel” mindenesetre nem adatik meg, ők, ha tehetik, hamarabb fordítanak hátat, és keresnek tisztességesebb – vagy annak ígérkező – partnert, avagy folyamodnak a védekezés egyéb eszközeihez.

Az üzleti tisztesség gazdálkodói kezelése

Az ésszerű gazdálkodói koncepció lényege, hogy a piachoz alkalmazkodni kell, elébe kell menni, s ugyanakkor meg kell kísérelni megfelelően befolyásolni is. Egy olyan társadalmi-gazdasági környezetben, ahol az üzleti tisztesség az értékrendben érdeme – és főként érdekeink – szerinti magas szinten van, az alkalmazkodás szükségessége már önmagában is arra indítja a gazdálkodót, hogy ne kövessen el tisztességtelen cselekményeket. Ehhez persze nem elég, hogy elhatározzuk: mától kezdve mindenekfelett becsülni fogjuk az üzleti tisztességet. Ehhez az is kell, hogy a gazdálkodóknak valóban helyzetükből, gazdálkodási feltételeikből következően kelljen alkalmazkodniuk hozzánk. Ha a kereskedőnek naponta elmondjuk, hogy a vásárlókat nem szabad megkárosítani, de ő továbbra sem tud eredményesen védekezni a szállítói „manőverei”, manipulációi ellen, vásárlói pedig az övéi ellen, akkor fel kell készülnünk arra, hogy tudatformálási erőfeszítéseink kevesebb eredményt hoznak, mint szeretnénk. Ha viszont olyan helyzetbe tudjuk hozni, hogy megalapozottan kelljen tartania vevőköre elvesztésétől, akkor ennek hatása minden bizonnyal tevékenységében is megmutatkozik majd. Működésbe lép a vevők megtartására vagy éppen megnyerésére összpontosító marketingkoncepció.

Bár általában a jó marketingmunka a piac fejlődését, igényeinek alakulását is igyekszik befolyásolni, az szerencsére nem fordulhat elő, hogy a gazdálkodó a piacot nyíltan arra próbálja ösztönözni, hogy lazítsa az üzleti tisztesség normáit. Ilyen marketingtevékenységet senki sem végezhet, így senki sem közelítheti a környezetét a saját, esetleg nem egészen tisztességes normái felé.

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

SZOVJET SZAKÉRTŐK A KGST-TAGORSZÁGOK EGYÜTTMŰKÖDÉSÉNEK HELYZETÉRŐL ÉS PERSPEKTÍVÁIRÓL

A KGST-tagországek kommunista és munkáspártjainak 1984 júniusában Moszkvában megtartott felső szintű gazdasági tanácskozásán értékelték a KGST keretében folytatott együttműködés eredményeit, megvitatták a jelenlegi időszak legfontosabb feladatait, valamint a gazdasági együttműködés perspektíváit. A tanácskozás dokumentumaiban kijelölték a gazdasági együttműködés legfontosabb problémái megoldásának módját. A tanácskozás legfontosabb eredménye az, hogy kidolgozták a szocialista integráció elmélyítésének általános irányvonalát, az évszázad végéig terjedő időszakra meghatározták az egyes gazdaságok együttműködésének stratégiáját. A tanácskozás új szakasz kezdetét jelenti a szocialista országok gazdasági kapcsolatainak fejlődésében, azóta a szovjet szakirodalomban széles körben elemzik és vitatják a szocialista gazdasági integráció elméleti és gyakorlati kérdéseit. A továbbiakban három tanulmány alapján a gazdasági együttműködés gyakorlati kérdéseire, a jelenlegi helyzet értékelésére és a perspektívákra vonatkozó állásfoglalásokat és javaslatokat tekintjük át.¹

A szocialista gazdasági integráció Komplex Programjának elfogadása új impulzusokat adott a KGST-tagországek közötti együttműködés fejlődéséhez. A tagországek népgazdaságában egyre nagyobb szerepet kapott a kooperáció és a specializáció, ami nagy hatást gyakorolt a kölcsönös szállítások növekedésére és szerkezetére. Kiemelkedő jelentőségűek a számítógépek, a mikroelektronikai termékek, az atomerőművi berendezések, a személygépkocsi, az olajfeldolgozó eszközök gyártása terén megvalósított nagy nemzetközi programok. A specializáció és a kooperáció terén létrejött kétoldalú és sokoldalú kormányközi és egyéb magas szintű megállapodások és ezek külkereskedelmi szerződésekkel való megerősítése jelentősen hozzájárultak az integráció jogi-szervezeti alapjainak megszilárdulásához, továbbá ahhoz, hogy az állandóbb jelleget öltön. A szakosodási és együttműködési tevékenységre nagy hangsúlyt helyeztek a népgazdasági tervek koordinációja során és a nemzetközi gazdasági szervezetek munkájában. Aktivizálódtak az ágazati állandó bizottságok, ezek keretében dolgozták ki a sokoldalú szakosodási és együttműködési szerződések döntő többségét.

A tudományos-technikai és termelési együttműködés egyre inkább szerves egységgé válik. A szocialista integráció felgyorsította ezt a folyamatot. A komplex program elfogadása óta a sokoldalú együttműködés terén 20 000 tudományos eredményt tartanak nyilván. A tudományos-műszaki haladás kulcsfontosságú területein 63 koordinációs

¹Surkalin, A.: Szocialiszticeszkaja ekonomiceszkaja integracija. Voproszi Ekonimiki, 1985, 3. sz.; Bogomolov, O.: Perszpektyivi szotrudnyicesztva sztran-cslenov SZE V szvete resenyij ekonomiceszkovo szovesanyija na vizsem urovnye. Moszkva, 1985; Sirjajev, J.: Dalnyejsze uglublenyje szocialiszticeszkjoj ekonomiceszkjoj integracii i szoversensztvovanyije form i metodov vzaimnovo szotrudnyicesztva sztran. SZE V, Moszkva, 1985.

központot, több közös intézetet, laboratóriumot hoztak létre, több mint 100 sokoldalú megállapodást kötöttek a legfontosabb problémák közös megoldására és ugyanennyit a hosszú távú együttműködési célprogramok keretében. Lefektették a szabadalmak terén folytatandó együttműködés alapjait, kialakították egy nemzetközi tudományos-műszaki információs rendszert, megállapodást írtak alá az egységes KGST-szabványokról, bővült az együttműködés a tudományos szakemberek képzésében és a kísérleti műszerek gyártásában.

A KGST-tagországok integrációjában azonban negatív tendenciák is jelentkeztek. Így a kölcsönös gazdasági kapcsolatok fejlesztése szempontjából egyik legfontosabb feladat – a tagországok gazdasági kapcsolatai szerkezetének átalakítása a világgazdaságban zajló tudományos-műszaki haladás tendenciáinak megfelelően, ami még megoldásra vár. A probléma természetesen a termelésben és a termelési együttműködésben gyökerezik.

A szocialista országok együttműködésének perspektíváit értékelve feltétlenül tekintettel kell lenni arra, hogy a 80-as évtizedben ezen országok fejlődésének egészen mások a gazdasági és politikai feltételei, mint a korábbi évtizedekben. A munkaerő, az energia, a nyersanyag-erőforrások hiánya és egyéb tényezők miatt halaszthatatlanná vált az intenzív fejlődésre való áttérés. Ehhez azonban a feltételeket az iparban nem készítették elő megfelelően, főként az új technika terén jelentkező különösen nagy kereslet kielégítésében vannak elmaradások.

A nehézségek leküzdése érdekében egyes szocialista országok nyugati hitelekre vásároltak technikát és technológiát, így korszerűsítettek bizonyos termelési rendszereket. A kapcsolatok bővítése a nyugati országokkal azonban – írják a szovjet szakértők – nem hozta meg a várt eredményeket. A KGST-tagországok nem tudták növelni jelentősen a nyugati piacokra irányuló késztermék-exportjukat, így nem tudták törleszteni a felvett hiteleket, ami adósságuk növekedéséhez vezetett. Egyes KGST-tagországokban az adósságproblémák súlyosbodása mellett megnőtt a tőkés országoktól való technológiai függés veszélye is. Ez a probléma az utóbbi években még inkább előtérbe került, mivel az USA-ban és néhány más országban felerősödött a szovjetellenes és a KGST-ellenes politika. Ezért a jövőben arra kell számítani, hogy a nemzetközi helyzet kedvezőtlen alakulása miatt a KGST-tagországokban a védelmi képesség erősítése érdekében jelentős erőforrás-elvonásra lesz szükség.

A jelenlegi helyzetben elengedhetlenné vált, hogy a szocialista országokban hathatós közös intézkedéseket hozzanak a gazdaság minőségi átalakítására. Ahogy azt a felső szintű gazdasági tanácskozáson hangsúlyozták, a problémák sikeres megoldása csak az integrációs folyamat intenzifikálásának keretei között lehetséges, és pedig a tudományos-műszaki együttműködés felgyorsításának bázisán, a közös tudományos, tervezési és termelési tevékenység aktivizálásával az együttműködésben részt vevő országok népgazdaságának minden ágazatában. Az intenzív fejlődésre való törekvés a KGST-országok hosszú távra szóló stratégiája. Ez a törekvés teljes mértékben megfelel a világgazdasági fejlődés irányainak, amelyek arról tanúskodnak, hogy a tudományos-technikai forradalom tudományos-termelési forradalommal alakul át. A felső szintű gazdasági tanácskozáson olyan döntést hoztak, amely szerint a KGST-tagországok jövőbeli gazdasági stratégiájának gerince a tudományos-műszaki haladás gyorsítása. Jóváhagyták a KGST-tagországok tudományos-műszaki fejlődésének komplex programját, amely az

évszázad végéig terjedő időszakra vonatkozik. A program alapján tudományos-műszaki együttműködési megállapodásokat készítenek elő, amelyek megvalósítása révén lehetővé válik, hogy gyorsabban térjenek át a konkrét cselekvésre, a kulcsfontosságú területeken összpontosítsák az erőforrásokat. Ezen megállapodások következetes megvalósítása a szocialista integráció jelenlegi fejlődési szakaszának egyik legfontosabb feladata.

A tudományoss-műszaki fejlődés kijelölt, prioritást élvező fő irányai a következők: a népgazdaság elektronizálása; a komplex automatizálás, kiemelve az automatizált rugalmas termelési rendszerek kialakítását; az atomenergia és más alternatív energiaforrások felhasználása; új anyagfajták és a feldolgozásukhoz szükséges technológiák kidolgozása; a biotechnológia fejlesztése.

A nemzetközi szocialista munkamegosztás 2000-ig érvényes stratégiájának megvalósításához összehangolt gazdasági és szervezeti intézkedések szükségesek mind az egyes országokban, mind a nemzetközi gazdasági integráció irányítási rendszerében. Ezek az intézkedések elsősorban a gazdaságpolitikák egyeztetését, a tervezés terén megvalósuló együttműködést, a kölcsönös kereskedelem fejlesztését, az áru- és pénzkapcsolatok továbbfejlesztését, a KGST jogi és szervezeti bázisának megerősítését érintik.

Az új feladatok megoldásához szükség van az integráció irányítási mechanizmusának bizonyos korrekciójára. Az együttműködés céljait és megvalósításuk módját egyeztetni kell akkor is, ha nem a tagországok közös intézkedéséről, hanem az egyes országokban megvalósítandó intézkedésekről van szó. A gazdasági együttműködés mechanizmusában a továbbfejlesztés alapját a közös tervezés, a népgazdasági tervek koordinációja képezi, amely fontos feltétel az integrációs intézkedések tervszerű és komplex jellegének fokozásában. A közös tervezési tevékenység jelentőségének növekedése az ötéves és a hosszú távú együttműködési célprogramok, valamint a sokoldalú integrációs intézkedések egyeztetett tervének összehangolását, továbbá a nemzeti tervezési és irányítási rendszerek közelítését szolgálja.

A tervek koordináció szerepének növelésével egyidejűleg a felső szintű gazdasági tanácskozáson előirányozták a termelési kooperációk továbbfejlesztését, a vállalatok közötti közvetlen kapcsolatok kialakítását is. E célból a tagországokban a vállalatokat megfelelő jogkörrel ruházzák fel, és megteremtik az új együttműködési formákhoz szükséges feltételeket. Olyan nemzetközi gazdasági szervezetek létrehozását is tervezik, amelyek az önálló elszámolás elve alapján működnek.

A gazdaság műszaki színvonalának jelentős javítása, a tudományos eredmények termelésbe való bevezetésének meggyorsítása új követelményeket támaszt a szocialista országok külkereskedelmével szemben. A külkereskedelem tervezésében és irányításában a fejlődést szolgálná a tervezés időhorizontjának kiterjesztése, a fő árucsoportok exportjának és importjának hatékonyságára vonatkozó normatívák kidolgozása, az irányítás korszerűsítése, a termelés és a külkereskedelem közötti kapcsolatok javítása. Időszzerű feladat a kölcsönös kereskedelemben résztvevő termékek műszaki és minőségi színvonalának javítása. A KGST keretein belül olyan komplex értékelési rendszert kellene kidolgozni, amely alapján objektíven minősíthetnék a termékek színvonalát. A probléma végleges megoldását azonban az jelentené, ha egyre szélesebb körben áttérnének az újratermelési ciklus egészére kiterjedő tervezésre. Ezen a téren az egyes nemzeti mechanizmusok keretében bizonyos eredmények már elkönnyelhetők, ez a forma azonban még nem jellemző.

A nemzetközi gazdasági együttműködés komplex, minőségileg új feladatai nem oldhatók meg csupán a sokoldalú megállapodások számának egyszerű növelésével. Fejleszteni kell a programszemléletet, különös tekintettel a kulcsfontosságú problémák megoldását szolgáló ágazaton belüli kooperációkra. A programszemlélet nemcsak a célok és megvalósításukhoz szükséges intézkedések meghatározását jelenti, hanem az irányítási formák korszerűsítését, az együttműködési formák szervezeti rendszerének és normatív bázisának átalakítását is magában foglalja. A hosszú távú együttműködési célprogramok az integráció minőségileg új szakaszára való áttérést jelentik.

A KGST-tagországok közös érdeke a fűtőanyag-, az energia- és a nyersanyag-szükségletek kielégítése. E területen is nagy szerepet kell a tudományos-műszaki együttműködésnek kapnia, a kőolaj és az olajtermékek más, könnyebben előállítható termékekkel történő helyettesíthetőségére, a fűtőanyagok, a villamos energia és a hőenergia termelésében, szállításában és felhasználásában a hatékonyság javítására kell összpontosítani. E feladatok teljesítéséhez jelentősen hozzájárul a nyersanyag-erőforrások gazdaságosabb és észszerűbb hasznosítására vonatkozó program, amelyet jelenleg dolgoznak ki a KGST bizottságaiban.

Az együttműködésben kiemelt helyet foglal el a gépgyártás. Megvitatásra vár, hogy célszerű lenne-e a tagországok gépgyártásának fejlesztésére vonatkozóan sokoldalú, hosszú távú tudományos-műszaki és gazdasági együttműködési program kidolgozása. Egy ilyen program lehetővé tenné, hogy az intenzív kooperáció és specializáció bázisán (különösen az elektronika és a robottechnológia terén) a tagországok gépipara minőségileg új szintre emelkedjen. Ezzel megteremtődne az egyik legfontosabb gazdasági feladat megoldásának, a termelékenység javításának alapja.

Jelenleg különösen élesen vetődik fel, hogy biztosítani kell a szocialista országok függetlenségét a nyugati technológiáktól. Gyökeresen meg kell változtatni a nyugati licenc-, berendezés- és anyagszállások és a tőkés vállalatokkal folytatandó együttműködés mechanizmusát. A KGST-tagországok és a tőkés országok termelési kooperációjának és specializációjának eredménye nagyobb lehet, ha a KGST-tagországok egyeztetett együttműködési koncepciót dolgoznak ki. A nyugati technológia importját össze kell hangolni azokkal a tevékenységekkel, amelyeket a KGST keretein belül az új technika és az új technológiák kidolgozása és termelésbe való bevezetése terén folytatnak.

F. V.

A NEMZETKÖZI VÁLLALATOK SZEREPE A JUGOSZLÁV GAZDASÁGBAN*

Az elmúlt évek során egyre nagyobb figyelem fordult a nemzetközi vállalatok felé. Szerepükről megoszlanak a vélemények. Vannak, akik a haladás és a technológiai fejlődés hordozójaként, mások a világgazdaságban jelentkező összes probléma okozójaként említik. A vitáktól függetlenül a nemzetközi vállalatok létét s azt, hogy döntő szerepük van a világgazdaságban és a nemzetközi kapcsolatokban, tényként kell elfogadnunk.

Jugoszlávia és a nemzetközi vállalatok együttműködésének eredményeiről eltérőek a vélemények, az erre vonatkozó empirikus elemzések száma kevés. A következőkben ismertetett cikk néhány empirikus vizsgálat alapján elemzi a jugoszláv népgazdaság és a nemzetközi vállalatok sajátosságait.

A jugoszláv népgazdaság és a nemzetközi vállalatok között az utóbbi években az ún. legmagasabb szintű együttműködési forma aránya növekszik, feltehetőleg két ok miatt. Az elmúlt évtizedben világméretben erősödött az együttműködés magasabb formái iránti érdeklődés a klasszikus külkereskedelemmel szemben. Ez a tendencia a jugoszláv külgazdasági kapcsolatokat is érinti. Ugyanakkor Jugoszláviában az utóbbi években súlyos gazdasági problémák jelentkeztek, amelyek hatással voltak többek között az ország külkereskedelmi forgalmára és nemzetközi pénzügyi kapcsolataira. Mivel a legmagasabb szintű együttműködés alapján lehetőség nyílt olyan akciókra, amelyeket egyébként nem engedélyeztek (pl. gépimport, technológia megvásárlása), logikus volt, hogy a jugoszláv gazdasági vezetés e megoldást részesítette előnyben.

A jugoszláv gazdaságnak a 200 legnagyobb nemzetközi vállalat közül 60-nal, az első 100 közül 38-cal, az első 50 közül 22-vel és az első 10 közül kettővel (General Motors, Texaco) vannak gazdasági kapcsolatai. A legmagasabb szintű gazdasági együttműködésre vonatkozó statisztikákat vizsgálva megállapítható, hogy a fejlett tőkés országok és a KGST-tagországok hasonló arányban szerepelnek, míg a fejlődő országok aránya elenyésző. Az együttműködésen alapuló export 50,6%-a a KGST-tagországokba, 45,5%-a az európai tőkés országokba irányul. Az import 55,8%-a származik Nyugat-Európából és 33,7%-a a KGST-tagországokból. Az ország összexportján belül 1981-ben a legmagasabb szintű együttműködésen alapuló export aránya mindössze 6,7% volt, az importé pedig 10,2%, ugyanakkor amikor például Svájcban 92,9%. Franciaországban 39,9% volt az ilyen jellegű export aránya.

Jugoszlávia elsősorban az USA-val, az NSZK-val és a Szovjetunióval folytat legmagasabb szintű gazdasági együttműködést. A kapcsolatokra jellemző, hogy technológiát, tőkét, nyersanyagot Nyugatról importálnak, és a termékeket a KGST-országokba exportálják. A külföldi tőke részvételi aránya Jugoszlávia gazdaságában alacsonyabb, mint más Földközi-tenger melletti országokban. Ez egyben azt is jelenti, hogy Jugoszláviában kismértékű a külföldi partnerek pénzügyi befektetése, azaz a nemzetközi vállalatok műszaki megoldásaikhoz elsősorban a helyi tőkét próbálják felhasználni. Megjegyzendő, hogy a jugoszláv törvények nem engedik leányvállalatok megalapítását, illetve vegyes vállalatok létrehozását, külföldi eszközöket csak már működő vállalatba lehet befektetni.

*D. Popov a Szocialisztikus Szociális és Praxiika, 1985, 6. számában megjelent cikke alapján.

Annak ellenére, hogy a legmagasabb szintű együttműködés aránya az összexporton és importon belül alacsony, hogy összességében viszonylag kevés a befektetett külföldi tőke, egyes, többnyire stratégiai jelentőségű ágazatokban jelentősek a befektetések (pl. szállítási eszközök, acélipar, színesfémkohászat, vegyipar). Jellemző továbbá, hogy míg Jugoszlávia gazdasági kapcsolatai a legnagyobb nemzetközi vállalatok kis részére koncentrálnak, az országban nagyszámú partner van jelen.

A nemzetközi vállalatokat Jugoszláviával való kapcsolataik alakításában elsősorban piacuk meghódítása motiválja. Ennek fő oka az, hogy Jugoszlávia egyike a legfejlettebb fejlődő országoknak és piaca meglehetősen zárt, ami monopolhelyzetet és magas jövedelmet biztosít. Emellett a nemzetközi vállalatokat a kiépített infrastruktúra, a képzett munkaerő meglehetősen szintén vonzza. A nyersanyag-beszerezési lehetőségeket a fejlett tőkés országok nemzetközi vállalatai nem tekintik jelentős tényezőnek. Kiemelik ezzel szemben azt, hogy a nemzetközi gazdasági kapcsolatok alakulásában jelentős szerepe van Jugoszlávia politikai stabilitásának. A kapcsolatok bővítésénél nem tekintik ma már lényegesnek, hogy a jugoszláv piacon keresztül bejuthatnak a KGST-piacra.

A jugoszláv vállalatok érdekeltsége jelentős a korszerű technológiához való hozzájutásban. Még akkor is, amikor a technológia sokba került, amikor az anyagokért a világpiaci árnál magasabbat fizettek, monopolhelyzetük következtében jelentős jövedelemre tettek szert. Motiváló tényezőnek tartják a jugoszláv vállalatok a tőkés valutához való hozzájutás lehetőségét, az import kiváltását is.

Ami az együttműködések általános feltételeit illeti, hogy a jugoszláv előírások gyakori változtatása spekulációra és rövid távú programok kialakítására ösztönzi a nemzetközi vállalatokat, s ezek a pénzügyi kockázatot igyekeznek az államra áthárítani. Gyakran előfordul, hogy a nemzetközi vállalatokkal együttműködő jugoszláv vállalat a saját garanciájára külföldi banktól kapott hitelért szerzi be a berendezéseket, ami csökkenti az ország hitelképességét. Ugyanakkor Jugoszlávia hitelek segítségével ösztönzi a nemzetközi vállalatokkal együttműködő jugoszláv partnerek exportját.

Az utóbbi években a legmagasabb szintű gazdasági együttműködések stagnálásának lehetünk tanúi, ám ennek gyökerei elsősorban a gazdasági problémákban keresendők és nem valamiféle hivatalos megszorításban. Ismeretes, hogy a nemzetközi vállalatok nem szívesen lépnek kapcsolatba olyan országokkal, ahol magas az infláció, valuta- és importkorlátozások vannak életben.

A hazai ipar, elsősorban a feldolgozó ipar védelmét szolgálta, hogy a jugoszláv és a velük együttműködő nemzetközi vállalatokat arra ösztönözték, hogy a belső piacon érejenek el nyereséget. A nem megfelelő export ezen a területen azzal a következménnyel járt, hogy a technológia és licencvételekkel kapcsolatos adósságterheteket konvertibilis valutában kell viselni. Az együttműködés során felmerülő gondokat növelik az olyan szerződések, amelyek szerint a berendezésekért, a technológiáért az adott üzem termékével kell fizetni, és bizonyos idő eltelte után a berendezés, illetve a technológia jugoszláv tulajdonba megy át. A gondot elsősorban a közben elhasználdott, elavult gépekkel kapcsolatos műszaki problémák jelentik.

A hazai termelés biztonságos védelme stratégiájának negatív következményei súlyosan érintették az elmúlt években a jugoszláv gazdaságot. A nemzetközi vállalatokkal való együttműködés a világpiactól való erős függéssel jár. Célszerűbb lenne, ha az ország az egyes ágazatok fejlesztése helyett egyes termékek előállítására felé orientálna,

anyag- és energiatakarékos termékeket állítana elő, kihasználva a komparatív előnyöket.

Az együttműködésekben részt vevő jugoszláv vállalatok nemegyszer nagy veszteséggel működnek. Az, hogy a nemzetközi vállalatok, bár erre lehetőségük lenne, nem bontják fel szerződéseiket, azt igazolja, hogy nyereségüket más módon (elsősorban a transzferárakon keresztül) képesek biztosítani. Az együttműködéseknek a technológiai fejlődésre gyakorolt hatása sem egyértelműen kedvező. Jellemző, hogy többnyire nem a legmagasabb színvonalú, sőt olykor elavult technológiákat alkalmaztak, és párhuzamosság is érvényesült, ott is külföldi technikát szereztek be, ahol már hazai is létezett. A különböző technológiák beszerzésekor nem figyeltek kellően azok összekapcsolásának lehetőségeire.

A nemzetközi vállalatokkal való magas szintű együttműködés fizetési mérlege konvertibilis valutában negatív. Ennek egyrészt az az oka, hogy a szerződéseknek megfelelően Jugoszlávia nem exportálhat a fejlett tőkés országokba és néhány fejlődőbe, másrészt az, hogy magas a termelési költségek aránya, a termékek nem versenyképesek.

Összefoglalóan elmondható, hogy mivel viszonylag alacsony a külföldi tőke a jugoszláv gazdaságban, így az attól való függőség sem erős. Ugyanakkor erős a külföldtől való hitelfüggés, valamint a külföldi technológiától való függés, különösen néhány fontos ágazatban. A gazdaság nyugati importra és KGST-exportra alapozott. A nemzetközi vállalatok számára a jugoszláv partnerek nem túl jelentősek, pénzügyi helyzetükre nincsenek jelentős hatással.

Az együttműködések összes hibái és problémái ellenére a nemzetközi vállalatok léteznek, és a jugoszláv vezetés vallja a nyitott fejlődés, valamint a nemzetközi munkamegosztásba való fokozott részvétel fontosságát. Így a kérdés nem az, hogy együttműködjön-e a nemzetközi vállalatokkal, hanem az, hogy hogyan lehet ezt az együttműködést minél hasznosabbá tenni és negatív hatásait csökkenteni.

A cikk szerzőjének az a véleménye, hogy elsősorban a nemzetközi vállalatok rendszerét, céljait és struktúráját kell tanulmányozni, amihez sokkal jobb informáltság lenne szükséges. A túl részletes szabályozás helyett az együttműködés fejlesztésének kritériumait kellene kidolgozni, s az együttműködés stratégiájának a makro-, a mezo-, (köztársaságok, régiók, népgazdasági ágak) és a mikroszférát egyaránt át kell fognia. Fontos lenne Jugoszláviában kialakítani az export-import árak ellenőrzési rendszerét, amelyen belül koordinálni kellene a vám-, a statisztikai szervek, a Nemzeti Bank tevékenységét. Ennek következtében legalább részben ki lehetne iktatni a transzferárakat.

A nemzetközi vállalatokkal való együttműködések során nem hagyható figyelmen kívül az ENSZ által tervezett, a nemzetközi vállalatokról szóló kódex. Érdemes lenne egy hasonló jugoszláv kódexeket is kiadni.

A RUGALMAS ALKALMAZKODÁS VÁLLALATI ESZKÖZEI*

Konjunktúrahelyzetben, a piacok növekedése esetén a vállalati döntések elsősorban arra irányulnak, hogy a vállalat a jó értékesítési lehetőségeket kapacitásainak bővítésével, kínálatának szélesítésével minél jobban ki tudja használni. Ha a vállalat gazdasági környezete stagnál, a piaci kereslet lanyha, sőt visszaesik, a vállalatok vezetésének a felesleges kapacitások, az éleledő verseny problémájával kell szembenéznie, a vállalati gazdálkodás racionalizálásának követelménye kerül előtérbe. A 70-es évek közepétől lassuló gazdasági növekedés, a korábban a világgazdaságban alig számottevő régiókból fellépő erős versenytársak megjelenése számos fejlett ország vállalatai számára ilyen helyzetet idézett elő. A piacok beszűkülése, a gazdasági környezet fokozódó nyomása a vállalatokat új stratégiai megoldások keresésére készíti. A vállalatok visszavonulnak tradicionális tevékenységi köreiből, diverzifikálják tevékenységüket, egyesek a kooperációval, összeolvadással keresik az új helyzetnek megfelelő stratégiát, mások piacbővítésre tesznek erőfeszítéseket, piaci munkájuk koncentráálásában látják a megoldást. Mindezekre a stratégiákra lehet megfelelő érveket találni. Aligha valószínű, hogy létezik egyetlen helyes stratégiai irány, amely a jelenlegi nehéz, változó piaci, gazdasági helyzetben feltétlen sikert biztosítana minden vállalat számára. Az azonban bizonyos, hogy a vállalatoknak nem szabad beletörődniük abba, hogy tradicionális piacaik telítődnek, és nehéznek látszik utat találni az új piacok felé. A vállalati környezet fokozódó igényeire és követelményeire, a piacok csökkent dinamizmusára a vállalatoknak a műszaki fejlesztés felgyorsításával, új vezetési, gazdálkodási megoldásokkal, ötletekkel kell válaszolniuk. Elveszni látszó versenyképességük megerősítését nem várhatják az államtól. Számos tapasztalat bizonyítja: a vállalatok védelmében tett központi intézkedések, a szubvenciók a vállalatok kockázatviselő képességének és innovációs készségének gyengüléséhez vezetnek, és ez megbénítja a vállalati alkalmazkodóképességet. Nehéz gazdasági helyzetben az állam feladata nem a vállalatok védelme, hanem az, hogy megfelelő feltételeket, környezetet teremtsen a vállalatok vállalkozói, innovációs képességének kibontakozásához.

Az alkalmazkodási stratégiák típusai

A gyorsan változó és keményedő feltételek között alkalmazható vállalati stratégiák három fő iránya különíthető el. A *defenzív* stratégiát követő vállalat visszavonul azokról a piacokról, ahol túlkínálat és erős verseny uralkodik, ahol saját termékeinek esélyei csekélyek. Ez a stratégiai megoldás azonban igen kockázatos, a versenytársak további megerősödéséhez vezethet, és ezáltal még jobban legyengítheti a vállalatot. Csak akkor folytatható sikerrel, ha a defenzív visszavonulás a vállalat maradék erőforrásainak kon-

*A cikk a Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 1985, 2. számában megjelent alábbi cikkek felhasználásával készült: Breitschwerdt, W.: Unternehmerische Initiativen auf veränderten Märkten, Meffert, H.: Größere Flexibilität als Unternehmungskonzept, Hirschman, R. G.: Größere Flexibilität eines mittelständischen Unternehmens.

centrálásával jár együtt. A szorongatott piaci helyzetben, a piac lehetőségeinek beszűkülése esetén a vállalat választhatja a *kiszorítás* stratégiáját. Ekkor pl. árversennyel kísérheti meg „térdre kényszeríteni” vetélytársait. Az ilyen stratégia csak a tőkeerős vállalatok fegyvere lehet. Az állami intervenciók és a protekcionista tendenciák erősödése mellett napjainkban kevésbé látszik biztosnak, hatékonynak ez a stratégiai megoldás.

A gyorsan változó piaci helyzet és az erősödő verseny körülményei között napjainkban a harmadik stratégiai irány, a *piachoz való aktív alkalmazkodás* ígéri a legvalószínűbb sikert. Az aktív alkalmazkodási stratégia – a másik két stratégiai módszert elegyítve – újra megnyithatja, kiszélesítheti a vállalat mozgásterét. A gyorsan változó piaci környezethez való aktív alkalmazkodás rugalmasságot követel. A vállalati gazdálkodás rugalmasságát a vállalatgazdaságtan elmélete korábban a kockázat előrelátásával és mérséklésével azonosította. Napjainkban azonban egyre világosabbá válik, hogy a váratlan piaci lehetőségek, az új technológiák csak akkor válnak a vállalat számára kihasználhatóvá, ha a vállalat eleve felkészül az új lehetőségek azonnali kihasználására. Ezt a rugalmasságot nem lehet alkalmi módszerekkel biztosítani. A rögtönzött vezetői döntéseket, a vállalati gazdálkodásnak csak egyes elemeit érintő alkalmazkodási erőfeszítéseket a rugalmasságnak a vállalati gazdálkodás egészére kiterjedő integrált *tervezésével* kell felváltani.

A vállalat alkalmazkodási képességét biztosító rugalmasság kialakítása végső soron két alapvető módszerrel lehetséges. Az egyik megoldás, hogy a vállalat *beépíti* tevékenységi körébe a rugalmas alkalmazkodás lehetőségét azáltal, hogy a vállalat tevékenységi körét diverzifikálja. A széles tevékenységi kör lehetőséget ad arra, hogy a vállalat arányváltoztatást hajtson végre tevékenységi körei között, és ezáltal a vállalati környezet változásai ne befolyásolják a gazdálkodás egészének sikerét. A vállalat tevékenységébe ily módon „beépített” rugalmasság azonban kockázatos (a vállalat értékesítési, termelési, pénzügyi, kutatási erőforrásainak szétforgácsolásához is vezethet), és sok esetben nem is valósítható meg. A diverzifikáció lehetőségét korlátozhatja, hogy a vállalat számára vonzó piacokat már erős versenytársak uralják, a belépéshez szükséges tőkeerő túl nagy. Sokszor diverzifikált tevékenységi kör esetén sem tud a vállalat egyes piacairól visszavonulni, mert ez költség- és versenyáldozatokkal járna.

A vállalati rugalmasság biztosításának másik alternatívája a vállalat *cselekvési rugalmasságának* offenzív, következetes és széles körű növelése.

*A vállalati mozgáster, a cselekvési gyorsaság és cselekvőképesség növelése*¹

A vállalat cselekvési rugalmasságának kialakítása komplex feladat, amely a vállalati gazdálkodás minden területét érinti. A vállalat rugalmasságát befolyásoló, meghatározó tényezők három fő területet alkotnak: a rugalmasság biztosítása érdekében növelni kell a vállalati cselekvés mozgásterét, a vállalati tervezési és döntési rendszer cselekvési gyorsaságát és a vállalati struktúra rugalmasságát.

¹ A vállalatok alkalmazkodóképességének kialakításában szerepet játszó tényezők feltárásához és az egyes tényezők szerepének tisztázásához H. Meffert 200 vállalatvezető körében végzett felmérést.

A vállalat mozgásterének kiszélesítése érdekében a vállalati gazdálkodás egyes funkcionális területein kell a vállalati alkalmazkodóképesség lehetőségeit kiterjeszteni. A *beszerzés* területén a szállítók körének kiszélesítésével, helyettesítési lehetőségek megteremtésével mérsékelhető az egyes szállítóktól való függőség. A vállalat beszerzési tevékenységének rugalmasságát növelő további módszerek – a vertikális integráció növelése és a vállalati készletgazdálkodás fejlesztése – erősen tökeigényesek. A megoldások már jól érzékeltetik a vállalati rugalmasság növelésének egyik fontos dilemmáját: a rugalmasság biztosítása rendszerint többletköltségekkel jár, a vállalat rugalmasságából származó előnyökért költségáldozatokat kell hozni. A rugalmasság kialakítása, tervezése során fontos feladat az előnyök és az ezek eléréséhez szükséges költségek együttes mérlegelése.

A vállalat *termelésében* a vállalat piacain és környezetében fellépő változásokhoz való rugalmas alkalmazkodás lehetőségét a széles körű konvertálást biztosító, több funkciót ellátó, kombinálható elemekből felépített gyártóberendezések teremthetik meg. Ez a követelmény szemben áll a termelési költségek csökkentésének hagyományos módszerével, a magasan automatizált, specializált berendezések alkalmazásával. A technikai haladás azonban egyre inkább kínálja a rugalmas alkalmazkodásra képes, ugyanakkor hatékony termelőberendezéseket.

Elsősorban a gyors innovációval jellemezhető piacokon bizonyul a vállalat innovációs képessége a rugalmasság szempontjából kulcsfontosságú tényezőnek. A vállalat *kutató-fejlesztő* munkájának rugalmassága azonban nem azonosítható egyszerűen azal, hogy a vállalat rendszeresen képes új termékekkel piacra lépni. A vállalat rugalmassága, innovációs képessége szempontjából legalább ilyen fontos – és ezt számos kis- és középvállalat sikere bizonyítja –, hogy a vállalat milyen gyorsan követi versenytársai innovációját, milyen gyorsan fedezi fel a piaci réseket.

A vállalati vezetők véleménye szerint a vállalati gazdálkodás funkcionális területei közül az *értékesítés*, a *marketingmunka* rugalmasságának biztosítása a legfontosabb a vállalatok alkalmazkodóképességét illetően. Az értékesítési tevékenység rugalmassága az értékesítési szervezet kialakításának és működésének függvénye. Ebben fontos szerepet játszik az értékesítésben dolgozó szakemberek képzettségi szintje. Az értékesítési formák közül a termelő közvetlen értékesítési tevékenysége járulhat hozzá a rugalmasság fokozásához.

A vállalati cselekvés rugalmasságának fontos összetevője, hogy a vállalat *mennyi idő alatt képes reagálni* a piacán, környezetében bekövetkező változásokra. A vállalat akcióinak gyorsaságát a tervezés és a döntések végrehajtásának folyamatában lehet biztosítani. A tervezésben gyors döntések improvizációval is születhetnek, a gyors és ugyanakkor jó döntésekhez azonban körültekintő tervezés szükséges. Ezt különböző módszerekkel lehet elősegíteni. Ilyenek a standardizált tervezési módszerek (pl. portfolióelemzés), illetve azoknak az előrejelzési módszereknek a kiépítése, amelyekkel meg lehet hosszabbítani a döntéshez rendelkezésre álló időt. A döntés *végrehajtásához* szükséges idő lerövidítése a rugalmas alkalmazkodásnak szintén fontos eszköze. Ezt a döntés megvalósításához szükséges előkészületek időben történő elindítása, a megvalósítás tervezésének korszerű módszerei (pl. hálótervezés) segíthetik. Japán vállalatok tapasztalatai hívják fel a figyelmet arra, hogy a döntéshozatal (a tervezés) és a döntés végrehajtása párhuzamosan is folytatható. Ezáltal – a tervezést *követő* végrehajtás módsze-

rével szemben – a reakcióidő lerövidíthető, ugyanakkor a tervezési szakasz meghosszabbítható (ami a döntés hatásfokát növeli).

A vállalat *cselekvési képessége* a vállalat szervezetétől, vezetési rendszerétől függ. A rugalmas szervezet legfontosabb jellemzője a *decentralizáltság*. A kis- és középvállalatok szervezeti struktúrája általában kevésbé formalizált, és már a vállalat méretéből adódóan is rugalmas. Az utóbbi években a nagyvállalatok is felismerték, hogy szervezetüket célszerű decentralizálni, így teremtve meg a kisebb vállalatok szervezetéhez hasonló rugalmasságot. A rugalmas szervezet kialakításában sikeres nagyvállalatok igyekeznek egyre kevésbé formalizálttá, hierarchikussá tenni, kisebb, áttekinthető egységekre bontani a szervezetüket, rövid információs utakat kialakítani. Növelik szervezeti egységeik mozgásterét, közvetlenné teszik a szervezeti egységek kapcsolatát a „külvilággal”.

A vállalati szervezet rugalmasságának igénye szorosan függ attól, hogy a vállalat milyen célokat, stratégiát kíván megvalósítani. (Ez a vállalaton belüli termékcsoportok, tevékenységi körök vonatkozásában is érvényes.) Magas piaci részesedés, stabil növekedési ütem mellett a szervezet rugalmassága nem olyan lényeges a piaci siker szempontjából. Ugyanakkor csökkenő kereslet és magas piaci részesedés, illetve bővülő piacon alacsony piaci részesedés esetén a rugalmasabb vállalati szervezet a piaci siker fontos feltételévé válik.

A vállalat cselekvési készségét a vezetés és az egész káderállomány magatartása, személyes cselekvési készsége is befolyásolja. A *vezetők* kreativitása, alkalmazkodási készsége, tanulási, gyors feladatmegoldó képessége döntő tényezője az egész vállalat magatartásának. Az, hogy milyen vezetőtípus biztosíthatja a piaci viszonyokhoz való alkalmazkodást, a vállalat, illetve ezen belül az egyes termékcsoportok versenyhelyzetétől, az életgörcbén belüli elhelyezkedésétől függ. A rugalmas, kreatív, vállalkozó típusú vezető a növekedésben levő, erős versenynek kitett piacokon tekinthető ideális vezetőtípusnak, míg az adminisztrátor típusú vezető a már sikeres üzletágak eredményeinek fenntartására alkalmas. Ezek az összefüggések felhívják a figyelmet arra, hogy az egyes tevékenységi körök életciklusának megfelelően a vezetésben is személyi változásokat kell végrehajtani a rugalmas alkalmazkodás érdekében.

A rugalmas alkalmazkodás biztosítása – egy középvállalat példáján

Az esslingeni Hirschmann Rádiótechnikai Vállalat, amely 3000 főt foglalkoztat, az elmúlt évtizedben évi 11%-os átlagos forgalomnövekedést ért el. A forgalom, a nyereség, a piaci részesedés folyamatos és állandó növekedése a vállalat piacait jellemző erős versenyben és a piacok gyorsan változó igényei, gyors műszaki fejlődése mellett a vállalat rugalmas alkalmazkodóképességét jelzi. Milyen eszközökkel, módszerekkel tudta a vállalat elérni, hogy gyorsan változó környezetében folyamatosan alkalmazkodjék, és az alkalmazkodást a lehető legkisebb megrázkódtatások árán valósítsa meg? E kérdésre választ keresve a vállalat tulajdonos igazgatója stratégiájuk fő vonásait a következőkben foglalta össze.

A vállalat stratégiája világosan megfogalmazott *súlyponti célokra* épül. A vállalatnak az elektronika és a híradástechnika területén, piacain különösen gyors műszaki fejlőd-

déssel és igen nagy számú – köztük nem egy hatalmas – versenytárral kell lépést tartania. A vállalat legfontosabb törekvése, hogy fő termékeinél folyamatosan biztosítsa az új technológiák alkalmazását, a változó piaci igényekhez gyorsan igazodó termékválasztékot alakítson ki. Az ehhez szükséges műszaki fejlesztési irányokat a vállalatvezetés hosszú távra kijelölte. Ezek a világosan megfogalmazott műszaki fejlesztési célok – a rugalmasságra való törekvéssel látszólag ellentmondásban – biztos orientációt, hosszú távú gondolkozást visznek a vállalati gazdálkodásba, és ezáltal biztosítják a vállalat biztos talajon álló alkalmazkodóképességét.

A vállalati rugalmasság, a vállalati alkalmazkodás gyorsaságának fontos feltétele, hogy a vállalati környezet változásai előreíáthatók, felmérhetők legyenek, és még a változtatás kényszere előtt ki tudja alakítani a vezetés a változásokhoz való alkalmazkodás legkedvezőbb útjait. Ennek biztosítása érdekében a vállalat – méreteit figyelembe véve – különösen jelentős létszámú és magas szervezettségű *piackutató részleget* hozott létre. A vállalat központi piackutató részlegének munkáját a képviselvek, utazó mérnökök és a fejlesztő részlegek piaci információs munkája egészíti ki.

A vállalat már a 70-es évek közepén felismerte, hogy a profiljához tartozó termékek piaci kilátásai nem biztosítják azt a növekedési ütemet, nyereségszintet, amit a vállalatvezetés célszerűnek lát megvalósítani. A stratégiai célok és a lehetőségek közötti ellentmondást felismerve indult el a vállalat a *diverzifikáció* útján. Szisztematikus, gazdaságilag és a piac oldaláról jól alátámasztott tervezési, döntési folyamat keretében választotta ki új tevékenységi körét.² A ma már igen sokrétű vállalati profil jelentős mozgásteret, rugalmasságot biztosít a vállalati stratégia számára. Ez egyik eszköze annak, hogy a vállalat gazdálkodásában következetesen biztosítani lehet a termékválaszték cserélődését annak érdekében, hogy a vállalatvezetés központi célja, a lehető legnagyobb jövedelmezőség elérése folyamatosan megvalósítható legyen.

A vállalatnál a rugalmasság növelésének már hosszú ideje alkalmazott eszköze a vállalati irányításnak a *decentralizált nyereségelszámoláson* alapuló felépítése. A vállalat fiókjai, üzemei létrehozásuktól kezdve profitcentrumként működnek. Ennek kialakítását az tette lehetővé, hogy a vállalati költséggazdálkodás a fedezeti számítás módszerére épül. Az egyes költséghelyeken havonta elemzik a tervezett és a tényleges költségalkulást. A vállalat belső marketing információs rendszere is decentralizált, az egyes részlegek szintjén rendszeresen figyelemmel kísérik az értékesítés, a piaci részesedés mutatóit. A vállalatvezetés az egyes részlegeknek kevés, de pontosan megfogalmazott célt jelöl ki. Ez a decentralizált, „testre szabott” célmeghatározás is elősegíti, hogy a dolgozók könnyen azonosulni tudjanak feladataikkal, önállóságuk növekedjék. A vállalati hierarchia nem épült ki, az egyes feladatkörök elhatárolása nem merev, minden dolgozó számára lehetőség van arra, hogy közvetlenül a felső vezetőkhez is fordulhasson. A vállalati szervezetnek ezek a sajátosságai gyors reakciókat, a vállalati szűk keresztmetszetek gyors felismerését, a dolgozók körében nagyobb aktivitást biztosítanak.

Bár a változó környezethez és a keményedő piaci feltételekhez való offenzív, rugalmas vállalati alkalmazkodás napjainkban a vállalati siker fontos kritériuma, a vállalat

² A vállalat diverzifikációs döntésének előkészítését, módszereit részletesebben ismerteti a Diverzifikáció – mikor és hogyan? című cikk (Ipargazdasági Szemle, 1980, 1. sz.).

rugalmasságának biztosítása nem válhat a vállalat egyetlen domináló stratégiai céljává. A versenyképesség kiépítése, erősítése szempontjából ma is, mint korábban döntő szerepet játszik a vállalat *költségszínvonala* és termékeinek *minősége*.

A vállalat hosszú távú versenyképességének megteremtésére irányuló stratégiai célokat rangsorolva a vállalati vezetők a jelenlegi körülmények között is az első helyre tették a költségek csökkentését. A versenyképességet befolyásoló tényezők közül a második és harmadik helyre került a vállalat szállítási készsége és vevőszolgálati tevékenységének színvonala, valamint a termékek minősége. Ezeket követi a rangsorban a vállalat rugalmasságának fokozása. Mindez arra hívja fel a figyelmet, hogy a vállalati rugalmasság biztosítása a vállalat *stabilitása* nélkül elképzelhetetlen. Állandó és világos vállalati célok, hosszú távú orientáció, világosan megfogalmazott feladatok a vállalatvezetés minden szintjén – ezek a holnap vállalatai számára a hatékony működés kulcsfontosságú feltételei.

Bagó Eszter

A VÁLLALATI BÉREZÉSI RENDSZEREK FEJLESZTÉSE*

A vállalati bérezési rendszerek sokfélesége a különböző alapváltozatok kombinációjának eredménye. Univerzális, mindenütt alkalmazható ösztönzési szisztémáról nem beszélhetünk. A fejlett tőkés országokban közvetlenül a vállalati kollektív szerződés gyakorolja a leglényegesebb hatást a bérezési formákra, amelyek alakulását számos más tényező – köztük a vállalat mérete, a technológia milyensége, a munka jellege, a vezetés jellemzői, a szakszervezetek, a helyi foglalkoztatási lehetőségek – is befolyásolja. E tényezők között növekvő a szerepe mind az üzemekben, mind az irodákban a technikai fejlődésnek és annak, hogy szükségszerűen egyre nagyobb figyelem fordul az élet minősége, a szélesen értelmezett munkakörülmények felé.

Az angol Munkaügyi Minisztérium Kutatóintézetének tanulmánya elsősorban a bérrendszerek alakulását befolyásoló tényezőkkel foglalkozik, amelyek a jövőben feltehetően egyre inkább előtérbe kerülnek, majd az ezek nyomán létrejövő újabb ösztönzési formákat tárgyalja.

A *technikai fejlődés* hatására elmosódnak az éles különbségek a fizikai és a szellemi munka között. A robotok és más, komputerekkel irányított gépek szűkítik a „kékgalléros” munkahelyeket – egyre többen foglalkoznak ugyanakkor e gépek irányításával. Az irodai munkások között is növekszik azok aránya, akik – hasonló módon – automata gépek mellett dolgoznak. Általános az a hatás is, hogy nagyobb a kereslet a rugalmas, átfogóbb szakismeretekkel rendelkező dolgozók iránt, ami új, hatékonyabb munkaszervezési formákat tesz lehetővé, s a képzési formák gyökeres változását is maga után vonja. Az új típusú munkahelyek, szakmák születése régiek eltűnésével párosul. Mindezt tekintetbe véve feltehető, hogy a kékgallérosok bérezési rendszereiről a hang-

*Grayson, D.: Work Research Unit. Progressive Payment Systems, London, 1984. február alapján.

súly a fehérgallérosokéi felé tolódik el. Azok a gazdasági szervezetek, amelyek e szükségserőséget felismerik, és megfelelően kezelik, kevesebb nehézséggel találják szembe magukat. Erre azért érdemes felhívni a figyelmet, mert a bérezési rendszer alakítása sokszor nem kap megfelelő helyet a vállalati fejlesztési tervekben. Gyakran találkozni olyan új műszaki rendszereket üzemeltető cégekkel, ahol megmaradt a régi, darabbéren nyugvó bérrendszer, nem elemzik az új technológiák hatását, nem vizsgálják, hogyan ösztönözhető új utakon a nagyobb teljesítmény.

A bérrendszerek alakulását nagyban befolyásolja a vállalati *szervezeti struktúra* is. A változás iránya ma a szervezeti decentralizáció, a nagyvállalatokon belüli kisebb, független „profitcentrumok” kialakulása és a kisebb szervezetek számának növekedése. E fejlődési tendenciát jól szolgálja a mikroelektronika, amely megkönnyíti az irányítást és némileg leegyszerűsíti az ösztönzési rendszert is, szorosabbá téve a kapcsolatot a kisebb egység teljesítményével.

A *munkaszervezésnek* is gyökeresen új, a bérezési rendszer alakításánál figyelmen kívül nem hagyható formái alakulnak ki, illetve terjednek el. Várható, hogy a munkában eltöltött idő lerövidül, a feladatokat még jobban megosztják a dolgozók között, terjed a rugalmas munkaidő, növekszik a részmunkaidőben dolgozók száma. A fix költségek csökkentése érhető el, ha – a számítógépek és a telekommunikáció fejlődésével – lehetővé válik, hogy egyre többen otthonukban dolgozzanak. Az egyén fejlődésére, előmenetelére alapozott munkaszervezési megoldások terjedése várható.

A jövő ösztönzési rendszereinek kialakításánál az egyik legfőbb követelmény minden bizonnyal az lesz, hogy jobban vonják be az érintetteket, s a szakszervezetek ne csak tárgyaló, hanem aktívabb, tanácsadó szerepet is töltsenek be. Ennek módja különböző lehet. Alakulhatnak például olyan bizottságok, amelyek a munkaadókat, a közvetlen termelésirányítókat, az érintett alkalmazottakat, illetve ezek képviselőit és a munkaügyi szakembereket egyaránt magukban foglalják. Az ilyen bizottságok két módon is működhetnek: maguk dolgozzák ki az új ösztönzési rendszert, vagy tanácsadó szerepet töltenek be. Angol vállalatoknál, ahol ilyen bizottságok működnek, vagy a bértárgyalásokba hasonló módon bevonták az érintetteket is, igen jó eredményeket tapasztaltak.

A legjelentősebb változások az üzemekben alkalmazott bérformákban következnek be. A munkafolyamatok automatizálásával nehezebbé válik az egyéni teljesítmények mérése; az ügyesség, erőfeszítés helyett egyre nagyobb szerepet kap a gyors reagálókészség, a szellemi képességek. Az egyéni teljesítménybérezés helyébe fokozatosan a *kollektív* (teljesítmény szerinti) bérezése lép. Arról nincs szó, hogy a pénzbeli ösztönzés elveszteni vezet szerepét, de minden bizonnyal a jelenleginél erősebb lesz a kedvezőbb munkakörülményeket biztosító munkakörök megszerzésére való törekvés.

A *teljesítmény napi mérése* egyre nagyobb teret kap Angliában. E bérezési forma átmenetet képez az órára jutó teljesítménybérezés és az időbérezés között. Lehetőséget nyújt arra, hogy a munkacsoportok szabadabban szervezzék meg a napi munkát, növekedhessen a munkakörök közti rugalmas foglalkoztatás, s egyúttal nagyobb biztonsággal számíthassanak a dolgozók arra, hogy bérük éves szinten kevésbé ingadozik.

A *vállalati jövedelmezőségre* és a különböző típusú *meztakarításokra* épülő ösztönzési formák lassan terjednek Angliában. Vannak, akik ezt a dolgozóknak a vállalattal való azonosulása alacsony fokával magyarázzák – s az USA-ra hivatkoznak, ahol e rendsze-

rek általánosabbak –, mások arra az éles határra mutatnak rá, amely a fizikai dolgozók és az egyéb alkalmazottak, valamint az üzletemberek és a menedzserek között húzódik. Ezzel együtt e rendszereknek a jövőre nagyobb mértékű kiterjedését prognosztizálják, az alkalmazottak vállalati irányításba való részvételének erősítésével, a számítógépek folyamatellenőrzésbe való egyre szélesebb körű bevonásával. Ezek segítségével érzékelhetőbbé válik az egyéni és a csoportteljesítmények és a vállalati jövedelmezőség közötti kapcsolat.

A *teljesítménybérézés* hagyományos formáival szemben előrelépés várható a mérhető teljesítmények hosszabb távú ellenőrzése irányában. Azok, akik tartósan kiemelkednek, átlag felett teljesítenek, vagy teljesítményük meghaladja az előző időszakét, külön anyagi elismerésben részesülnek, vagy előmenetelt biztosít számukra a vállalat. E módszer alkalmazása ellene hat a teljesítmény-visszatartásnak is.

Az ösztönzési rendszer továbbfejlesztésének várhatóan legfőbb iránya – az eddig elmondottakból következően – egy ún. *integrált* bérezési rendszer alkalmazása lesz, amelynek lényege, hogy közelebb kerül, egységesebb lesz az alkalmazottak és a közvetlen termelésirányítók, valamint a fizikai dolgozók bérezési rendszere. Ez kifejeződik a bérfizetés időpontjában, gyakoriságában, a bérszínvonalban és meghatározásának módjában (a bértárgyalások növekvő szerepében, a kollektív bérezés terjedésében). A *japán tapasztalatok* tanulmányozását különösen fontosnak tartják az angol szakemberek. A japán rendszer a vállalati szolgálati időnek nagy jelentőséget tulajdonít, kisebb szerepet szán a közvetlenül mérhető egyéni teljesítményeknek, és a vállalati eredményesség bérekben való kifejeződését kulcsfontosságúnak tekinti. Érdeemes bemutatni azt az integrált bérezési rendszert, amelyet egy nagy angol cég újonnan létrehozott sörgyárában vezettek be, s lényege a következő táblázat alapján érthető meg.

Munkakörök	Relatív bérszínvonal*		
	1	2	3
	fokozat		
0 segédmunkások	90	92	95
1 betanított munkások	100	105	110
2 szakmunkások, beosztott adminisztratív alkalmazottak	120	130	140
3 mesterek, vezető adminisztratív alkalmazottak	155	170	185
4 művezetők, technikusok	205	225	245
5 középvezetők, felsőfokú végzettségű szakemberek	270	295	320
6 felső szintű vezetők	350	380	410
7 igazgatók	445	480	515
	555	595	635

*A betanított munkások bérszínvonalának 1 fokozatához képest, %-ban

Meghatározták a főbb munkaköröket (amelyek alapvetően a szakmai szinteket képviselik), ezek azonban nem különülnek el élesen fizikai és szellemi alkalmazottakra, illetve vezetőkre és beosztottakra. Minden fokozatnál meghatározták az alap-bérszínvonalat, amely bizonyos szintig lépcsőzetesen növelhető, a teljesítmény, a tapasztalatok vagy bizonyos teszteknek való megfelelés függvényében. A szomszédos munkakörök-

nél átfedés van a bérszínvonalban. Az előmeneteli lehetőségek a munkaköri hierarchia szerint adóttak, s a szakmai tapasztalatok növekedése, a munkakörök közti rugalmasság és egyéb – a vállalat számára fontos – követelmények teljesítése esetén realizálhatók. A fokozatok szerinti előremenettel mellett mód van arra is, hogy hasonló bérszínvonalú, de más jellegű – így pl. adminisztratív – munkakört tölthessenek be azok, akik számára éppen nincs lehetőség szakmai vonalon előrelépésre.

Viszt Erzsébet

AZ ÁZSIAI TERMELÉKENYSÉGI SZERVEZET 1984. ÉVI TEVÉKENYSÉGE*

Az 1961-ben kormányközi szervezetként megalakított Ázsiai Termelékenységi Szervezet (angol rövidítése: APO) célja a termelékenységnövekedés és a gazdasági dinamika meggyorsítása az ázsiai és a csendes-óceáni térségben. Az APO céljainak megvalósítása érdekében felhívja a figyelmet a termelékenység fontosságára, terjeszti a korszerű termelékenységmérési és -növelési ismereteket, eljárásokat és tapasztalatokat. 1984-ben 17 ország volt tagja a szervezetnek – a Kínai Népköztársaság kivételével valamennyi jelentősebb ázsiai ország.

A termelékenységi szervezet legmagasabb szintű szerve a Kormányzói Testület, amely az egyes tagállamok kormányai által delegált igazgatókból áll. Ez a testület évente egyszer ül össze, hogy döntést hozzon a szervezet programját, költségvetését, pénzügyeit és a tagsági viszonyt érintő kérdésekben. A Kormányzói Testület határozatainak végrehajtásáról a tokiói székhelyű Titkárság gondoskodik, amely vezetőjével, szakértőivel és az adminisztratív alkalmazottakkal együtt 36 főt foglalkoztat.

Sajátos szervezeti megoldás, hogy a nemzeti termelékenységi szervezetek vezetői évente egyszer az APO égisze alatt konferencián vesznek részt, hogy áttekinthessék az APO éves programjában szereplő kutatások megvalósítását, és nagy vonalakban vázolják a következő öt évre vonatkozó kutatási elképzeléseiket. Az APO és a nemzeti szervezetek mindennaposnak mondható kapcsolatban állnak egymással a kutatások, tanulmányok stb. révén. A napi jellegű információk továbbítására, feldolgozására valamennyi kormány úgynevezett összekötő tisztet nevez ki. Az APO-tagországok többségének gazdasági teljesítménye 1984-ben elérte a 70-es évekre jellemző növekedési ütemet. A szervezet saját értékelése szerint az APO tevékenysége sokrétűen járult hozzá a megélénküléshez.

A tagországok termelékenységnövekedésének elősegítése érdekében az APO *kutatókat és felméréseket* végez, szimpóziumokat és műhelyvitákat szervez, tervtanulmányokat és kutatási ösztöndíjakat finanszíroz. A szervezet 1984-ben „A termelékenység emberi tényezői a változó technológia korában” címmel két évre tervezett kutatást kezdeményezett. (Ugyanez lesz a témája az APO fennállásának 25. évfordulója al-

*A szervezet jelentése (1984 Annual Report. Asian Productivity Organization, Tokyo, 1985, 122. old.) alapján.

kalmából 1986 novemberében Malaysiában megrendezésre kerülő nemzetközi termelékenységi konferenciának.) A kutatás célja: 1. a technológiai változáson keresztül megvalósító termelékenységnövelés szempontjából legfontosabb emberi motivációk és magatartási tényezők meghatározása és 2. a vállalati, iparági, nemzetgazdasági és regionális szintű technológiai változások hatékony menedzselésére vonatkozó javaslatok kidolgozása. Az eredmények várhatóan hosszú távú kitekintést nyújtanak majd a technológiai változásokat kísérő társadalmi és gazdasági változásokról, valamint az egyes nemzetgazdaságok közti kölcsönös függés módosulásáról is. 14 tagország csatlakozott a kutatáshoz, s mindegyik két-két szakértőt – egy műszakit és/vagy egy közgazdászt vagy egy ipari szociológust – delegált a kutatócsoportba.

A „Fejlesztési stratégiák és termelékenységi problémák Ázsiában” elnevezésű kutatás célja a termelékenységnövelés főbb akadályainak feltárása és javaslatok kidolgozása a megfelelő gazdaságpolitikai intézkedések meghozatalára. A kutatási eredmények valószínűleg segítik az APO-t a társadalmi-gazdasági fejlődés jövőbeli trendjeinek megragadásában és ezzel összefüggésben a szervezet következő évtizedben végzett tevékenységének, e tevékenység irányainak kijelölésében.

1984-ben kezdődött a gazdaság egyes, kulcsfontosságúnak tekintett területein végzett termelékenységelemzések és előrejelzések felmérése. Ennek célja az ázsiai régió termelékenységét meghatározó fontosabb tényezők meghatározása, megfigyelése, valamint a termelékenységváltozások hatásainak elemzése. A munka kiterjedt a feldolgozó ipar és a szolgáltató szektor ágazati bontású termelékenységi trendjeinek makrogazdasági és vállalati szempontú vizsgálatára. A részletesebben megvizsgált feldolgozó ipari ajánlatok a következők voltak: nadrágyártás, nőruhagyártás, férfiöltönygyártás, fabútorgyártás, vasöntés, integráltáramkör-gyártás, ananászkonzerv-gyártás és mezőgazdasági szerszámok gyártása.

Kutatás indult a tagországok üzemautomatizálási szükségleteinek – az egyszerű kiszolgáló egységektől a CNC gépekig és az ipari robotokig – felméréseire. A vizsgálat az automatizálás lehetőségeit inkább a jövő iparágainak szemszögéből vizsgálta, mint a jelenlegi vezető ágazatokéból. Az elemzések kitértek az iparfejlesztési, foglalkoztatási strukturális vonatkozásokra, a jó minőségű termékek alacsony költségszínvonalú előállításának kormányzati támogatási feltételeire stb. Ágazati esettanulmányok készültek a kohászati iparra és a gabonamagvak termelésére, tárolására, minőségellenőrzésére és elosztására vonatkozóan.

Az APO 1984-ben hatnapos *szimpóziumot* rendezett a megelőző két évben végzett vállalati termelékenységirányítási kutatások eredményeinek áttekintése céljából. A rendezvény résztvevői megkísérelték a vállalati szintű termelékenységjavítás kritikus teendőinek meghatározását. A szimpóziumon öt országból 11 vállalat képviselői vettek részt. A vas- és acélipari, könnyűgépgyártó, gyógyszerészeti, ruházati, busz- és légi közlekedési vállalatok, valamint egy kereskedelmi és fejlesztési bank munkatársai az újabb termelékenységmérési és -elemzési módszerek felhasználásával készült tanulmányaikat ismertették. Az előadások sok esetben az alkalmazott eljárások finanszírozásáról, továbbfejlesztéséről is beszámoltak.

A számítógépek feldolgozó ipari alkalmazása ugyancsak egy szimpózium tárgya volt. A résztvevők előadásaikban kiemelték, hogy a számítógépek bevezetését előre

meg kell tervezni, és fokozatosan kell megvalósítani, figyelembe véve mind a termelési rendszer, mind a vállalati tervezés fejlesztésére vonatkozó hosszabb távú elképzeléseket.

Az exportorientált kisvállalatokkal foglalkozó szimpózium a kisvállalati exportképesség belső tartalékainak jobb hasznosítására, a kormányzati és kamarai exportösztönző tevékenységre, valamint a nemzetközi és regionális szervezetek kereskedelemfejlesztő funkcióira vonatkozó ajánlásokat fogadott el.

Az új technológia befogadásának témakörében megrendezett szimpózium a kis és közepes méretű gépgyártó vállalatok technológiai változásával foglalkozott. (A témában 1981–82-ben 11 tagállam részvételével folytak kutatások.)

A felsoroltakon kívül külön szimpóziumon ismertették Tajvannak a termelékenységi tapasztalatok terjesztésében szerzett gyakorlatát, két rendezvény témája volt a munkaerő-gazdálkodás és munkáltató-munkavállaló kapcsolat, és a környezetvédelem, a mezőgazdasági termelékenység, a gyümölcsstermesztés és -értékesítés is a szimpózium tárgya volt.

A több országot érintő *tanulmányutak* egyikének résztvevői a minőségellenőrzési körök (közismert angol rövidítéssel: QC) tajvani és japán tapasztalataival ismerkedtek.

Az APO költségvetésének 55%-a *tanfolyamok és szemináriumok*, szakértői tanácsadások, ösztöndíjak és a nemzeti termelékenységi szervezetek közötti kétoldalú együttműködés finanszírozását szolgálta. Az 1984-ben megtartott 11 tanfolyamot és 6 szemináriumot 352 résztvevő hallgatta, 14 országból. A tanfolyamok témái a termelékenységjavítás lehetőségeinek igen széles körét fogták át. A témák a következők voltak:

- beruházások előzetes értékelése,
- vezetőképzés,
- minőségellenőrzés a gépipari alkatrészgyártásban,
- rendszerszerű problémamegoldás a termelésirányításban,
- a vezetői döntéshozatal eszközei (információs rendszer, tervezés),
- vidéki ipartelepítés,
- vezetési tanácsadás,
- termelésirányítás,
- energiagazdálkodás,
- élelmiszer-gazdaság,
- a karbantartás hatékony megszervezése.

Szemináriumokat a következő témákban rendeztek 1984-ben:

- a termelékenységnövelés ösztönzése (japán vállalatvezetési filozófia és munkaszervezet, szociális és bér jellegű juttatások stb.),
- idegenforgalom és vendéglátás,
- vállalati tervezés,
- termelékenységmérés és -elemzés,
- számítógépek üzemi alkalmazása.

Az Ázsiai Termelékenységi Szervezet sokrétűen terjeszti a termelékenységi ismereteket *szjótótermékek* útján is. Ma már komoly hagyományai vannak a havonta megjelenő újság, a rövidebb füzetekből álló sorozatok és az éves jelentések kiadásának. Publikálják továbbá a kutatási programok beszámolóit, a felmérések eredményeit, a szimpóziu-

mok előadásait. Ezeket a kiadványokat névleges összegért kapják a tagországok. Ázsia a termelékenységi kutatások és a gyakorlat terén is tapasztalatot szerzett, elismert szakembereket külön is felkér az APO-monográfiák megírására – főleg a management és a technológia részteráiban. 1984-ben az APO bestsellere „A minőségellenőrzési útmutató” volt, amely immár tizennegyedik kiadásban jelent meg. A könyv iránti kereslet töretlen, és vezető amerikai vállalatok is tanfolyami kézikönyv gyanánt használják. Eddig négy nyelvre fordították le.

C. L.

A TERMELÉKENYSÉG ALAKULÁSA A CSEHSZLOVÁK IPARBAN*

A csehszlovák gazdaság hatékonyságának növelése a VII. ötéves tervidőszak kiemelt feladatainak egyike. E cél elérését, a gazdasági tisztánlátás fokozását segíti az elmúlt időszakok gazdasági folyamatainak, összefüggéseinek mélyreható, komplex tanulmányozása. Ebben a sorba illeszkedik az elemzés, amelyet J. Skoda végzett a csehszlovák ipar növekedési feltételeinek vizsgálatával, hosszú távú idősorok felhasználásával. A hagyományos értelemben vett munkatermelékenységi mutató mellett áttekinti a létszám, állóeszköz-állomány, technikai felszereltség és eszközhatékonyság, továbbá az integrált termelékenység (a hazai szóhasználatban komplex hatékonyság) alakulását. A Cobb–Daugles-függvény alkalmazásával elkülöníti az extenzív és intenzív tényezők szerepét az ipari termelés növekedésében.

Az ipari munkatermelékenység alakulását a szerző alapvetően két tényezőre vezeti vissza: a munka technikai felszereltségére, valamint a termelő állóeszköz-állomány hatékonyságára (1. táblázat).

1. táblázat

A munkatermelékenység és tényezőinek alakulása, átlagos évi növekedési ütem, %

Mutató	1970/1950			1983/1975		
	CSSZSZK	CSSZK	SZSZK	CSSZSZK	CSSZK	SZSZK
Munkatermelékenység	5,6	5,6	6,0	2,9	3,1	2,6
ebből technikai felszereltség	3,9	3,8	4,3	6,9	6,9	7,6
eszközhatékonyság	1,7	1,8	1,7	-4,0	-3,8	-5,0

A munkatermelékenység növekedésében mint azt az 1. táblázat adatai mutatják, alapvető szerepe van a munka technikai felszereltsége növekedésének. Az eszközhatékonyság növekedése csak kismértékben járul hozzá a termelékenység fokozódásához, sőt 1975-től az eszközhatékonyság romlása csökkenti a termelékenységnövelés lehetőségeit.

*Skoda, J.: Produktivita práce v průmyslu. (Munkatermelékenység az iparban.) Planovane Hospodarstvi, 1985, 2. sz. alapján.

A munkatermelékenység és a technikai felszereltség rugalmassági együttthatói összefonatan tükrözik a vizsgált időszakok fejlődésének jellegét. Míg 1950 és 1970 között a technikai felszereltség 1%-os növekedése a munkatermelékenység 1,5%-os növekedését eredményezte, 1975 és 1983 között csupán 0,4%-os termelékenységnövekedéssel járt együtt, jelezve, hogy a megelőző időszak tökélet kimélő technikai haladásának szakasza lezárult. Az integrált termelékenység- (hatékonyság-) növekedésben játszott szerepét vizsgálva a szerző a 2. táblázatba foglalt eredményeket kapta.

2. táblázat

A termelés és tényezőinek alakulása a csehszlovák iparban, átlagos évi növekedési ütem, %

Tényező	1950–1974	1975–1983
Bruttó termelési érték	8,0	3,6
Munkaráfördítés	2,2	0,7
Eszközráfordítás	6,2	7,6
Együttes ráfordítás	5,6	7,1
Hatékonyság	2,3	-3,0

A vizsgálat szempontjából különös figyelmet érdemel az 1975-től 1983-ig terjedő fejlődési szakasz. Ebben az időszakban a felhasznált erőforrások 174,6%-ra való növekedése jelentősen meghaladta a kibocsátás, azaz a bruttó termelési érték növekedését (132,5%). A termelésnövekedés nemcsak a ráfordítások növekedéséhez képest alacsony, hanem a megelőző években elért növekedéshez viszonyítva is. A viszonylag alacsonyabb termelési dinamika jelentős eszközbővüléssel párosulva vezetett az eszközhatékonyság fokozódó romlásához. A termelő állóeszközök hatékonyságának alakulását további tényezők is kedvezőtlenül befolyásolták, melyek közül a legfontosabbak a korszerű technika emelkedő ára, a beruházási tevékenység extenzív jellege, a helyettesítés szerepének növekedése, az alacsony selejtezési hányad.

A csehszlovák gazdaságban a beruházási tevékenység túlfűtöttsége, a beruházások anyagi-műszaki összetétele, alapvetően extenzív jellege a munkahelyek száma és a munkaerő-állomány nagysága közötti strukturális eltéréshez vezetett. A munkahelybővítő beruházások arányának fennmaradása a megváltozott gazdasági fejlődés időszakában igen kedvezőtlenül befolyásolja a gazdasági növekedés feltételeit. E megállapításokat támasztja alá a 3. táblázat, amely a növekedés és a növekedésre ható tényezők alakulását állítja szembe a vizsgált időszakokban.

A Cobb–Daugles-függvény segítségével elkülönített extenzív és intenzív tényezők egybevetéséből kitűnik, hogy az 1950 és 1974 közötti időszakban a növekedés 60%-ban az extenzív tényezők és ezen belül is döntően a termelő állóeszköz-állomány növekedésének eredője. 1975-től kezdődően a növekedés már teljes egészében csak az extenzív tényezőkre vezethető vissza. A ráfordításoknak a termelést meghaladó mértékű növekedéséből következően a hatékonysági mutatók jelentősen romlottak. Ez a megállapítás különösen igaz az eszközhatékonyságra és az integrált termelékenységre,

ezt fejezi ki a 4. táblázatban az intenzív tényezők alakulását reprezentáló negatív érték. A számításokat a szerző az ipari ágazatok szintjén is elvégezte, területi bontásban.

3. táblázat

A növekedés tényezői a csehszlovák iparban, %

Tényező	1950–1974	1975–1983
Bruttó termelési érték	639,0	132,5
Extenzív tényezők	381,8	174,6
ebből állóeszköz	355,4	174,1
munkaerő	26,4	0,5
Intenzív tényezők	257,2	-42,1

4. táblázat

Az ipari ágazatok hatékonysági mutatói 1975–1983, átlagos évi növekedési ütem, %

Mutató	Nehézipar		Vegyipar		Könnyűipar	
	CSSZK	SZSZK	CSSZK	SZSZK	CSSZK	SZSZK
Munkatermelékenység	3,8	4,2	3,6	2,5	3,1	3,1
Technikai felszereltség	6,1	9,0	6,5	7,0	6,7	7,2
Eszközhatékonyság	-2,2	-4,4	-2,7	-4,2	-3,4	-3,9

Az elmúlt időszakban tehát, nemcsak az ipar egészében, de minden ágazatában is, a termelő állóeszközök hatékonysága jelentősen romlott. A munkatermelékenység növekedése mérséklődött, s ebben a növekedésben alapvető szerep jutott a technikai felszereltségnek. A termelésnövekedés üteme minden ágazat esetében meghaladta a munkatermelékenység növekedését.

Az ágazatok növekedésében az extenzív és intenzív tényezők szerepének elkülönítése egyértelműen bizonyítja, hogy 1975 és 1983 között a növekedést az extenzív tényezők fedezték, azaz a növekedés az élő- és holtmunkaráfördítés mennyiségi növekedéséből fakadt. Az intenzív tényezők hatását az ipar egészéhez hasonlóan, negatív értékek képviselik.

A csehszlovák ipar növekedésének és termelékenységének elemzéséből a következő főbb megállapítások vonhatók le.

– A munkatermelékenység növekedése az elmúlt időszakban nem volt egyenletes. Az 1960-as évek 7–11%-os növekedését 1975 és 1983 között a 2–3%-os termelékenység-növekedés váltotta fel.

– A termelő állóeszköz-állomány növekedése egy viszonylag magas, 7-8%-os szinten stabilizálódott.

– Az 1975-től megfigyelhető termelésdinamika-csökkenés következtében 1983-

ra az eszközhatékonyság 73%-kal csökkent. Az eszközhatékonyság ilyen mérvű romlása a termelőkapacitások kihasználásában levő tartalékokra, az állóeszköz-selejtezés problémáira, továbbá a beruházások elosztásában rejlő zavarokra hívja fel a figyelmet.

Demeter Katalin

TANÁCSKOZÁS EURÓPA VERSENYKÉPESSÉGÉRŐL AZ ÚJ TECHNOLÓGIÁK TERÉN

A 80-as években a fejlett országokban olyan új technológiákra való áttérés időszakát élik, amelyek meghatározó szerepet játszanak majd az évszázad végén. Az új technológiák, az új ipari tevékenységek minden eddiginél nagyobb fejlődési lehetőségeket biztosítanak, elterjedésükhöz ugyanakkor jelentős gazdasági változások szükségesek.

Hogyan alkalmazkodnak az európai tőkés országok a technológiai változásokhoz, meg tudják-e őrizni versenyképességüket az új gazdasági feltételek között? Az egyes európai országok, illetve Európa egésze mennyire maradt el az USA és Japán mögött a technológiai versenyben? Az európai tudományos és technológiai bázis megfelelő-e a tudományon alapuló új iparágak fejlődéséhez? A piac elégséges marad-e a szükséges változások előidézéséhez, vagy ehhez a kormányok beavatkozása szükséges? Milyen hatással lesz az új technológiák elterjedése a foglalkoztatásra? Ezekre a kérdésekre keresték a választ azon a konferencián, amelyet az Ipari Társadalom Tanulmányozására létrehozott Angol–Német Alapítvány és a Sussexi Egyetem Kutatóközpontja szervezett 1984 októberében Hannoverben. A konferenciát az „Új Ipari Tevékenységek Nyugat-Európában” kutatási program befejezéséként rendezték meg.¹ E kutatási program keretében azokat az új gazdasági területeket vizsgálták, amelyek egyik oldalról a technológiai változások hatását, a másik oldalról a kereslet és az erőforrás-hasznosítás átalakulását tükrözik.

A kutatások során különös hangsúlyt helyeztek az ipari szerkezet, a kormányzati politika és a korporációs stratégia kölcsönhatására, továbbá arra a széles értelemben vett környezetre, amelyben az új területek kialakultak. Az új ipari területek közül a következőket tanulmányozták: a számítógépes tervezést, a korszerű távközlést, az információ továbbítására alkalmas rendszereket (viewdata), a numerikus vezérlésű gépeket, a biotechnológiát és az offshore szolgáltatásokat.² A hat terület sokrétű vizsgáló-

¹The Shock of the New: Can Europe Compete in New Technologies? Papers for a Conference of Anglo-German Foundation for the Study of Industrial Society, Hannover, 1984. október, 65 old.

²Az offshore szolgáltatói ipar azon cégeket foglalja magában, amelyek eszközökkel és szolgáltatásokkal látják el a tengerek olajkincsének kutatását és kiaknázását végző olajcégeket. Az iparág fő jellemzői, hogy mindig olyan nagy és komplex projektek megvalósítása a feladat, amelyek mindegyike egyedi és megvalósítása sok cég (fővállalkozók és alvállalkozók hálózatának) együttműködésével történik; a műszaki fejlődés folytonos és gyorsuló a kitermelési feladatok bonyolultságának fokozódásával összhangban.

dásokra nyújtott lehetőséget. A számítógépes tervezés teljesen új tevékenység, a numerikus vezérlésű gépek és a távközlés régi területek, amelyekbe bevonták az új technológiákat. A biotechnológia olyan új tevékenység, amelyet a technológiai fejlődés ösztönzött, az offshore szolgáltatások pedig főként a keresleti tényezők (az új energiaforrások iránti szükséglet) hatására jöttek létre. A numerikus vezérlésű gépek, a számítógépes tervezés, a korszerű távközlés és az információ továbbítására alkalmas rendszerek kialakulása a mikroelektronika fejlődésének eredménye.

A konferencián két korábban készült, de a jelenlegi témához kapcsolódó, az autóparrá és az atomerőmű-iparra vonatkozó tanulmányt is megvitattak. Az autóiipar – a numerikus vezérlésű gépekhez és a távközléshez hasonlóan – régi terület, amelyet a mikroelektronika jelentősen átalakított. Az iparág egyben az új technológia (a mikroelektronika) és az új management módszerek (japán módszerek) sikeres ötvözését is illusztrálja. Az atomerőmű-ipar új terület, amely új technológiára épül, ugyanakkor nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket, és már bizonyos hanyatlással is szembe kell néznie.

Az új fejlődési szakaszban a mikroelektronika és a biotechnológia a kulcstechnológiák. Mindkettő általános technológia (jelentőségük messze tűnő saját ágazatuk keretein), és fontos innovációs lépést testesít meg. Jelenleg a mikroelektronikától ered a legnagyobb ösztönzés. A mikroelektronikában már a második innovációs szakasz kezdődik: áttérnek a széles körű alkalmazásra. A biotechnológia fejlődésének kezdeti szakaszában van, még sok a bizonytalanság jövőjét illetően. Amíg néhány fontos elméleti problémát meg nem oldanak, nem várhatók jelentős befektetések ezen a területen.

Az egyes országok, régiók között fennálló technológiai szakadékot két szempontból kell vizsgálni: egyrészt a tudomány és a technológia, másrészt a business management és a production engineering oldaláról. Míg az 1950–60-as években az USA exportálta management rendszerét Európába, a fő technológiák alapját képező tudományos eredmények jelentős része Európából származott. A mikroelektronikában és az orvostudományban jelenleg az USA vezet, a business management és a production engineering terén Japán emelkedik ki. Mégis az a megállapítás, hogy Európa háttérbe szorul az USA és Japán mögött, helytelen és felületes (a biotechnológia fejlődéséhez pl. az európai országok jelentősen hozzájárultak).

Azt is figyelembe kell venni, hogy amint egy technológiát teljesen kifejlesztnek, a felhasználás és az alkalmazás képessége egyre fontosabbá válik, és a szaktudás újra elnyeri rangját. Hosszabb távon inkább az alkalmazáshoz szükséges szakértelemmel rendelkező országok, cégek kerülhetnek előnyös helyzetbe, mint azok, amelyek utat törnek az új technológiáknak. Anglia és Franciaország például megkísérelték egyes új technológiák kidolgozásában a gyors előrehaladást, de az alkalmazásban nem használták ki előnyüket. Ez történt a számítógépes tervezés terén, amelynek kifejlesztésében mindkét ország jelentős szerepet játszott, elterjesztését azonban átengedték az amerikai multinacionális cégeknek. Svédországban és az NSZK-ban – ellenkezőleg – a fejlesztés szakaszában nem törekedtek gyors előrehaladásra, ugyanakkor mindkét ország rendelkezett magas szakképzettségű munkaerővel, gyorsan elsajátították és hasznosították az amerikaiak által kifejlesztett, már olcsóbb és viszonylag szélesebb körben alkalmazható technológiákat. Az NSZK és Svédország legfontosabb erőssége jelenleg az a szakképzési program, amely a dolgozókat és a középvezetőket az új technológiák hasznosítására készíti fel.

Ez egyfajta kényelmet sugalló üzenet Európa számára: nem kell túl sokat aggódni a vezető szerep miatt, az új technológiák és szakmák elsajátításának biztosítása a fontos. Ez azt jelenti, hogy Európa versenyképes lehet az új technológiák terén abban az esetben, ha teljes mértékben kihasználja komparatív előnyeit. E feltétel azonban jelenleg még nem teljesül a következő okok miatt:

– A gazdasági sovinizmus: minden ország belső lehetőségeit igyekszik fejleszteni, mégpedig az új technológiák minden vonatkozásában. Ez túlságos protekcionizmushoz és az erőfeszítések szétforgácsolódásához vezet. Azon műszaki eljárások és szakértelem egy része, amely elengedhetetlen az új technológiák hasznosításához, Európán kívül található. A technológiatranszferben az európai országok tapasztalatai szerint a közös vállalkozások és licencvásárlások révén több eredményt érhetnek el, mint a multinacionális cégek belső beruházásaival.

– Az intézményi konzervativizmus nehezíti az elméleti tudományok és a termelés közötti kapcsolatot, valamint a pénzügyi kockázatvállalás megosztását. Ez pedig nagyon fontos az új technológiák esetében, amelyek sajátossága éppen az, hogy a tudomány képezi bázisukat, és fejlesztésük nagy kockázattal jár. Az USA-ban az elmúlt években új piaci intézmények jöttek létre (pl. start-up firms, vállalkozói tőkepiac). Japánban a kormány és a nagyvállalatok léptek közbe a kutatási programokban való együttműködés és az új vállalkozások kockázatának megosztása érdekében. Európában bizonytalanság van a tekintetben, hogy a piac vagy az együttműködés útját kövessék-e, és jelenleg mindkettőhöz hiányoznak a megfelelő intézmények.

– Európában nem ismerték fel időben a humán tőke fontosságát sem. Angliában a 18 éves lakosság 13%-a tanul tovább, és ebből mindössze 10% folytat mérnöki tanulmányokat (Japánban ezek az arányok 40, illetve 20%). A britek mutatói messze a legrosszabbak Európában. Az NSZK-ban, Svédországban és Svájcban hosszú távra szóló széles körű oktatási intézkedéseket hajtottak végre, amelyek eredményei már megmutatkoznak.

– Az európai kormányok – különösen Anglia és az NSZK – túlságosan restriktív makrogazdasági politikája gátolja azokat a beruházásokat, amelyek elengedhetetlenek az alkalmazkodáshoz és az új technológiák alkalmazásához. Ez Európát tartósan hátrányos helyzetbe hozhatja versenytársaival képest.

Az új technológiáknak a foglalkoztatásra gyakorolt hatását hagyományos módon megítélni (annak nyomon követésével, hogy egyes ágazatokban hány munkahely szűnik meg, más ágazatokban hány munkahely jön létre) nem lehet. A borúlátók szerint új munkahelyek létrejötte nem várható, mivel a mikroelektronika mind a termelésben, mind a szolgáltatásokban nagyobb munkaerőmegtakarítást eredményezett, mint bármely korábbi technológia. A jövőbeli munkanélküliségre osztott munkahelyekkel, rövidebb munkaidővel, a jelenleginél korábbi nyugdíjazásokkal kell felkészülni. A konferencia tanulmányai szerint ebben a nézetben összekeverik a makrogazdaságot és a mikrogazdaságot. A munkahelyeket a mikroelektronika magasabb termelékenység révén helyettesíti. A magasabb termelékenység magasabb jövedelmeket hoz létre, ami – éppen fordítva – nagyobb keresletet eredményez. Ezeket a jövedelmeket többféle-képpen hasznosítják majd: egyesek a szabad idő növelésére fordítják, míg mások többet költenek.

Az egyes gazdasági ágazatokat elemezve a következőket állapították meg:

– Amennyiben nem hasznosítják az új, termelékenyebb technológiákat, fokozatosan romlik a versenyképesség, ami hosszú távon – ha nem csökkennek a reálbérek – a munkanélküliség bővüléséhez vezet. Ezért nem meglepő, hogy a közelmúltban a foglalkoztatás éppen azokban az országokban nőtt a legnagyobb mértékben, amelyekben a leggyorsabban sajtátították el az új technológiákat (az USA-ban, Japánban és az európai országok közül Svédországban).

– A humán tőke éppúgy elavul, mint a fizikai tőke. Bizonyos új területek (pl. a számítógépes tervezés) kialakulását éppen a további fejlődéshez szükséges szakértelem hiánya segítette elő. A szakmák és a szükségletek összhangját Japánban a teljes életre szóló foglalkoztatásnak megfelelően úgy igyekeznek megteremteni, hogy a dolgozókat a cégen belül átképezik, illetve átcsoportosítják. A nyugati gazdaságok elsősorban a külső munkaerőre számítanak, a munkaerőpiacnak azonban e vonatkozásban korlátai vannak.

– A kisvállalati szektor csak az USA-ban járult hozzá jelentősen a foglalkoztatás bővüléséhez, ugyanakkor az is bebizonyosodott, hogy fontos közvetítő lehet a tudomány és a termelés között. A kisvállalatok ösztönzését szolgáló intézkedések új munkahelyek megteremtését is elősegíthetik.

A mikroelektronika jelenleg az innováció fő potenciális hajtóereje, ez az egyes országokban csak akkor válhat realitássá, ha azok nem zárják ki magukat a gazdasági megújulás jelenlegi ciklusából. Vagyis a kormányok nem folytatnak indokolatlanul restriktív politikát (mint ahogy a franciák az 1880-as, az angolok az 1920-as években tették), és a szükséges beruházások megvalósulnak. A közelmúltban azok az országok sajtátították el a leggyorsabban az új technológiákat, amelyek expanzív költségvetési politikát folytattak. Az USA-ban az elmúlt 18 hónapban 7 millió munkahely létesült, a feldolgozó iparban eddig soha nem tapasztalt ütemben nőtt a termelékenység, a befektetések kezdenek megtérülni.

Frigyesi Veronika

INNOVÁCIÓ ÉS ELEKTRONIZÁLÁS AZ OSZTRÁK SIEMENS AG-NÁL*

Az 1971-ben alakult osztrák Siemens AG 13 ezer fős létszámával nagyságrendben a negyedik vállalat Ausztriában. Részvényeinek 43,6%-a az osztrák állam tulajdonában van. Foglalkoztatottjainak 38,4%-a a termelésben, 15,6%-a a kereskedelemben, 11,5%-a az igazgatásban és 9,6%-a a kutatás és fejlesztés területén dolgozik. A vállalat tevékenysége felöleli az energetikai, kommunikációs és orvostechnikai berendezések, a vasúti biztosítóberendezések, az elektromos háztartási gépek gyártását, valamint számítástechnikai berendezések és szoftverek készítését. A cég forgalma eléri az évi 12-14 milliárd Schillinget. Ebből K+F-re mintegy 1,2 milliárd Schillinget, ki- és tovább-

*Rövid vállalatlátogatás néhány tapasztalata.

képzésre 200 millió Schillinget fordítanak évente. Ez az utóbbi adat is mutatja, hogy milyen nagy súlyt helyeznek az osztrák Siemensnél a termelés emberi tényezőjére.

A nagyvállalat vezetésének alapvető „filozófiája”, vezérelve, hogy a gyors műszaki fejlődés és gazdasági változás jelenlegi korszakában annál versenyképesebb (s így életképesebb) egy vállalat, minél innovatívabb. Ezért kapott központi helyet a Siemens vezetésében az innováció, az innovációs készség növelése. Ehhez kialakították az *innováció egységes koncepcióját*, amelynek felépítését az 1. ábra érzékelteti. Az ábra alapján a következő figyelemre méltó sajátosságokat lehet kiemelni:

– A Siemensnél élesen szétválnak a „miért?” kérdésre felelő innovációs politika és a „mit?” kérdésre válaszoló innovációs stratégia. Ezzel a megkülönböztetéssel az innovációt sürgető és általánosan érvényes okok kihívására többféle stratégiai variánssal válaszolhat a vállalat.

– Az innoválás önálló területét alkotják a sajátos innovációs módszerek. Ezek kikiélezett eljárások az ötletgerjesztéstől a motiválásig, amelyek számottevően megnövelik mind az alkotókészséget, mind az innovációs folyamat hatékonyságát, ha az adott feltételek közepette a helyes módszert alkalmazzák.

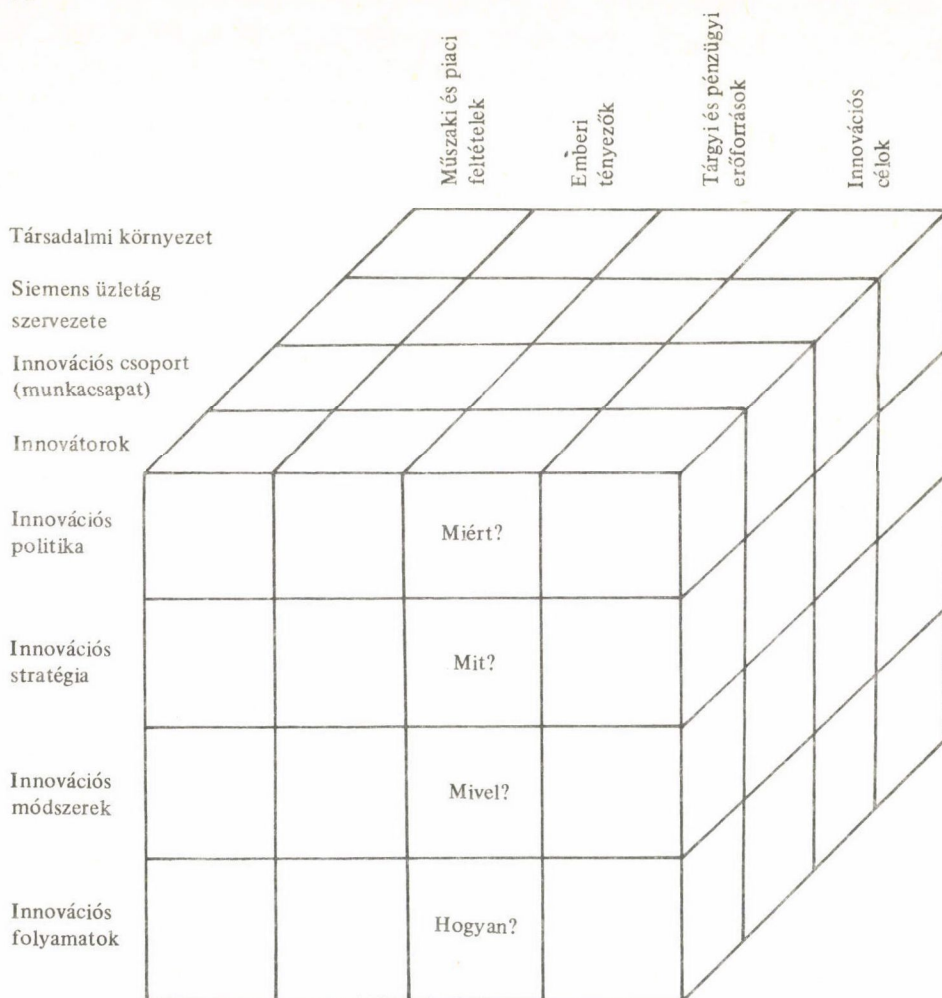
– Az innováció társadalmi környezetben valósul meg. Ezen belül azonban innováló szervezetként nem a Siemens egészét, hanem annak egy-egy üzletágát veszik számításba, hogy mélyrehatóan és következetesen számolhassanak az innováció műszaki és piaci sajátosságaival.

– Egy-egy tényleges innováció „jelke” egy szakembercsoport (nem minden esetben formális szervezeti egység), amelyik kidolgozza az újdonságot, és megvalósítja azt az innovációs lánc egészében. A csoportba épül be az egyének munkája, amelynek legrangosabb része az innovációs ötletek létrehozása: ezt ismeri el leginkább az ösztönzési rendszer.

– Az innovációs célok csak a külső és a belső feltételek gondos elemzése után tűzhetőek ki. A belső feltételek közül az innovációs koncepció erőteljesen hangsúlyozza az emberi tényező szerepét. Ezt semmi sem helyettesítheti, az emberi tényező viszont sok esetben áthidalhatja az anyagi és a pénzügyi erőforrások jó néhány problémáját.

A felvázolt innovációs koncepció két leglényegesebb eleme az *innovációs stratégia* kialakítása és az *innovációs csoport* (munkacsapat) működése. Az innovációs stratégia kiépítéséhez a következő három kérdés megválaszolását írják elő kötelezően a Siemensnél: 1. Milyen kulcstechnológiák befolyásolják a távolabbi jövőben a vállalat üzletmenetét? 2. Milyen ütemben és milyen intenzitással hatnak majd ezek a kulcstechnológiák a vállalat adott üzletágára? 3. Milyen változatokban reagálhat a vállalat, illetve adott üzletága a kulcstechnológia-változásra a jövőben? A kulcstechnológiák ilyen mértékű hangsúlyozása a stratégiában érthető és a gyakorlatban bevált módszer, hiszen a technológiaváltások lehetnek leginkább emelői vagy fékjei a versenyképességnek. Egyúttal ezek a váltások a legköltségesebbek is: a termék- vagy a piacváltás többnyire jóval kevesebb ráfordítással valósítható meg. A kötelező kérdések megválaszolása után az egyes üzletágak vezetőinek a saját szakterületükre vonatkozó kérdéseket kell feltenniük; ehhez a központi innovációs koncepció csupán módszertani segítséget ad.

Az innovációs csoport (munkacsapat) egy-egy innovációs folyamat kulcsszervezete. Ilyen csoport vagy a vállalat egyik szervezeti egységként, vagy a szervezetből kiemelt egységként működik a Siemensnél. Az innovációs csoportnak általában nincs előre



1. ábra

Az innovációs koncepció tartalma és struktúrája

meghatározott szervezete, tagjainak nincs munkaköri leírása, és nincs „felülről” kialakított érdekeltségi rendszere sem. Mindezeket a csoportnak magának kell kialakítania. Valójában tehát csak kijelöli a vállalat, illetve az üzletág vezetése az innovációs feladatot a csoport számára, megállapítja a különböző színvonalú teljesítésért járó anyagi elismerés mértékét (ez többnyire szorosan összefügg az értékesítés eredményével), az elvárt határidőket – s nem utolsósorban gondoskodik arról, hogy a csoport megkapjon minden információt, amely szükséges a munkájához. (A vezetés úgy látja, hogy ropant nagy a gyors és zavartalan információáramlás, kommunikálás szerepe az innovációs folyamatok megvalósulásában.) Az innovációs munkacsapat sajátossága, hogy minden tagja más-más szakterületet képvisel, vagy legalábbis más-más feladatot old meg az innovációs láncban. A különböző szakmai háttér is indokolja, hogy a Siemensnél kü-

lön program szerint készítik fel a munkacapat tagjait a zavartalan kommunikálásra. Úgy tapasztalták, hogy enélkül a töredékére csökkenhet a munkacapatban a közös problémamegoldás hatásfoka.

Az innováció sajátos kérdésköre végül a *motiválás*. Nehezebb gazdasági feltételek között – amit az osztrák Siemens AG-nál is átélnek a munkások és az alkalmazottak – törvényszerűen megnő az anyagi ösztönzés jelentősége. Ennek két elvét alakították ki a vállalatnál:

- Az innovációs ötletek gerjesztésére minden felvetett ötletet elismernek legalább egy csekély összeggel (minimálisan 100 Schillinggel), akár megvalósítja azt a vállalat, akár nem.

- A megvalósított ötletek premizálásának az az elve, hogy az elismerés álljon arányban a vállalati ráfordítással és a hozammal. A gyakorlatban öt lépcsőbe sorolták a hozam/költség hányadost, s ehhez rendelték hozzá a prémiumösszegeket.

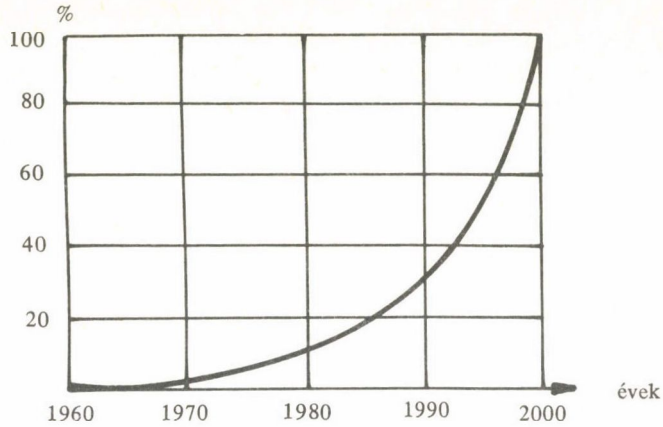
A Siemens vezetésének az a célja ezzel az innovációs rendszerrel, hogy megközelítse a Japánban kialakult átlagos innovációs teljesítményt, ahol az innovációk 40%-a jön létre a kutatás és fejlesztés területén, 60%-a pedig a dolgozók újítási tevékenységén alapul. *Összefoglalva*: az osztrák Siemens AG-nak mint erőteljesen innováló vállalatnak az a tapasztalata üzletágainak innovációs készségéről, hogy ez jóval kevésbé függ a kialakult technológiai szinttől vagy a rendelkezésre álló fejlesztési lehetőségektől, mint a (potenciális) innoválók emberi tényezőitől és az innovációs folyamatokat ösztönző vállalati vezetéstől.

*

Az innoválás egyik legátfogóbb és legforradalmibb területe az *elektronizálás*. Az osztrák Siemens AG maga is bekapcsolódott az elektronikai alkatrészek és számítástechnikai berendezések gyártásába, valamint a szoftverkészítésbe és -értékesítésbe. (Innovációs képességére jellemző, hogy új, villachi gyárában már olyan minőségű chip-eket állít elő, amelyekkel az Egyesült Államok piacára is be tudott tömni.) Ezért érthető, hogy a vállalatnál kezdettől fogva nagy szerepet kapott az elektronizálás. Jelentőségének növekedését 2000-ig – ahogy a Siemensnél megítélik – a 2. ábra érzékelteti. Az elektronizálás jelenlegi alkalmazásának legfontosabb területeként pedig a gyártástechnológia elektronizálását, a robottechnika és a CAD rendszerek bevezetését jelölték meg: ezek befolyásolják leginkább a vállalat nemzetközi versenyképességét a közeljövőben. (Ennek a megállapításnak az értékeléséhez azonban figyelembe kell venni, hogy a Siemensnél jól kiépített számítógépes belső információs rendszer működik, s ezért ezt a magyar viszonylatban új vállalati főfunkciót, amely egyenrangúként sorakozik fel a K+F, a termelés, a kereskedelem stb. mellé, már nem vették tekintetbe.)

A technológia elektronizálásakor ismét nem a beruházásoké, hanem az *emberi tényezőké* volt a fő szerep: e kettő súlyát az elektronizálási folyamat derekán 20–80%-osnak (!) ítélik meg. Az emberi tényezőkön belül pedig mindenekelőtt a következőkre érdemes felfigyelni:

- Munkásgárdájuk egy részét elektronikus szakemberré képezték át tanfolyamokon, amelyek mindegyike 32 hétig tartott. A munkások ezalatt megkapták korábbi átlagjüvedelmüket. Ez a Siemensnek 3,5 millió Schillingjébe került, amihez – foglalkoztatáspolitikai megfontolásból – 1,7 millióval járult hozzá az osztrák állam. Ha egy tan-



2. ábra

Az elektronika alkalmazásának mértéke az ipari termelésben 1960-tól, a 2000-re előrejelzett mérték %-ában

Ismeretek	Hagyományos munkás	Elektronikus szakképzettségű munkás	Készségek	Hagyományos munkás	Elektronikus szakképzettségű munkás
	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○		○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
Általános képzettség	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○	Szervezőképesség	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
Önálló ötletek	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○	Önellenző képesség	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
Műszaki szakismeret	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○	Kezdeményező képesség	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
Rendszerszemlélet	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○	Együttműködési képesség	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
Matematikai ismeretek	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○	Közös problémamegoldó képesség	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
Elektrotechnikai ismeretek	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○	Innovációs képesség	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
Elektronikai ismeret	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○	Integrálóképesség	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
Digitális technikai ismeretek	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○	Egyéni célorientáció	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
Számítógépismeret	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○	Alkalmazkodóképesség	○ ○ ○ ○ ○ ● ● ● ● ● ○	○ ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○

3. ábra

A hagyományos és az elektronikai szakképzettségű munkás ismereteinek és készségeinek összevetése

folyamra küldött munkás azt nem végezte el, a szakszervezettel egyetértésben elbocsátották. (Ezt mint feltételt előzetesen közölték a munkásokkal.)

– A legtöbb új szakembert az elektronikus berendezések, robotok stb. karbantartására képezték ki, mert – az elbocsátások elkerülésére – növelniük kellett a termelékenyebbé vált gépek műszakszámát, s ezáltal nőtt a meghibásodások száma is.

– Az átképzéshez elemezték a hagyományos munkás és az elektronikus szakképzettségű munkás ismeretstruktúrájának és készségének több elemét, s megállapították az előző tényleges és az utóbbi kívánatos értékét. Ezt mutatja be összefoglalásszerűen a 3. ábra. Az átképzés tartalmi felépítésében, tematikáiban pedig gondosan mérlegelték mindezeket az értékeket.

Az átképzést követően, az elektronizálás megvalósításakor *szervezeti változásokat* is végrehajtottak. Ezek lényege az volt, hogy 1. kisebb önirányító egységekre tördelték a korábbi nagy, erősen centralizált irányítású szervezeteket; 2. feloldották az éles határokat a különböző műszaki és tudományos diszciplínáknak megfelelő területek, illetve ezek szervezeti egységei között; 3. komplexebbé tették a szervezetekben dolgozó specialisták feladatait és tevékenységét. Az elektronizálás végül változást hozott a vezetési módszerekben és az irányítási rendszerekben is. Új módszerként terjedt el a vezető és a beosztott ún. *partnerkapcsolata* a problémafelismerésben, a döntés-előkészítésben, döntésben és az ellenőrzésben. Decentralizálódott maga a vállalati döntési rendszer is, mert mind több döntési feladat került le az irányítás alsóbb szintjeire.

Összességükben azt tükrözik tehát az osztrák Siemens AG-nál szervezett elektronizálási tapasztalatok, hogy az innoválásnak ez a legtöbb lehetőséget megnyitó területe nemcsak magával az elektronika alkalmazásával növeli meg számottevően a termelékenységet. Az elektronizáláshoz az emberi tényezők mozgósításának és a vezetési módszereknek, a belső irányítási rendszereknek az új formáit is ki kellett alakítani – s ezek nemcsak az elektronizálás szükségszerű feltételei, hanem önmagukban is a termelékenységet növelő tényezők.

Hoványi Gábor

SZAKIRODALOM

UNIDO-JELENTÉS A VILÁG IPARÁNAK FEJLŐDÉSÉRŐL*

Az 1984 áprilisában a globális iparfejlődésről kiadott UNIDO-tanulmány az Észak–Dél együttműködés szemszögéből elemzi az iparfejlődés változó környezetét, a helyzet javítására irányuló cselekvési lehetőségeket. A jelentés két részből áll: az első a világ iparának fejlődési irányzatait vázolja, a második, terjedelmesebb rész a fejlődő országok egymás közötti együttműködési lehetőségeit s ennek a nemzetközi iparfejlődésre gyakorolt hatásait vizsgálja.

Napjainkban a világgazdaságot általánosan a stagnálás és a magas fokú ipari munkanélküliség jellemzi. 1984-ben az USA bruttó nemzeti terméke (GDP) 6,8%-os növekedést mutatott, és néhány kereskedelmi partnere, köztük latin-amerikai és ázsiai fejlődő országok, kismértékű fellendülést éltek át ennek következtében. Más ipari országok (például a nyugat-európaiak) egyelőre nem voltak képesek kilábalni a stagnálásból. Az európai fejlett országok fejlődő világbeli (főleg afrikai) fontosabb partnerei is kimaradtak a megélénkülésből. A jelentés megállapítja, hogy a világgazdaság korábbi dinamikájának helyreállításához az összes fejlett ország együttes, összehangolt erőfeszítése jelentené a legjobb sikeresélyeket. Ugyanakkor nem elhanyagolható a Dél–Dél viszonylatú együttműködésben rejlő növekedési potenciál sem: a jelentés második részében közölt forogatókönyv típusú elemzések szerint a fejlett ipari országok számára is előnyös lehet a fejlődők együttműködésének támogatása. A jelentés egészének fő üzenete, hogy Dél iparosodása, növekedésének felgyorsítása elősegíti Észak iparának szerkezetváltozását, dinamizálását is.

A fejlődő országok gazdasági növekedése 1980-ban tört meg. (1973 és 1979 között a fejlődők feldolgozó ipari kibocsátása évi 5,6%-kal nőtt, a fejlett országok összességére jellemző átlagos ütem kétszeresével!) Az 1980-ban kezdődött visszaesés következtében a feldolgozó ipari termelés növekedési üteme alacsonyabb lett, mint a rendszeres statisztikai megfigyelések kezdete óta bármikor. A fejlődő országok GDP-je 1980-ban 3,7%-kal nőtt, 1981-ben 1,1%-kal, 1982-ben 1,4%-kal csökkent, 1983-ban 0,4%-kal s 1984-ben 2,9%-kal növekedett. A feldolgozó ipari kibocsátás ütemének a megfelelő évekre vonatkozó adatai: 4,6%, 0,6%, 1,8%, –0,9% és 2,9%.) Nem kétséges, hogy az ipari dinamika Délen tapasztalt lelassulását megelőzte – és jelentős mértékben okozta is – a fejlett ipari országokban bekövetkezett növekedésslassulás.

A lefékeződést megelőzően, 1963 és 1979 között Délen a feldolgozó ipari kibocsátás növekedési üteme évi 6,7% volt, míg északon 5,0%. A dinamikát tekintve Dél teljesítménye a feldolgozó ipar szinte valamennyi ágában jobb volt, mint Északé. (A három számjegyes ISIC-osztályozás 28 ágazata közül mindössze három ágazat – a bútorgyártás, a műanyag-feldolgozás és az egyéb feldolgozó ipar – jelenetett kivételt. A tőkeintenzív, stratégiainak tekintett ágazatok is gyorsabban fejlődtek Délen, mint Északon.

*Industry and Development. Global Report 1985. UNIDO, Vienna, 1985, 296 old.

1980–81-ben a lassulást szerkezeti válság kísérte. A legnagyobb visszaesések Dél iparában a stratégiai ágazatokban következtek be (a szállítóeszköz-gyártásban, a szinesfémkohászatban, a nem elektromos gépgyártásban és a tudományos műszerek gyártásában), míg Északon a kőolajfeldolgozó ipar visszaesése volt a legjelentősebb. A modern, stratégiai ágazatok visszaesése egészében nagyobb volt Délen, mint Északon, és az is megállapítható, hogy a visszaesés Északról terjedt át Déltre.

A recesszió súlyosan érintette a feldolgozó ipari foglalkoztatottságot Északon és Délen egyaránt. 1980-ban a fejlett országokban 0,3%-kal csökkent a feldolgozó iparban foglalkoztatottak száma, míg az 1963–79-es időszakban évente 1,2%-kal csökkent. Délen súlyosabb volt a foglalkoztatás növekedési ütemében bekövetkezett változás: 1963 és 1979 között évi átlagban 5,1% volt a létszámnövekedés, szemben az 1980. évi 1,5%-kal.

A recesszió mélységét tekintve a regionális különbségeket a világgazdasághoz való kötődés jellege határozza meg. Minél szorosabbak a kereskedelmi, pénzügyi kapcsolatok a régió és a világpiac között, általában annál erőteljesebb a hozzáadott érték és a foglalkoztatás alakulására gyakorolt hatás. Az alkalmazkodás terheit sokkal gyorsabban lehet érzékelni a foglalkoztatásban, mint a kibocsátásban, és a visszaesés jobban sújtja a modern ipari ágazatokat, amelyek erősebben függenek a külföldi tőkétől és piacoktól, mint a hagyományos ágazatok. (A kibocsátás egyenletesen magas szintje volt tapasztalható Kelet-Ázsiában a 80-as évek elején – ami a foglalkoztatás jelentős dinamikavesztésével párosult –, míg a kibocsátás egyébként magas üteme váltott át jelentős csökkenésbe Latin-Amerikában.)

A fejlődő országok 70-es évekbeli jelentős feldolgozó ipari dinamikája nem utolsósorban a bankhitelek egyre dagadó áramának volt köszönhető. Az olaj árának 1973. évi emelkedését követően az olajdollárok a fejlett piacgazdaságok bankjainak közvetítésével a fejlődő országokba kerültek kölcsön formájában. Megfigyelhető volt – a korábbiaktól eltérően – a nemzetközi nagyvállalatok érdeklődésének növekedése is, részben a fejlett országok profitkilátásainak romlása következtében.

1979 után főleg a kamatok növekedése miatt, az olajimportőrök látványosan eladósodtak. Az évi adósságszolgálatnak (törlesztés és kamat) az exporthoz viszonyított aránya 1973-ban 15,9%, 1979-ben 19, 1982-ben 23,9 és 1983-ban 19,3% volt. 1980 és 1983 között megfigyelhető volt, hogy a fejlődő országok adósságszolgálati terheiben a kamatkifizetések aránya meghaladta az 50%-ot. Jelentős különbségek vannak az eladósodottság színvonalában az egyes régiók között: Ázsia fejlődő országaiban 1973 és 1983 között az adósságszolgálatnak az exporthoz viszonyított aránya végig 10% alatt volt, míg Latin-Amerikában 1982-ben elérte az 54%-ot. E különbségek ellenére az adósságállomány növekedési üteme nagyon hasonló: 1973 és 1983 között 4,5–5,5-szeresére növekedett valamennyi régióban az adósságállomány.

Az eladósodás miatti pénzügyi mély recesszió körülményei között nem teszi lehetővé a korábbi iparosítás folytatását, a legtöbb fejlődő országban az ipari beruházás és termelés visszaesett. S ezáltal, úgy tűnik, illuzórikussá vált a limai célkitűzések elérése is. (Mint ismeretes, 1975-ben az UNIDO Limában megtartott második általános konferenciáján a fejlődő országok azt a célt tűzték ki, hogy az ezredfordulóra a Dél részese a világ feldolgozó ipari termeléséből érje el a 25%-ot. A cél megvalósításához a feldolgozó ipari hozzáadott értéknek évi átlagban 4,5%-kal kellett volna növekednie.

Napjainkban, 10 évvel később, a limai cél eléréséhez minimálisan 6,5%-os ipari dinamika lenne szükséges, s egyes optimista forgatókönyvek szerint a 80-as években a fejlődő országok feldolgozó iparainak 8,4%-kal kellene évente fejlődniük.

Az első olajrobbanást követő visszaesés, majd a gazdasági megélénkülés idején a fejlett tőkés országok a korábban bevált eszközökkel kísérelték meg a világméretű jövedelemátrendeződés kedvezőtlen hatásainak kivédését: valutájukat eredményesen értékelték le a kőolaj-exportáló országokkal szemben. De az infláció magas maradt, és a munkanélküliség is jelentősen emelkedett. 1976 után ez a fajta stagflációs politika, amely az OECD-országok többségét jellemezte, egyre költségesebbé és hatástalanabbá vált. Az 1979. évi második kőolaj-robbanást követően a fejlett tőkés országok gazdaságpolitikája mind hazai, mind külföldi vonatkozásaiban lényegesen módosult. Csökkent a kormányok elkötelezettsége a munkanélküliség alacsony szintje, valamint a jóléti állam fenntartása iránt. A korábbi kiegyenlítő jellegű költségvetési politikát a monetáris politika szempontjai egyre inkább háttérbe szorították, s ezzel egyidejűleg az infláció és a költségvetési deficit csökkentése kapott nagy hangsúlyt. A nemzetközi gazdasági kapcsolatokban mindez az új világgazdasági rendről folytatott tárgyalások végét, hanyatló ágazatok megmentését célzó protekcionista intézkedések bevezetését és piacfelosztó megegyezések elterjedését jelentette.

Az utolsó 10 év eseményei jól illusztrálták, hogy a deficittek finanszírozása a mérlegtöbbletek visszaáramoltatása nélkül nem lehetséges. Az első olaj-robbanást követően a kereskedelmi bankok sikeresen megoldották ezt a feladatot, de napjainkban a világgazdasági fellendülés hiányában a bankok már nem képesek a visszaáramoltatás növekvő kockázatait vállalni. A jelentés összeállítói szerint a nemzetközi pénzügyi rendszer szerkezetéből egy olyan szervezet hiányzik, amely nemzetközi bankárként hasonló funkciókat látna el, mint a központi bankok az egyes nemzetgazdaságokban. Egy ilyen típusú bankszervezet a pénz-visszaáramoltatás szabályozásával feltehetően eredményesen hozzájárulna a világgazdasági konjunktúrához.

A jelentés az adósságállomány felszámolását elsősorban a fejlődő országok exportjának erőteljes bővítése révén tartja kívánatosnak, és úgy véli, a fejlődő országok importvisszafogása katasztrofális lenne a világgazdaság egésze számára. Mindenképpen megfordítandónak tartják azt az 1979–83. évekre jellemző folyamatot, amikor a magas kamatlábak alacsony exportdinamikával társultak, s visszatérést remélnek az 1974–79 közötti időszak gazdasági növekedéséhez, kereskedelem-bővüléséhez – az adósságállomány növekedése nélkül!

A szerzők vázlatosan elemzik az 1965–1980-as időszakban lezajlott strukturális változásokat. E vizsgálatok csupán a kibocsátási mennyiségek változásaira terjednek ki, s nem térnek ki a komparatív előnyök módosult összetevőinek egyikére sem. Az adatok sem elég frissek ahhoz, hogy eredeti megállapításokat tegyenek lehetővé, s gazdaságpolitikai koncepciók újszerű kiindulási pontjai legyenek. Az elemzett időszakban a világ iparát a műanyag termékek rendkívül dinamikus növekedése jellemzi, lényegesen dinamikusabb, mint a fejlődő országokban. A villamosgépgyártás viszonylag kiegyensúlyozottan növekszik mindkét országcsoportban. A vas- és acélgyártás teret veszítő iparág a fejlett országokban éppúgy, mint a világ egészét tekintve, de kevésbé jellemző a fejlődő országokra.

A jelentés nyomatékosan kiemeli, hogy a strukturális változások és a gazdasági nö-

vekedés kölcsönösen erősítik egymást. Ha a fejlődő országok gyorsítani akarják az új technológiák adaptálását és iparuk átstrukturálását, akkor ezt a világgazdasági növekedés feltételei között tehetik meg. Észak gazdasági növekedésének fenntartásához tehát Délnek is hosszú távú érdekei fűződnek. Viszont a kereslet- és technológiaváltásban rejlő növekedési lehetőségek kihasználásához a fejlődő országoknak megfelelő közigazdasági politikát, beruházási politikát, adózási kedvezményeket és regionális politikát kell alkalmazniuk.

A jelentés a világgazdasági konjunktúra érdekében szükségesnek tartja az Észak–Dél kereskedelmi rendszerének újratárgyalását. Az érvényes kereskedelmi megállapodások többsége összhangban van a GATT szellemével, viszont néhány, termékekre vonatkozó kormányközi megállapodás kifejezetten ellentétes azzal. Az egyes fejlett régiók (USA és Kanada között, az EGK-n, az EFTA-n és a KGST-n belüli) belső kereskedelmét fokozatosan liberalizálják, és ezért az rendkívüli mértékben dinamizálódott – különösen a legspecializáltabb cikkek, az azonos cikkcsoportba tartozó termékek körében. Ezzel a folyamattal ellentétben, a régiók közötti kereskedelem számos akadállyal került szembe az utóbbi években. Mivel a jelentésben javasolt növekedési stratégia Észak–Dél együttműködésén alapszik, ezért különösen fontos a fejlődő országok termékeinek a fejlett országok piacaira jutását akadályozó kereskedelmi korlátozások leépítése.

A fejlett országok gazdaságára jellemző stagfláció egyrészt következménye, másrészt oka a most már általánosan alkalmazott védekező jellegű iparpolitikának. E defenzív gazdaságpolitikák sok országot átfogó, egyidejű abbahagyása csak globális szemlélettel, megállapodások garanciáival lehetséges – foglal állást a jelentés. E megállapodásoknak a világ iparának strukturális átalakítását, a nemzetközi pénzügyi rendszer megváltoztatását és a termelési erőforrások szabályozását kellene megoldaniuk. A szerzők elismerik, hogy e merész, ambiciózus – és sok vonatkozásban utópisztikus – program megvalósulására az Észak–Dél kapcsolatok jelenlegi állapota nem ad sok reményt. A politikai akaraton kívül hiányoznak – többek között – a megfelelő nemzetközi intézmények is.

C. L.

ILO-TANULMÁNY A MUNKAIDŐ-CSÖKKENTÉSÉRŐL*

A Nemzetközi Munkaügyi Szervezet 1976-ban nagyszabású kutatási programot indított a munkakörülmények humanizálási lehetőségeinek feltárására. E kutatási program keretében számunkra is érdekes tanulmány készült a munkaidő-csökkenésnek a fejlett tőkés országok körülményei között várható gazdasági és társadalmi hatásairól. A tanulmány a munkaidő-csökkenés következő módjainak lehetséges következményeit elemzi: a szokásos és a maximális (beleértve a túlórákat is) heti, napi munkaidő csökken-

*Cuvillier, R.: The reduction of working time. ILO, Geneva, 1984, 150 old.

tése, a fizetett szabadság meghosszabbítása, a nyugdíjkorhatár leszállítása. A munkaidő-csökkentés más formára – például az iskolakötelezettség időtartamának megnyújtására, a fizetett tanulmányi szabadság kiterjesztésére – csak érintőlegesen tér ki a szerző. A kutatási téma abból a szempontból is lehatárolt, hogy a munkaidő-csökkentésnek csupán a bércsökkenés nélküli lehetőségeire terjed ki.

A tanulmány számos problémakört illetően „mindössze” a kérdések, hipotézisek megfogalmazására vállalkozik. Az óvatosságot, az erősen elméleti jelleget az indokolja, hogy a valószínű hatások felméréséhez ismerni kell a munkaidő-csökkentés formáját, mértékét, a bevezetési időszak hosszát, a kiegészítő intézkedéseket, azt a gazdaságpolitikát és intézményrendszert, amelynek kereteibe illeszkedik stb.

A bevezető fejezetet követően a 2. fejezet a munkaidő-csökkentésnek a szakszervezetek által követelt mértékeivel foglalkozik. A 3. fejezet a munkaidő-csökkentés híveinek érveit és a kitűzött célokat veszi sorra. A 4. fejezet az ellenérveket foglalja össze. A következő három fejezet a munkaidő-csökkentés különféle módjainak lehetséges hatásait tekinti át – részben az ILO megbízásából elvégzett kutatások eredményeire alapozva. Az elemzések három szinten vizsgálják a jelenséget: az egyén (5. fejezet), a vállalat (6. fejezet) és a nemzetgazdaság (7. fejezet) szintjén. A kutatás tárgyának fokozatos tágitásával, különféle metszeteinek számbavételével a várható hatások minél tágabb körének leírására törekszik a tanulmány – sikeresen elkerülve eközben a „gazdasági”, illetve a „társadalmi” hatások konvencionális elkülönítését, szembeállítását. A kiadvány utolsó fejezete néhány következtetést és ajánlást emel ki.

A munkaidő-csökkentés lehetőségeinek vizsgálatánál az igényeket össze kell vetni az aktuális helyzettel és a tartós irányzatokkal, hogy megállapítható legyen: miféle változtatások szükségesek az igények elfogadása esetén. Lényeges különbség, hogy a csökkentési törekvések egy már érvényesülő trend részeit képezik vagy radikális változást jelentenek. A valóságban a helyzet országonként jelentősen eltérő. A követelt „normál” munkaidő hossza a fejlett tőkés országok többségében nem kívánna különösebben nagy változást a jelenlegi helyzethez képest.

A heti munkaidő hossza régóta csökkenő irányzatot mutat, s fokozatosan megközelítette a 40 órát. Meg kell azonban jegyezni, hogy az utóbbi években ez a trend néhány esetben lelassult vagy megállt. Sok dolgozó – különösen a kézi munkát végzők és a szolgáltatásokban dolgozó munkások – gyakran teljesítenek hosszú munkanapokat. A napi munkaidőt megnyújtják a készenléti idők, s egyes országokban számottevő a túlóráztatás is. A szakszervezetek egybehangzó követelése a túlóráztatás törvényes korlátozása, a túlórák szabad idővel való megváltása.

A fizetett szabadság növelése – öt vagy hat évre – jó néhány szakszervezet kiemelt törekvése. Majdnem mindenhol sikerült haladást elérni e tekintetben – gazdasági szektoronkénti eltérésekkel. A törvény által előírtan vagy kollektív szerződésben kialakulva a négy hetes szabadság ma már általánosnak tekinthető, az öt hetes szabadság egyre inkább terjed, és jó néhány kollektív szerződésben (pl. a nyugatnémet iparágak közül a fémiparban, a vegyiparban, a nyomdaiparban, a szénbányászatban, a textil- és a ruházati iparban, a gumóiparban, az üvegiparban, a műanyaggyártásban és a papíriparban) már hat hét fizetett szabadság szerepel. Néhány országban, a magyar gyakorlathoz hasonlóan, a munkában eltöltött évek számával arányosan nő a fizetett szabadság hossza.

A szabad idő növelésére a szakszervezeti mozgalom humánus és társadalmi megfontolásokból is törekszik. Bár a munkaidő hossza a század elejéhez képest csökkent, további rövidítést a fizikai és a szellemi munkafáradtság növekedése számos esetben indokoltá teszi (pl. gépek által diktált munkatempó, fények és skálák figyelése irányító-pulznál stb.). A munkaidő-csökkentési követelések pszichológiai érvekkel is alátámaszthatók: például bizonyos munkafajták tartalmának elszegényedésével. Mindezek következtében elfogadott, hogy a dolgozóknak joguk van még több fizikai és szellemi kikapcsolódásra. Ugyancsak elismert, hogy bővíteni kell a személyiségfejlesztésre fordítandó időt: lehetőséget kell biztosítani a család életében való teljesebb részvételre, a pihenési, művelődési és kulturális tevékenységekre, a klubokban és társaságokban, valamint az állampolgári, szakszervezeti és politikai ügyekben való részvállalásra.

Sok szakszervezet programjában a heti és különösen a napi munkaidő csökkentése nagyobb súllyal szerepel, mint az évi szabadság meghosszabbítása, mivel a napi munkaidő redukálását általában kedvezőbbnek ítélik az életfeltételek mélyreható megjavítása szemszögéből. A fizetett szabadság megnyújtása – úgy vélik – elősegíti a „minél távolabb a szürke hétköznapoktól” beállítódás kialakulását, tovább erősíti a munka és a munkaidőn kívüli élet szembeállítását, mégpedig mindkettő rovására.

A munkavállalóknak joguk van a megnövekedett termelékenység hozamának egy részére, amely szabadidőre is váltható – így hangzik az érvek második csoportja. Eszerint, ha ugyanaz a kibocsátási mennyiség rövidebb idő alatt is előállítható a termelékenység-növekedés következtében, akkor választási lehetőség van a szabad idő, a magasabb jövedelem vagy a kettő valamilyen kombinációja között. A válságot megelőzően ez utóbbi volt általánosan tapasztalható: a reálbérek növekedtek, az egy dolgozó által teljesített munkaórák száma csökkent. Az elmúlt néhány évben a trend megfordult: számos országban csökkent a keresők és a háztartások vásárlóereje, és ez mérsékelte a munkaidő-csökkentés iránti igényeket is. A munkavállalók tömegét képviselő szakszervezetek álláspontja a válság idején: inkább csekélyebb béremelések és több szabad idő, ha ezáltal is csökkenthető a munkanélküliség.

A munkaidő-csökkentés számos módon segítheti a munkanélküliség enyhítését: az iskolakötelezettség felső határának felemelése, a nyugdíjkorhatár alacsonyabbra helyezése, a szakmai átképzési rendszer szűkíti a munkaerő-kínálatot, illetve elősegíti a munkaerőpiaci egyensúly kialakulását. Az elvégzendő munkamennyiség nagyobb számú, de egyenként kevesebb órából álló munkaalkalomra való felosztásának hozzá kellene járulnia a munkaerő iránti igény növekedéséhez. Ugyancsak várható, hogy a szabad idő kibővülése ösztönzőleg hat a gazdaság olyan szektoraira, amelyek szabadidős szükségleteket elégítenek ki – sport, oktatás, turizmus, kulturális tevékenységek és szórakozás. A megnövekedett szabad idő következtében keletkező új igények munkahelyeket teremthetnének.

A túlórák szabadidővel való kompenzálása szintén a munkaidő csökkentésének ezen keresztül a foglalkoztatás bővítésének hatékony eszköze lehet. A több műszakos munkarend hátrányainak csökkentésére számos elképzelést dolgoztak ki: hosszabb munkaszüneteket, műszakonként kevesebb munkaórát, kompenzáló jellegű pihenőidőszakokat (napokat), ötödik műszakot folyamatos üzemmód mellett, nyugdíj-korkezdvezményt.

Az egyik legfontosabb munkaidő-csökkentéssel szembeni *ellenérv* azt állítja, hogy a heti, napi munkaidő csökkentése növelné az egy termékre jutó bérköltségeket, és emelné a termelési költségeket. Ennek következtében vagy emelkednének az árak, ami a reálbérek csökkenését és az áremelésre kényszerülő vállalatok versenypozíciójának romlását idézné elő, vagy a nyereség csökkenne, ami a termelésbővítés beruházási forrásait szűkítené. Mindkét esetben rövidebb-hosszabb idő alatt a termelés visszaesése következne be, elbocsátásokkal kísérve. Az elbocsátottak elhelyezkedése a szakmaváltás idő- és költségigényessége miatt nehézségekbe ütközne, s a vállalatok is valószínűleg inkább túlórákkal vagy a termelés visszafogásával oldanák meg a problémát.

A munkáltatók azt vallják, hogy a munkafeltételek csak akkor javíthatók, ha a felmerülő költségek nem érintik a kibocsátás mennyiségét és a nyereségszintet. Általános az ipari vezetők egyetértése abban, hogy helyesebb, ha a tényleges munkaidő és a bérszínvonal változásait a gazdaság ingadozásai szabályozzák, mintha visszafordíthatatlan beavatkozások befolyásolják e folyamatokat. Kétségek merülnek fel a munkaidő-csökkentés révén felszabaduló idő felhasználásával kapcsolatban is. A pihenés helyett sokan valószínűleg a második (szürke, fekete) gazdaságbeli tevékenységet választanák, s ilyen módon számos munkanélkülit fosztanának meg a munkába állás lehetőségétől.

A munkaidő-csökkentésnek a munkával kapcsolatos *egyéni* beállítottságokra gyakorolt hatása sokféle lehet. A munkaidő-csökkentés önmagában nem változtatja meg a munka tartalmát, és ez azzal járhat – különösen, ha a csökkentés nagy mértékű –, hogy a kellemetlen vagy unalmas munkakörök még kevésbé lesznek vonzóak. Másrészt bizonyos fajta munkáktól való elidegenedés semlegesítésében segíthet, amennyiben ezekkel kevesebbet kell foglalkozni. (Számos korábbi felmérés megállapította már, hogy a rossz munkahelyi légkör, a kedvezőtlen munkakörülmények és a hiányzások között szoros kapcsolat áll fenn, de arra nem derítettek fényt, hogy a munkaidő hosszának mi a szerepe ebben.) Általánosan elfogadott az is, hogy a munkaidő csökkentése kedvező lenne a munkások biztonsága, egészsége szempontjából. Valószínű, hogy a munkaidő-csökkentés kedvezően hatna az egyéni munkatermelékenységre és a termékek minőségére is.

A szabad időre szükség van a személyiség minél sokoldalúbb fejlődéséhez, az élet élvezetéhez és a mélyebb emberi kapcsolatokhoz is. Egy 1978. évi felmérés szerint arra a kérdésre, hogy miként használnák fel megnövekedett szabadidejüket, ha heti munkaidejük 30 óra alá csökkenne, a franciák 53%-a azt felelte: több időt szánának családjukra, 39%-uk több munkát végezne házilagosan, és kevesebb készterméket vásárolna üzletekben. Ezeket a vágyakat, célokat a más szakmára (pl. ácsmunkára, asztalosságra, illetve ruhavarrásra) való átképzés (32%), olvasás és színházlátogatás (32%), a helyi ügyekben való aktívabb részvétel (25%), társasági élet (22%) és a televíziózás (9%) követte.

A szociológusok vizsgálatai szerint a munka tartalma és a kikapcsolódás milyensége között szoros összefüggés van: ha kevés lehetőség adódik önállóságra és független döntésekre a munkában, ezt rendszerint megsínyli a szabad idő élvezetének képessége is. Ez esetben a kilátásba helyezett munkaidő-csökkentés elveszíti vonzerejét. (Svédországban egy felmérés előzetes eredményei szerint, a korai nyugdíjba menés lehetősége főleg azokat a munkásokat vonzotta, akiket már korábban is sokrétű és jól kitöltött életvitel jellemzett.) Néhány szakember a fentiek miatt a munkahelyi lét feltételeinek, a munka tartalmának javítását tartja elsődleges feladatnak.

A munkaidő-csökkentésnek a *gyárgegységek, vállalatok* szintjén várható hatásaival kapcsolatos empirikus tapasztalatok szórványosak. Néhány elemzés szerint bizonyos vállalati méret alatt a vállalatvezetés munkahely-teremtési lehetőségei igen korlátozottak, amennyiben a munkaidő-csökkentésre kerül sor. Például, ha a heti munkaidő 40 órától 35 órára rövidül, és a foglalkoztatottak száma öt, akkor – egyéb tényezőktől eltekintve – 25 órás foglalkoztatási lehetőség szabadul fel, ami csupán részfoglalkoztatásra elegendő. Ha a munkaidő-csökkentés kevesebb, az új foglalkoztatási lehetőség még korlátozottabb. Továbbá a különféle szakképzettségeket kívánó munkaalkalmak betöltésére sokszakmász munkavállalók szükségesek. A kisvállalatok nyilvánvalóan különösen hátrányos helyzetbe kerülnek ilyen esetekben.

Különböző becslések szerint a munkaidő 1%-os csökkentése 0,5%-os termelékenységnövekedést eredményez, tehát a kibocsátás csökkenése mindössze 0,5%. (Egyes amerikai és francia felmérések szerint a termelékenységnövekedés a munkaidő-csökkentés miatti termelékiesésnek mindössze 40%-át kompenzálja, nyugatnémet vizsgálatok szerint – az élőmunka állóeszközzel való helyettesítése miatt – a kompenzáció 100%-os.) A munkáltatók szervezeteinek megítélése szerint a változatlan bérszínvonal melletti munkaidő-csökkentés veszélyezteti a vállalatok – különösen a kis- és középvállalatok – pénzügyi helyzetét. (Az egy munkaóra jutó bérköltségek növekedésén kívül az egyéb terheket is figyelembe kell venni, így a termelőberendezések alacsonyabb kihasználtságából adódó többletköltségeket és a termelés színvonalának fenntartása érdekében szükséges beruházásokat is.) A szakszervezetek kutatóintézetei elismerik, hogy a munkaidő-csökkentés szükségképpen megnöveli a bérköltségeket és az egészségköltséget – a költségnövekedés mértékét azonban a munkáltatók által jelzett arányok felére-kétharmadára becsülik. A szakszervezetek megkísérik meggyőzni a munkáltatókat, hogy a vállalkozások képesek elviselni az előrelátható költségeket: véleményük szerint elősegíti ezt a műszaki fejlődés termelékenységnövelő hatása is.

Nemzetgazdasági szinten a munkaidő-csökkentés közvetlenül összefügg olyan problémákkal, mint például a népesezési folyamatok, a munkaerőpiac helyzete, a gazdasági nehézségek, a pénzügyi és társadalmi transzferek léte, a munkaidő-csökkentés következményeinek kezelésére alkalmas politikák és intézmények bevezetésének lehetősége. A fejlett tőkés országokban a munkaerőpiacon a kínálat lényegesen gyorsabban nő, mint a kereslet. Összességében a recesszió körülményei között bevezetett munkaidő-csökkentésnek a foglalkoztatásra gyakorolt pozitív hatásai rövid távon valószínűleg igen korlátozottak. Ugyanakkor, a munkaalkalmak növelésére irányuló határozott politika (például a túlmunka korlátozásával, a munka átszervezésével stb.) a tapasztalatok szerint pozitív eredményeket hozhat. Ehhez azonban hosszú távú munkaügyi és foglalkoztatási politika bevezetése szükséges.

A munkaidő-csökkentés sok oldalról érinti a társadalmi és költségvetési jövedelemtranszfereket (társadalombiztosítási bevételek, segélyek és egyéb szociális szolgáltatások, költségvetési bevételek és kiadások). Fontos kérdés, hogy a munkaidő-csökkentés csökkenti vagy növeli-e ezeket a terheket. A tanulmány viszonylag részletesen foglalkozik a korai nyugdíjazás és az egyéb munkaidő-csökkentési elgondolások pénzügyi vonatkozású tervezeteivel. Megállapítja például, hogy a munkanélküliség csökkentése következtében felszabaduló pénzügyi forrásokat a foglalkoztatás kiterjesztésére számos módon fel lehet használni (munkahelyteremtő programok támogatására, a munkaidő-

csökkentés következtében új munkásokat felvevő vállalatok segítésére vagy a rövidebb munkaidő költségemelő hatásait nehezen elviselő kis- és középvállalatok átmeneti szubvencionálására stb.).

A foglalkoztatás kiterjesztésének és a munkaidő-csökkentést kompenzáló szubvencionálásnak az összefüggéseit vizsgáló tanulmányok rendkívül óvatosak az ajánlásaikban. A tanulmányban idézett szerzők egy része attól tart, hogy az említett támogatások a kevésbé lelkiismeretes munkáltatókat a szubvenciók elfogadására bátorítják olyan esetekben is, amikor a szóban forgó munkaalkalmat mindenképpen megteremtették. További aggály, hogy a rövidített munkaidő pénzügyi ellentételezése esetleg irracionális munkaerő-politikára ösztönzi a vállalatokat, hátráltatja az új technológiák bevezetését stb.

Mivel a kormányok egyre növekvő mértékben használják fel az adórendszert és a szociálpolitikát a jövedelmeknek a legalacsonyabb keresetűek javára történő újraelosztására, ezért eszköztáruk a keresetek vásárlóértékének fenntartására lényegesen bővebb, mint csupán a bérek szabályozására. A nemzetgazdaság szintjén megvalósuló jövedelemkiegyenlítésnek egyik példája az a néhány éve kifejtett és egyre elfogadottabbá váló elképzelés, amely szerint a túlóraköltségeket tetemesen meg kellene növelni (többek között a költségvetésbe fizetendő járulék formájában) és a fiskális költségeket a munkanélküliségi alapba kellene átutalni.

A tanulmány zárófejezetében a szerző hangsúlyozza, hogy a munkaidő-csökkentés különböző formáinak és ezek kombinációinak további vizsgálata, a várható hatások elemzése még nem zárult le. Mivel a munkaidő-csökkentés költségnövelő hatásai veszélyeztetik az egyes nemzetgazdaságok egymáshoz viszonyított versenypozícióit, ezért célszerű a munkaidővel kapcsolatos intézkedések nemzetközi összehangolása. (E tekintetben pozitív példaként említhető az EGK.) Egyébként a fejlett tőkés országok számára az elért magas technikai színvonal és jelentős dinamika könnyen „megemészthetővé” teszi a fokozatos munkaidő-csökkentést. Mivel a munkaidő-csökkentés első számú célja jelenleg a munkanélküliség visszaszorítása, ezért a két törekvést megvalósító lépéseket koordinálni kell, különös tekintettel a gazdaságpolitikára és a költségvetési politikára.

Mivel a munkaidő-csökkentés irányzatát, ütemét alapvetően a munkáltatók és a munkavállalók közötti erőviszonyok határozzák meg, ezért az állami keretek viszonylag rugalmas, inkább terelő jellegű kijelölését ajánlja a szerző. Eszerint a törvényhozásnak olyan irányelveket célszerű kidolgoznia, időbeli ütemezéssel kiegészítve, amelyek figyelembe vennék az ágazatonként, szektoronként különböző gazdasági és társadalmi feltételeket, s eközben maximális mozgásteret engednének a vállalati és iparági szintű alkufolyamatoknak.

Chemenszky László

G. N. BOBRISSEVA (szerk.)
A TUDOMÁNYOS-TECHNIKAI PROGRAMOK IRÁNYÍTÁSA*

A monográfia a szovjet tapasztalatok általánosítása alapján a tudományos-technikai programok irányításának olyan módszertani, szervezési és közgazdasági kérdéseivel foglalkozik, amelyek a szakirodalomban még nem kaptak kellő figyelmet. Első része a tudományos-technikai programok általános irányítási koncepcióját tárgyalja. A programok legkedvezőbb irányításának lehetőségeit a szerzők a már működő rendszerek és az elméleti modellek összehasonlító elemzésével keresik. A könyv második része a tudományos-technikai programok kialakításával foglalkozik. A szerzők rámutatnak a tudomány és a technika fejlesztése tervezésének nehézségeire, a tudományos-technikai problémák kiválasztásának azon gondjaira, amelyek elkerülhetetlenül felmerülnek a programok kialakítása során.

A tudományos-technikai problémák kiválasztásának alapja a Szovjetunió Tudományos-Technikai Fejlődésének Komplex Programja, amelyet 20 évre dolgoznak ki, és öt-évenként pontosítanak. A szerzők javasolják a kiinduló információk minőségének javítását, egységes elemzési módszerek alkalmazását, módszereket ajánlanak a tudományos intézmények, minisztériumok és főhatóságok javaslatainak elemzéséhez, valamint a programok szervezési-gazdasági jellegének erősítéséhez. A könyvben olyan kérdésekkel is érdekes lett volna azonban foglalkozni, mint a komplex programok kidolgozásának korszerűsítése, az erőforrás-ellátottság, a számítási módszerek javítása, amelyek a monográfiában tárgyalt problémákhoz hasonló jelentőségűek.

Támogatást érdemel a szerzők azon javaslata, hogy a problémakiválasztáshoz olyan egységes módszertani dokumentumot kell készíteni az összes ágazat számára, amely rendszerelemzések, a tudományos-technikai haladás fejlesztése globális modelljének, valamint gazdaságmatematikai modellek komplex alkalmazásán alapul. Helyes az a gondolat is, hogy a tudomány és a technika fejlesztési tervét akkor kell kidolgozni, amikor az még alapul szolgálhat a népgazdaság fejlesztési tervének többi fejezetéhez. A könyv értékesebb lehetett volna, ha elemzi, miként lehetne áthidalni azt a problémát, hogy a tudomány és a technika fejlesztési terve elválik a gazdasági és társadalmi fejlesztés terveitől.

Nagy figyelmet szenteltek a szerzők az ágazati tudományos-technikai programok kialakításának. Logikus az a következtetésük, hogy az ágazati tervezésben a programok szerepe mindaddig növekedni fog, amíg az ágazat fejlesztésének összes célját nem ölelik fel. Ennek megfelelően a szerzők véleménye szerint az állami, ágazati és regionális fejlesztési tervekbe beállított programoknak kialakításuk módszertanában, realizálási folyamataik irányításában egységeseknek kell lenniük. Az irányítás minden szintjén elengedhetetlen az összes program, a tervezési és ellenőrzési dokumentációk egységesítése, a programok kidolgozásának egységes sorrendje, az egész dokumentáció számítógépes feldolgozása.

Nem foglalkozik a monográfia azzal a kérdéssel, milyen fontos lenne a programok

*Upravlenyje naucsno-tyehnyicseszkiimi programmami. Ekonomika, Moszkva, 1983, 344 old. Ismertetés. L. Korolev recenziója (Voproszi Ekonomiki, 1985, 3. sz.) alapján.

dokumentációjának csökkentése, amelyek nemegyszer több kötetet is kitesznek. A szakemberek már régen hangoztatják, hogy olyan rövid dokumentációra van szükség, amely a célokat, a határidőket és a végső eredményt tartalmazza, egyszerűsítve az operatív ellenőrzést és a program irányítását. A gyakorlat azt mutatja, hogy nemcsak a program egészét lenne fontos kidolgozni, hanem megvalósításának egy-egy konkrét intézkedését is.

A szerzők részletesen vizsgálják az ágazati tervek összhangját a megrendelésekkel. Figyelembe véve a programok feladatait, kiemelik az ágazati terv egyes fejezetei átdolgozásának szükségességét. Minden programhoz meghatározott hatáskörrel rendelkező irányítási szervet kell létrehozni, és meg kell oldani a célprogramos, illetve az adminisztratív-funkcionális irányítást végző szervek és szervezetek koordinációját. A tudomány és a technika fejlesztése tervezésében meglévő hiányosságokat figyelembe véve a szerzők javasolják a folyamatos tervezést, amelynél a megvalósítás során az eredményeknek megfelelően dolgozzák ki a részletes terveket a programok és az öt éves tervek korrekciójával együtt. Feltehető azonban, hogy a folyamatos tervezés csak a kivitelezési fegyelem és a felelősség növelése mellett lehet sikeres.

A könyv harmadik része a tudományos-technikai programok irányításának közgazdasági nézőpontjaival foglalkozik. A jelenlegi körülmények között nehéz a programok önköltségét meghatározni. A programok bekerülési költségeinek, a pénzügyi forrásoknak és a munkákat finanszírozó szervezeteknek a növekedése nehezíti a programok irányításának mechanizmusát. Emellett a jelenlegi finanszírozási és ösztönzési rendszer nem biztosítja a határidők rövidítését és a költségek csökkentését. A szerzők e helyzetből a kiutat abban látják, hogy a tudományos-technikai programok finanszírozásához szükséges eszközöket egy, a tudományos-technikai fejlődés irányításával megbízott szerv koncentrálja. Elismerve a célirányos finanszírozás, valamint az eszközkoncentráció szükségességét, hasznos lenne, ha a Tudományos-Technikai Állami Bizottság és a Tervhivatal mellett a minisztériumok és pl. a tudományos-technikai egyesületek, regionális programok esetében pedig a helyi tanácsok lennének ilyen szervek.

A könyv foglalkozik a tudomány és a technika területén az önálló elszámolás (hozrascsojt) kérdéseivel is. Az önálló elszámolási elvek teljesebb és hatékonyabb alkalmazásához a szerzők szerint javítani kell a vállalatok, a végrehajtó társszervek munkájának tervezését, értékelését és erősíteni kell a program vezetőinek szerződéskötési jogát. Sajnos, az elemzésből kimaradtak olyan fontos kérdések, mint a tudományos-technikai eredmények értékelésének módszerei, bevezetésük módjai.

A könyv negyedik része bonyolult és ma még módszertanilag nem kidolgozott kérdésekkel, a tudományos-technikai programok irányításának szervezési problémáival foglalkozik. A hatékony irányítás fontos előfeltétele a képzett szakemberek megléte és az eszközökkel való operatív manőverezési lehetőség. A lineáris, funkcionális és mátrix programirányítási struktúrákat összehasonlítva a szerzők előnyben részesítik a mátrixstruktúrát, mert véleményük szerint ez a legrugalmasabb, ez alkalmas leginkább bonyolult irányítási feladatok megoldására.

Összességében pozitívan lehet értékelni a monográfiát, de meg kell jegyezni, hogy a szerzők nem szenteltek elég figyelmet a programok végrehajtása során kialakult reális helyzet elemzésének. Valószínűleg ez az oka, hogy a könyvben szereplő egyes javaslatok nincsenek pontosan megfogalmazva, meggyőzően alátámasztva. Ez vonatkozik

a programirányításra létrehozandó speciális szervekre, az optimális programszám meghatározására stb. Nem szerencsés a programok költségellenőrzési módszereinek elemzését elválasztani finanszírozásuk kérdéseitől. Nem kaptak elég figyelmet a regionális tudományos-technikai programok és az ágazati és területi programok tervezésének kapcsolatai. Mivel azonban a szerzők következetesen tárgyaltak számos, a tudományos-technikai programok irányításának korszerűsítésével kapcsolatos kérdést, a könyvet nemcsak a programok kidolgozásában és megvalósításában részt vevők forgathatják haszonnal, hanem a népgazdaság más területén működő szakemberek is.

R. Á.

ÚJ KÖNYVEK*

- ALAPI István (szerk.): Fogyóeszközök analitikus nyilvántartása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 64 old.
- ANTAL László: Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 361 old.
- BARTKE István (szerk.): A területfejlesztési politika Magyarországon. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1985, 287 old.
- CIEPIELEWSKI, J.—KOSTROWICKA, I.—LANDAU, Z.—TOMASZEWSKI, J.: A világ gazdaságtörténete a kapitalizmus kialakulásától 1980-ig. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 506 old.
- CSIKÓS-NAGY Béla: Árpolitikánk időszerű kérdései 1985–1988. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 184 old.
- DOROGI Imre—ROTT Nándor: Az innovációs folyamat és irányítása. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1985, 218 old.
- HACSATUROV, T. Sz.: A természethasznosítás gazdaságtana. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 295 old.
- Az időmérleg-vizsgálat módszertana. KSH, Budapest, 1985, 248 old.
- ILLÉS Iván: Gazdaságunk helye és rangja a világban. A magyar népgazdaság a nemzetközi összehasonlítás tükrében. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 222 old.
- Az ipari árindexek számítási módszere. KSH, Budapest, 1985, 70 old.
- Az ipari nagyüzemi munkásság jövedelmi viszonyai, élet- és munkakörülményei. KSH, Budapest, 1985, 94 old.
- Ipari zsebkönyv 1984. KSH, Budapest, 1985, 157 old.
- Az iparon kívüli népgazdasági ágak tevékenysége 1980–1983. KSH, Budapest, 1985, 59 old.
- IZIKNÉ HEDRI Gabriella: A szocialista együttműködés távlatai. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 215 old.

*1985. május–júliusban megjelent könyvek.

- JESZENSZKY Lászlóné (szerk.): Külkereskedelmi statisztikai adatok 1984. KSH, Budapest, 1985, 229 old.
- KULA, W.: A feudális rendszer gazdasági elmélete. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1985, 242 old.
- KULCSÁR Kálmán–PRITZ Pál (szerk.): Az új Magyarország 40 éve. Társadalom – politika – gazdaság – kultúra. Tudományos ülészek. Budapest, 1984. december 10–12. Akadémiai Kiadó–Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 323 old.
- A lakosság keresleti struktúrájának összehasonlító vizsgálata LES, AIDS és Rotterdam modellekkel. KSH, Budapest, 1985, 117 old.
- Nemzetközi statisztikai évkönyv. KSH, Budapest, 1985, 366 old.
- PRIGOZSIN, A. I.: Szervezetek: rendszerek és emberek. Mezőgazdasági Könyvkiadó, Budapest, 1985, 201 old.
- SÁNDORNÉ SZENNYESSY Judit–SZELECKI György: Gazdaságpolitikai kézikönyv. Reflektor Könyvkiadó, Budapest, 1985, 170 old.
- SIKLAKY István: Belső vállalkozás. Ipargazdasági Intézet, Budapest, 1984, 266 old.
- SIPOS Aladár: Az agrár-ipari szféra vállalati kapcsolati rendszerei. Akadémiai székfoglaló 1983. május 27. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1985, 42 old.
- SÖDERSTEN, B.: A külgazdaság hatásmechanizmusa. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 465 old.
- Törvények és rendeletek hivatalos gyűjteménye 1984. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 1134 old.
- A vállalati szervezet és a belső érdekelttség néhány jellemzője. KSH, Budapest, 1985, 40 old.

316.663

9

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

1.

B

Iparunk világgazdasági illeszkedése
A könnyűipari vállalatok exportgazdaságos-
ságáról
Az ipari szervezet elméletének fő irányzatai
a piacgazdaságokban
A piaci verseny feltételei a fémtömegcikk-
iparban



1985 / 4

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

XVI. ÉVFOLYAM
1985. 4. SZÁM

BUDAPEST

MAGYAR
TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖNYVTÁRA

Szerkesztőbizottság

BECK TAMÁS, BOTOS BALÁZS, COTEL KORNÉL, DARVAS GYÖRGY, GARAI VILMOS,
GOLDPERGER ISTVÁN, LENDVAI ISTVÁN, NYITRAI FERENCNÉ, PARÁNYI GYÖRGY,
RABI BÉLA, ROMÁN ZOLTÁN (főszerkesztő), STARK MARIANN (szerkesztő),
STERNTHAL JÁNOS, SZIKSZAY BÉLA, TATAI ILONA, TRETHON FERENC,
VÁNYAI PÉTERNÉ, VÉGSŐ BÉLA

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó főigazgatója

ISSN 0133–6452

Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Példányoként megvásárolható
a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Iroda V. Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában.

Előfizetési ára egy évre 300,- Ft. Terjeszti a Magyar Posta.

Előfizethető a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodánál (HELIR Budapest V., József nádor tér 1.
Postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a
HELIR 215–96162 pénzforgalmi jelzőszámára. Indexszám: 25.394

8515986 MTA Sokszorosító, Budapest. F. v.: dr. Héczey Lászlóné

TARTALOM

TANULMÁNYOK

Botos Balázs: Iparunk világgazdasági illeszkedése	7
Burkus Egon: A könnyűipari vállalatok exportgazdaságosságáról	18
Roinán Zoltán: Az ipari szervezet elméletének fő irányzatai a piacgazdaságok- ban	32
Bánky András: A piaci verseny feltételei a fémtömegcikk-iparban	45

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

A gazdaságirányítás fejlesztése a KGST-országokban	56
OECD-konferencia a foglalkoztatottság és a strukturális változások összefü- géseiről	59
Az indiai Nemzeti Termelékenységi Tanács tevékenységéről	63
Az ipari szolgáltató vállalatok és környezetük	68
A svájci iparvállalatok nemzetközi versenyképessége	72
A vállalati információs rendszerek fejlesztése	76
Tudományos fokozatok	80

SZAKIRODALOM

Antal László: Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján . . .	83
ILO-tanulmány a rejtett foglalkoztatásról	89
Új könyvek	94
Az Ipargazdasági Szemle 1985. évi számainak tartalomjegyzéke	95

СОДЕРЖАНИЕ

ОЧЕРКИ

Балаж Ботош: Приспособление венгерской промышленности к мировой экономике	7
Эгон Буркуш: Экспорт и рентабельность на предприятиях легкой промышленности	18
Золтан Роман: Главные направления теории промышленной организации в развитых капиталистических странах	32
Андраш Банки: Условия конкуренции в промышленности металлургических изделий	45

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ -- НАУНАЯ ЖИЗНЬ

Развитие управления экономикой в странах-членах СЭВ	56
Конференция OECD о связях занятости и структурных изменений ...	59
О деятельности индийского Национального Совета производительности труда	63
Промышленная инфраструктура в Франции	68
Международная конкурентоспособность швейцарских предприятий ..	72
Развитие информационных систем на предприятиях	76
Научные степени	80

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Ласло Антал: Венгерская система управления экономикой и финансирования на пути реформы	83
ИЛО публикация о скрытой занятости	89
Новые книги	94
Содержание за 1985 год	95

CONTENTS

STUDIES

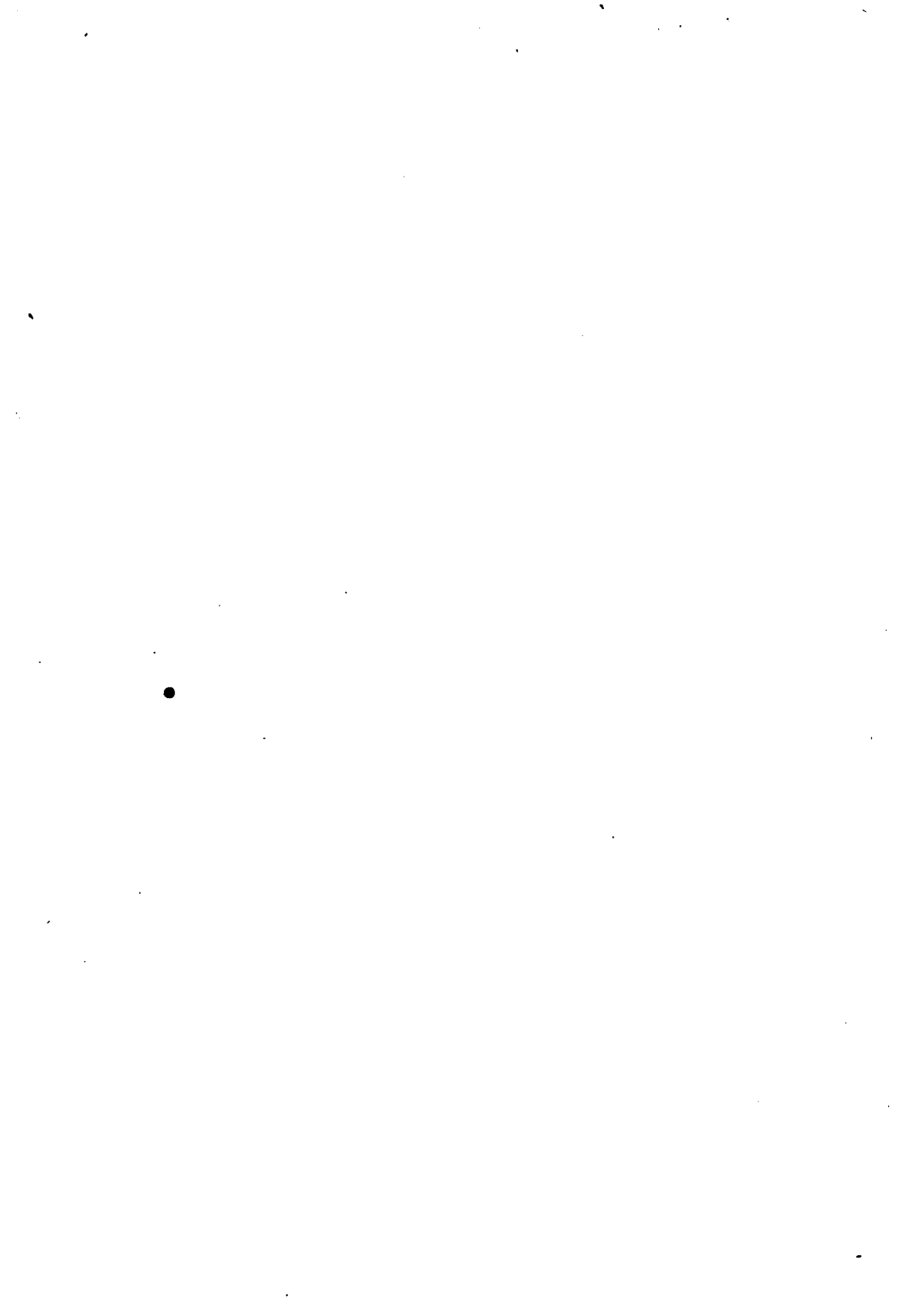
Balázs Botos: Adaptation to world market of the Hungarian industry	7
Egon Burkus: Export and profitability in the Hungarian light industry	18
Zoltán Román: Mainstreams in industrial organization in the market economies	32
András Bánky: The conditions for competition in the Hungarian metalware industry	45

INTERNATIONAL EXPERIENCES – SCIENTIFIC LIFE

Development of the system of economic guidance in the CMEA-countries . . .	56
OECD conference on employment and structural changes	59
On the activities of the National Productivity Council in India	63
Industrial engineering in France	68
International competition of Swiss industrial enterprises	72
Development of the enterprises' information system	76
Scientific degrees	80

BOOK REVIEWS

László Antal: The Hungarian economic guidance and financial system on the path of reform	83
ILO-study on clandestine employment	89
New books	94
Contents of the 1985 year issues of the Review of Industrial Economics	95



TANULMÁNYOK

BOTOS BALÁZS

IPARUNK VILÁGGAZDASÁGI ILLESZKEDÉSE

A 70-es évek végén a gazdaságirányítás legmagasabb szintjein is megfogalmazódott, hogy jövőbeli gazdasági fejlődésünk elválaszthatatlan külgazdasági kapcsolataink problémáitól. Elismertté vált az is, hogy a KGST-reláció fontossága mellett a tőkés világpiac feltételeitől sem függetleníthetjük magunkat. Mindez kutatásaink számára is irányadó kellett legyen, hiszen az ipar külgazdasági illeszkedésének javítása nyilvánvalóan az egész gazdaság számára kulcskérdéssé vált. Így fogalmazódott meg középtávú terünk azon célkitűzése, hogy vizsgáljuk meg: iparunk, iparvállalataink hogyan illeszkednek ma a világgazdaságba, illetőleg milyen lehetőségeink vannak a nemzetközi munkamegosztásba való hatékonyabb bekapcsolódásra. Jelen beszámoló e kutatás legfontosabb eredményeit foglalja össze.¹

Természetesen elengedhetetlen volt, hogy kutatásunk a külgazdasági illeszkedés témakörét is lehatárolja. Ilyen lehatárolást jelent egyrészt a strukturális problémák kiemelése, hiszen nyilvánvalóan igen fontosak az illeszkedés egyéb (szervezeti, termelékenység, piacpolitikai, marketing- stb.) feltételei is. Ugyancsak lehatárolást jelent, hogy vizsgálódásainkban elsősorban a dollárpiaci kapcsolatokra helyezük a hangsúlyt. Ez a kiemelés nem kívánja vitatni azt a fontos szerepet, amit a KGST, illetve a rubelpiac gazdaságunk számára jelent. Ugyanakkor nem hagyható figyelmen kívül, hogy egyensúlyi problémáink kiéleződése a dollárrelációban jelentkezett, tehát célkitűzéseink elsősorban az ilyen irányú export volumenének és hatékonyságának növelésére vonatkoztak.

Kutatásunkban abból indultunk ki, hogy külgazdasági illeszkedésünk mozgásterének legfontosabb korlátai belsőek. Kétségtől szerepet játszanak a külső – világgazdasági, világpolitikai, geopolitikai stb. – okok is, az illeszkedés hatékonyságát azonban alapvetően belső tényezők határozzák meg. Ezzel természetesen elfogadtuk azt az álláspontot is, hogy vannak lehetőségek helyzetünk javítását illetően. Egyidejűleg tagadjuk azon fejlődési alternatívák jogosságát, amelyek szerint a külgazdasági környezet minden irányban kedvezőtlenebbé válására a magyar gazdaságnak befelé fordulással kell reagálnia. Az autarchiára való törekvés amúgy is kedvezőtlen nemzetközi gazdasági pozíciónk további romlását eredményezné, ez pedig az ország számára *beláthatatlan* és *visszafordíthatatlan* következményekkel járhat.

A hatékonyabb illeszkedést akadályozó tényezők feltárása során feltételeztük, hogy gondjaink jelentős részben strukturális eredetűek. Ezért első lépésként elemeztük az ipar külkereskedelmi szerkezetét, különös tekintettel a nem rubel forgalom jellemzői-

¹ Kutatásunkat 1983 decemberében indítottuk és a munkában Kiefer Márta, Nádor Éva, Németh Imre, illetőleg Berkó Lili és Veres Péter (a kutatás I. fázisában) vettek részt.

re. Ezt követően kerestük a strukturális alkalmazkodás lassúságának, illetve hiányának magyarázatát. Úgy véltük, hogy e problémák

- a központi célok és a gazdaságpolitikai elképzelések hiányosságaiból,
- az elmúlt évek kiemelt fejlesztéseinek helytelen külgazdasági orientációjából,
- a vállalati szférában jelentkező gondokból származhatnak.

A feltételezések igazolására elemeztük az iparfejlesztést érintő központi dokumentumokat és a magyar szakirodalmat, értékeltük néhány központi fejlesztési program hatását a külgazdasági illeszkedésre, valamint vállalati tapasztalatokat gyűjtöttünk a tőkés export sikerességét meghatározó belső adottságokról és környezeti elemekről.²

A „hogyan lehetne továbblépni” kérdés kapcsán

- elemeztük a relációs politika keretében adódó lehetőségeket,
- külföldi tapasztalatokat gyűjtöttünk, különös tekintettel a nálunk is hasznosítható módszerekre, és végül
- áttekintettük, milyen lehetőségek adódnak egy olyan iparpolitika kialakítására, amely nemcsak deklaráltan, hanem az eredményeket tekintve is exportorientált.

A következőkben e szempontok köré csoportosítjuk mondanivalónkat.

Külkereskedelmi struktúránk sebezhető pontjai

Az ipar külkereskedelmi szerkezetét elsősorban az 1978–84-es évekre vonatkozó, gyártási ágak szerint bontott adatok alapján elemeztük. Mint már említettük, a külkereskedelmi forgalmon belül kiemelt fontosságot tulajdonítottunk a dollár relációjú export alakulásának, de értékeltük az egyéb irányú forgalom legfontosabb tendenciáit is. Elemzéseink alapján a legfontosabb strukturális feszültségek a következőkben foglalhatók össze.

– Ágazati sajátosságok. Dollárexportunkban igen magas az állótüke-, az energia- és a nyersanyagigényes ágazatok részesedése. Az ilyen jellemzőkkel bíró ún. bázis ágazatokból (kohászat, vegyipar, építőanyag-ipar) származott már 1982-ben is az export egyharmada, és ez az arány az elmúlt években tovább nőtt. Csökkent viszont az egyébként sem túl magas gépipari részesedés. A gondokat azonban nemcsak az arányok okozzák. Mint exportunk adatai tükrözik, gépipari kivitelünkben – a világtendenciákkal ellentétesen – ma is a hagyományos gépipari termékek és járművek súlya a meghatározó. A valóban korszerű, stratégiainak nevezhető termékek vonatkozásában áruforgalmunk iránya és egyenlege igen kedvezőtlen.

– Az export progresszivitása. Az ágazati sajátosságokhoz kapcsolódóan elemeztük az ipari export korszerűségi szerkezetét. Négy ágazatcsoportot képezve (nyersanyag bázisú, hagyományos, korszerű és progresszív iparok), dollár exportunkban egyértelműen a nyersanyag bázisú és a hagyományos (elsősorban könnyűipari) termékek dominálnak. Az adottságokat és a lehetőségeket tekintve nem tagadható az élelmiszerexport külkereskedelmünkben betöltött szerepe, s az sem, hogy a hatékonysági mérce hiányá-

²A vállalati tapasztalatokról B. Nádor Éva és Kiefer Márta Tökés feldolgozó ipari exportunk – illúziók és realitások című cikke (Ipargazdasági Szemle, 1985, 1. sz.) adott áttekintést.

ban az export progresszivitása sem ítélnél meg egyértelműen. Ugyanakkor az export- és importadatok egybevetéséből úgy tűnik, hogy az exportszerkezet elmaradt modernizálását sokszor az általunk is importált nyersanyagok reexportja kívánja pótolni.

– A feldolgozottsági fok. Exportunk hatékonyságát jelentősen befolyásolhatja a kivitel feldolgozottsági szintje. Nemzetközi összehasonlítások arról tanúskodnak, hogy iparunk fejlettségi szintjét tekintve igen alacsony a bonyolultabb, komplex végtermékek aránya a dollár relációjú exportban, ugyanakkor magas a megmunkált nyersanyagok részesedése. Mindez nyilvánvalóan termékeink versenyképességét tükrözi. Az utóbbi években a helyzet tovább romlott, hiszen a legmagasabb feldolgozottsági szintet megtestesítő termékek aránya 1982-ben 22,4, 1984-ben 18,7% volt. Ugyanezen idő alatt viszont a megmunkált nyersanyagok részesedése 40%-ról 46,9%-ra nőtt. A mélyebb bontású adatokból az is kiderül, hogy exportált végtermékek zöme nem a progresszív ágazatcsoportok terméke, hanem a hagyományos, elsősorban könnyűipari ágazatoké.

– A nettó export. Importkorlátos gazdaságokban, ahol az export kiemelt funkciója a devizaszerzés, lényeges mutatója a nemzetközi szakosodásnak a nettó export, azaz az export és az import egyenlege. A gyártási ágazat, tehát nem szervezeti bontású adatok jól tükrözik, hogy a devizaszerzésben a fő szerepet elsősorban az állótüke- és nyersanyagigényes területek játsszák. Az összes nettó export mintegy fele három ágazatból, az élelmiszeriparból, a kohászatból és a kőolajfeldolgozó iparból származik. A szakosodás ezen irányai viszont a nemzetközi munkamegosztásban való részvétel hatékonyságát eleve meghatározzák.

Bármilyen megközelítésben elemeztük külkereskedelmi szerkezetünket, az eredmények egyértelműen megerősítették a két relációba irányuló forgalom különbözőségét s azt, hogy az eltérés inkább növekvő, mint csökkenő. Az ágazati jelleget, a feldolgozottsági szintet vagy más mutatókat vizsgálva a rubel relációban „korszerűbb” szerkezettel szemben a nem rubel reláció kivitele jóval hátrányosabb képet mutat. Ez az értékítélet ugyan nem függetleníthető az adott piacok követelményszintjétől, mégis felhívja a figyelmet a „kétarcúság” követelményeire, illetve az iparpolitika ezzel kapcsolatos feladataira.

A kutatás során szerzett vállalati tapasztalataink ugyanakkor arra is utalnak, hogy helytelen lenne a problémát kizárólag a makroszintű vizsgálódások alapján kezelni. Az ágazatok (gyártási ágak stb.) közötti korszerűségi eltérések ugyan jelentős mértékben megszabják kínálatunk egészének korszerűségét. Ez a tény azonban – amelyet az ágazatok közötti munkamegosztás mintájára nevezhetünk interszektoralis dualizmusnak – párosul az ágazatokon (gyártási ágakon stb.) belüli kétarcúsággal. Azzal tehát, hogy az azonos ágazathoz tartozó vállalatok között vannak olyanok, amelyek korszerű technológiával, jó minőségű, versenyképes termékeket állítanak elő, s olyanok, ahol a termelés és a termékek szintje egyaránt elmaradott. Ez az intraszektoralis dualizmus az export egészének arculatát igen jelentősen befolyásolja.

A „kétarcú” exportstruktúra természetesen nem magyar specialitás. A szocialista országok csaknem mindegyikének hasonló a kiviteli szerkezete, de mint erre más kutatások rámutattak, néhány fejlett tőkés országban is vannak ilyen tapasztalatok. Anglia és Franciaország esetében a szakképzettség-igényes iparágak elsősorban csak a regionális érdekszférához tartozó, valamint a jóval gyengébben fejlett országokban tudtak ver-

senyképes exportot elérni, a versenynek jobban kitett piacokon csak a műszakilag kevésbé igényes, elsősorban nyersanyag bázisú export ér el jelentősebb arányt. Egy ENSZ-tanulmány³ Ausztriát idézi, mint olyan „intermedier” országot, amely a nemzetközi munkamegosztásban más arcot mutat a fejlett és mást a fejlődő országok irányába. Lényeges azonban felhívni a figyelmet arra, hogy az említett országokban – a vonatkozó szakirodalom szerint – tudatos gazdaságpolitikai törekvések nyomán alakult ki a duális struktúra. Magyar vonatkozásban viszont egy olyan szemléletmód rejlik a kétarcúság mögött, amely a „másra nincs lehetőségünk” elvből indul ki. Következésképpen pedig világgazdasági illeszkedésünk ismert problémáinak állandó újratermelődése.

A strukturális gondok hátteréről

Világgazdasági illeszkedésünk strukturális problémáinak okait keresve foglalkoztunk a hivatalos gazdaságpolitikai dokumentumok és a hazai szakirodalom elemzésével. A gazdaságpolitikai dokumentumokban kell megfogalmazódnia a külgazdasági illeszkedési stratégiának, pontosabban annak az irányvonalnak, amit a gazdaságpolitika kijelöl. Bár azonos szempontok alapján foglalkoztunk a szakirodalommal is, a szakirodalmi publikációkkal szembeni igények nyilvánvalóan nem ugyanazok, hiszen sokkal kevésbé kell és lehet a különböző szerzőktől valamiféle egységes állásfoglalást számon kérni.

Megállapítottuk, hogy a dokumentumok nagy gyakorisággal utalnak a nemzetközi ipari munkamegosztásba való fokozottabb bekapcsolódás szükségességére, mégsem tekinthetők egy megalapozott világgazdasági illeszkedési stratégia alapjainak. Nem egyértelműen foglalnak állást azzal kapcsolatban, hogy az illeszkedés fokozására export vagy import oldalon, vagy mindkettőn és milyen prioritásokkal kell törekednünk. Homályban hagyják, hogy milyen piaci igényekhez igazodva célozzuk meg a kiemelt területek fejlesztését, hiányzik az aktív viszonylati politika megalapozása. Alig foglalkoznak a dokumentumok a fejlesztések időszükségletével és az állami relációs politika feladataival.

A szakirodalmi források sem ítélik meg egységesen, hogy a struktúrafejlesztésen belül mely területek kapjanak prioritást, és milyen irányban (importhelyettesítés, KGST-orientáció, világpiaci expanzió stb.) törekedjünk fokozni erőfeszítéseinket. Az eltérő álláspontok összevetése segíthet abban, hogy megalapozottabb döntések szülessenek. Ehhez azonban a tudományos, szakértői és a döntéshozatali szféra között jóval intenzívebb véleménycserére lenne szükség.

Ami a szakirodalom elemzéséből a kutatás – így saját munkánk – számára is adódó tanulság, az elsősorban olyan előrettekintő, prognosztizáló tanulmányok igénye, amelyek a hazai ipar egy-egy területének várható fejlődési kilátásairól adnak tájékoztatást. Nem tagadható, hogy az ilyen tanulmányok készítése egyrészt az átlagosnál nagyobb kockázattal jár, másrészt pedig ma még hiányzó feltételek (megfelelő információáramlás, megfelelő adatszolgáltatás stb.) nehezítik összeállításukat. Az iparvezetés és a vállalatok részéről azonban mindenképpen jogosan merül fel a hiányuk.

³Structural Changes in Industry. United Nations, New York, 1981.

A dokumentumelemzésből adódó legfontosabb tapasztalat véleményünk szerint az, hogy külgazdasági kapcsolataink gondjai nem a célok hiányára vezethetők vissza. Számos alapvető dokumentum, határozat alapvető fejlesztéspolitikai célként kezelte a világpiacon illeszkedés követelményét. Amiben gazdaságpolitikánk elsősorban elmarasztható, az a célkitűzések deklarálása és a valóság gyakorlata közötti ellentmondás. Gazdaság- és iparpolitikánk gyakorlata ugyanis korántsem tükrözi, hogy felismertük volna a nemzetközi tendenciáknak a magyar gazdaság jelenére és jövőjére gyakorolt hatását.

A 70-es évek második felétől, a 80-as évek elejétől fokozatosan felerősödtek azok a jelek, amelyek arra utaltak, hogy a szocialista országok pozíciója a termelési részarányok fokozódó növekedése ellenére is gyengültek a nemzetközi iparcikk-kereskedelemben. A szocialista országok részesedése a világ feldolgozó ipari exportjában az 1963. évi 13,3%-ról 1983-ra 8,8%-ra csökkent. A térvészítés elsősorban a fejlett tőkés országok piacán jelentkezett, s volumenben és piaci részarányokat tekintve egyaránt érvényesült. A szocialista országok feldolgozó ipari exportja a fejlett tőkés országokba 1980-ban 17,2 milliárd dollár volt, míg 1982-ben – folyó áron – 17,0 milliárd. Ugyanezen években a fejlődő országok exportja 57,7 milliárdról 65,0 milliárd dollárra nőtt.⁴ A szocialista országok térvészítését tehát a fejlődő országok térnyerése kísérte, s hogy ez nemcsak mennyiségi értelemben igaz, arra jellemző, hogy az OECD piacán ma már az újonnan iparosodott fejlődő országok kivételében jóval magasabb a gépek részesedése, mint a szocialista országokéban.

A szocialista országokra jellemző általános tendenciák érvényesültek a magyar ipar esetében is. A kiszorulási folyamat felgyorsulása esetünkben is 1977 után következett be. Ennek a helyzetnek a paradoxona, hogy szinte azzal egyidőben, amikor a gazdaságvezetés egyértelműen deklarálja a külgazdasági illeszkedés követelményének kiemelt fontosságát, erősödnek fel a reálfolyamatokban ezzel ellentétes tendenciák.

Az persze nyilvánvaló, hogy nem oksági kapcsolatól van szó. Inkább arról, hogy egyrészt a korábbi struktúrapolitika helytelen fejlesztési döntései ekkorra „érnek be”, és felerősödnek az egyéb negatív kísérőjelenségek is. Másrészt nem vitatható, hogy az egyébként helyesen megfogalmazott célok „magukra maradtak”. A külgazdasági illeszkedés követelményei, ha egyáltalában hatottak, akkor sem a gazdaságpolitika szerves részeként, hanem az egyéb szempontok *mellett* fejtették ki hatásukat, anélkül hogy az érvényesítésükhöz szükséges eszközzrendszer kialakult volna.

A dokumentumok elemzéséből adódó további fontos tanulság, hogy az utóbbi években – részben a kényszer szülte okok miatt – a külgazdasági illeszkedés rovására inkább a külgazdasági egyensúly kérdései kerültek a középpontba. Ugyanakkor teljesen nyilvánvaló, hogy a külgazdasági egyensúly olyan következmény, amelyre legnagyobb hatással a külgazdasági illeszkedés van. Félő tehát, hogy a kényszer újratermeli önmagát, ha az egyensúlyi problémák végleges megoldását nem az exportstruktúra, illetve az exporthatékonyosság hosszú távú céljainak megvalósításától várjuk.

A kiemelt fejlesztések gyakorlatát néhány központi fejlesztési program példáján vizsgálva, az előbbieken vázolt ellentmondások igen jól érzékelhetők. Megállapítható, hogy a központi fejlesztési programok bevezetése csak formailag hozott új szint fej-

⁴A Statistical Review of the World Industrial Situation 1984. (UNIDO) IS, 506, 1985, 14. old.

lesztéspolitikánkba. E politika fő jellemzője ugyanis már évtizedek óta az, hogy a gazdaság (ipar) egyes területeinek kiemelt fejlődését koncentrált beruházási akciókkal kívánja felgyorsítani. Az sem változott a programokkal, hogy a fejlesztések alapvetően a belső és a KGST-piacok felé orientálódtak.

Három központi fejlesztési program példáján kívántuk érzékeltetni, hogy ez az út formáját tekintve új volt ugyan, de iparunk világgazdasági illeszkedésének terén a régi gyakorlat folytatódását jelentette. Bemutattuk, hogy e programok részben koncepciójuk szerint is csak a szocialista exportra orientálódtak (petrolkémia), részben – ha a világgpiacra orientáltként kerültek is eredetileg megfogalmazásra – az átlagosnál is lassúbb tőkésexport-növekedést eredményeztek (alumíniumipar), illetve a nem rubel elszámolású export gyors növekedése a belső ellátás romlásával járt együtt (gyógyszeripar).

Egyik program sem vezetett az átlagosnál dinamikusabb, konvertibilis exportnövelésre képes területek kialakulásához. Az exportstruktúrában történtek ugyan változások, de lényeges korszerűsödéséről, a hagyományos alapanyag jellegű export csökkenéséről nem beszélhetünk. A tőkés export növelését a programok az importhelyettesítés talaján, arra támaszkodva kívánták elérni. A gazdaság tőkés relációjú exportképessége és importszükséglete között évtizedek óta fennálló feszültséget ily módon nem lehet megoldani. Miközben a beruházások koncentrálásával egy-egy szűkebb területen sikerül is a külkereskedelmi mérleg feszültségét oldani, a fejlesztéseknél háttérbe szorult területek (lehetnek ezek korábban szintén kiemelten fejlesztett szakágazatok, termékcsoportok vagy a műszaki haladás újabb hordozó területei, termékcsoportjai) egy idő elteltével hasonló akciókat igényelnek. Ez úton nem lehet a gazdaságtalan exportot visszaszorítani, a veszteséges export is nélkülözhetetlenné válik. Az exportképesség elégtelensége miatt újabb és újabb importcsökkentő akciók (a hazai termelés megteremtése) látszanak nélkülözhetetlenek. Ezek az importkiváltó fejlesztések elég felemás eredményekhez vezettek. Ha a fejlesztés indításakor sikerül is élenjáró szintet elérni, a hazai körülményekhez való adaptálás feltételei, lassúsága s az időközben tovább haladó műszaki fejlődés, a piaci feltételek változása miatt a termékek a piacon már korántsem számítanak nagyon korszerűeknek, gazdaságosságuk is sok esetben kérdésessé válik. Mindez természetesen az itt részleteikben nem vizsgált gépipari és egyéb programokra is érvényes.

Fel kell hívni a figyelmet a tőkésimport-helyettesítési céllal született programok értékelésének egy félrevezető módjára. Gyakori ugyanis az a megközelítés, hogy például a petrolkémiai programnak pozitív megítélést kell kapnia, mert enélkül a tőkés import még gyorsabban növekedne. E megítélés figyelmen kívül hagyja, hogy egyrészt az importhelyettesítést csak a fejlesztési ráfordítások (jelentős mértékben tőkés gépimport) egyidejű figyelembevételével szabad mérlegelni. Az iparirányítás számára ugyanakkor az igazán fontos kérdés az, hogy az adott ráfordítások más irányú befektetés esetén nem eredményeznének-e kedvezőbb devizaszaldót. Másrészt veszélyes ez a gondolkodásmód azért is, mert ily módon minden importhelyettesítő fejlesztés jogosságát – gazdaságosságától függetlenül – utólag igazolni lehet. Pedig az importhelyettesítő fejlesztéssel éppen az a baj, hogy miközben – legalábbis elvben – a jelenlegi és a potenciális tőkés import minden egyes tételét külön-külön valóban helyettesíteni lehet belső termelésből, ez egyáltalán nem vezet az egész gazdaság importigényességének,

importfüggőségének csökkentéséhez. Függetlenül ugyanis attól, hogy a fejlesztett területen sikerül-e az elképzelt módon csökkenteni az importot vagy visszafogni annak növekedését, a gazdaság fejlődése, a termelés növekedése, a beruházási, fogyasztási vagy éppenséggel a szocialista exportszükségletek diverzifikálódása, a műszaki fejlesztés és a struktúraátalakítás a tőkésimport-igények növekedéséhez, illetve állandóan újabb és újabb importok iránti igényekhez vezet a gazdaság más területein – esetleg a fejlesztés által érintett szakágazaton vagy ágazaton belül is – főleg azon kívül. Az ily módon globálisan növekvő importszükségletekhez importhelyettesítésekkel egyszerűen nem lehet alkalmazkodni. Még ha ezek a programok *saját kritériumrendszerükben* nagyon sikeresek is – például a „kitűzött naturális célokat” elérik, a külgazdasági illeszkedés szempontjából egyszerűen irrelevánsak maradnak.

Mindezen problémák érzékeltetése szorosan összefügg azokkal a kérdésekkel, hogy miért nem sikerült e programoknak megakadályozni, illetve mérsékelni kivitelünk leértékelődését akár a cserearányromlás mérséklésével, akár a dollár relációjú export növelésével? Vajon a célok voltak helytelenek vagy irreálisak? Az időközben bekövetkezett környezeti változások hatottak-e kedvezőtlenül, vagy az alkalmazott eszközök voltak elégtelenek, illetve helytelenek?

Az egyes programok konkrét céljainak utólagos értékelése nem e tanulmány feladata. Ami a célok jellegét illeti, az importhelyettesítésről már szóltunk. Az is kérdéses, hogy célszerű elképzelésnek tekinthető-e, hogy jelentős fejlesztéseinket a világpiaconál kedvezőbb nyersanyagárak alapján kifejezetten és hosszú távra olyan kapacitások kiépítésére fordítottuk, amelyek zömmel alacsony feldolgozottsági fokú termékek exportját tették lehetővé. Úgy tűnik, a strukturális alkalmazkodás szempontjából mindez kimondottan kedvezőtlen hatású volt.

Ezt a kedvezőtlen hatást csak erősítették a világgazdasági környezet változásai. A kérdés itt valójában az, hogy mennyire készültünk fel e változásokra, megfelelő volt-e a programok piaci előkészítése, és mennyire reagáltunk rugalmasan a környezeti változásokra. Ez utóbbi tényező elválaszthatatlan a kapacitások konvertálásának kérdésétől. Ugyanakkor egy korábbi vizsgálódásunk tapasztalatai egyértelműen azt jelezték, hogy a nagyberuházások esetén volt a legalacsonyabb a létrehozott kapacitások konvertálhatósága. A nagyberuházások jelentős része viszont kiemelt programokhoz kapcsolódott.

A továbblépés lehetőségei

Kutatásunk alapvető célja az volt, hogy hozzájáruljunk a 80-as évek iparpolitikájának kialakításához, ezen belül a világgazdasági illeszkedés követelményének megfelelő módon való kezeléséhez. Ennek érdekében a kutatás befejező szakaszában figyelmünket a továbblépés lehetőségeire fordítottuk. E lehetőségeket keresve, elsőként a vállalati relációs politika mozgásterét értékeltük, elemezve a tőkés export bővítésének azon útját, amelyet a relációk közötti átcsoportosítás jelent. A statisztikai adatok tanúsága szerint az 1978 és 1982 közötti években 442 feldolgozó ipari vállalat közül 132-nél növekedett, 181-nél viszont csökkent a tőkés export összes exporton belüli aránya. Bár ezek az adatok semmit sem árulnak el az export volumenének és gazdaságosságának

változásáról, azt jelzik, hogy a relációs politika eszközei a tőkés export növelésére eléggé korlátozottak.

A relációs változásokat jellemző tendenciákat a tőkés export nagyságának függvényében vizsgálva azt állapítottuk meg, hogy a közepes nagyságú (azaz 50–500 millió forintos exportot lebonyolító) vállalatok körében volt a legnagyobb mozgás. Az alacsony, illetve a magas tőkés exportúak más-más okokból, de merevebbek, rugalmatlanabbak.

Pozitív összefüggés mutatkozott a tőkés export vállalati összes exporton belüli aránynövekedése és az export gazdaságossága között. A tőkés export összes exporton belüli arányát jelentősen növelő vállalatok ugyanis az átlagosnál nagyobb arányban exportáltak jó jövedelmezőséggel. E tény mellett fel kell hívni ugyanakkor a figyelmet arra az általános tapasztalatra, hogy iparvállalataink relációs politikáját elsődlegesen nem a piaci tényezők és a gazdaságossági szempontok szabják meg. A vállalatvezetés döntési szabadságát jóval nagyobb súllyal befolyásolják olyan – zömmel vállalattól független – tényezők, mint az államközi szerződések, a különböző elvárások, az importpolitika stb. Mindez azt jelenti, hogy potenciálisan van ugyan lehetőség a relációs politika keretében a tőkés export arányának növelésére, ehhez azonban számos feltétel módosítására van szükség.

Milyen tanulságokkal szolgálnak a tanulmányozott nemzetközi tapasztalatok a hazai iparfejlesztés számára? Bár nyilvánvaló, hogy készen átvehető receptet egyetlen ország sem kínálhat, az is tény, hogy a legtöbb ország gyakorlatában fellelhetők olyan elemek, amelyeket a hazai hasznosítás érdekében érdemes alaposabban tanulmányoznunk.

– A külföldi tapasztalatok megerősítik, hogy a jelenlegi feltételek között – még a legnagyobb országok esetében is – elengedhetetlen a szelektivitás, egyes területek kiemelt kezelése. Azzal kapcsolatban azonban már eltérőek a tapasztalatok, hogy a kiemelt területek kiválasztását a piaci mechanizmusokra vagy valamiféle központi súlypontképzésre kell-e bízni. Az állásfoglalások ezzel kapcsolatban nemcsak országonként, hanem gyakran az egyes országokon belül is változnak, a politikai és gazdaságpolitikai irányváltások alapján.

– Egyes iparágak (szektorok, ágazatok, alágazatok) kiemelésére és támogatására az 1945-től napjainkig terjedő időszak során, a vizsgált országok mindegyikében találhatunk példát. Ezt a kiemelést azonban eltérő szempontok motiválták, illetve különböző kritériumok mérlegelése alapján határozták el. Ugyancsak jelentősen különböznek egymástól – mégpedig országonként és adott országon belül időszakonként – a kiemelt területek támogatásához alkalmazott eszközök, illetve módszerek.

– A 70-es évek végére, a 80-as évek elejére kirajzolódtak azok a műszaki-technológiai változások, amelyek jellegüket tekintve ágazatköziek, tehát fejlesztésük nem kötődik egy-egy iparághoz, sőt „továbbgyűrűznek” még az iparon kívüli szférákba is. Ezek az alapvető technológiai változások: a mikroelektronika térhódítása, a biotechnológiák és az új anyagok megjelenése. Az ezekkel a technológiákkal kapcsolatos K+F tevékenységre, illetve alkalmazásukra több országban is központi finanszírozású programok indultak. Általában is elmondható, hogy az ágazati és más prioritások mellett az egyes országok gyakorlatában egyre nagyobb súlyt kap a technológia korszerűsítésének

kérdése. Ez a megközelítés előtérbe állítja a hatékonysági szempontokat, és megkérdőjelezi az egyes ágazatok globális minősítését („vivő” vagy „lemaradó” ágazatok stb.).

– A tapasztalatok egyértelműen felhívják a figyelmet a visszafejlesztés kérdésének komplexitására. Arra tehát, hogy egyrészt igen sok országban fenntartanak olyan ágazatokat is, amelyek termelése az átlagnál rosszabb paraméterekkel rendelkezik. Másrészt azzal, hogy a visszafejlesztés (nem egy-egy termék megszüntetése, hanem nagyobb aggregátumoké) mindig költségigényes feladat, s nem biztosított csak a vállalatokra.

– Dél-Korea tapasztalataiból – az eltérő feltételek és körülmények ellenére is – érdemesnek tűnik hazai szempontból is kiemelni néhányat. Az egyik az a hihetetlenül gyors reagálás a környezeti változásokra, amely az ország gazdaságpolitikáját a 60-as évek óta jellemzi. Többek között e rugalmasság és gyors reagálóképesség adott lehetőséget egy olyan ipari exportorientáció realizálására, amelynek nagy szerepe volt az ország gazdasági eredményeinek elérésében. Míg a feldolgozó ipar átlagos évi termelésnövekedése 1970 és 1982 között 14,5% volt, az áruexport évenként 20,2%-kal nőtt. (Hozzá kell tenni, ennek az eredménynek az elérésében a beáramló külföldi tőke jelentős szerepet játszott.)

– Lényeges tanulság számunkra is, hogy a legkülönbözőbb formájú állami támogatások léte sem lazít általában a hatékonyság, a lehető legjobb gazdálkodásra való törekvés kényszerén. Ez a követelmény akkor is érvényesül, ha nem kimondottan normatív úton történik a pénzeszközök felhasználása. Erőteljesen törekednünk kell tehát a továbblépésre azon az úton, amelyen különböző szerződéses vagy pályázati formában nyerhetők el a támogatások.

– Úgy tűnik, a közös piaci iparpolitikai törekvések legfontosabb tanulsága az ilyen iparpolitika eddigi hiányára utalva az, hogy a tagországok nem az egymás közötti együttműködés fokozását tekintik legfontosabbnak. Miután egyre nyilvánvalóbb, hogy Nyugat-Európa az új technológiák területén fokozatosan lemarad az USA-tól és Japántól, a tagországok – a kétségkívül bővülő nyugat-európai kooperációk mellett – különböző módokon ugyan, de egyöntetűen törekednek az amerikai és a japán technológiával és tőkével való együttműködésre. Ennek számunkra adódó üzenete, hogy a fejlett technikával való részleges lépéstartás is elképzelhetetlen a multinacionális nagyvállalatokkal való együttműködés feltételeinek felülvizsgálata nélkül.

Számos más vizsgálódás mellett saját kutatásaink is megerősítették, hogy a tőkés exportban domináló termékeink zöme energia- és nyersanyagigényes, legnagyobbreszt alacsony feldolgozottsági fokot képviselve. Egy olyan ország, amely az alapvető ásványkincsekben, energiában és tőkében is szegény, ilyen struktúra mellett aligha remélheti a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás hatékonyságának fokozódását. Ezt jelzi, hogy iparunk az elmúlt években elsődlegesen csak az import korlátozása révén tudott „hozzájárulni” az egyensúlyi gondok enyhítéséhez. A tényleges előrelépéshez elengedhetetlen az exportstruktúránk – elsősorban a nem rubel viszonylatú kivitel – bemutatott feszültségeinek felszámolása. Önmagában azonban ez a gond nem orvosolható, hiszen az exportszerkezet problémái általános szerkezeti problémákból fakadnak. Amire szükség van: egy olyan mélyrehatóbb és valóban aktív struktúrapolitika kialakítása és realizálása, amelynek középpontjában az exportorientáció áll. Tanulmányunk utolsó részében e politika kialakításának és megvalósításának lehetőségeivel foglalkozunk.

Strukturapolitikánk számos alapkérdésében ma már azonos álláspontot fogadnak el a gyakorlati és az elméleti szakemberek. Alig vitatott – legalábbis a nézetek szintjén – hogy szelektív, a külgazdasági szempontokat előtérbe helyező döntési elveket kell követnünk. (Az már más kérdés, hogy az elvi összhangot például a külgazdasági illeszkedési szempontok kérdésében a gyakorlat hogyan tükrözi.) Számos további kérdésben ugyanakkor az elvi egyetértés is hiányzik. Ezek közül azt az alapvető fontosságú problémát hangsúlyoztuk, amelyet röviden az iparfejlesztési prioritások központi kiemelése vagy a vivő területek természetes kiválasztódása dilemmájaként lehet jellemezni.

Iparunkat 1968-ig egyértelműen a központi irányítás vezérelte, a piaci környezet befolyása igen gyenge volt. 1968 után fokozatosan erősítve a külső és a belső piacok orientáló hatását, szükségessé vált a központi iparfejlesztési elképzelések szerepének átértékelése. A gazdaságirányítás komplex továbbfejlesztésének elmúlt néhány évi és jelenlegi törekvései ezt a folyamatot tovább erősítik. Ezzel összefüggésben a szakértők többsége olyan iparpolitika követését javasolja, amelyben a fejlesztési prioritásokat nem a központi döntések, hanem a piaci értékítéletek jelölik ki. Az érvek egy ilyen iparpolitika mellett (a korábbi kiemelések kudarcai, a központi kiemelések nem reform-konform jellege, a megalapozott központi döntéshozatal hiányzó feltételei stb.) kétségtelenül igen súlyosak, de nem kevésbé azok az aggodalmak ezen út követésének realitását tekintve.

Véleményünk szerint ugyanis a természetes kiválasztódás két igen lényeges feltétele hiányzik jelenleg gazdaságunkban. Az egyik a gazdálkodó szervezetek, a vállalatok valódi döntési szabadsága, a másik a valós értékítéleteket kifejezni képes piaci környezet. E két feltétel hiánya viszont megkérdőjelezi a kiválasztódás „természetes” voltának lehetőségét. Megteremtésük pedig – az eddigi tapasztalatok szerint – csak hosszabb időszak alatt várható.

Ezért – bár e kérdésben a Kutatócsoporton belül is vannak viták – a magunk részéről szükségesnek tartjuk egy olyan kormányzati iparpolitika létét, amely vállalja a strukturális átalakulásban elengedhetetlen kiemelések kockázatát is. Ennek az iparpolitikának – ahhoz, hogy sikeresebb legyen a korábbiaknál – szintén vannak ma még hiányzó feltételei. Ezek megteremtése azonban könnyebb feladatnak tűnik, mint az említett vállalati önállóság és piaci orientáció biztosítása. Ha pedig sikerül majd ezen az úton előrelépni, a központi prioritások fokozatosan átadhatják helyüket a piacok és a vállalatok által választott prioritásoknak, annak veszélye nélkül, hogy a legfontosabb gazdaságpolitikai célok háttérbe szorulnak.

A nemzetközi tapasztalatok is arra utalnak egyébként, hogy ma már a legtöbb piacgazdálkodású országban is érvényesül több-kevesebb intenzitással a kormányzat iparfejlesztést befolyásoló szerepe. Van, ahol ez a szerep a kiemelt területek kijelölését is magában foglalja (jelezve, hogy egy ilyen politika sem ellentétes a piaci orientációval), máshol a beavatkozásnak inkább csak közvetett eszközei használatosak.

Amire nálunk is feltétlenül szükség van, az a közvetlen eszközök alkalmazási körének szűkítése, a közvetett eszköztár fokozott felhasználása. Az exportösztönzés pénzes adóügyi eszközei, a kutatási és fejlesztési támogatások pályázati formában való elosztása, a megfelelő információbiztosítás mellett foglalkoztunk egy közvetlenebb exportérdekelttség kérdésével és a visszafejlesztések témakörével is. Még egyszer hangsúlyozzuk, hogy gazdaságirányításunk továbbfejlesztésének szempontjait és elsősorban

a vállalati önállóság követelményét figyelembe véve a szerkezeti átalakulásban is fokozódnia kell a vállalati döntések szerepének. Ez azonban véleményünk szerint nem értelmezhető úgy, hogy az iparpolitika feladata kizárólag azon környezeti feltételrendszer megteremtése, amely kedvező lehetőségeket biztosít a kívánatos szerkezeti változásokhoz. E politikának vállalnia kell az iránykiválasztás felelősségét is, mert csak így teremthetők meg a sikeres exportstratégia, a külgazdasági illeszkedés meggyorsításának esélyei.

BURKUS EGON*

A KÖNNYŰIPARI VÁLLALATOK EXPORTGAZDASÁGOSSÁGÁRÓL

Az egyensúlyi követelmény az utóbbi években a könnyűipari vállalatokat is arra ösztönzi, hogy a nem rubel elszámolású export volumenét minél nagyobb mértékben növeljék. Ez óhatatlanul azzal a következménnyel jár, hogy a mennyiségi növelés érdekében egyre több olyan terméket is be kell vonni az exportevékenységbe, amelynek gazdaságossága az eddig szállított termékekéhez képest romlik. Éppen ezért jogosan merül fel az a kérdés, hogy mi az oka az utóbbi időben tapasztalható hatékonyságromlásnak, mit lehet tenni megállítására, illetve visszafordítására.

A kérdés megítéléséhez mindenekelőtt azt kell rögzíteni, hogy az 1980-as években – elsősorban a mikrostruktúra területén – a könnyűipari vállalatoknál kevés változás következett be. A vállalatok gyártmánystruktúrája megmerevedésének leglényegesebb okai a beruházások megtorpanásában, a mind jobban kiélezett munkaerőgondok állandósulásában, az utóbbi évekre jellemző importnehézségekben keresendők. A gazdaságosság alakulásában természetesen közrejátszott a piaci helyzet, de nem kevésbé az a tény is, hogy – elsősorban a ruházati iparban – a termelés növekedése nem tartott lépést az export és a belföldi igények szükségleteivel. A lényegében változatlan exportstruktúra ellenére annak vállalati és alágazati szintű gazdaságossága e viszonylag rövid időn (1979–84) belül is ingadozott.

A vizsgált időszak elején változatlan vagy szerény mértékben növekvő nem szocialista export mellett határozottan javult az értékesítés gazdaságossága. Az ezt követő egy-két évben a volumen csökkenése mellett a gazdaságosság relatíve romlott, majd a volumen ismételt növekedésével együtt a gazdaságosság további romlása volt megfigyelhető. A jelen tanulmány éppen e folyamatok mozgatórugóit, ok-okozati összefüggéseit igyekszik feltárni, támpontokat keresve e téren a jövő fejlődését jobban elősegítő lehetőségek meghatározásához.

A vállalati mikrostruktúra exportgazdaságossága 1980-ban nagyságrendileg javult az előző évekhez képest. A 70-es években elterjedt szemlélet volt, hogy a könnyűipari export népgazdaságilag nem hatékony, rontja az ország exportszerkezetét, általában célszerű törekedni ennek visszafejlesztésére. Ez a megítélés nem volt teljesen helytálló, mert a gazdaságossági áttekintést az iparágak között is eltérő, alapvető árképzési elvek nem tették megbízhatóan lehetővé. A ruházati ipar árszerkezetében a nyersanyagárak már 1968 óta ún. világszintű árakon kerültek elszámolásra. Ez azt jelentette, hogy a nyersanyagokat származási helyüktől függetlenül egységesen nem szocialista árakon kellett értékelni és a különbözetet a költségvetéssel szemben elszámolni. Hiába került például a KGST elszámolási rendszerének megfelelően a szovjet gyapot a világszintű

*A szerző az Országos Anyag- és Árhivatal főosztályvezetője.

ár felébe, ez a nyersanyag is tőkés áron értékelve került a vállalatokhoz. Ez önmagában logikus elv, azonban a népgazdaság más ágazataiban általában ezzel szemben az ún. kevert árrendszer érvényesült. Ez olyan átlag, amely a beszerzési forrástól és mennyiségtől függően, tényleges bekerülési árakat jelentett. Mivel ezeken a területeken a nyersanyagok jelentős hányada szocialista eredetű, a termelői árakban alacsonyabb szinten kerültek számításba vételre. 1979-ben például elsősorban a leírtak következtében a nem rubel elszámolású export önköltség szintű kitermelési mutatója a ruházati iparban 22%-kal volt magasabb, mint az ipar átlaga. Ebből adódóan az exporttámogatás mértéke is igen nagy mértékű volt, több mint 30%-ot tett ki. Mindezek együtt véve alakították a ruházati ipar nem szocialista exportjának már említett kedvezőtlen megítélését.

1980-ban sarkalatos változás következett be, lényegesen csökkent a támogatás tartalma, és a devizakitermelési mutató gyakorlatilag az ipar átlaga körül alakult. Így megváltozott a megítélés alapja az iparág tőkés exportjával összefüggésben. Mi okozta ezt a nagymértékű javulást egyik évről a másikra? Alapvetően két dolog:

- Az 1980-as árreform az iparban egységes elvek szerint hasonlította az egyes ágazatokat, azaz a többi iparág költségszintje az azonos árképzési elvek következtében a ruházati ipar szintjére emelkedett.

- Másrészt a kompetitív árképzés nagymértékben ösztönözte a gyártmánystruktúra szelekcióján keresztül annak javítására. Meg kell jegyezni, hogy ugyanakkor az exportvolumen a könnyűiparban kedvezően alakult, a deviza-árbevétel egy év alatt 8%-kal emelkedett.

Ezek után nem nélkülözhetjük az 1980-as árreform rövid áttekintését, ezzel együtt a támogatási rendszer alakulásának figyelemmel kísérését, hogy igazán megértsük azt az érdekeltségi rendszert, amely létrehozta a vállalati exportstruktúra ilyen kedvező irányú változását. Ismeretes, hogy az 1980-as árreform a következő főbb elveken nyugodott:

- Szervesen össze kell kapcsolni a belföldi és a külkereskedelmi árakat. Ez azt jelenti, hogy ahol lehetséges, nemzetközi mércével kell mérni munkánk hatékonyságát.

- Helyre kell állítani az árrendszer kétszintűségét, azaz a termelői és a fogyasztói árak között ismét megfelelő színvonalbeli különbséget kell kialakítani.

- A nemzetközi versenyképesség jobb kifejezése céljából közelíteni kell a termelői árak szerkezetében azok tisztajövedelem-tartalmát az általános gyakorlathoz.

- A fogyasztói árrendszert és az ármechanizmust úgy kell kialakítani és fejleszteni, hogy az ténylegesen befolyásolja a kínálatot és a keresletet, következésképpen hasson vissza a termelés makro- és mikroszerkezetére egyaránt.

- Végül az ármechanizmust olyan rugalmassággal kell kialakítani, hogy az biztosítsa a külpiazi árakhoz való folyamatos alkalmazkodást (így talán elkerülhetők az országos árrendezések).

A lényeg tehát, hogy statikusan és dinamikusan olyan árakat és mechanizmust kell kialakítani, amely mindenkor aktuális árakat biztosít. Ez az elgondolás alapozta meg a kompetitív árképzés magyarországi alkalmazásának feltételrendszerét.

Az 1980-as árrendezés fejlesztési céljai és eszközei ismeretében formailag is leírható annak lényege, illetve elvi felépítése. A jelenlegi árgyakorlat akkor érthető, ha megkülönböztetjük a statikus, azaz az egyszeri érvénnyel kialakított induló árak rendszerét,

annak közgazdasági tartalmát, illetve az árak felépítésének módját, és külön tárgyaljuk az induló árakat mozgásba hozó mechanizmus bonyolult rendszerét, hiszen főleg ez hatott az exportstruktúra alakulására. Ismeretes, hogy olyan szimulációs rendszert kellett kialakítani, amely a kompetitivitás valóságos feltételei hiányában szimulálni képes az objektíve nem kialakult gazdasági környezetet.

Az induló árak olyan önköltségen alapuló termelői árak voltak, ahol az anyag- és energiaköltség egységes reláció szerinti, 1980. év elején érvényes világgiazi árakkal értékelődött. Az 1977-es korrigált rezsiköltségek individuális jellegűek voltak, a kalkulálható nyereség pedig központilag került előírásra, az exporthatékonyság alapján differenciáltan. Az így kiszámított, vállalati szinten individuális induló ár kiegészült egy általános (normatív) és egy ideiglenes (nem normatív) támogatási rendszerrel, és így induláskor a belföldi és exportár nominális kapcsolata majdhogynem vállalati szinten biztosításra került. Tulajdonképpen úgy is fogalmazhatunk, hogy a rendszer felépítéséből következően figyelembe vette a magyar ipar termelési adottságait, termelékenységét színvonalát, és csak ezt tette ki a mechanizmus a továbbiakban a világgiazi változásoknak, ami mind az árszínvonalban, mind az arányokban jellemző. Sokan még ma is úgy képzelik, hogy a kompetitív árrendszer azt jelentette, hogy a termelői árak nominálisan egybeestek a világgiazi árak színvonalával és arányaival. Ez téves felfogás.

Az akkor kialakított ármechanizmus lényege az volt, hogy az induló árak továbbmozgását, színvonaluk és arányaik változását a konvertibilis piacon elért árszínvonal és nyereségváltozás vezérelte. Másképpen ez annyit jelent, hogy a belföldi árváltoztatás lehetősége a konvertibilis export hatékonyságának változásától függött.

Az elmondottakból következik, hogy a folyó tevékenység során felmerülő ráfordításokból, helyesebben azok változásából annyi érvényesíthető a belföldi árakban, amennyit a konvertibilis exporton keresztül a nemzetközi piac értékítélete elismer. Ez teljesen új eleme volt az árrendszernek, különösen az önköltség típusú árképzéssel szemben, ahol – mint ismeretes – a felmerülő költségek tulajdonképpen még társadalmilag indokolatlan mértékben is érvényesíthetők. Ez a rendszer tehát azt jelentette, hogy az egész belföldi árképzés függvényévé vált az exporttevékenység hatékonyságának. Ez elemi erővel igényelte az exportáló vállalatoktól a mikrostruktúra javítását, hiszen ha romlik az export nyeresége és árszínvonala, akkor a termelés túlnyomó részét kitevő belföldi értékesítés árszínvonalát és nyereségét is csökkenteni kényszerül.

Összefoglalva, az 1980-as évek elején az árrendszer és az azt kiegészítő támogatási elvek rendkívül erős érdekltséget hoztak létre az export volumenének és főleg gazdaságosságának javításában. A vállalatok „válogattak” az exportra kerülő termékek között, elhagyták a rosszul értékesülő gyártmányokat, és e szelekció következtében átalakult az export struktúrája és javult a hatékonysága. Mindezt az akkori piaci helyzet is lehetővé tette, hiszen a ruházati ipar exportjának nagyobb része nyugat-európai piacokon értékesült, azonban az ottani importhoz képest igen kis mértékben. Így a piaci változások ezt a marginális mennyiséget nagyságrendileg nem korlátozták. Ezen ösztönzés együttes hatásaként állt elő az a – bevezetőben már számokban is jelzett – hatékonyságjavulás és mennyiségi növekedés az iparban. Ugyanakkor ismételten hangsúlyozni kell, hogy az exportstruktúrában valójában nem jött létre változás, mert új termékek bevezetésére, nagyobb szellemi értéket biztosító új konstrukciókra a beruházás hiánya, a létszámkorlát és az anyagellátás feszültsége mindmáig nem adott lehetőséget.

1981 II. félévétől már érezhetőek voltak a ruházati ipar exportgazdaságosságának és volumenének alakulásában azok a változások, amelyek a gazdaság egészét is jellemezték. A nemzetközi pénzügyi válság, ebből következően a nemzetközi fizetési mérleg kiegyensúlyozására való törekvés, megtorpanást okozott a ruházati ipar exportjának alakulásában is. Egyik oldalról továbbra is vállalati érdek volt az export gazdaságosságának a meglévő struktúráján belüli további javítása, amely most már szükségképpen, éppen a rosszul értékesülő termékek kizárásával, illetve exportból való kihagyásával, a volumen csökkenéséhez vezetett. Egyoldalról tehát a vállalati érdek továbbra is, még a volumencsökkenés mellett is az export hatékonyságának javulását diktálta, a népgazdasági ráhatás ugyanakkor egyre inkább ösztönzött a gazdaságtalanabb export értékesítésére, azaz a volumencsökkenés megállítására, vagy még inkább az export volumenének növelésére. Ennek a gazdaságpolitikának már nem felelhetett meg az előzőekben leírt általános érdekeltégi rendszer, hiszen a gazdaságossági követelményre való szorítás ellentétbe került az export növelésének követelményével, amely csak relatíve gazdaságtalanabb termékek bevonásával volt megvalósítható.

1981 II. félévében kényszerből sor került az import korlátozására, más szóval erősen megnövekedett az állami egyedi beavatkozás az anyagellátáson keresztül a vállalatok termelőképességére és termelési színvonalára. A kényszerű importkorlátozás nemcsak a termelés anyagszükségletét korlátozta, hanem egyidejűleg még nagyobb mértékben a nem szocialista termelési eszközök beszerzésének lehetőségét. Ez a tény különösen hátrányos a ruházati iparra, ahol az anyagfelhasználás nagyobb része nem szocialista eredetű, és amelynek termelőeszköz-háttér ipara sem országon belül, sem lényegében a szocialista országokban nincs.

A megtorpanást fokozta a külpiazi helyzet alakulása is. Még kis hányadú export külpiazi elhelyezése is nehezebbé vált, romlottak az árak, de nehezebbek a külföldiek pénzügyi feltételei is. Ez a tény annyiban volt hátrányos a ruházati ipar számára, hogy ezt megelőzően a készpénzeladás jellemezte ezt az exportot, most viszont a fizetési késelmek sorozatán keresztül egyre inkább kényszerhitelezés következett be. Ugyanakkor a hazai gyakorlatban folytatódott a 80-as évek elején elhatározott exporttámogatás leépítésének gyakorlata. 1981-ről 1982-re a bármilyen címen kapott exporttámogatás aránya az árbevételhez képest 5 százalékponttal tovább csökkent. Ezt a folyamatot részben ellensúlyozta a forintleértékelés ténye. Amíg 1981-ben az éves devizaárszorzó 34,41 Ft/\$ volt, 1982-re ez 36,81 Ft/\$-ra növekedett. E tény önmagában exportösztönző hatású lett volna, ha ezzel egyidejűleg kb. azonos nagyságrendben nem csökkent volna a már említett támogatás. Így az árfolyam-emelkedés nem járt exportösztönzéssel, de ugyanakkor az anyagárak forintban kifejezett automatikus emelkedésén keresztül jelentős mértékben növelték az exportra kerülő termékek önköltségének színvonalát. Mindezek következtében az önköltség szintű kitermelési mutató két év alatt közel 10%-kal romlott. E sok negatívum mellett mégis figyelemreméltó, hogy míg 1980–81-ben e kitermelési mutató az ipar átlagának felelt meg, 1982-ben első ízben az ipari átlag alatt maradt. Ez a tendencia mindmáig fokozott mértékben jellemzi a ruházati ipar exportgazdaságosságának alakulását. Ennek oka, hogy a többi iparág sokkal nagyobb mértékben kényszerült az exportba bevonnai az egyre gazdaságtalanabb termékeket, mint a ruházati ipar.

Az export volumene az említett tendenciáknak megfelelően, 1981-ben és 1982-ben

csökkent, az utóbbi évben már kb. 10%-kal volt kevesebb, mint 1980-ban. Mindezek a tényezők kényszerbeavatkozást követeltek az államtól, hiszen a fizetési mérleg egyensúlyához fűződő országos érdekek megkövetelték az export volumenének még áldozatok árán való növelését is. Az állami beavatkozás igyekezett az érdekeltégi rendszeren olyan változtatásokat létrehozni, amelyek a vállalatok volumenérdekelttségét fokozhatják. Ilyenek voltak a következők:

– Az árrendszerben 1981-től olyan korrekciókat alkalmaztak, amely szerint ha a vállalat meghatározott mértékben növeli az export volumenét, és ennek következtében az export árszínvonala csökken, ezt a csökkenést nem kell a belföldi árakban végrehajtania. (Ezzel az engedménnyel a vállalatok fokozatosan éltek, de átmenetileg nem lehetett hatása az export mennyiségére, mert a kedvezmény meghirdetésekor már érvényes szállítási szerződéseken változtatni nem lehetett.) Az árrendszerből ily módon a lefelé való mozgás követelménye kikapcsolódott, más szóval a belföldi árak viselték azt a veszteséget, amelyet a vállalatok a tökéletes export mennyiségi fokozásával elszenvedtek. Jellemző erre a folyamatra, hogy amíg 1980-ban a vállalati nyereség 68%-a a belföldi értékesítésből realizálódott, ez 1984-re csökkenő belföldi értékesítési volumen mellett 73%-ra nőtt. Ugyanakkor a nem rubel elszámolású export – alig változó mennyiségi részaránya mellett – 1980-ban a vállalati nyereség 22%-át, 1984-re már csak 13%-át adta. A belföldi értékesítés tehát egyre inkább „viseli” az export kedvezőtlen hatékonyságának következményeit.

– Az árrendszerben tett engedményekkel egyidejűleg folytatódott az exporttámogatás leépítése. A folytonos forintleértékeléssel együtt évről évre csökkent az exporttámogatás mértéke.

– Az árrendszerbeli változások, a támogatástartalom csökkenése, a forint leértékelődése mellett bevezették az ún. vállalati megállapodások rendszerét. Az exportra irányuló kötelezettségvállalások jöttek létre a vállalatok és a minisztériumok között: az „áráldozattal” is vállalt többlet exportot kisebb támogatással, anyagbiztosítással és főleg a bérek kompenzálásával igyekezett a hatóság ellentételezni. Különösen „sikeresnek” mondható e téren a bérpreferencia hatása, amely a kisebb mértékű exportnövekedés mellett nagymértékben tette lehetővé a bérszínvonal és ezen keresztül a jövedelemkiáramlás meggyorsulását.

Mindezen érdekeltégi változások hatására romló kitermelési költségek mellett ismét növekedésnek indult a ruházati ipar tökéletes exportja.

Az elmondottak a könnyűiparban azonban csak szerény eredményekhez vezettek. A tökéletes export volumene 1980-hoz viszonyítva a következőképpen alakult:

1980-ban	100,0%,
1981-ben	94,3%,
1982-ben	87,8%,
1983-ban	97,8%,
1984-ben	101,7%.

Jellemző tendenciákat mutat az 1. táblázat, amelynek adatai szakágazatonként ismertetik az árbevétel változását.

Az árbevétel változása a könnyűiparban szakágazatonként, %

Szakágazat	Változás		Megoszlás, 1984
	1980/1979	1984/1980	
Pamutipar	101,4	84,2	17,6
Len-, kenderipar	118,6	123,1	7,0
Gyapjúipar	116,6	157,7	6,2
Selyemipar	139,9	86,1	3,0
Rövidáruipar	87,2	111,5	1,1
Kötőipar	105,5	101,3	7,6
Textilipar	107,0	99,0	42,5
Textilruházati ipar	107,5	112,1	21,4
Cipőipar	137,8	120,9	13,8
Bőr-, szőrmeipar	94,1	72,1	9,4
Ruházati ipar összesen	107,8	100,7	87,1
Könnyűipar összesen	107,7	101,6	100,0

Figyelemre méltó, hogy 1981 és 1984 között csökkent a kivitel mennyisége a pamut-, selyem-, bőr-, szőrmeiparban, viszont az összes többiben növekedett. A volumen-növekedés egyértelműen rontotta a kivitel gazdaságossági mutatóit. Az önköltség szintű kitermelési mutató a ruházati iparban 1980-hoz viszonyítva:

1981-ben	103,5%,
1982-ben	107,9%,
1983-ban	122,4%,
1984-ben	139,2%.

Az összevont adatok mellett érdemes áttekinteni szakágazatonként a devizakitermelés költségeinek alakulását és az ipar átlagához viszonyított változását (2. táblázat).

Mint említettük, a kitermelési mutató alakulása csak az árfolyam és a támogatási színvonal mozgásával összefüggésbe értékelhető. Eszerint 1980-hoz viszonyítva az átlagszorító, illetve a támogatás a következők szerint alakult:

1980-ban	100,0%,	100,0%,
1981-ben	106,1%,	96,3%,
1982-ben	113,5%,	71,8%,
1983-ban	132,4%,	42,6%,
1984-ben	149,1%,	27,3%.

A devizakitermelés költségeinek alakulása szakágazonként, %

Szakágazat	Költségváltozás			
	1980/1979	1984/1980	1979	1984
			ipar = 100	
Pamutipar	79,6	126,1	135,9	92,8
Len-, kenderipar	77,6	120,3	145,0	90,1
Gyapjúipar	69,8	130,8	162,7	98,8
Selyemipar	67,8	157,4	154,8	109,9
Rövidáruiipar	89,8	127,9	112,7	86,2
Kötőipar	72,3	145,7	134,8	97,7
Textilipar	77,1	132,5	139,4	94,8
Textilruházati ipar	89,3	150,9	99,6	89,3
Cipőipar	81,7	140,2	120,8	98,1
Bőr-, szőrmeipar	97,0	151,4	101,3	99,1
Ruházati ipar összesen	82,9	139,2	122,8	94,3
Könnyűipar összesen	84,4	142,0	120,7	96,3
Ipar összesen	100,2	150,0	—	—

3. táblázat

A jövedelem nagyság és az export részaránya közötti összefüggés
a könnyűiparban és az iparban, 1981-ben

Jövedelem- nagyság, %	Könnyűipar		Ipar	
	export rész- aránya, %	vállalatok száma	export rész- aránya, %	vállalatok száma
1	6,51	25	16,13	123
3	3,20	7	1,70	21
5	1,33	3	6,62	15
8	16,56	11	10,29	40
10	2,51	3	16,08	21
12	10,81	13	5,96	27
15	17,54	20	19,72	48
20	16,73	23	8,20	57
25	15,64	14	3,89	36
30	5,17	5	1,57	28
35	1,41	4	0,75	13
40	0,71	4	7,11	20
162	1,88	6	1,98	36
Összesen	100,00	138	100,00	485
Átlagjövedelmen belüli forgalom	40,92	62	56,79	247

**A jövedelemnagyság és az export részaránya közötti összefüggés
a könnyűiparban és az iparban, 1984-ben**

Jövedelem- nagyság, %	Könnyűipar		Ipar	
	export rész- aránya, %	vállalatok száma	export rész- aránya, %	vállalatok száma
1	26,04	69	19,53	239
3	10,44	10	21,12	35
5	13,21	13	3,61	27
8	9,67	18	9,67	49
9	3,85	8	1,30	12
10	4,96	4	2,76	10
15	20,11	25	18,49	65
20	8,40	9	6,97	39
25	2,72	9	4,48	27
30	—	2	5,56	23
35	0,11	2	1,16	16
40	0,18	5	3,95	17
100	0,31	4	1,40	33
1700	—	—	—	4
Összesen	100,00	178	100,00	596
Átlagjövedelmen belüli forgalom	68,17	122	58,00	372

Az adatok azt mutatják, hogy az átlagszoró növekedését a támogatás csökkenése kísérte. Ezt egyértelműen igazolja az is, hogy a vállalati export bruttó árbevétel lényegében „szinten maradt” az árfolyam-intézkedés ellenére. Az export mikrostruktúra gazdaságosságát és változatosságát jellemzi a 3–4. táblázat.

A táblázatok adataiból arra kerestünk választ, hogy milyen sztochasztikus kapcsolat áll fenn a termék jövedelemnagysága és az export részaránya között. Erre vonatkozólag 1981-től rendelkezünk könnyűipari és ipari adatokkal. 1981-ben a könnyűiparban a nettó export árbevétel közel 50%-a, a 15, 20, 25%-os árbevétel-arányos nyereséghez kapcsolódik. Ezt a viszonylag magas nyereségtartalmat 57 vállalat produkálta a vizsgált 138 közül. Az iparban valamivel alacsonyabb szinten jelentkezett ez a sűrűsödés: 8–20%-os árbevétel-arányos nyereség mellett értékesült az export 59%-a. Ebbe a sávba tartozott a vizsgált 485 közül 186 vállalat. 1981-ben tehát a nyereségkoncentráció a könnyűiparban magasabb nyereségszinten következett be, mint az ipar egészében.

1984-ben az említett kapcsolat jellege erősen megváltozott. Az erőltetett volumen miatt az export 25%-a a könnyűiparban 1%-os árbevétel-arányos nyereség mellett realizálódott. Ez 69 vállalatot érintett 178 közül. Az export további 41%-a a 3–8% közötti árbevétel-arányos nyereség mellett jött létre. Ugyanakkor megfigyelhető egy harmadik

A jövedelmezőség és a vállalati exportárbevétel részaránya közötti összefüggés 1984-ben

Nem rubel elszámolású export részaránya, %	Könnyűipar		Ipar	
	árbevétel-arányos nyereség, %	vállalatok száma	árbevétel-arányos nyereség, %	vállalatok száma
5	2,83	63	13,89	308
10	3,98	34	5,21	92
15	4,22	22	11,46	54
20	4,51	16	9,40	42
25	0,38	7	0,05	21
30	4,22	9	2,85	23
40	5,61	12	10,48	25
50	13,05	7	20,72	14
60	11,27	4	11,74	8
70	10,10	4	10,82	9
90	—	—	—	—
100	—	—	—	—
Összesen	5,26	178	8,25	596

„csomópont”, mégpedig a 15%-os árbevétel-arányos nyereségsáv, ahol az export újabb 20%-a realizálódott.

Ez a jelenség az ipar egészére is érvényes. 1%-os árbevétel-arányos nyereség mellett realizálódott ugyanis az ipar exportjának kb. 20%-a. Újabb 20% export került értékesítésre 3%-os nyereség mellett. Az ipar egészében is megfigyelhető egy harmadik sűrűsödési pont, mégpedig a 15%-os árbevétel-arányos nyereséghez tartozó, közel 20%-os részarányt jelentő exportnál. A két időszak adatait egybevetve megállapítható, hogy valamivel magasabb az ár-, illetve a nyereségáldozat a könnyűiparban, mint az ipar egészében. Hasonló tendenciákat jeleznek az 5. táblázat adatai is.

Az exportáló vállalatok egyharmada az 5%-os nem rubel elszámolású export részarányal értékesítő vállalatok közül került ki. A könnyűiparban a realizált exportnyereség e körben alig 3%, az ipar egészében meghaladja a 13%-ot. Ez szignifikáns eltérés a könnyűipar, illetve az ipar között.

Vizsgáltuk a nem rubel exportforgalom gazdaságosságát abban az összefüggésben is, hogy kitermelési sávonként hogyan oszlik meg a forgalom az idő függvényében, és ebből a szempontból milyen tendenciák figyelhetők meg. Az átlagszorozóhoz, illetve az ennél kedvezőbb kitermeléshez tartozó forgalomarány a következőképpen alakult:

1980-ban	30,2%,
1981-ben	39,1%,
1982-ben	39,8%,
1983-ban	53,2%,
1984-ben	52,2%.

**A nem rubel export árbevételarányos jövedelmezősége
szakágazonként**

Szakágazat	1980	1984
Pamutipar	11,1	8,7
Len-, kenderipar	8,6	11,4
Gyapjúipar	9,5	6,1
Selyemipar	13,0	-9,0
Rövidáruipar	7,5	6,6
Kötőipar	13,4	3,2
Textilipar	11,1	6,0
Textilruházati ipar	18,5	8,8
Cipőipar	11,6	5,1
Bőr-, szőrmeipar	13,9	0,3
Ruházati ipar	13,1	6,4
Papíripar	6,4	-10,4
Nyomdaipar	3,5	-10,9
Fafeldolgozó ipar	23,1	7,0
ebből butoripar	3,9	9,2
Kézmű- és háziipar	7,5	-4,1
Könnyűipar összesen	12,9	5,1

Ezek az adatok aránylag kedvező képet mutatnak, az erőltetett volumen gazdasági hatása abban jelentkezett, hogy az árfolyamon felüli önköltséggel értékesülő export nagyobb mértékben tért el az átlagtól mint 1980–81-ben. Ezek a folyamatok is beilleszkednek az ipar egészét jellemző tendenciákba, talán egy árnyalattal kedvezőbben ítélnélhető meg a könnyűipar eredménye.

A nem rubel export árbevétel-arányos jövedelmezősége egyértelműen csökkenő irányzatú:

1980-ban	12,9%,
1981-ben	13,1%,
1982-ben	10,7%,
1983-ban	8,8%,
1984-ben	5,1%.

A szakágazonkénti tendenciákat a 6. táblázat adatai érzékeltetik.

A fedezeti hányad alakulása szakágazatonként a bruttó árbevétel %-ában

Szakágazat	1980	1983	1984
Pamutipar	46,0	45,0	41,7
Len-, kenderipar	40,5	43,1	43,2
Gyapjúipar	40,3	39,6	38,0
Selyemipar	38,9	37,5	23,0
Rövidáruipar	30,5	42,2	36,4
Kötőipar	35,8	32,8	29,2
Textilipar	42,2	41,2	38,0
Textilruházati ipar	45,0	41,2	36,8
Cipőipar	31,9	37,5	29,5
Bőr-, szőrmeipar	35,4	31,4	27,8
Ruházati ipar	40,7	39,6	35,5
Papíripar	45,0	23,9	26,1
Nyomdaipar	18,4	8,2	3,1
Fafeldolgozó ipar	40,0	28,5	27,8
ebből bútorigar	29,7	31,7	30,5
Kézmű- és háziipar	38,1	35,8	32,1
Könnyűipar összesen	40,2	37,6	33,7

(A fedezeti hányad nem teljesen pontos. Annyiban csak közelíti a közgazdaságtanilag meghatározott fogalmat, hogy itt nem pontosan a változó költségek kerültek levonásra az árbevételből, hanem csak az azt közelítő „közvetlenül elszámolt” költségek.)

Az átlagos tendenciával szemben növekedett a jövedelmezőség a len-, kenderiparban, ahol a kezdeti 8,6%-os nyereség az időszak végére 11,4%-ra emelkedett, és ezzel egyidejűleg az exportvolumen is nőtt. Ellenkező irányú folyamat mutatkozik a kötészövő, a bőr-, szőrmeiparban, ahol a nyereség nagyságrendileg csökkent; a selyemipar ugyanezen időintervallumban veszteségesé vált. Az üzemgazdaságilag indokoltabb és a mai felfogáshoz közelálló „fedezeti hányadot” mutatja be a 7. táblázat.

A többlet exportért hozott vállalati árldozat főleg az utóbbi két esztendőben jelentkezik. Itt is kivétel, mégpedig kedvező irányban a len-, kender- és a rövidáruipar. Megjegyzendő, hogy a lenipar exportforgalma iparvállalati külkereskedelmi jogon bonyolódik. E jelenségre érdemes figyelni.

Felvetődik ezek után a kérdés: csökkenő nem szocialista exportgazdaságosság, illetve -nyereség mellett a lényegében változatlan vállalati nyereségtömeg honnan származik. Erre próbálnak választ adni a 8. táblázat adatai.

A bruttó árbevétel és a nyereség alakulása relációk szerint, %

Értékesítési reláció	1980		1983		1984	
	bruttó árbevétel	nyere- ség	bruttó árbevétel	nyere- ség	bruttó árbevétel	nyere- ség
Könnyűipari ágazat	100	100	100	100	100	100
belföld	81	77	80	81	79	83
rubel elszámolású export	9	8	10	9	10	10
nem rubel elszámolású export	10	15	10	10	11	7
Ruházati ipar	100	100	100	100	100	100
belföld	74	68	73	70	72	73
rubel elszámolású export	13	10	13	12	13	14
nem rubel elszámolású export	13	22	14	18	15	13

A 8. táblázat azt mutatja, hogy a relációnkénti értékesítés az össznyereség milyen hányadát adta. A ruházati iparban növekvő exportértékesítési részarány mellett e viszonylatban a nyereségtömeg nagyságrendileg csökkent. Ugyanis 1980-ban a tőkés értékesítés 13%-os részaránya biztosította a nyereségtömeg 22%-át. 1984-ben viszont a tőkés értékesítés aránya 15%-ra emelkedett, és a növekvő volumen az összes nyereségnek mindössze 13%-át hozta létre. A belföldön értékesített termékek részaránya ugyanakkor csökkent (az 1980-as 74%-ról 1984-ben 72%-ra), és ezzel szemben az itt realizált nyereség 68%-ról 73%-ra nőtt. Ez a jelenség vitathatatlanul összefügg a belföldi árak utóbbi években tapasztalt emelkedésével. Ilyenformán a belföldi fogyasztás viselte az export terheinek egy részét.

Az elmondottak kiegészítéseként még néhány tapasztalatot szükséges rögzíteni. Az elmúlt két évben a rendkívül erős exportösztönzés miatt nemkívánatos jelenségek is mutatkoztak. A minden áron való exportnövelés során egyre nagyobb mennyiségben kerültek kivitelre alapanyagok, félkész termékek, ami a belföldi alapanyag-ellátásban már-már érzékelhető feszültségeket okozott. Jelentős mértékben megnyilvánult ez a gyapjúiparban, a vegyszálgártásban, a gyártási hulladék kivitelében. E jelenségek megakadályozása céljából a külkereskedelmi szervek a kiviteli engedélyek kiadására nagyobb figyelmet fordítottak.

Még nagyobb feszültséget okozott az ún. kishatármenti árucseré-forgalom felduzzadása. Az árucseré jellegéből következik, hogy abból effektív devizabevétel nem származik, tehát közvetlenül nem járul hozzá a külkereskedelmi egyenleg javításához. Olyan esetben, amikor reális igényeket kielégítő importot pótol, igazolható ezen ügyletek indokoltága. A valóságban azonban reális árualapokat von el a devizában bonyolódó exporttól. E kérdés másik oldala a nagymértékű árfelhajtó hatás. A termelő – lényegében az exportőr – a világpiacon árat lényegesen meghaladó áron exportál, az ellentétel természetesen ugyanilyen arányban meghaladja a reális árat. Az import tehát irreális mértékben növeli a belföldi fogyasztási cikkek árát.

Az elmondottak arra figyelmeztetnek, hogy a túlzott volumenérdekeltség rövid időn belül nemkívánatos és sajnos lényeges nagyságrendet jelentő tevékenységet indukál.

Végül rá kell mutatni egy igen jelentős változásra, amely az elmúlt év, illetve a jövő megítélését befolyásolja. Ez a gyártmánygazdaságosság fogalmi értelmezésének szükségszerű megváltozása. Az eddig leírt fejtegetés olyan „gazdaságosságon”, illetve önköltségen alapult, ahol a könyvviteli elszámolásnak megfelelően, a közvetett költségek pótlékolásával jutunk el a gyártmányönköltségig. Ilyen jellegű utókalkulációs fázison mutatja ki a mérleg vállalatonként a relációs nyereséget. Ezen információkra építettük a szocialista és a tőkés exporttámogatás rendszerét is. Ez a fajta önköltség-megállapítás szükségszerűen torzuláshoz vezet, hiszen mindig csak az adott termelési volumen és gyártmánystruktúra mellett képes orientálni.

A termelési volumen szükségszerű változása és a mikrostruktúra elmozdulása következményeinek előrevetítésére ez a számbavételi rendszer csak hibahatárok között alkalmas. A vállalati cselekvést az effajta beszámolórendszer leegyszerűsítette a gyártmány esetében is a „nyereségben” való gondolkodásra. Az a jó termék, amely nyereséget, sőt a másikkal képest több nyereséget hoz létre. Köztudott ugyanakkor, hogy a gyártmánynyereség csak része a fedezetnek, és a „pótlékolás” következtében nem mindig mozog együtt a nyereség és a fedezet. A piaci árrendszerre való átállás szükségszerűen felvetette a fedezeti számítás bevezetését, amelyet a szakmai zsargon ma gazdasági kalkulációnak nevez.

Az ármechanizmus 1985-től meghirdetve is áttért a gazdasági kalkuláció szemléletére, és ez rövidebb-hosszabb idő után a vállalati gondolkodásmódot is szükségszerűen átalakítja. Átalakul az utókalkuláció felfogása, tartalma; átalakul az ár kalkuláció felfogása is. Leegyszerűsítve azt lehet mondani, hogy míg eddig az volt a jobb termék, amelyen több volt a nyereség, most már az a gazdaságosabb, amelynek nagyobb a fedezeti hányada. Ez a gondolkodásmód szükségszerűen megváltoztatja a vállalati gazdaságossági színvonal alsó határát is. Eddig azt a terméket próbáltuk eladni, amelynek még volt nyeresége, most azt, ami még egyáltalán hoz fedezetet, azaz a régi felfogásban akár veszteséges is (természetesen, ha egyéb körülmények is ezt megkívánják). Ez szükségszerűen átalakítja az exporttámogatás rendszerét, a vállalati teherviselés határát is, természetesen úgy, hogy az export terén esetleg elviselt veszteséget igyekszik például a belföldi értékesítésben behozni.

Az eddigieket összefoglalva megfogalmazhatunk néhány következtetést:

– A könnyűipar területén a tőkés export szerkezete lényegét tekintve stagnál. Évek óta elmaradnak a beruházások, hiányos és feszült az alapanyag-ellátás, egyre kevesebb és képzetlenebb a rendelkezésre álló munkaerő. Az ipar nem képes követni azokat a nyugat-európai törekvéseket, amelyek az értékesebb, magasabb szellemi munkát igénylő struktúrát tartanak belföldön, és a tömegárut sokkal olcsóbb forrásokból importálják. Ez nem jelenti azt, hogy nem történnek erőfeszítések a meglévő adottságok felhasználásával a divatot követő gyártmányfejlesztésre, de igazán fejlettebb struktúrát létrehozó új gyártmány az utóbbi években nemigen jött létre.

– A gazdaságosság ugyanakkor – értve ezen a termékek értékesülésének hatásfokát, különböző mutatószámokkal való közelítéssel, például az önköltség szintű dollárkitermelés bemutatásával – viszonylag jól alakult. Nagyságrendi javulás következett be a 80-as évek elején egyszerűen úgy, hogy a vállalatok válogattak exportra értékesített

gyártmányaik közül. Ez a gyakorlat az exportvolumen követelményének fokozásával ismét háttérbe szorult. Meg kell jegyeznünk, hogy a könnyűiparban a gazdaságosság még ezekben az években is javult – bár romló tendenciával – az ipari átlaghoz képest. Ezeket a mozgásokat az exportérdekelttség folytonos központi alakítása hozta létre.

– A vállalati exportstruktúrát csak akkor lehet javítani, ha feloldódnak a minimális műszaki fejlesztés korlátai, megszűnik a kényszer az export minden áron való növelésére, és ennek megfelelően átalakul a központi érdekelttség is. Egyelőre az ipar termelési lehetőségeit meghaladó igények a fordulatot nemigen teszik lehetővé.

ROMÁN ZOLTÁN

AZ IPARI SZERVEZET ELMÉLETÉNEK FŐ IRÁNYZATAI A PIACGAZDASÁGOKBAN

Az ipari szervezet elmélete a tőkés országokban a közgazdaságtudomány intenzíven művelt, fontos ága. Kezdeté visszanyúlik a 19. századra, de fejlődése igazában a 30-as évektől, az Egyesült Államokból indult el. Elsősorban a piac valóságos működésére, arra keres magyarázatot, hogy hogyan befolyásolja a vállalatok magatartását és teljesítményét a piaci struktúra és a vállalatok abban elfoglalt helye. Később az angol és más országok kutatási eredményeivel elmélete és empirikus bázisa mind jobban gazdagodott, tematikája is bővült, s ennek megfelelően az utóbbi időben (főként Európában) ipargazdaságtan névvel is jelölik. A magyar olvasó minderről jó képet kaphat A. Jacquemin és H. W. de Jong „Európai ipari szervezet” című könyvéből (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981). A kötet magyar előszava az ipari szervezet elméletének történeti hátterébe is bepillantást enged.

Magyarországon sajnálatos módon kevésbé ismert a közgazdaságtudomány e területe, pedig gazdaságirányítási rendszerünk fejlesztésének számos időszerű kérdésére segíthet választ adni. A két háború között a német üzemgazdaságtannak volt meghatározó befolyása nálunk, a szovjet mintát követve pedig érdektelennek tűnt a piac működésének közelebbi tanulmányozása. Hogy máig késik az ipari szervezet elmélet hazai adaptálása, ez már a mi mulasztásunknak tekinthető.

Az ipari szervezettel foglalkozó konferenciák közül különleges érdeklődésre tarthat számot az a tanácskozás, amelyre 1985. augusztus 21–23-án „Az ipari szervezet elméletének fő irányzatai” címmel Amsterdamban került sor. A konferenciát H. W. de Jong professzor (az Amszterdam Egyetemről) és W. G. Shepherd professzor (a Michigan és a Massachusetts Egyetemről) közösen, azzal a céllal szervezte, hogy áttekinthessék az ipari szervezet és elméletének újabb fejlődését, különös tekintettel a gyakorlat és az elmélet sajátos amerikai és európai vonásaira.

A konferenciának 11 országból 40 résztvevője volt, a téma legjobb (legtöbbet idézett) szakértői, többek között az Egyesült Államokból Richard E. Caves, D. Mueller, F. M. Scherer, Angliából D. Gribbin (a Monopólium Bizottság tanácsadója), M. A. Utton, az NSZK-ból H. Arndt és E. Kantzenbach (a Monopólium Bizottság elnöke), az EGK-tól R. Linda, Svájcban N. Blattner, Svédországból G. Eliasson stb.

A konferencia 15 előadás alapján az alábbi 5 témát tárgyalta meg, párhuzamos európai, amerikai (és a 2. és 5. témában japán) előadások alapján:

1. Az ipari szervezet elméletének alapfogalmai,
2. A külföldi verseny szerepe,
3. A szabályozás csökkentése (dereguláció),
4. Antitröszt-politika és a dominancia kezelése,
5. Iparpolitika és innováció.

A következőkben az 1. és a 4. témáról bővebben, a többiről rövidebben számolok be, és végül néhány hazai viszonyainkra levonható tanulságot is megfogalmazok.

A tanácskozás legérdekesebb része az első témakör megtárgyalása volt, de Jong, Shepherd és Scherer előadásai alapján. Előadásuk és az ezt követő vita megvilágította az ipari szervezet fejlődésének legfontosabb mai tendenciáit, elméletének állását és főbb vitatott kérdéseit. Segítette (ez de Jong régi törekvése), hogy világosabban lássuk Európa hozzájárulását az ipari szervezet elméletéhez, továbbá azokat a sajátosságokat, amelyek az ipari szervezet működésében, jellemzőiben Európában – a kis piacok, a hagyományok, más közelítések folytán – jelentkeznek.

Az amerikai közelítés

Shepherd professzor előadását történeti visszatekintéssel kezdte, és ebben rámutatott arra, hogy az ipari szervezet elméletének alapfogalmi már a múlt század 80-as éveiben feltűntek, de részletesebb elemzésük, mindenekelőtt az oligopóliumok jelenségeinek tanulmányozása a 30-as években indult meg. Ezt igen sok empirikus vizsgálat, ágazati és esettanulmány készítése követte, amit a 70-es évektől sok statikus és stratégiai modellezési kísérlet egészített ki. Ezek az újabb munkák igen látványosak, de véleménye szerint empirikus oldalról gyakran nincsenek megfelelően alátámasztva. Shepherd állást foglalt a nemegyszer öncélú matematikai-ökonometriai elemzésekkel, valamint a chicagói iskola képviselőivel szemben. Az utóbbiak, mondotta, a valóságot túlságosan leegyszerűsítik, amikor a koncentrációt egyszerűen a hatékonyság megjelenésének tulajdonítják és a vállalatok közötti összefűzést tekintik a piaci hatalom egyetlen forrásának.

Shepherd többször is hangsúlyozta, hogy merev, precíz elméletekkel, modellekkel nem lehet a valóságot megmagyarázni, a valóságos feltételeknek olyan kvázi-statikuss, „szoft” modellek és leírások felelnek meg, amelyekben nemcsak a struktúra befolyásolja a magatartást és a teljesítményt, hanem visszacsatolások és fordított irányú hatások is érvényesülnek.

Shepherd a struktúra–magatartás–teljesítmény paradigmát változatlanul helyesnek tartja, minthogy ez „a cselekvések arénájára”, a piacra koncentrál, a folyamatok lényegét a vállalatok közötti versenyben látja, és egyformán megenged statikus, kvázi-statikuss és dinamikus elemzéseket. 6 piactípust különböztet meg, ezek közül három (a tiszta verseny, a monopolisztikus verseny és a laza oligopóliumok) valóban versenyt indukálnak, és erős nyomást gyakorolnak a nagyobb hatékonyság elérésére és innovációk bevezetésére. Az ár és a nyereség ez esetben nem sokkal van a minimális színvonal felett, minthogy a piaci részesedések nem magasak és a vállalatok között nem jöhet létre tartós összefűzés. A másik három piaci helyzet (néhány oligopólium, egyetlen vállalat domináns helyzete, tiszta monopólium) az ipari szervezet „patológiájának” körébe tartozik, és többnyire társadalmilag költséges megoldásokat eredményez.

Shepherd a kvázi-statikuss, „szoft” elemzések mellett érvelve többek között azért is tagadja a determinált összefüggéseket, mert véleménye szerint nincsenek precíz költség- és keresleti függvények (illetőleg ezeket nem ismerjük pontosan, csak közelítőleg), és konkrét értékek helyett csupán sávokkal tudunk számolni. A piaci struktúra szem-

pontjából és a verseny fokát tekintve Shepherd a leglényegesebbnek azt látja, hogy milyen az egyes vállalatok termékeinek keresleti rugalmassága. A piaci hatalom szempontjából meghatározó szerepet tulajdonít a piaci részesedésnek. A piaci részesedés és a hozamok között minden esetben pozitív összefüggést talált. Ugyanakkor a kis piaci részesedés az adott vállalat számára rugalmas keresletet jelent, a piac többi részének struktúrájától függetlenül. A koncentráció fokát kevésbé lényegesnek látja, mert bár befolyásolja azt a tendenciát, hogy összefognak-e a vállalatok egymással vagy sem, az egyes piaci szereplők méretében és magatartásában igen nagy különbségek lehetnek. Fontos tényező a piacra lépés lehetősége is, de jelentőségét helytelen lenne túlbecsülni, mert az új belépő valójában ugyanúgy vesz el a meglévő vállalatoktól piaci részesedést, mint a már piacon levő termelők. A piaci részesedést azért sem helyes a potenciális piacra lépéssel helyettesíteni, mert ezt a belépést ugyancsak a piaci részesedési helyzet határozza meg, s a belépés korlátait elég nehéz pontosan megjelölni. Nézete szerint a piacra lépés 10%-os piaci részesedés alatt versenyt előmozdító, 25%-os piaci részesedés felett gátolja a versenyt; a kettő közötti részesedésnél hatása vitatható. Rendkívül lényeges, hogy a tőkepiacok hogyan működnek, ebben a tekintetben a chicagói iskola tanulságai igen fontosak. A Baumol-iskola tanításait, amely az „ultraszabad piacra lépést” állítja vizsgálatai középpontjába, erősen kritizálta.

A struktúrát meghatározó tényezők között Shepherd foglalkozott a minimális hatékony üzemenagysággal is, és utalt arra, hogy a tényleges piaci részesedések ennél a legtöbb esetben jóval nagyobbak. Ez azt jelenti, hogy a nagyságrendi megtakarítások jelentősége nem olyan kiemelkedő; egy korábbi tanulmánya 85 nagy amerikai vállalatról arra az eredményre vezetett, hogy átlag feletti profitjuknak csupán 5–15%-a volt nagyságrendi megtakarításnak tulajdonítható. Megfigyelhető ugyanakkor, hogy a minimális hatékony üzemenagyság fölötti piaci részesedés az idők folyamán többnyire lemorzsolódik, kivéve ha a domináns cég (például az IBM, a Kodak) állandó innovációkkal ezt el tudja kerülni.

Gazdaságpolitikai következtetései között kiemelte, hogy kormányzati lépéseket nem szabad tiszta elméleti modellekre vagy szélsőséges feltételekre építeni, és kritizálja azt a jelenséget, hogy az Egyesült Államokban az utóbbi időben néhány kormányzati döntés nem kellően bizonyított kutatási eredményekre épült. Arra is utalt, hogy sok kutató megbízásra olyan eredményeket produkál, amelyeket megbízója elvár tőle, az objektív kutatás mozgástere beszűkül. Nagy cégek sokszor látványosan finanszíroznak egyetemeket, intézeteket, kutatási irányzatokat – valójában azzal a céllal, hogy ezek eredményei az általuk várt érveket szolgáltassák.

A másik amerikai előadó, Scherer professzor véleménye szerint az ipari szervezet elmélet forradalmi változások előtt áll, de ennek sikeres véghezviteléhez az kell, hogy jobban összekapcsoljuk az elméleti és empirikus kutatásokat. Nézete szerint az ipari szervezet elmélet struktúra–magatartás–teljesítmény paradigmája összeomlott. Joe S. Bain az 50-es években közzétett vizsgálatai szerint a jövedelmezőség (mint a teljesítmény mércéje) szignifikáns pozitív korrelációt mutat az egyes ágazatok koncentrációjával s a piacra lépési korlátok (szubjektíve megítélt) nagyságával. Ezt elsősorban azzal magyarázta, hogy a magas koncentráció megkönnyíti a vállalatok összejátszását, és a piacra lépési korlátok megóvják nagy profitjukat. Mindez igazolta az akkor amúgy is kedvelt beavatkozást a monopóliumok és oligopóliumok áremelési törekvései ellen.

Az újabb (és vállalati mélységű) vizsgálatok a 70-es évek elején (elsőként W. G. Shepherd és Bradley Gale részéről) viszont azt mutatják, hogy a jövedelmezőség sokkal inkább függ a piaci részesedéstől, mint a koncentrációtól. Még inkább alátámasztották ezt azok a további számítások (D. Ravenscraft), amelyek nem teljes vállalatokat, hanem azok nagyobb üzletági egységeit tették elemzés tárgyává. Ezek más változók, például a vállalati stratégia fontos szerepét is jelezték. Különösen a „vezető” vállalatok előtt nyílik több lehetőség: alacsonyabb árakkal (és profittal) további piaci részesedést nyerhetnek, vagy magasabb árak és profit mellett megelégedhetnek adott részesedésükkel. A nyereség és egyéb adatok bizonytalanságának felismerése is gyengítette a túlzottan leegyszerűsített kvantitatív elemzések bizonyító erejét.

Kihívást jelent az ipari szervezet elmélet számára annak elismerése is, hogy olyan dinamikus elméletre lenne szükség, amely a hosszú távú nyereség maximalizálás stratégiai *változataival* is képes számolni. Kiszámú versenytárs esetén a vállalatnak számolnia kell árpolitikájának várható hatásával (új piacra lépések, a meglévő versenytársak növekedése). A piaci struktúra nem vehető külső változónak, amely egyirányúan határozza meg a magatartást és a teljesítményt. Az alacsony ár hosszú távra kifizetődő lehet. Megnőtt a külkereskedelem, az import, az importszabályozás, az árfolyamok szerepe is. W. Baumol „contestability” elmélete a piacra lépési korlátok mellett a piacról való visszavonulás (kilépés) költségeinek tulajdonít kiemelkedő szerepet, de Scherer szerint ennek jelentőségét eltúlozza. A vállalati stratégia területén mindenesetre lényegesnek látszik a piacra lépéstől való „elriasztás”, de még inkább a műszaki haladás, az innovációk kérdése, aminek az ipari szervezet elmélet eddig nem szentelt kellő figyelmet.

Igen sok kutatás irányult a fúziók jelenségeire (1984-ben ezek száma az Egyesült Államokban és Angliában rekordmagasságot ért el). Vizsgálták ezek hatását a vállalatok jövedelmezőségének változására, és eléggé vegyes képet kaptak. A szinergikus hatások ritkán bizonyultak jelentősnek, s az esettanulmányok szerint az sem igaz, hogy többnyire rosszul vezetett vállalatokat vesznek át, és itt majd kicserélik a vezetést. (A részvények esetleges alulértékelése viszont fontos szerepet játszhat.) E kérdésekről is túl korán állítanak fel elméleteket, és hiányzik ezek kellő empirikus ellenőrzése.

Európa hozzájárulása

Az ipari szervezet elméletének *európai irányzatában* de Jong professzor a leglényegesebb vonásnak azt látja, hogy ez nem egyszerűen adott piaci struktúrákkal, hanem a vállalkozó alkotó, a meglévő piaci formákat romboló és újító szerepével, dinamikus piacfejlődéssel számol. Az európai megközelítés a piacok tanulmányozásánál nézete szerint elsősorban a következőket jelenti:

1. A piacokon a verseny a központi szervező erő. A vállalatok közötti társulásokat, valamint a koncentrációt határozottan meg kell különböztetni egymástól, de egyik sem különleges vagy egészségtelen jelenség. Mindegyik szervezési formának megvan a maga területe, előnye, és működésüket végső fokon a piacgazdaságok alaptörvénye, a piaci verseny szabályozza.

2. E felfogás alapja, hogy a piacokat és a piaci struktúrákat nem statikusan, hanem az időtényezővel is számoló dinamikus szemlélettel közelítik meg. Ez azt jelenti, hogy

nem beszélhetünk megmerevítve egy piacról, hanem csak fejlődésében nézve: a kereslet és a vállalkozók szerepe kiemeltebb helyet kap, mint az angolszász hagyományok szerint.

3. Az ipari szervezet problémáit mindig a nemzetközi dimenziók számításba vételével kell vizsgálni. Ennek alapja az, hogy Európában nagyobb számú nemzeti piac létezik, és ezek közül tradicionálisan igen sok kisméretű.

4. Részben az előbbiekből következően, részben azért, mert Európa hosszú ideig nem rendelkezett megfelelő statisztikai adatokkal, az ipari szervezetről már a háború előtti időkből is elsősorban vállalati és ágazati esettanulmányokkal rendelkezünk. Annak hatása is érződött (az osztrák iskola nyomán), hogy deduktív levezetésekkel és általános megfigyelésekkel is fontos következtetésekre lehet jutni.

5. Végül Európában a kormányokat, ezek szerepét a piaci folyamatok alakításában nem külső korrigáló tényezőnek, hanem a többi között egy – bár különleges helyzetű – piaci szereplőnek fogták fel. Ebben az értelemben az európai ipari szervezet elmélet mindig gazdaságpolitikai orientációjú volt és ma is az. A kormányt többnyire úgy nézi, mint egy szereplőt, amely a kívánatos átfogóbb célok érdekében befolyásolja a piaci folyamatokat, elősegítheti a piac jobb működését.

A mai időkre különösen jellemző az a dialektikus felfogás, hogy a verseny átmegy laza és szorosabb vállalati társulásokba, ideértve a monopóliumokat is, majd megfordul ez a folyamat. A másik oldalon a választó, a fogyasztó hatalma érvényesíti hatását. Ez annyit is jelent, hogy ez az elmélet nemcsak azzal számol, hogy a termelési költségek meghatározzák az árat, hanem azzal is, hogy az árak meghatározzák a termelési költségek felső határát. Ez egészen R. Liefmann német közgazdász 50 évvel ezelőtti munkásságáig nyúlik vissza, és igencsak eltér a statikus neoklasszikus piaci felfogástól. Gyakran visszatér K. Mengernek az a gondolata is, hogy az új piac először monopóliumot teremt, de a piac növekedésével verseny is lehetségessé válik. Nagy hatása volt Schumpeternek, aki az osztrák iskolából indulva azt az alapvető kérdést vetette fel, hogy a vállalkozók mikor lépnek fel kezdeményező monopolistaként és mikor utánzó versenytársaként. A gazdasági fejlődés elmélete című könyvének második kiadásában (1926) úgy határozta meg a vállalkozót, mint egy olyan gazdasági szereplőt, aki azáltal jut vezetéshez, hogy a többi gazdasági döntéshozótól eltérő célokat határoz meg és eltérő módon viselkedik. Ezek a vállalkozók egy etikailag homogén népegségből a gyakorisági görbe szerint lépnek fel, azaz a vállalkozói kapacitások hasonlóan oszlanak meg, mint az énekesi, színjátszó, sakkozó és egyéb képességek. Ez a felfogás magyarázatot ad arra, hogy 1. miért nem tudja a versenytársak száma megmagyarázni a versenyt, 2. miért termel ki magából egy fejlett társadalom folyamatosan újra és újra vállalkozókat, 3. miért vannak kis- és nagyvállalkozók, 4. a vállalkozók miért teszik ki mindig a népességnek egy kisebb hányadát, 5. miért mások a vállalkozók, mint a „normál” üzletemberek.

Az azonban – mondotta de Jong –, hogy különböző dolgokat különböző módon csináljunk, három akadályba ütközünk: objektív nehézségekbe, szubjektív képességekbe, hogy változást kezdeményezzünk és harmadszor, társadalmi ellenállásba. A gazdasági vezetés, az innováció azonban leküzdöi ezeket az akadályokat, mert egy különleges motivációval mindenkinél többet akar produkálni, birodalmat akar alapítani, harcolni, győzni akar, újat teremteni. Mindebből az következik, hogy a piaci struktúrát vállal-

kozói akciók határozzák meg és fordítva, adott struktúrák – ha más feltételek is fennállnak – a vállalkozókat új folyamatkombinációkra ösztönzik. A folyamatok és a struktúrák tehát interdependensek.

A továbbiakban de Jong kiemelte, hogy a 60-as évektől az angolszász struktúra–magatartás–teljesítmény paradigma mellett jelentős szerephez jutott a piaci növekedési–hanyatlási paradigma alkalmazása. Ez nagy jelentőséget tulajdonít annak, hogy egy termék növekedési ciklusának milyen fázisában vagyunk, és ez milyen piaci szituációt teremt. Ebben az időszakban Európában sok új termék, technológiai, szervezési és szervezeti folyamat kibontakozása volt megfigyelhető, amelyek azután a 70-es évekre elérték az érettség állapotát, s a 80-as évek elején hanyatlásba mentek át. Fontos megfigyelésnek tűnt, hogy a vállalatok más magatartást tanúsítanak a piaci versenyben olyan időszakban, amikor a kereslet nő és amikor az zsugorodik, és ebben különleges szerephez jut a vállalkozói magatartás.

A schumpeteri megközelítés megszabadította az elméletet a homo oeconomicus feltevésétől, amely a neoklasszikus elmélet központi gondolata. Heuss például a vállalkozók olyan tipológiáját állította fel, amely megkülönbözteti: 1. az újító úttörőt, 2. az utánzó vállalkozót, aki szintén kezdeményez, de nem úttörő módon, 3. a konzervatív vállalkozót, aki a mások által elindított piaci változásokhoz alkalmazkodik, és 4. a rugalmatlan üzletembert, aki mindig folytatja korábbi tevékenységét, míg a piacról végleg kiszorul. Arra is felfigyeltek ugyanakkor, hogy ugyanabban a személyben különböző időpontokban más-más magatartás juthat érvényre, korábbi úttörőkből későbbi konzervatív személyiségek válhatnak. Szoros összefüggést találtak a vállalkozói típus és a piac fejlődési szakasza között, továbbá a különböző típusú vállalatok magatartása és cselekvése egymást is befolyásolja. Táguló piacon e típusok kiegészíthetik egymást, míg ha szűk a mozgástér, ez az újítóktól újabb és újabb újításokat követel. Ezeknek az érdekes gondolatoknak azonban nemigen sikerült empirikus alátámasztást adni.

A piaci struktúrákon belül alapvetően háromféle vállalatok közötti kapcsolat figyelhető meg: egymással versenyző, egymással kooperáló (egyezkedő) és domináló magatartás. Ez horizontális, vertikális és diagonális irányban egyaránt érvényesül, és ezekkel a vállalkozók piaci pozícióik javítását keresik. Ezt is színezi azonban, hogy a piac milyen fejlődési szakaszában van. Így például a horizontális verseny a bővülő szakaszban növekszik, az érett szakaszban csökken, és a piac zsugorodásának időszakában romboló versenyt eredményezhet. A vertikális integráció és dezintegráció követi a bővülő és zsugorodó trendeket, míg diverzifikációra elsősorban az érett szakasz elérése után kerül sor. Az expanziós szakaszban nincs szükség a vállalati diverzifikációra, hanyatló szakaszában pedig többnyire már nincsenek ehhez erőforrások.

Mindez kapcsolatba hozható a korábban leírt növekedési ciklus elmélettel. Az innovatív monopólium a piac növekedése mellett éles versenyhez vezet, és végül is az ipar olyan átszervezését eredményezi, amelyben kartelek–szindikátusok–füziók során éri el az érettséget. Ha a piac zsugorodik, az inga a másik irányba leng ki, a koncentrációtól a romboló versenyig, olyan újabb szervezeti változásokig, amelyek felbontják a vállalatokat. Ahhoz, hogy azután újra induljon a folyamat, alapvető innovációkra van szükség. Mindezt több ágazati tanulmány megerősítette, ugyanakkor keresztszetszeti vizsgálatok kis számban készültek, és nem mutatkoztak eléggé bizonyító erejűnek.

Az európai dinamikus ipari szervezet szemlélet fontos megnyilvánulása a működő-

képes verseny elmélete, melynek legkiemelkedőbb képviselője E. Kantzenbach professzor. E fogalom európai bevezetését (az amerikai J. M. Clark nyomán) éles vita követte. A statikus egyensúlyelméletet visszautasítva Kantzenbach¹ a versenyt egy olyan egyensúly nélküli fejlődési folyamatnak írta le, amelyben a rivalizálás uralkodik. Ez a rivalizáló verseny társadalmi jóléti célok elérésének eszköze (növekedés, a társadalmi termék optimális elosztása és összetétele, a gazdaságnak a változó körülményekhez való rugalmas alkalmazkodása). E célokat a technikai haladás és a rugalmas alkalmazkodás szolgálja, s ezek a monopóliumok és a piaci tökéletlenségek lényeges fokát követelik meg. Ebből az következik, hogy az optimális verseny kompromisszum a két szélsőség között, és bár nehéz kvantifikálni vagy mérni, leginkább akkor található meg, ha laza, oligopolisztikus piaci struktúrák bizonyos fokú termék differenciálással és a piac átlátszatlanságával uralkodnak.

Kantzenbach számára lényeges a potenciális és tényleges versenyintenzitás megkülönböztetése is. Az oligopólium nála nem az eladók általános interdependenciája, hanem egy bizonyos eladó függősége minden egyes versenytársától, akik létét veszélyeztethetik. Ez nagyfokú bizonytalanságot eredményez, amely a legnagyobb a homogén duopolisztikus szituációban, és igen alacsony a polipolisztikus piacokon. A bizonytalanság a költségfüggvények és a likviditási tartalékok vállalatok közötti eltéréseitől és a piac nehezen megismerhető rövid távú keresleti mozgásaitól függ. Mind a tulajdonos, mind a menedzser által irányított vállalatok hosszú távú biztonságra törekednek (különböző okokból), de oly módon, hogy a potenciális és a tényleges versenyintenzitás annál erősebben tér el egymástól, minél kevesebb oligopolista versenyez és minél homogénebbek az értékesítésre kerülő termékek. Rövidebben fogalmazva: a potenciális versenyintenzitás nő, ha kevesebb eladó homogén termékekre vonatkozóan azzal fenyegeti egymást, hogy előrelátható akciókkal kiszorítják egymást a piacról.

Az oligopolisztikus interdependencia nem szorítkozik a vállalatok közötti horizontális kapcsolatokra, hanem érvényesül a vertikális kapcsolatokban is. Ebből az is következik, hogy a valódi piacokon vagy túlságosan magas, vagy az optimálisnál alacsonyabb fokú verseny uralkodik. *A versenypolitika célja tehát, hogy mindkét helyzetet elkerülje.* Ezért esetenként elő kell mozdítania a koncentrációt, a fúziókat, más esetekben a fúziók ellen és a decentralizálás érdekében kell fellépnie. Hol engednie, hol kizorítania kell a nyílt vagy burkolt vállalati összefogásokat. A poligopolisztikus verseny ugyanis nem kedvez a dinamikus előrehaladásnak, míg a túl szoros oligopólium káros hatalmi harcokhoz vagy összefonódásokhoz vezet. Az egyes vállalatok tönkretételét eredményező verseny többnyire polipolisztikus helyzetekben következik be, amikor az elmélet szerint a vállalatok túl kicsik, nincsenek pénzügyi eszközeik innovációkhoz, és túlságosan ragaszkodnak a tradicionális magatartáshoz.

Ezt az elméletet több oldalról kritizálták, és többek között az sem bizonyított, hogy legjobban a monopóliumok és a szoros oligopóliumok mozdítják elő az innovációkat (ahogyan ezt ez az elmélet feltételezi). Különböző országokra vonatkozó ágazati tanulmányok alapján az ágazatok koncentráltóságának és innovativitásának egybevetése alapján ugyancsak az a következtetés szűrhető le, hogy ezek az összefüggések nem teljesen egyértelműek.

¹Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs. Göttingen. 1967.

Előadásában de Jong a francia, a belgiumi és az olasz ipari szervezet kutatások főbb eredményeiről is áttekintést adott. Többek között szólt arról, hogy egy-egy vállalatcsoport keretein belül milyen különböző stratégiái és típusai lehetnek a vállalatcsoporton belüli vállalatok (egységek) közötti verseny létrehozásának és működtetésének. Több kutatás vizsgálta a kapcsolatot a vállalatok mérete, jövedelmezősége és növekedése között. Ezek végső konklúziója az, hogy a nagyvállalatok teljesítménye nem nagyobb, de kiegyenlítettebb, mint a kisebbeké, tehát kisebb kockázatot viselnek.

Külföldi verseny, dereguláció, iparpolitika

A *külföldi verseny szerepe* témában a konferencián három eléggé eltérő jellegű előadás hangzott el. Az európai nézőpontot G. Eliasson, a svéd Ipargazdasági Kutatóintézet igazgatójának előadása volt hivatott bemutatni. „Nemzetközi verseny, termelékenységváltozás és a termelés szervezése” című előadása elsősorban azt vizsgálta, hogy a nemzetköziesedés, a külkapcsolatok sokféle formájának növekvő szerepe hogyan befolyásolja (különösen a kisebb) európai országokban a vállalatok magatartását és fejlődését. Idézett adatai e kisebb országokban a feldolgozó ipar magas koncentrációját jelzik. A 10 legnagyobb vállalat 1983-ban Svájcban a feldolgozó ipari létszám 73, Svédországban 36%-át foglalkoztatta (Angliában, Franciaországban, az NSZK-ban 17, az Egyesült Államokban 11%-át). A feldolgozó ipari hozzáadott értékből 1982-ben a 10 legnagyobb vállalat Svédországban 33, Dániában 14, Finnországban 23, Norvégiában 22%-kal részesedett. Érdekes adatokat közölt a széles értelemben vett beruházások megoszlásáról: az 5 legnagyobb vállalat (valójában vállalatcsoport) esetében az épület és gép az összes beruházásból 45, a K+F 25 és a marketing 30%-ot tett ki. A nemzetköziesedés méreteit jelzi, hogy a 10 legnagyobb svéd vállalat több embert foglalkoztat külföldön (főleg a piaci szervezetben), mint belföldön, a svéd export 30%-át adják, s ennek többségét külföldi leányvállalataiknak szállítják. (Svájc 6 legnagyobbvállalatának 464 ezer fős létszámából – 1980. évi adat – csupán 80 ezer fő dolgozott Svájcban, a 15 legnagyobb vállalatot nézve – 644 ezer foglalkoztatott – 25%, de ugyanakkor e 15 vállalatnál a kutatás-fejlesztés 62%-a belföldön folyt.)

Richard E. Caves professzor (a Harvard Egyetemről) előadása az exportmagatartás (az exporthányad) és a piaci struktúra összefüggéseit vizsgálta matematikai-statisztikai elemzés segítségével. Az elméleti megfontolások szerint az exporthányadot pozitíven befolyásolják a nagyságrendi megtakarítások, a termékdifferenciálás foka és a kisebb tranzakciós költségek, míg a versenyfeltételek és a koncentráció hatása már sokkal összetettebb. Caves elemzését 1977. évi telepi adatokra építette négyszámjegyes ágazati bontás (344 gyártási ág) szerint, de adatbázisa elég sok egyéb korlátozást is jelentett. Eredményei szerint a nagyobb telepek termelésük nagyobb hányadot exportálják. Regressziós elemzései az előzőekben említett elméleti megfontolásokat nagyjából megerősítették, erre igen részletes, sok más összefüggést is számba vevő magyarázatot próbál adni. A vita résztvevői szerint azonban számszerű eredményeiből a korrelációs összefüggések jellege folytán másfajta következtetések is levonhatók.

A japán előadás Takeo Nakao professzor (Doshisha Egyetem, Kyoto) részéről megkísérelte az ipari szervezet elméleti alapfogalmait nemzetközi környezetbe helyezve új-

raértelmezni, s matematikai modellt próbált adni arra, hogyan befolyásolja a nemzetközi környezet a vállalati magatartást és ennek milyen jóléti hatásai lehetnek. A vitában az a nézet kapott többséget, hogy az import – legalábbis nagy piacon – pozitív hatású.

A szabályozás csökkentése (dereguláció) témában az amerikai előadást K. D. Boyer tartotta a Michigan Állami Egyetemről, az európai előadást J. Pelkmans az EGK Európai Közigazgatási Intézetéből (Maastricht). Mindkét előadás a szállítás területével (Pelkmans előadása csak a légi szállításal) foglalkozott. Igen alapos, sokoldalú, tényfeltáró elemzéssel vizsgálták a szabályozások csökkentésének különféle – egészében pozitívnak ítélt (bár jórészt egyszeri pozitív) – hatásait. Boyer természetesen nagyobb időszakot és több tapasztalatot tárgyalhatott, míg Pelkmans inkább csak a kezdetekről számolhatott be. A két előadás azért is adott alkalmat érdekes vitára, mert minden résztvevő saját tapasztalatairól is szólhatott; a két esettanulmány azonban a dereguláció mint irányzat általános értékelésére nem nyújtott kellő alapot.

Az iparpolitika és hatása az innovációra témában az amerikai előadást W. Adams professzor tartotta (Michigan Állami Egyetem), „Az innovációs tevékenység állami támogatása: tanulságok az Egyesült Államok iparpolitikájából” címmel. S. Martin szerzőtársa segítségével két példát vizsgált meg alaposabban: a K+F és az innovációk állami támogatását a mezőgazdaságban igen sikeresnek, az atomerőművek esetében sikertelennek találták. Adams határozottan a szelektív iparpolitikai eszközök alkalmazása ellen foglalt állást. Hasonló következtetésre jutott „Iparpolitika és innováció Európában” című előadásában W. Kingston is (Trinity College, Dublin). Áttekintve az innovációk előmozdításának iparpolitikai eszközeit és akcióit, a közvetlen beavatkozásokat (a 10 EGK országban 286 különböző ösztönző érvényes) sikertelennek minősítette, és Európa technológiai lemaradását jórészt ennek tulajdonította. Megoldásként ehelyett jogi eszközök alkalmazását, nevezetesen nemcsak a találmányok, hanem az innovációk szabaddalmi védelmét javasolta.

A japán előadás Hiroyuki Odagiri részéről (Tsukuba Egyetem) ugyancsak ellenezte a szelektív iparpolitikai beavatkozásokat, és azt állította, hogy ennek a japán gazdaság fejlődésében nem volt lényeges szerepe, más tényezők (vállalkozó szellem, versenykörnyezet stb.) fontosabbak voltak. Maga a vita az előadásokról más véleményeket is tükrözött, a résztvevők többsége azonban határozottan amellett tette le voksát, hogy az iparpolitika elsősorban globális eszközökkel éljen, és csak kivételes esetekben alkalmazzon egyedi preferenciákat, kedvezményeket.

Antitröszt-politika

Az antitröszt-politika témában 4 előadásra került sor. Az amerikai előadást D. Mueller professzor (Maryland Egyetem) tartotta „Az amerikai antitröszt-politika válaszüton” címmel. Európából E. Kantzenbach hamburgi professzor (az NSZK monopóliumbizottságának elnöke) az NSZK tapasztalatairól, D. Gribbin és M. A. Utton professzor (az előbbi az angol monopólium- és fúzióbizottság tanácsadója) az angliai tapasztalatokról, míg R. Linda olasz professzor (hosszabb idő óta az EGK tanácsadója) a nemzetközi tapasztalatokról szólt.

Mueller bírálta az amerikai antitröszt-politika mai gyakorlatát, mert az a versenykorlátozó hatásokkal szemben túlzottan nagy jelentőséget tulajdonít a nagyobb méretek hatékonysági előnyeinek. Ezt Brozen és Demsetz azon kutatásaival is megpróbálják alátámasztani, amelyek szerint nem a nagyobb koncentráció hoz magával nagyobb jövedelmezőséget, hanem fordítva: a jövedelmezőbb, hatékonyabb vállalatok gyorsabban növekednek, ez vezet magasabb fokú koncentrációhoz. A vertikális integrációk mellett a tranzakciós költségek elméletével, az integrációval nyerhető költségmegtakarításokkal, a konglomerátumokat erősítő fúziók mellett pedig azzal érvelnek, hogy ezeknek nincs lényeges hatásuk a versenyre. Mueller ezzel szemben azokra a vizsgálatokra hivatkozik, amelyek szerint a jövedelmezőség a piaci részesedéssel és a termékdifferenciálás magas fokával mutat szoros pozitív korrelációt. Olyan cégek, mint a Coca Cola, General Motors, Gillette, IBM, Kodak, Polaroid, Xerox nem azért tudták hosszú ideig fenntartani vezető pozíciójukat és kiemelkedő jövedelmezőségüket, mert versenytársaiknál alacsonyabb árakkal léptek piacra, hanem azért, mert kiváló minőségű (vagy annak tartott) termékeikért magasabb árakat tudnak elérni.

Mueller megkérdőjelezi azt a tételt is, hogy a fúziók szinergikus vagy más hatásai hatékonyságemelkedést hoznak magukkal. Ezzel szemben mind a logikai érvek, mind több empirikus vizsgálat kétséget támaszt. A mai amerikai antitröszt-politikának az a kiindulópontja, hogy a menedzserek profitmaximalizálásra törekednek, a verseny a leghatékonyabb vállalatok fennmaradását biztosítja, és az árversenyhez hasonlóan a verseny minden formája hasznos a társadalomnak, növeli a jólétet – véleménye szerint nem felel meg a valóságnak. A verseny sok formája nem pozitív hatású, nagy vállalatok drágább és gyengébb minőségű termékek kínálatával is jól megélnék, a vállalatok menedzserei sokféle, nemcsak profit- és hatékonysági célokat követnek. A kormánynak tehát sokkal differenciáltabb antitrösztpolitikát kellene folytatnia.

Katzenbach előadásában mindenekelőtt arra utalt, hogy az NSZK versenypolitikája alapján az amerikai mintát követte, és ma már szigorúbb, mint az amerikai gyakorlat. A verseny korlátozása ellen hozott 1957. évi törvény megtiltotta a kartellszerű egyezményeket (néhány kivétellel) és a piacot domináló vállalatok hatalmukkal való visszaélését. A fúziók ellenőrzését csak a törvény 1974. évi kiegészítése vezette be, de a piacot domináló vállalatok felbontására máig sincs törvény adta lehetőség. Az a körülmény, hogy a kartelleket szigorú megfigyelés alá vonták, a piacot uraló vállalatok ellen viszont nem lehetett fellépni, a 60-as években erős koncentrációs hullámot indított el. A törvény 1974. évi módosítása azután a kis- és középvállalatoknak, a nagyvállalatokkal szemben versenyeseik növelése érdekében, megengedte a kartellegyezményeket és egyidejűleg minden fúziót megtiltott, amely várhatóan domináns piaci pozíciót teremt vagy erősít. Domináns piaci pozícióról akkor van szó, ha egy vállalat piaci részesedése meghaladja az egyharmadot, vagy a három, illetőleg öt legnagyobb cég (oligopólium) részesedése az 50%-ot, illetőleg a kétharmadot.

Új vonás a nyugatnémet fúzióellenőrzésben, hogy a potenciális versenyt is számításba veszi, nevezetesen azokat a vállalatokat, amelyek az adott termék (csoport) árának 5%-os emelkedése esetén piacra lépnének – bár ezt igen nehéz megbecsülni. A Német Monopólium Bizottság szigorúbb gyakorlatát az is jelzi, hogy a helyettesítő termékek szállításait és a technológiai felszereltségük alapján könnyen piacra lépő további vállalatokat is számba veszi. Még nagyobb a különbség az Egyesült Államokhoz viszonyítva a

konglomerátumokat létrehozó vagy erősítő fúziók tekintetében. Az amerikai törvényvel szemben az NSZK-ban számszerű korlátokat is megszabtak, és 12 milliárd márkánál nagyobb forgalmat eredményező fúziót egyáltalán nem engednek meg. Emögött az a megfontolás húzódik meg, hogy ilyen nagy pénzügyi források igen erőszakos versenykorlátozó vagy attól elrettentő stratégiát tesznek lehetővé.

A monopóliumok kérdésének *angol megközelítését* az jellemzi – mint Gribbin és Utton előadása kiemelte –, hogy a monopolisztikus helyzetet (az egyharmad feletti piaci részesedést) nem tekintik eleve károsnak: a verseny hiányát a nagyobb vállalatok magasabb hatékonysága kompenzálhatja. Az 1948-ban létrehozott monopóliumbizottság 1948 és 1956 között 20 ágazatra (18 ágazatban kartellekre, kettőben domináló vállalatokra) vonatkozóan végzett vizsgálatot. Az így nyert tapasztalatok alapján hozott 1956. évi törvény nyomán a kartellek többsége megszűnt, és jelentős koncentrációs folyamat ment végbe. 1956-ban azonban megkezdődött a fúziók ellenőrzése is. Újabb, összefoglaló szabályozást adott az 1973. évi Tisztességes Kereskedelem Törvénye (Fair Trading Act). Ez a 25% feletti piaci részesedést jelöli meg monopolisztikus helyzetnek, meglévő vállalatok és fúziók esetén egyaránt (az utóbbiaknál 30 millió font tőke is határértéket jelent).

A Monopólium és Fúzió Bizottság vizsgálatai arra irányulnak, hogy a fennálló vagy a fúzióval létrejövő monopolisztikus helyzet milyen gazdasági következményekkel jár, ideértve a versenyhelyzet fenntartását és előmozdítását, a fogyasztók érdekeit, esetenként a területfejlesztési politikát és a külkereskedelmet érintő hatásait is. A bizottság jelentéseit publikálni kell. Az 1980. évi Versenytörvény a bizottság hatáskörét kiterjesztette az állami vállalatokra és szükség szerint egyes olyan vállalatokra is, amelyek 25%-nál kisebb piaci részesedéssel is versenyellenes gyakorlatot folytatnak.

Gribbin és Utton előadása a továbbiakban a Monopólium és Fúzió Bizottság 1958 és 1985 között végzett 166 vizsgálatának tapasztalatait elemezte. 69 monopóliumvizsgálatot folytattak; ezek a nagyon alapos, a vállalatok magatartásának és cselekvéseinek szinte minden részletére kiterjedő elemzések átlagosan 2-3 évet vettek igénybe. A legtöbb kifogást az váltotta ki, hogy a monopóliumok akadályozták a versenytársak termékeinek piacra jutását, vagy árpolitikájukban éltek vissza helyzetükkel. Végül is azonban igen kevés esetben volt kimutatható, hogy tevékenységük egésze (teljesítményük és piaci magatartásuk) sérti a közérdeket.

1965 és 1984 között a nagyobb fúziók 2-3%-át, 79 fúziót vizsgált meg a bizottság. A fúziók többsége horizontális jellegű volt, de a 70-es évektől jelentősen megnőtt a konglomerátum jellegű fúziók aránya. A fúziók esetében elsősorban a tervezett lépés négyféle pozitív és negatív hatásait vizsgálták; hatásukat a versenyhelyzetre, az érintett vállalatok hatékonyságára, a foglalkoztatottságra és a fizetési mérlegre. A 79-ből 23 esetben állapították meg, hogy a fúzió a közérdek ellen hatna. A bizottság vizsgálatainak anyaga lehetőséget adott elemzésekre az ipari szervezet működésének sok más összefüggését illetően is. Így például 52 termék piacára vonatkozó adataik alapján megállapíthatták, hogy a monopolisztikus helyzet az átlagosnál nagyobb jövedelmezőséget eredményez, mégpedig annál inkább, minél magasabb fokú. (Három csoportot vizsgáltak: domináns helyzetben levő egyetlen vállalat, szoros és laza oligopolisztikus helyzet.) A nagyobb piaci részesedés nemcsak nagyságrendi megtakarításokat, hanem ár-előnyöket is hoz a vállalatok számára. Ugyanakkor az adatok azt is jelzik, hogy a leg-

nagyobb jövedelmezőséget nem feltétlenül az a vállalat mutatja, amelyik a legmagasabb piaci részesedéssel rendelkezik. A bizottság anyagai alapján vizsgálták a piacra lépés korlátait is. Ez azt mutatta, hogy az értékesítési és árkorlátok legalább olyan jelentőségek, mint az, hogy a potenciális versenytárs műszakilag mire képes, illetőleg a nagyságrendi megtakarítások előnyeit hasznosítani tudja-e.

R. Linda professzor előadásában azzal foglalkozott, hogy a monopolisztikus helyzetbe való állami beavatkozás számára miképpen lehet megbízható határvonalat húzni. Az Egyesült Államok Igazságügy-minisztériuma ezt a fúzióvizsgálatok irányelveiben 1982-ben a Herfindahl–Hirschmann koncentrációs index meghatározott értékéhez kötötte. Linda számszerű példákon bizonyítja, hogy ez az index (és a legnagyobb – például 4 – vállalat piaci részesedése) sem jelzi megbízhatóan a vállalatok dominanciájának mértékét. Az állami beavatkozás célszerűsége szempontjából nem a koncentráció fokát, hanem a piaci erőviszonyok kiegyensúlyozottságát kell vizsgálni. Ehhez egy szintetikus indexet javasol, amely 4 elemből tevődik össze: 1. a vezető vállalat helyzete a többi (és különösen a 2. legnagyobb) vállalathoz viszonyítva, 2. a két legnagyobb vállalat helyzete a többi (és a 3. legnagyobb) vállalathoz viszonyítva, 3. a 3 és 4 legnagyobb vállalat helyzete a többihez viszonyítva és 4. a vezető vállalatok egymáshoz viszonyított helyzete. Az index 7 piaci részesedési adatból (ezek a legnagyobb 1–4 vállalat piaci részesedése, CR1, CR2, CR3 és CR4, és a vállalatok viszonylagos nagyságának 2L, 3L és 4L Linda indexei) viszonylag egyszerűen meghatározható és a versenyhelyzet értékeléséhez reális alapot ad. Az Egyesült Államokban 1984 júniusában a fúzióvizsgálatok irányelveit azzal egészítették ki, hogy a Herfindahl–Hirschmann-index értékei mellett a piaci hatalommal való visszaélés lehetőségeit külön is elemezni kell. Ez előrelépést jelent, de Linda szerint a H.–H. index teljes elvetésére lenne szükség.

Néhány következtetés

Az ipari szervezet elméletének középpontjában a piacgazdaságokban jelenleg is a struktúra–magartás–teljesítmény paradigma áll. Ennek érvényességét az ipari szervezet funkcionálásának magyarázatára a szakértők többsége ma is elfogadja, *de dinamizálását, a vállalkozói szerep kiemelését és a nemzetközi dimenziók figyelembevételét igénylik*. Vita elsősorban a piaci struktúra fő jellemzőiről, a piaci részesedés és a potenciális piacra lépés szerepéről folyt. Az antitroszt-politikában a *nemzeti versenyképesség erősítésére* gondolva (és a monetarista iskola befolyása alatt) a korábbinál nagyobb engedékenység tapasztalható.

A konferencián módom volt a téma kiváló szakértőivel a magyar ipari szervezet kérdéseiről is konzultálni. Sok impulzust kaptam mind a magyar ipari szervezet elméletének kialakításához, mind e szervezet formálásához. A konferencia és a konzultációk alapján a gyakorlati tennivalókat illetően az alábbi következtetéseket vonhattam le:

1. A tőkés országokban a jogi formák szerint testületi vezetés mellett a vállalati sikerek szinte kivétel nélkül *egy-egy* kiemelkedő vezető személyéhez fűződnek. Ez a vezető – mindaddig, amíg a siker igazolja – meghatározó befolyást gyakorol a *stratégiai* döntésekre is. A hazai szakirodalom eltűlözve írta le a testületi vezetés szerepének térnyerését. Meggyőződésem, hogy gazdaságunk megélénkítése csak a vállalatvezetők

teljes támogatásával érhető el, ehhez pedig meg kell erősíteni tekintélyüket, hatáskörüket, mozgásterüket és motivációjukat.

2. Akár egy-, akár kétlépcsős rendszerben működtetik az igazgató tanácsokat (illetőleg az igazgató tanácsot és a felügyelő bizottságot), ezekben *mindig* helyet kapnak nem vállalati tagok (szakértők, a bankok, a fogyasztók képviselői stb.). A tulajdonosi és a társadalmi érdekeket ezek hivatottak képviselni. Véleményem szerint már most célszerű számolni azzal, hogy a hosszú távú, a fogyasztói és a vagyonerdekelttség érvényesítéséhez a jelenleg bevezetésre kerülő vállalati önkormányzati rendszer minden valószínűség szerint módosításokat fog igényelni.

3. A kis- és középvállalatok alapítását, fennmaradását, fejlődését, innovációs és dinamizáló szerepét mindenütt állami program, tanácsadó szolgálatok, hitel- és adókedvezmények stb. segítik. Ilyen program nélkül nálunk sem várható, hogy a – nagyobb részben nyilvánvalóan állami és szövethozó – kis- és középvállalatok valóban komolyabb szerephez jutnak.

4. A nagyvállalatok ma is meghatározó jelentőségűek a tőkés országokban; az innovációk tömeges megvalósítását, az export jelentősebb hányadát tőlük várják, s ők adják. A monopóliumok és a domináns helyzetben levő vállalatok piaci magatartásának ellenőrzését különálló, független szervezetek végzik, de a nagy szervezeteknek sok előnyét is látják, döntéseiknél ezt is mérlegelik. Különösen Európában figyelhető meg, hogy esetenként fellépnek e nagy szervezetek (és létrehozásuk) ellen, máskor (más területeken) viszont engedik, sőt ösztönzik létrejöttüket.

5. A nagyvállalatok növekvő hányada diverzifikált, nagyfokú önállósággal rendelkező nyereségközpontokkal. Ez a valószínű útja a magyar nagyvállalatok fejlődésének is. A diverzifikációhoz tőke és vállalkozói készség, az önálló nyereségközpontok kiépítéséhez pedig az kell, hogy ez ne jelentse a vállalatok számára diktált szervezeti decentralizáció általuk nem kívánt előkészítését. A nemzetköziesedés nagy lépésekkel halad előre, lehetőségeink szerint ezt is követnünk kell.

6. A tőkés országokban a belső vállalkozások, a szerződésbe adások (contracting out) számos formája ismeretes és terjed – mint a főmunkaidőben végzett tevékenységek hatékonyabb megszervezésének eszközei. Bár mindez még messze van attól, hogy tömeges méretű legyen, nálunk is érdemes e formákkal kísérletezni és komolyabban foglalkozni. E kísérletektől függetlenül az árnyékgazdaság mind nagyobb teret nyer, ez a tőkés országokban is ellentmondásos érzéseket kelt. Első helyen azonban mindenki számára főmunkaidőben végzett munkája, nemcsak biztosabb, de többnyire nagyobb keresetet is nyújtó *munkahelyének megtartása* áll. Nem lesz könnyű feladat, hogy mi is el(vissza)érjünk ide.

7. Piaci viszonyaink a legtöbb területen igen messze vannak attól, amit a piacgazdaságokban találunk. A tapasztalatok átültetése ezért csak sokféle áttétellel és adaptálással valósítható meg. Minthogy azonban sok tekintetben mégiscsak ezek az országok szolgálhatnak mintákkal, nagyon lényeges, hogy ismerjük és értsük, hogyan működik gazdaságuk. A tankönyvek többnyire itt is inkább a modellt, mint a valóságot írják le. Nagyon lényeges, hogy e modellek valóságtartalmát tisztán lássuk, például a vagyonerdekelttség kérdésében. (Ennek bemutatása azonban már egy következő tanulmány feladata lesz.)

A PIACI VERSENY FELTÉTELEI A FÉMTÖMEGCIKK-IPARBAN

A magyar gazdaságban az elmúlt 4-5 évben – az import termékínálatának szűkülésével párhuzamosan – a piaci verseny kibontakozásának folyamata erősen lelassult, a verseny feltételei a korábbiakhoz képest is romlottak.¹ Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja az ipar több ágazatában egységes szempontrendszer alapján vizsgálta a piaci verseny érvényesülésének feltételeit.² E nagyobb kutatás részeként a fémtömegcikk-iparban is megvizsgáltuk a vállalatok közötti verseny helyzetét, illetve a piaci versenyt akadályozó tényezőket. Kutatásunk során elemeztük a piac szereplőinek magatartását, a termelési vertikum különböző szintjein működő szervezetek döntési-választási szabadságát, a piaci helyzethez igazodó árak alakulását, az export és az import verseny hatását.

A továbbiakban néhány fogyasztási cikk példáján mutatjuk be a kutatás főbb tapasztalatait vállalatoknál végzett kutatás alapján.

A termelők, eladók és vevők döntési szabadsága

Az egyik legfontosabb versenyfeltétel a piac szereplőinek választási és döntési szabadsága, amely a versenypozíciót és ezen keresztül a piaci magatartást is befolyásolja. Minél nagyobb egy szervezet választási és döntési szabadságfoka, annál kedvezőbb pozícióval rendelkezik versenytársaihoz képest, s ez a tény – tapasztalataink szerint – piaci viselkedésben is kifejezésre jut.

Kutatásunk megerősítette, hogy a fémtömegcikk-iparban is az eladók piaca dominál. A termelési-értékesítési folyamatban, az alapanyaggyártás – feldolgozó ipar – nagykereskedelem – kiskereskedelem – fogyasztó láncban mindig az előbb levő szervezetek helyzete kedvezőbb. Lényeges tapasztalat, hogy a fémtömegcikk-iparban a vertikum egyes láncszemeiben kialakult monopolpozíciók fékezik a vertikum más lépésőin elemeiben meglevő vagy potenciális versenyt.

Az alapanyag- és a feldolgozó ipar kapcsolata. A fémtömegcikk-ipar számára alapanyagokat biztosító ágazatok fejlesztése elmaradt a feldolgozó ágazatokétól. Mennyiségben, minőségben s a szállítások ütemességét tekintve sem megfelelő a teljesítményük. Ez nagymértékben lerontja a feldolgozó szakágazatok versenyképességét, és ne-

¹ Itt a verseny gazdasági feltételeire gondolok, hiszen a verseny jogi lehetőségének biztosításában éppen ebben az időszakban léptünk előre a versenyjog korszerűsítésével.

² Penyigei Krisztina: A piaci verseny feltételei a bútoriparban. Ipargazdasági Szemle, 1985, 3. sz.

hezíti a verseny kialakulását. A jó minőségű alapanyagok hiánya tág teret nyit a *nem piaci eszközökkel folytatott versenynek*, amelyben a feldolgozó vállalatok versenyeznek egymással az alapanyagért.

Az *ipari szerelvényeket* előállító vállalatok *jelenlegi kapacitásaikkal* is lényegesen növelhetnék termelésüket az alapanyag-probléma megoldása esetén. Elsősorban az alapanyagok minőségétől és mennyiségétől függ a differenciált igények (pl. a magas hőállóság, a hidegállóság, az agresszív kémiai igénybevétel stb.) kielégíthetősége is. Elsősorban az alapanyagok (öntvények, kovácsolt félkész és késztermékek) mennyiségi és minőségi problémái miatt kell a belföldi piacra kerülő szerelvények értékének 35-40%-át importálni.

A belföldi szállítási nehézségek és az importkorlátozások a feldolgozó ipari vállalatok számára bizonytalan gazdasági környezetet teremtenek: többnyire nem számíthatnak sem az alapanyagot, sem pedig a félkész vagy készterméket előállító partnereikre. Ilyen körülmények között a szerelvénygyártók nem tudják, illetve nem merik időben visszaigazolni a kereskedelem megrendeléseit, mivel amikor döntenieük kell, nem látják biztosítottak a termékek gyártásához szükséges alapanyagokat.³

Épület- és bútorszállítók, záruk és lakatok gyártásával hazánkban egyetlen vállalat foglalkozik. A belső piacon versenytárs nélkül, a hazai igények 99,9%-át elégíti ki. A kiegészítő import elhanyagolható, inkább csak a luxusnak mondható igényeket szolgálja. Míg output oldalról tehát monopolpozícióról beszélhetünk, az input oldalon a vállalat döntési-választási szabadsága nagyon is korlátozott, ugyanis kiszolgáltatott helyzetben van az alapanyag-ipari és egyéb háttéripari kooperációs kapcsolatokban. Jól tükrözi ezt a helyzetet a gyártó fejlesztési stratégiája, amelyben az öntési, hideosajtoló, felületkezelő technológiai eljárások kiemelt fejlesztése is szerepel. A vállalat szempontjából legfontosabb kohászati vállalatoknál meglevő erős exportérdekeltség a belföldi ellátás helyzetét nehezíti, a felhasználónak emiatt komoly termelési és készletezési gondjai vannak.

Az ipar és a kereskedelem kapcsolata. Vállalati tapasztalataink szerint az ipar és a kereskedelem viszonyát a fémtömegcikk-iparban is az ipar erősebb pozíciója jellemzi. A kereskedelem különösen a monopoltermelőkkel szemben van kedvezőtlen pozícióban. A kereskedelmi vállalatok nem tudják érvényesíteni a szállítási határidőkre, ütemezésre, szérianagyságra, minőségre, utánrendelésre és az ezekkel összefüggésben levő árakra vonatkozó igényeiket.

A belföldi forgalomba kerülő záratokat és lakatokat például a gyártó negyedéves ciklusokban állítja elő. Készletezési és raktározási nehézségek miatt a vállalat nem képes raktárra előregyártani, a kereskedelmi vállalatok specifikált igénybejelentése és a szállítási szerződés megkötése között is hosszú idő telik el. Nem ritka az sem, hogy a szállítási szerződéseket a tényleges szállítások időpontjában vagy csak azután kötik meg. A kereskedelmi vállalatok sokszor csak egy-két termelőtől vehetik meg a szükséges termékeket, míg a termelők válogathatnak a kereskedők között. A kereskedelmi vállalatok nehézségeit az is fokozza, hogy az iparvállalatok bizonyos nagyságrend alatt nem szerződnek, illetve a kelendő árufelvételekből gyors utángyártást nem vállalnak.

³Egy átlagos szelep vagy tolozár 5-6 féle öntött alkatrészből áll. Nem ritka eset, hogy az alkatrészeket 3-4, az ország különböző részén levő öntödében állítják elő magas (gyakran 60-70%-os) selejtarányal.

A piaci egyensúlyhiány nemcsak mennyiségi, hanem a kereslet és kínálat közötti összetételbeli differenciákra is visszavezethető. A *radiátor*termelés és -felhasználás terén például elsősorban strukturális hiányról van szó. 1982-ben a teljes radiátortermelés mintegy 95%-a hazai felhasználásra került. A termelt mennyiség (több mint 3 millió m²) több mint fele acéllemez radiátor, harmada alumíniumlemez radiátor, nyolcada öntöttvas, míg a fennmaradó rész öntött vagy sajtolt alumínium radiátor. Az igények típus- és méretmegoszlását a gyártók nem ismerik, amiből következik, hogy a megfelelő mérethez nem jutó fogyasztó rendszerint a tagosítható típusokból néhány taggal többet vásárol, amiből 5-10%-os többletfelhasználás adódhat. A korszerűtlen fűtési rendszerek és a hőszigetelési hiányosságok miatt további 5-10%-os megalapozatlan többletigény keletkezik. A beszerzési nehézségek arra is készítetik a felhasználókat, hogy a terméket jóval előbb megvásárolják. Így miközben a radiátorok egy része hónapokig felhasználatlanul hever, tényleges szükségletek maradnak kielégítetlenül. A kereslet és a kínálat közötti különbség növekedése azután visszahat a fogyasztók magatartására. Ez az önmagát erősítő folyamat nehezíti a tisztánlátást a tényleges kereslet mértékét illetően.

Miután az ipar a méretszortiment különböző elemeit kisebb-nagyobb szériákban gyártja, ahhoz, hogy a vevő egyidőben megtalálja minden típust és méretet az üzletekben, a kereskedelmi vállalatoknak készletezniük kellene. A megfelelő készlettartásnak azonban sem a raktározási, sem a finanszírozási, sem pedig a termelési feltételei nincsenek biztosítva, hiszen a keresettebb típusokat már szinte az üzletbe érkezéskor eladják. Ez ismét csak az ismertetett folyamatot erősíti, és fokozza a beszerzésnél tapasztalható méretrahagyást és idő-előretartást.

A *háztartási edények* piaci helyzetére is a mennyiségi hiány jellemző. A kínálat szűk, a méretsorozat sokszor hiányos, a minőséggel is problémák vannak. Az utóbbi időben több, korábban edényeket (is) gyártó gyáregységet megszüntettek vagy átprofilizáltak. A jelenlegi gyártók elsősorban az exportban érdekeltek. A szegényes hazai kínálatot a szocialista és elenyésző mennyiségű tőkés import egészíti ki. Az import edények minősége jobb, mint a hazaiaké, áruk azonban jelentősen meghaladja a magyar termékek árát.

A magyar ipar a termelés növelése érdekében egy-egy termékfajtából – váltakozva – nagy szériákat bocsát ki, ami arra vezet, hogy egyes termékekből a kereskedelemnek bizonyos ideig egyáltalán nincs készlete, más termékekből pedig a szükségesnél is nagyobb mennyiséggel rendelkezik. Ilyen rendszerű termelés mellett a kereslet folyamatos kielégítéséhez a nagykereskedelemnek olyan nagy mennyiségű készlettel kellene rendelkeznie, ami finanszírozási szempontból elképzelhetetlen.

A *játékipar* és a kereskedelem kapcsolatában csak látszólag van jobb helyzetben a koncentrált kereskedelem az erősen decentralizált ipari termeléssel szemben. A nagykereskedelem, a nagy vevő szembenállását a kisebb termelői kellek a tőkeerőre alapozott kockázatvállalási képesség indokolná, hiszen ezen a területen csak így lehet változtatni a kínálati struktúrán. A nagykereskedelem azonban tőkehiánya következtében nem tudja még a minimális kockázatot sem vállalni. A nyereség- és készletszabályozás, valamint az elosztási rendszer és a kötött devizakeretek szintén a döntési szabadságot, a kockázatvállalást nehezítik. A termelők pedig a minőségi, választéki és az ezekkel összefüggő árverseny nehézségeit megkerülve a profilmegosztás taktikájához folyamodnak.

A termelők és a forgalmazók száma

A piaci verseny szükséges – bár nem kizárólagos – feltétele a termelők és az eladók nagyobb száma.⁴ Ágazatonként, termékenként, piaconként és a konkrét gazdálkodási körülményeknek megfelelően ez a szám igen eltérő lehet. Nem teljesen tisztázott kérdés, hogy a piaci hiányok kiküszöbölése érdekében a termelők számának növelése vagy a meglévő termelők termelési kapacitásának bővítése jelent-e makroszinten jobb megoldást.

Az utóbbi esetben a meglévő termelési tapasztalatok, a tőkekoncentráció magasabb szintjéből adódó nagyobb lehetőségek, a nagyságrendi megtakarítások hatékonyságnövelő hatása jelent előnyöket. A termelők számának növekedése pedig a verseny élénküléséhez vezethet, annak „jótékony” hatásaival számolhatunk. A versenytársak egymást gyorsabb műszaki fejlesztésre, jobb piaci munkára, a minőség növelésére serkentik, és végül is a nagyobb kínálat az árak csökkenéséhez (stagnálásához vagy mérsékelt növekedéséhez) vezethet. Tapasztalataink arra utalnak, hogy mindaddig, amíg a piaci igények valamely területen kielégítetlenek maradnak (de nem feltétlenül csak addig), mindenképpen szükséges a termelők számának növekedése.

A termelők és a termelés koncentrációja. A teljes fémtömeccikk-ipari értékesítés (1982-ben 22 990 millió forint) 47,3%-a került végső kibocsátásra, amelynek több mint fele a fogyasztást szolgálta. Az összes értékesítés 20%-a export célokat szolgált, ez az arány a végső kibocsátás mintegy 42%-a. A beruházások aránya a végső kibocsátáson belül mindössze 2%.⁵ Mindez jól illusztrálja, hogy a fémtömeccikk-ipar termelésének kb. egyharmada különböző fogyasztási cikkekből tevődik össze.

A szocialista ipar fémtömeccikk-ipari alágazatában 24 vállalat és 36 ipari szövetkezet 275 ipartelepen 52 800 fővel 22 986 millió Ft termelési értéket állított elő 1982-ben. A bruttó termelés 1975-ös bázis- és a láncindexei az állami és a szocialista iparban egyaránt a termelés folyamatos csökkenésére utalnak.

Az alágazatra a kis- és közepes vállalatnagyság jellemző. A nagyobb vállalatok a minisztériumi iparban találhatóak. A tanácsi szektorban a foglalkoztatottak száma vállalatnagyságként nem éri el a 2000 főt, a szövetkezeti iparban pedig a létszám 100–500 fő között mozog (1. táblázat).

A szervezeti keretek elemzését a fémtömeccikk-ipar esetében feltétlenül ki kell terjeszteni a nem az iparba sorolt, de fémtömeccikkeket (is) előállító szervezetek számbavételére. Az Ipari Minisztérium adatai és más ipari szakértők becslése alapján megállapítható, hogy az iparon kívüli ágakban mintegy 340 olyan kis szervezet működik, amely fémtömeccikk-gyártásával is foglalkozik. Különösen a mezőgazdasági szövetkezetek melléküzemágaiban alakult sok ilyen kisüzem. A fémtömeccikk-gyártás nagyságstruktúrája tehát összességében a kisüzemek túlsúlyát mutatja.

⁴ A monopolhelyzet fogalma nem szűkíthető le a termelők vagy a forgalmazók számára (habár ez is lényeges tényező), emellett a termelési vertikumban elfoglalt konkrét helyzet mélyebb elemzése is szükséges.

⁵ Forrás: Statisztikai Évkönyv, 1982. KSH, Bp. 1983.

A fémtömegcikk-gyártás nagyságstruktúrája a foglalkoztatottak száma és szektorok szerint a szocialista iparban

Létszámkategória	Minisztériumi ipar	Tanácsi ipar	Szövetkezeti ipar	Összesen
– 30				
31– 100	1		1	2
101– 200			13	13
201– 500		1	21	22
501– 1000	3	2	1	6
1001– 2000	8	1		9
2001– 5000	7			7
5001–10000	1			1
Összesen	20	4	36	60

Forrás: Statisztikai évkönyv 1982. KSH, Budapest, 1983.

A hozzávetőlegesen 400 termelőt figyelembe véve ez elég nagy számnak tűnik ahhoz, hogy kijelenthessük: a fémtömegcikk-ipari fogyasztási cikkek piacán *a termelők száma nem akadályozza a piaci versenyt vagy annak kialakulását*. Ugyanakkor az a tény, hogy ezen a területen sem alakult ki számottevő verseny, megerősíti, hogy *önmagában a termelők nagyobb száma szükséges, de nem elégséges feltétele a verseny kialakulásának*.

Tehát az a nézet, miszerint a gazdasági verseny kialakulását fékező egyik legfőbb ok a gazdaság vállalati struktúrája, önmagában nem ad kielégítő magyarázatot a verseny hiányára. Tapasztalataink szerint csak egy mélyebb, *a termelés szervezeti koncentrációját a termelés termékszintű koncentrációjával összekapcsolt vizsgálat adhat segítséget a versenyhiány okainak feltárásához*. E megfontolás alapján a fémtömegcikk-ipar öt szakágzatában termék mélységű vizsgálatokat is folytattunk. A 2., 3. és 4. táblázat a legnagyobb, illetve a három legnagyobb termelő termelési és piaci részarányát szemlélteti. Az adatokból kitűnik: annak ellenére, hogy termékbontásban vizsgálva a termelők száma egyáltalán nem kevés, tehát *szervezeti monopóliumról csak egyes esetekben beszélhetünk, a termékkoncentráció foka* – valamennyi vizsgált termék esetében – *igen magas*. Tehát nem vagy csak ritkán szervezeti monopólium, inkább *termelési monopólium érvényesül*. Ez utóbbihoz azonban egy megszorító megjegyzés kívánkozik. Nem szabad ugyanis elfeledkezni arról, hogy a különböző termékcsoportokba tartozó termékek bizonyos határok között helyettesíthetik egymást, azaz a helyettesítő termékek termelői is versenyeznek egymással. Ennek a versenyszituációnak nyilvánvalóan megvannak a korlátai (eltérő minőség – eltérő árak – eltérő igények stb.), azonban ez nem változtat azon a tényen, hogy az egymást helyettesítő termékek növelik a versenyt. Ezt figyelembe véve egy-egy termékcsoportnál (pl. a radiátorok, fémedények) a termelési koncentráció mértéke sem tűnik olyan magasnak, ami arra utal, hogy a verseny hiányához további tényezők is hozzájárulnak.

A radiátorok termelési és piaci részaránya a gyártók száma szerint 1982-ben, %

A termék megnevezése	Gyártók száma	Az összes hazai termelés* hány %-át			
		gyártja		értékesíti	
		a legna- gyobb	a 3 legna- gyobb	a legna- gyobb	a 3 legna- gyobb
		gazdálkodó egység			
Radiátor	8	43,9	90,9	32,8	86,5
Öntöttvas radiátor	2	100,0	100,0	99,9	100,0
Acéllemez radiátor	4	80,9	100,0	66,8	100,0
Alumíniumlemez radiátor	1	100,0	100,0	100,0	100,0
Öntött vagy sajtolat alumínium radiátor	1	100,0	100,0	100,0	100,0
Zár	16	92,3	99,8	91,9	99,4
Lakat	3	99,4	100,0	98,9	100,0

Forrás: KSH-adatok alapján saját számítások.

*A szocialista ipart figyelembe véve.

A fémedények termelési és piaci részaránya a gyártók száma szerint 1982-ben

A termék megnevezése	Gyártók száma	Az összes hazai termelés* hány %-át			
		gyártja		értékesíti	
		a legna- gyobb	a 3 legna- gyobb	a legna- gyobb	a 3 legna- gyobb
		gazdálkodó egység			
Háztartási fémedény	14	52,2	88,0	46,8	84,9
Zománczott háztartási edény	3	86,3	100,0	100,0	100,0
Alumínium háztartási edény	5	85,4	98,7	93,5	99,0
Horganyzott háztartási edény	2	57,4	100,0	55,4	100,0
Csiszolt háztartási edény	1	100,0	100,0	100,0	100,0
Nemesfém háztartási edény	1	100,0	100,0	100,0	100,0
Rozsdamentes háztartási edény	3	83,3	100,0	62,6	100,0
Bevonattal ellátott háztartási edény	1	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: KSH-adatok alapján saját számítások.

*A szocialista ipart figyelembe véve.

Egyes szerelvények termelési és piaci részaránya a gyártók száma szerint 1982-ben

A termék megnevezése	Gyártók száma	Az összes hazai termelés* hány %-át			
		gyártja		értékesíti	
		a legna- gyobb	a 3 legna- gyobb	a legna- gyobb	a 3 legna- gyobb
		gazdálkodó egység			
Egészségügyi és labora- tóriumi épületszerelvény fémből	12	86,6	97,0	90,4	99,1
Mosdószerelvény	4	57,4	88,7	89,1	98,0
Mosogatószerelvény	2	100,0	100,0	100,0	100,0
Fürdőcsaptelep és kézi- zuhanyzó	1	100,0	100,0	100,0	100,0
Zuhanycsaptelep és mun- egészségügyi szerelvény	1	100,0	100,0	100,0	100,0
Vizleeresztő és büzelzáró	4	63,2	100,0	56,5	99,9
Higiéniai szerelvény	4	83,7	98,6	76,1	98,2
Laboratóriumi szerelvény	1	100,0	100,0	100,0	100,0
Egyéb egészségügyi labo- ratóriumi szerelvény fém- ből	2	50,0	100,0	61,5	100,0

Forrás: KSH-adatok alapján saját számítások.

*A szocialista ipart figyelembe véve.

A statisztikai adatok elemzése alapján a gyártók között igen nagy eltérések mutatkoznak a megtermelt volumen tekintetében. A vizsgált szakágazatokban a minisztériumi iparhoz tartozó *nagyvállalatok uralják a termelés túlnyomó részét*. Az, hogy az összes termelés nagyon egyenlőtlenül oszlik el a termelők között, nemcsak abból a szempontból káros, hogy a túlzott termékkoncentráció piaci egyeduralmat, monopolhelyeztet biztosít egyes vállalatoknak. Sokkal nagyobb problémát okoz az, hogy a *kereskedelemmel való kapcsolat szempontjából is igen eltérőek a termelők egymáshoz viszonyított pozíciói*. A termelők összes értékesítésében az export, a nagy- és kiskereskedelem különböző arányt képvisel. Kutatásunk tapasztalatai szerint ez a tény alapproblémának mutatkozott a verseny lehetőségének, a megfelelő versenyfeltételek kialakulása szempontjából. E tekintetben nem biztosított az esélyek egyenlősége sem az iparvállalatok között, sem pedig az ipari és kereskedelmi vállalatok kapcsolataiban. Megnyugtató megoldást feltehetően csak az import versenyztető funkciójának erősítése hozhat.

Az értékesítés szervezeti keretei. A hazai fémtömegcikk-gyártók termékeiket belföldön döntően nagykereskedelmi vállalatokon keresztül értékesítik. A közvetlen kiskereskedelmi eladások súlya csekély. A kiskereskedelem 1982. évi árualapjának mindössze 8%-a származik közvetlen iparvállalati értékesítésből. Ennek az lehet a fő oka,

hogy a kínálatnál nagyobb kereslet következtében a gyártóknak nincsenek értékesítési gondjaik, ezért kényelmesebb a nagy volumenben vásárló nagykereskedelemmel szerződniük.

1982-ben a fémtömegcikk-iparban a nagykereskedelmi forgalmazást végző fogyasztásicikk-kereskedelmi vállalatok száma 51 volt. (Ebből 24 hagyományos fogyasztási cikk nagykereskedelmi, 13 a demigros-kereskedelmi és 14 az ún. nagykereskedelmi joggal felruházott kiskereskedelmi vállalat volt.) Az 51 nagykereskedelmi (jogú) vállalat kevesebb mint 10%-a forgalmazza a teljes árualap több mint 90%-át. A nagybani forgalmazásban tapasztalható erős koncentráció a termelési koncentrációt ellensúlyozza, miközben maga is monopolisztikus pozíciókra tesz szert a kiskereskedelemmel szemben.

A nagykereskedelmi forgalmazást folytató szervezetek egy területileg és szervezetiileg erősen decentralizált kiskereskedelmi hálózattal állnak kapcsolatban. A fémtömegcikk-iparban több mint 350 kiskereskedelmi vállalat mintegy 2300 üzlete forgalmaz profiljának megfelelő termékcsoportokban, szűkebb vagy bővebb választékban fémtömegcikket.

Az import versenyhatása

A fémtömegcikk-ipari fogyasztási cikkek importjának részesedése évről évre csökken a kiskereskedelmi forgalomban. Ez a tendencia a termelők monopolpozíciójának erősödése mellett oda vezet, hogy bizonyos, nálunk egyáltalán nem gyártott termékek eleve nem kerülhetnek a fogyasztókhoz. Ennek hatása a külkereskedelmi mérlegre pozitív, másfelől azonban az ilyen, nálunk nem gyártott fogyasztási cikkek importjának hiánya szűkíti a versenyt, hiszen a hazai gyártóknak nem kell tartaniuk attól, hogy a fogyasztók helyettesíteni fogják, vagy a rangsorban hátrább helyezik termékeiket.

Van olyan eset is, amikor az importra azért van szükség, mert a hazai termelők kapacitása a fogyasztók mennyiségi igényeinek kielégítéséhez sem elégséges, vagy az export leköti az árualap olyan részét is, amire belföldön is szükség lenne. Alapvető fontosságú cikkeknel előfordulhat, hogy az ellátást mindenképpen biztosítani kell, az importtermék viszont jóval drágább, emellett esetleg „nem tud többet” vagy feleslegesen „tud többet”, mint a hazai.

Az importot a választék bővítése vagy a magasabb minőségi igények kielégítése is indokolhatja. Az ilyen célú fémtömegcikk-ipari import csökkent az utóbbi időben a legnagyobb mértékben, hiszen leginkább ezt a tételt lehetett rövid távú következmények nélkül lefaragni (játékok, kiegészítő műszaki aprócikkek stb.).

A fogyasztásicikk-importtal kapcsolatban tapasztalható további ellentmondás, hogy ha egy régóta gyártott, ismert és bevált termék eltűnik a piacról, gyakran a helyette megjelenő, hasonló minőségű importcikk ára többszöröse az eredeti termék árának. A magyar gyártó szempontjából gazdaságosnak tekinthető termékváltás tehát a fogyasztók számára áremelkedést jelent. Ezáltal a gazdaság importigénye növekszik, a fogyasztók pedig hasonló termékért többet fizetnek, ami az inflációs folyamatot erősíti.

Az árendszer ellentmondásai miatt a vállalatok számára – az érvényesíthető árak

mellett – gazdaságtalannak mutatkozó termékek népgazdasági szinten – az importhoz viszonyítva – sokszor gazdaságosnak bizonyulnak. A fogyasztók szemszögéből tovább rontja a helyzetet, hogy az importtermékekre különböző devizafelárák, vámok rakódnak. A belföldi árképzésben ugyanakkor az import nagy része szabad áras. A *kereskedelem* élve jogával, gyakran *áreltérítést alkalmaz*, ami tovább nehezíti az importversenyt.

A hazai gyártás megszűnése tehát legtöbbször az importkeretek növekvő mértékű felhasználását jelenti, ami szűkíti a hiánycsökkentő vagy választékbővítő termékek importját. Ebből adódóan a lakosság ellátásáért elsősorban felelő belkereskedelem gyakran szembekerül az iparvállalatok termékváltási, gyártmányszakosítási törekvéseivel.

Az import versenyzetető szerepét erősen korlátozza, hogy a fogyasztásicikk-importtal kikényszerített korszerűsítés eredményét nem a hazai fogyasztók élvezik. A vállalatok az új, magas minőségi színvonalú, korszerű termékekkel elsősorban a külpiazi értékesítésre törekednek. Erre ösztönzi őket az exportérdekeltség jelenlegi rendszere mellett a termelésükhöz szükséges import deviza-ellenértékének biztosítása. Az ellentmondások feloldása, a lakosság jobb ellátása érdekében célszerű volna jobban összehangolni az ipari, a külkereskedelmi és a belkereskedelmi döntéseket. A jelenlegi körülmények között is lehetőséget kellene keresni arra, hogy a hazai ipart versenyhelyzetbe hozzuk olyan termékek esetében is, amelyek árai az importáraknál sokkal magasabbak, illetve az árukhoz viszonyított minőségük nem megfelelő. A gyakorlat azonban éppen ellenkező tendenciát mutat. 1982-től kezdve rohamosan csökkent a fémtömegcikk-ipari fogyasztási cikkek importja. Az import hazai termékekkel való kiváltása került előtérbe, ami oda vezetett, hogy az *import versenyzetető funkciója* ezen a területen gyakorlatilag *nem érvényesült*.

Jól jellemzik a helyzetet a konvertibilis behozatal lassítását, késleltetését célzó intézkedések, amelyek például egyes fémtömegcikk-ipari fogyasztási cikkeknel (játékok, híradástechnikai cikkek, mezőgazdasági kisgépek stb.) szezon utáni beérkezés miatt okoznak ellátási zavarokat, illetve készletfelhalmozódást.

A fogyasztásicikk-import devizakereteit korábban kizárólag a nagykereskedelmi vállalatok kapták, pontosabban közöttük osztották szét, különböző megfontolások alapján. *Ez jelentős monopolpozíciót biztosított a nagykereskedelmi vállalatoknak a kiskereskedelmi vállalatokkal szemben.* Az import területén élvezett nagykereskedelmi pozíciók természetesen az egyéb jellegű nagykereskedelmi-kiskereskedelmi kapcsolatokra is „átsugároztak”. Így például a kiskereskedelmi vállalatok sokszor azért nem élnek a közvetlen ipari megrendelésekkel, mert nem akarnak szembekerülni a nagykereskedelmi vállalatokkal, ami olyan következményekkel járhat, hogy az importcikkek elosztásából könnyen kimaradnak. Enyhített ezen a helyzeten, hogy a 70-es évek végén több kiskereskedelmi vállalat (pl. a Vas- és Edénybolt, Centrum, Skála) ún. „fogyasztásiimport-keretet” kapott, továbbá néhány kiskereskedelmi vállalat jogot kapott arra, hogy a nagykereskedelmi vállalatok kereteiből vásárolhasson bizonyos importcikkeket. Mindez azonban alapjában véve nem változtatott a helyzeten, a fogyasztásicikk-import irányítási és szervezeti rendszere továbbra is erősen központosított maradt. A feszített külgazdasági helyzetben az importjog vállalati hatáskörbe utalását a gazdaságvezetés nem vállalhatta. 1980-ig – gyakorlatilag cikkmélységig – a Belkereskedelmi Minisztérium osztotta fel az importkeretet. 1981-től a vállalati jogköröket szélesítették, egyes

szakmák meghatározott „kereteket” kapnak, amelyeket a *kiskereskedelmi vállalatok specifikálnak*.

Vizsgálatunk tapasztalatai alapján úgy tűnik, hogy a fogyasztásicikkimport-politika adottnak veszi a hazai termelési struktúrát, és ehhez igazítja – a devizális lehetőségek függvényében – az importkereteket. Ebből következik, hogy a *lakosság ellátásában az import csak kiegészítő szerepet játszik*. Az import jelenlegi nagyságrendje, összetétele miatt nem képes jelentősen javítani a hazai fogyasztók ellátását. Ugyanakkor arra sem képes, hogy versenyzetető funkciója révén a fogyasztási cikket termelő iparvállalatokat termelésük korszerűsítésére, választékuk növelésére, minőségének fokozására, a kereslethez való rugalmas alkalmazkodásra ösztönözze.

A fémtömegcikk-iparban folytatott vizsgálatunk egyértelműen rávilágított arra, hogy igazi verseny nem alakulhat ki addig, amíg tartós a hiány a termeléshez szükséges alapanyagok, alkatrészek, félkész termékek területén. Az ellátás bizonytalansága, a minőségi, szállítási problémák is irreálissá teszik a versenyfeltételek egyenlőségének követelményét. A különböző jellegű ellentmondások egymást erősítik, illetve a termelésértékesítés folyamatában, a különböző szinteken mutatkozó hiányok más területeken is megakadályozzák a verseny kialakulását. A magyar vállalatok jó része – még a közép- és kisvállalatok is – monopolista magatartást tanúsítanak. A szervezeti monopólium nyújtotta lehetőségek kihasználását az is elősegíti, hogy a magyar vállalatoknak nem kell komolyan számolniuk az import versenyteremtő hatásával.

AZ MTA IPARGAZDASÁGI BIZOTTSÁGÁNAK ÚJJÁALKÍTÁSA

Az MTA Gazdaság- és Jogtudományok Osztálya az akadémiai tisztújítások keretében az Ipargazdasági Bizottságot is újjáalakította. A Bizottságelnöke a következő ötéves akadémiai ciklusban is Osztrovszki György akadémikus, alelnöke Román Zoltán, titkára Hegedüs Miklós. A Bizottság korábbi tagjai közül az Osztály újra megválasztotta Bakos Zsigmondot, Balassa Jánost, Beck Tamást, Darvas Györgyöt, Jedlicska Gyulát, Juhász Ádámot, Kis-Jovák Józsefet, Martos Istvánt, Megyeri Endrét, Parányi Györgyöt, Simán Miklóst, Szabados Annát, Szalkai Tóth Istvánt (és az időközben elhunyt Harsányi Istvánt). A szokásos rotáció keretében a Bizottság új tagjai: Balogh Sándor kandidátus, az Agrárgazdasági Kutatóintézet igazgatóhelyettese, Gál József mérnökkari őrnagy, Horváth Ferenc, az Ipari Minisztérium államtitkára, Inzelt Annamária kandidátus, az Országos Tervhivatal Tervgazdasági Intézetének osztályvezetője, Janza Károly kandidátus, alezredes, Jávorka Edit kandidátus, az OMF B főtanácsosa, dr. Lendvai István, az OKISZ elnökhelyettese, Nyers József, a KSH főosztályvezetője, és Szücs Endre ÉVM miniszterhelyettes.

A TERMELÉKENYSÉGI SZÖVETSÉG HÍREIBŐL

A Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetségének igazgató tanácsa 1985. szeptember 28-án, Rejkjavikban tartott ülésén új vezetőséget választott: elnök: Román Zoltán, alelnök: Pierre-Louis Rémy (Franciaország), az elnökség tagjai: Haris Constantinou (Ciprus), Ingjaldur Hannibalsson (Izland), Herbert Müller (NSZK), Arthur Smith (Kanada) és Frans Verlinden (Belgium).

A Szövetség 20 éves fennállásának évfordulójáról 1986. május 14–16-án Brüsszelben tartandó ülésén emlékeznek meg. Az ülés nyitó előadását K. A. Sahlgren, az Európai Gazdasági Bizottság főigazgatója vállalta. Előadást tart A. G. Aganbegjan akadémikus és a korábbi elnökök közül Francis Raison és Hans Büttner.

„Termelékenység és a munka jövője” címmel készíti elő a 2. Nemzetközi Termelékenységi Szimpóziumot az RKW a Szövetség és más szervezetek közreműködésével. A tanácskozárs Münchenben, 1986. október 14–16-án kerül sor, az NSZK elnökének, dr. R. von Weizsäckernek a védnöksége alatt. A tanácskozársra sok száz résztvevőt várnak, a világ minden részéből. A szimpózium programjáról az Ipargazdaságtani Kutatócsoporttól kapható közelebbi információ.

A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁS FEJLESZTÉSE A KGST-ORSZÁGOKBAN

A szocialista országok tudományos akadémiai immár tizedik éve folytatnak együttműködést „A népgazdaság tervezésének és irányításának tökéletesítése a KGST-országokban” című témában. Az együttműködő országok azt a célt tűzték ki, hogy leírják, kritikailag elemezzék országaik gazdaságirányítási rendszereit, és felvázolják a továbbfejlesztés fő irányait. Az első szakasz eredményeként három kötetből álló közös monográfia készült, amely vizsgálja a tervezést, a gazdasági mechanizmust és az irányítás szervezeti, jogi és információs feltételeit. Egy monográfia 1984-ben magyarul is megjelent „A szocialista országok gazdasági mechanizmusa” címmel. Bár a közös monográfia kötöttségei folytán nem sikerült eleget tenni a kritikai elemzés követelményének, a mű mégis úttörő jellegűnek számít, mert a szocialista országok irodalmában elsőként tesz kísérletet a gazdasági mechanizmusok leírására és összehasonlítására.

Az együttműködés legfelső irányító szerve, a Nemzetközi Problémabizottság 1985 októberében Budapesten tartotta ülését, ahol talán még inkább, mint eddig a gazdasági mechanizmussal kapcsolatos kutatások meggyorsítása, aktualizálása állt a munkaterv kialakításának középpontjában. Egyre fokozottabban teret hódít a felismerés, hogy a gazdasági mechanizmus problémái nem önmagukban és nem is természetes feladatoknak alárendelten, hanem abból a szempontból kutatók, hogy a mechanizmus miként segíti elő az intenzív fejlődésre való áttérést, a hatékony és gyorsabb műszaki-tudományos fejlődést. E vizsgálatokban a tervezést és a mechanizmust szoros egységben kell kezelni.

Az ülésen N. P. Fedorenko akadémikus, a Problémabizottság elnöke előadást tartott a tervezés és irányítás időszerű kérdéseiről. A következőkben előadását rövidítve ismertetjük.

A tudományos-műszaki forradalom eredményei tudományos publikációkban, tervrajzokban, kísérleti munkadarabokban maradnak, ha a közgazdaság-tudomány és az ebből építkező gyakorlat nem találja meg a hatékony gazdálkodás megfelelő módszereit. Más szavakkal, *a termelési (pontosabban az újratermelési) viszonyok tervszerű továbbfejlesztése* előre meghatározza a termelés és a termékforgalom szükséges bővítését, fejlesztését.

Sok fontos problémánk, megoldandó feladatunk van, a termelés anyagigényességének csökkentése, az eszközök forgási sebességének meggyorsítása, az élőmunka termelékenységének növelése, az eszközhatékonyság fokozása. Aligha járnánk el helyesen, ha az integritás és az arányosság rovására foglalkoznánk a fontos, de mégiscsak specifikus problémákkal. Az intenzív típusú gazdálkodási mechanizmusnak a gazdaság egészére kell kiterjednie, azaz az újtermelés egészének intenzifikálását kell szolgálnia.

Úgy tűnik, nem fordítunk kellő figyelmet országaink gazdasági mechanizmusának olyan közös vonására, mint a tudományos-műszaki újdonságok elégtelen mérvű keze-

lése. A tudományos-műszaki vívmányokat lassan, hiányosan, töredékesen alkalmazzuk a gazdasági gyakorlatban. Ez mechanizmusaink legfőbb hiányossága.

Gazdasági mechanizmusaink valójában kisebb-nagyobb mértékben az extenzív típusú gazdasági növekedésről az intenzív típusúra való átállás szakaszában vannak. Bár az előbbit elhagytuk, az utóbbihoz még nem értünk el. A következetesen intenzív szocialista gazdálkodásra való átállás jelenleg a szocializmus legfontosabb feladata.

A tudományos-műszaki forradalomnak, a gazdaság intenzifikálásának nem szentelünk kezdettől fogva kellő figyelmet, döntően az extenzív gazdálkodás kategóriáiban gondolkodtunk. A gazdasági mechanizmus továbbfejlesztésének irányában fogatosított intézkedések felemásnak bizonyultak, ráadásul nem elég következetesen hajtották végre azokat. Ezért nem vagy csak lassan sikerült megoldanunk országunk tényleges fejlődési problémáit. Erre az SZKP KB 1985. áprilisi plénuma is rámutatott.

Az intenzív típusú gazdasági mechanizmus kialakítása először is azt jelenti, hogy a legfelsőbb irányítási szinteknek a gazdasági és társadalmi folyamatok tervelőjaira és fejlesztési irányaira kell összpontosítaniuk, jobban össze kell kapcsolni a stratégiai és a rövid távú feladatokat, valamint tökéletesíteni kell a gazdálkodó egységek közötti kapcsolatok normáit és szabályait. Másodsor, a vállalatoknak és az egyesüléseknek valóban önelszámolóknak kell lenniük, úgy, hogy a dolgozó kollektívák vállalják a felelősséget a társadalommal és dolgozó társaikkal szemben a gazdálkodás végeredményeiért, ne csak a számtalan, nemritkán közbenső mutató teljesítéséért legyenek felelősek. Végül harmadszor: a társadalmi érdekképviselet legfőbb szerepét (a termelő vagy nem termelő) fogyasztó töltse be, és érdekei hathatós gazdasági és jogi védelmet kapjanak.

A gazdaságirányító szervek „eldologiasítják” az irányítás és a tervezés funkcióit. Ezért halaszthatatlan feladat funkcióik és felépítésük átalakítása. A még oly tökéletes tervezési, anyagi-műszaki ellátási vagy árképzési módszerek is a „levegőben lóghatnak”, ha továbbra sem határoljuk el pontosan a népgazdasági, ágazati és önelszámoló szervezetek jogait, felelősségét. Enélkül az önelszámoló vállalatok érdekei „átszivárognak” az ágazati érdekekbe, az ágazati érdekek a népgazdasági érdekekbe. Így ha az ágazati irányítást olyan összesített mutatók alapján értékelik, mint az alárendelt vállalatokat, akkor ez a „feladatkorrekció” különböző neveit, valamint latens készleteknek „egyszer jó lesz valamire” alapon való létesítését hívja életre.

A tervezésben az új feltételek között az a legfontosabb, hogy a lehető legkisebb társadalmilag szükséges ráfordítással érjük el a kitűzött célokat. Ez azt jelenti, hogy a tervszámítások több variánsban készülnek, s a tervbe a viszonylag gazdaságosabb döntések kerülnek, amelyek korszerű technikát, termelési technológiát és szervezési módszereket alkalmaznak. Így a tudományos-műszaki haladás szerves egységet alkot a tervvel, és nem a már többé-kevésbé determinált arányokra épül. Ez ugyanilyen mértékben vonatkozik a KGST-országokkal kiépítendő integrációs kapcsolatok tervezésére.

Szükséges a döntően extenzív fejlődési szakaszban kialakított gazdasági hatékonyság mutatórendszer gyökeres átformálása. Az olyan közgazdasági mutatók, mint az élőmunka termelékenysége, az eszközhatékonyság, az önköltség már nem jelzik a szocialista gazdaság komplex hatékonyságának növekedését. A nemzeti jövedelem növekedése sem jeleni önmagában többé a hatékonyság mércéjét, mert az az extenzív gazdaság-növekedési tényezőkből származhat. Az intenzifikálás arányában törvényszerűen meg-

nő a népgazdasági hatékonyság mutatójának mint általános hatékonysági kritériumnak a jelentősége. A gazdasági intézkedések népgazdasági hatékonyságát az jellemzi, hogy mennyiben járultak hozzá a nemzeti jövedelem normatíván felüli, azaz a gazdálkodás végső eredményének növekedéséhez.

A vállalatok és egyesületek akkor dolgoznak magas hatékonysággal, ha valamely dolgozó hozzájárul a kollektíva eredményes gazdálkodásához. Fontos, hogy ne a „béreért” lelkiismeretesen dolgozó munkás váljon a gazdaság központi figurájává, hanem a gazdálkodó munkás, aki gondoskodik a társadalom minden egyes rubeljének ésszerű felhasználásáról. Meg kell találni nemcsak a legaktívabb dolgozókat, hanem a munkásság zöme irányításba való bevonásának formáit.

Az önelszámoló vállalat számára a társadalmi szükségletek a termelő és a nem termelő fogyasztók keresleteként jelennek meg – eltérően a népgazdasági irányítási szinttől, ahol a szükségletek aggregált dologi formában jelentkeznek, s az irányítás a megállapított prioritások alapján biztosítja (vagy nem biztosítja) valamilyen formában a fizetőképes keresletet (a beruházások elosztása, a pénzforgalom szabályozása, az ár- és jövedelempolitika, az állami dotációk stb. útján).

A társadalmi szükségletek jobb kielégítéséhez az szükséges, hogy először is a vállalati tervek a fogyasztókkal kötött gazdasági szerződések alapján készüljenek és másodsorban, hogy a kollektívák munkáját a teljesítés reális eredményével, azaz a tényleges önelszámolási eredményekkel mérik (idetartozik az állóeszközalap növekedése vagy csökkenése, az értékesítés révén elért nyereség, az állóalapok megtérülésének és megújulásának ideje, a munkatermelékenység, a forgóeszközök forgási sebessége, a nyereség, a bírságok stb.).

Ha jelentősen növelni akarjuk a vásárlók és a fogyasztók szerepét, akkor a vállalatok és egyesületek tervfeladatainak a gazdasági szerződéses rendelkezések alakját kell felvenniük. Emellett szükség esetén kikötik a hatékonyságot és a minőséget (termelékenységet, gazdaságosságot, üzembiztonságot stb.), a szerződési feltételek teljesítését vagy megszegését ösztönzőkhöz, illetve szankciókhoz kötik.

A központi, ágazati és regionális irányító szerveknek (a terv-, pénzügyi és bankintézményekkel közösen) a tudományos-technológiai potenciál megújítására és progresszív ágazatközi és más lényeges strukturális változások végrehajtására kell törekedniük. Az elavult technikának és technológiának korszerűvel való felcserélése megfelelő időben a vállalatok, egyesületek feladata és kötelessége. Ehhez a vállalatnak rendelkeznie kell az amortizációs alappal és a stabil normatíva szerint a vállalatnál hagyott nyereségrésszel. Nem kevésbé fontos, hogy a hagyományos ágazatokban elsősorban a meglévő üzemek műszaki fejlesztésére használják fel az új technika erőforrásait. Mindez kizárná az olyan helyzeteket, amikor a műszakilag tökéletes vállalat „mindenki szeme láttára” fokozatosan visszacsúszik a lemaradottak közé.

A szocialista gazdasági mechanizmus sajátossága és kétségbevonhatatlan előnye a tökéletes gazdálkodással szemben a társadalmi fejlődés hosszú távú és nem konjunkturális céljaira való irányvétel. A döntések horizontja egyre inkább a jövőbe tolódik, a gazdasági folyamatok rugalmasságát fokozni kell, hogy a termelés gyorsan és hatékonyan alkalmazkodjék a feltételek gyakorta megújuló, változó állapotaihoz.

A korszerű népgazdaság irányítása összehasonlíthatatlanul bonyolultabbá vált, és a belátható jövőben ez csak fokozódik. Már nem elégséges csupán az irányítás szerve-

zeti formáinak és technikai eszközeinek (ezen belül az új elektronikus számítóközpontoknak) a fejlesztése.

Az elmondottakból két fontos következtetés adódik. Az egyik: a tudomány most nemcsak közvetlen termelőerővé válik, hanem a népgazdaság irányítási folyamatának szervező elemévé is. Az irányítási költségek abszolút, de sok esetben relatív csökkenése egyre kétségesebb ismérve lesz az irányítás hatékonyságának. A másik következtetés az, hogy az irányítás hosszú távon akkor hatékony, ha kifejleszti a népgazdaság valamennyi termelési erőforrásának tartalékolási mechanizmusát.

A technológiai rendszerek és folyamatok rugalmassága nemcsak „rugalmas” technológiákat jelent, hanem azt is, hogy a gazdasági tevékenységhez anyagi-pénzügyi tartalékokra van szükség. Minden egyes irányítási szintnek rendelkeznie kell az összes erőforrással és tartalékokkal. Nem a szokásos, hanem az olyan tartalékolásról van szó, amely a gazdasági mechanizmus hatékony működésének szükséges feltétele.

Bakos Gábor*

OECD-KONFERENCIA A FOGLALKOZTATOTTSÁG ÉS A STRUKTURÁLIS VÁLTOZÁSOK ÖSSZEFÜGGÉSEIRŐL**

1984-ben számos OECD-ország gazdasága tapasztalt bizonyos mértékű megélnkülést, ám ez a – többnyire mérsékelt – fellendülés nem járt együtt a foglalkoztatáspolitikai gondok enyhülésével. A kormányok általában a pénzügypolitika és a költségvetés hagyományos eszköztárával serkentették a gazdasági aktivitást, azonban a jelentős költségvetési deficitek és az inflációs tendenciák újjáélesztésének veszélye miatt ennek az eszköztárnak a felhasználása egyre nagyobb akadályokba ütközött, s ezért nem bizonyult elégségesnek a foglalkoztatási célok eléréséhez. Figyelembe véve, hogy az elhúzó recesszió nem csupán a második világháború utáni legnagyobb arányú munkanélküliség kialakulásához vezetett, hanem erőteljesen gyengítette sok OECD-ország – köztük különösen a nyugat-európaiak – hosszú távú munkahely-teremtési lehetőségeit is, a különböző országok kormányai, munkáltatói és szakszervezetei rákényszerültek annak felismerésére, hogy a távlatilag is elfogadható foglalkoztatottsági – és alacsony munkanélküliségi – szint elérése új gazdaságpolitikai megközelítéseket igényel. Rendkívül hangsúlyosan került előtérbe tehát az a probléma, hogy miként hangolhatók össze a szerkezeti alkalmazkodás és a foglalkoztatás követelményei – ez utóbbi szempontjából is kielégítően.

A foglalkoztatási gondok megoldásának a struktúrapolitikával összefüggő eszközeiről rendezett konferenciát Párizsban az OECD 1984. február 6. és 8. között. A rendezvény napirendjén a következő témák szerepeltek:

* Az MTA Közgazdaságtudományi Intézete főmunkatársa.

** A konferencia fontosabb anyagait tartalmazó kiadvány (Employment Growth and Structural Change. OECD, Paris, 1985, 226 old.) alapján.

- az új technológiák bevezetésének munkaerő-piaci vonatkozásai,
- a világgazdasági, külkereskedelmi változásokhoz való alkalmazkodás foglalkoztatáspolitikai következményei,
- a munkáltatók és a szakszervezetek szerepe a strukturális változásokhoz való alkalmazkodásban,
- a foglalkoztatottság bővítését elősegítő kormányzati tevékenység,
- a munkaidő-csökkentés lehetőségei, módjai és várható eredményei.

A konferenciát rendező OECD-titkárság nem titkolt törekvése volt a részt vevő kormányzati, munkáltatói és szakszervezeti képviselők között a fenti kérdésekben kialakítható egyetértés határainak feltérképezése is.

A konferenciát az OECD-országok kormányai nevében Emile van Lennep főtitkár nyitotta meg, s a Szakszervezeti Szövetség képviselőjében David Basnett elnök, a munkáltatók szervezete részéről Curt Nicolin szólalt fel a nyitó plenáris ülésen. Egyetértés volt abban, hogy az 1984–85. években tapasztalható fellendülés feltehetően átmeneti lesz, ezért a társadalmi partnerek és a kormányok között összehangolt határozott intézkedések szükségesek a munkanélküliség és az infláció problémájának együttes megoldásához. A szakszervezetek képviselője azonban felhívta a figyelmet arra, hogy tendencia mutatkozik a szakszervezetek gyengítésére, a döntéshozatalból való kirekesztésre, holott a szakszervezetek mellőzésével és ellenére kialakított megoldások életképessége már megszületésükkor kétséges. Élesen fogalmazódtak meg az ellentétek a reálbérek szinten tartásának vagy csökkentésének dilemmáját illetően is. A magánszektor képviselője rámutatott arra, hogy 1973 után a hozzáadott érték bértartalma általánosan emelkedett, míg a tőke (a beruházások) adóterhei növekedtek. Véleménye szerint a fogyasztás korlátozása és a beruházások ösztönzése révén elérhető a termelékenység újbóli növekedése és a foglalkoztatottság bővülése, s a fogyasztás is növekedni fog a rövid ideig tartó átmeneti visszaesés után. A szakszervezetek természetesen ellenzik a reálbércsökkentést, s a munkahelyteremtés egyéb módjait, például a közpénzekből megvalósítandó infrastrukturális beruházások növelését részesítik előnyben. A magánszektor határozottan követeli a költségvetési deficit csökkentését, a lemaradó ágak támogatásának megszüntetését, az állami adósságokat fedező kötvények hozamának a részvények adózás utáni nyereségszintje alá csökkentését és hogy az infrastrukturális beruházásokban növekedjék a magántőke részvételének lehetősége.

Az új technológiák munkaerő-piaci vonatkozásaival foglalkozó szekció résztvevői egyetértettek abban, hogy az új technológiák csupán egyetlen elemét jelentik az átértékelt strukturális változásoknak – de ezek a legkevésbé előrelátható, kiszámítható hatású tényezők. Bevezetésükkel egyrészt élénkíthető a gazdasági növekedés, másrészt feleslegessé válhatnak munkások, elavul a szaktudásuk. Mivel a változások hasznának és költségeinek eloszlása nem automatikusan méltányos, ezért az új technológiák elfogadása komoly ellenállásba ütközik.

A szekcióülés résztvevői sürgős teendőként jelölték meg egyfajta előrejelző rendszer kiépítését, amely idejekorán regisztrálná az új technológiák tervbe vett bevezetését, és prognosztizálná a várható következményeket. A munkaerő tovább- és átképzésével kapcsolatosan megállapították, hogy a képzési rendszernek alapozó jellegűnek és rugalmasnak kell lennie, a középkorú és a szakmáját elvesztő munkaerő képzésének kell prioritást kapnia, és főleg a kisebb vállalatoknak célszerű támogatást nyújtani a

munkaerő átképzéséhez. Néhány előadás külön kiemelte, hogy az információs forradalom az „emberi tőke” jelentős megújítását, új „beruházásokat” igényel. A képzés önmagában természetesen nem biztosítja a gazdasági növekedést és új munkahelyek létrejöttét sem, ehhez beruházásokra van szükség, melyek finanszírozási módjai körül – melyre még visszatérünk – nagyok a nézeteltérések. Összefoglalójában a szekcióelnök kiábrándítónak és a jövőt illetően félelmetesnek minősítette azt, hogy nem sikerült haladást elérni a strukturális változások terheinek a munkaerő számára elviselhetőbbé tételében.

A *világgazdasági változásokhoz való alkalmazkodás és a foglalkoztatottság* összefüggéseivel foglalkozó szekció vitája két téma körül zajlott: a kereskedelmi beavatkozások hatékonysága, célszerűsége és a munkaerő-piaci intézmények, hatóságok előtt álló feladatok természete, rangsorolása körül. A résztvevők általánosan osztották azt a nézetet, hogy a protekcionizmus hosszú távon nem oldja meg a komoly foglalkoztatási gondokat. Ugyanis hosszú távon a protekcionizmus költségei – az alacsonyabb reáلكibocsátás és a társadalom egészének magasabb foglalkoztatási szintje következtében – magasabbak, mint az ipari és a munkaerő-piaci struktúrák külkereskedelmi változásokhoz való alkalmazkodásának rövid távon felmerülő költségei. Ebből viszont az következik, hogy a protekcionizmus újabb hullámanak elkerülése rövid távon jelentős költségekkel jár, amelyek nemzetközi együttműködéssel valamelyest csökkenthetők. A külkereskedelemben való racionális kormányzati beavatkozás elvei (támogatások átmeneti jellege, áttekinthetősége, diszkrimináció kerülése, hosszú távú stratégiához kapcsolttság stb.) hosszú ideje letisztultak, és széles körben ismertek. Ennek ellenére recessziók idején a gyakorlat igen távol kerül ezektől az elvektől, s ez némi borulással töltötte el magukat a kereskedelmi korlátozások leépítése mellett érvelőket is.

A munkaerő-piaci teendők kapcsán egyetértésben találkozott az a gondolat, hogy a strukturális változásokhoz való alkalmazkodáshoz a pénzügyi támogatás önmagában nem elégséges: nagyobb súlyt kell fektetni a munkaerő-piaci alkalmazkodás „szolgáltatási” feltételeire (az átképzésre, tanácsadásra), a földrajzi mobilitás tényezőire. Kiemelték a résztvevők, hogy a hanyatló, válság sújtotta régiók problémáival külön kell foglalkozni. Az ajánlások között helyet kapott a munkavállalók és a vállalatvezetés közötti üzemi szintű együttműködés és konzultáció rendszeresebbé, szorosabbá tétele.

Külön szekció foglalkozott a *termelésbővítés munkaigényes változatainak* megvalósíthatóságával, a gazdasági fejlődésre gyakorolt várható hatásaival. E szekción belül lényegében három problémakör került megvitatásra: a munkaerőpiac rugalmasságának és a növekedésnek a valószínű kapcsolata, az infrastrukturális beruházások munkahelyteremtő hatása s végül a helyi kezdeményezések és az árnyékgazdaság munkaalkalom-bővítési potenciálja.

A vitában igen eltérő vélemények kaptak hangot a munkaerő-piaci rugalmasság jelentését, a szükséges intézkedések mértékét és sürgősségét illetően. A különbségeket alapvetően a vitázók politikai értékválasztásának, az egyes országokban uralkodó bér-meghatározási rendszernek az eltérései és a sikerek–kudarok aránya magyarázta. A munkaerő-piaci rugalmasság és a gazdasági növekedés összefüggésének a gyakorlatban többféle interpretációja lehetséges. Sokan a munkaerőpiac rugalmasságának tulajdonítják – legalábbis részben a gazdaság megélénkülését és bizonyos mennyiségű új munkaalkalom létrejöttét; mások viszont – főleg a szakszervezetek – arra mutatnak

rá, hogy a bérek visszafogása vagy a profitok növekedése nem eredményezte kellő mértékben a munkanélküliség csökkenését és új munkahelyek keletkezését. Kompromisszumos megoldásként felvetődött az a gondolat, hogy az esetleges béorkorlátozási megállapodások ellentételeként induljanak beruházási és munkahelyteremtési programok. Sok vonatkozásban ehhez hasonló elgondolás a munkavállalók profitból való részesedése is: tudniillik a dolgozók részesedjenek a bérek terén tanúsított önmegtartóztatásuk nyereségben mutatkozó eredményéből. Egyes felszólalók azt ajánlották, hogy a kollektív bértárgyalások résztvevői vegyék figyelembe az egyes vállalatok gazdasági helyzetét is, s a vállalkozók tegyék érdekeltté a munkavállalókat a vállalati vagyon növelésében és az együttműködésben.

A szakszervezetek és a munkáltatók képviselői egyetértettek abban, hogy a költségvetési forrásokból megvalósuló infrastrukturális beruházások közvetlen módon is sok munkaalkalmat teremtenének, s jelentősen hozzájárulnának a magánszektor foglalkoztatási lehetőségeinek bővüléséhez is. Hangsúlyozták az ilyen típusú beruházások és a gazdasági megélénkülés tartóssága közötti kapcsolat szorosságát, s általánosan elfogadottnak tűnt az infrastruktúra kiemelt fejlesztésének szükségessége is. Viták az infrastrukturális beruházások célszerű finanszírozási formái körül bontakoztak ki. A költségvetési hiány növelése avagy az infláció gyorsítása egyaránt az elkerülendő eszközök között szerepelt. Az elfogadhatónak ítélt módszerek választéka – a majdani felhasználók pénzügyi hozzájárulása, biztosítási vagy nyugdíjalapok felhasználása, hitelek felvétele, nemzetközi együttműködés az infrastrukturális beruházásokban stb. – igen különböző alapállásokat, manőverezési lehetőségeket, külgazdasági kapcsolatokat tükröz.

A résztvevők a munkaalkalom-teremtés terén a legnagyobb várakozásokat a közületi és a magánszektor helyi szintű kezdeményezéseinek és az ún. árnyékgazdaságnak a bátorításához, támogatásához fűzték. Számos OECD-ország kormánya és különösen a helyi hatóságok töreksenek a gazdasági élet szabályainak olyan kialakítására, módosítására, hogy minél kevesebb vállalkozás számára legyen előnyösebb a földalatti gazdaságban való – esetleg csak részleges – működés. Bár a közületi szektor szerepe igen jelentős a munkahelyteremtésben, álláslehetőségei jelenleg igen korlátozottan bővíthetők. Ezért is jelentős a magánszektor gazdasági aktivitásának ösztönzése: a vállalatalapítás egyszerűsítése; segítségnyújtás, tanácsadás a kis- és közepes vállalatok számára; a magán- és a közületi szektor gazdasági együttműködésének szorosabbá tétele stb.

A résztvevők egyetértettek abban, hogy a *munkaidő módosítása* jelentős részévé vált az OECD-országok hosszú távú társadalmi és gazdasági fejlődésének, és ez a trend a jövőben is folytatódik. Sokan hangsúlyozták, hogy a munkaidő-csökkentést ki kell egészíteni munkahelyteremtő beruházásokkal és innovációkkal. Különbség főleg a tekintetben mutatkozott, hogy az egyes országokban mekkora szerepet szánnak a munkaidő-politikának a foglalkoztatottság bővítésében és a munkanélküliség csökkentésében, továbbá a kormányzat milyen módon és mértékben befolyásolja az eseményeket. Az OECD-országok többségében a gazdasági élet irányítói úgy vélik, hogy a munkaidő-csökkentés egy lehetőség új munkaalkalmak létesítésére, a munkaidő-változás fő mechanizmusát a kollektív tárgyalásoknak kell alkotniuk, s a kormány szerepe szorítkozzon a sikerhez szükséges feltételek megteremtésére. Nem szabad említés nélkül hagyni, hogy sok országban szkeptikusak a munkaidő-csökkentés foglalkoztatottságra gyakorolt pozitív hatásait illetően.

Megoszlanak a vélemények arról, hogy a kormányok a munkaidő-csökkentés mely formáit támogassák. Miközben számos kormány elvben mindenféle munkaidő-csökkentést támogat, a gyakorlatban néhányuk inkább a heti, illetve a napi munkaórák számának csökkentését részesíti előnyben, mások inkább az iskolakötelezettség tartalmát hosszabbítják meg, a korai nyugdíjazást vagy a részmunkaidős foglalkoztatást terjesztenék ki. A választást részben a gazdasági helyzet és a demográfiai fejlődés különbözősége, valamint az intézményi berendezkedés eltérései, a dolgozók és a munkáltatók preferenciái határozzák meg.

Élénk vita folyt akörül, hogy a munkaidő-csökkentési megállapodások decentralizáltan (vállalati, iparági szinten) vagy központilag szülessenek, továbbá a kormányzat beavatkozásának célszerű mértékéről. Ez utóbbival kapcsolatban néhányan úgy vélték, hogy a kormány törvényhozási eszközökkel segítse elő a társadalmi partnerek sikeres együttműködését, egyébként tartsa távol magát az ügytől, mások a munkaerő-felhasználás adóterheinek és társadalombiztosítási hozzájárulásának csökkentését szorgalmazták, illetve a munkaidő-csökkentés sokoldalú pénzügyi ösztönzését látnák szükségesnek.

Chernenszky László

AZ INDIAI NEMZETI TERMELÉKENYSÉGI TANÁCS TEVÉKENYSÉGÉRŐL*

Számos fejlődő ország – köztük India is – az utóbbi években egyre erőteljesebben törekszik gazdaságának gyors fejlesztésére, az életszínvonal emelésére. Nem kétséges, hogy ennek sikerében elsődleges szerep jut a műszaki fejlesztésnek, a nyersanyag- és energiaforrások gazdaságosabb kihasználásának és a termelékenység fokozásának. Különösen akkor, ha figyelembe vesszük, hogy a fejlődő országok egy jelentős hányadát – így Indiát is – krónikus nyersanyaghiány, alacsony technológiai színvonal és szakképzettség, valamint növekvő népesség és beszűkülő piacok jellemzik. E problémák csökkentésében Indiában jelentős szerepet játszottak azok a törekvések és konkrét lépések, amelyeket a termelékenység fokozása érdekében tettek az utóbbi években.

Indiában más országok tapasztalatait követve, közel három évtizede, 1958. január 10-én alakult meg a Nemzeti Termelékenységi Tanács (NPC).¹ A Tanácsban – tagjainak száma 75 – képviselőket kaptak a kormány, a munkaadók és a szakszervezetek, a különböző szakmai testületek és érdekképviselőket. A Tanács elnöke a szövetségi ipari miniszter. A 75 tagból választják meg a Tanács Ügyvezetőségét, amely 25 főt számlál. Az Ügyvezetőség elnökét és a főigazgatóját a kormány nevezi ki.

A Nemzeti Termelékenységi Tanács politikáját és programját egy széleskörűen és országosan kiépített szervezeti hálózat valósítja meg. Ennek központja Új-Delhiben

*A. N. Saxena, az indiai Nemzeti Tanács főigazgatója Productivity improvement in developing countries: A review of Indian experience c. tanulmánya (ILO, 1985) alapján.

¹NPC = National Productivity Council.

van, és 16 területi irodával rendelkezik az ország legfontosabb államaiban. Emellett 49 helyi termelékenységi tanács is működik szerte az országban. A központ és a 16 területi iroda mintegy 250 szakértőt foglalkoztat különböző (pénzügyi, vezetési, marketing- stb.) osztályain.

A Tanács munkáját jellemzi, hogy megalakulásától kezdve a termelékenység kérdését multidiszciplinárisan közelítette meg, számos területet vont be munkájába a makro-, a mezo- és a mikroszférából egyaránt. Már 1962–63-ban megszervezett egy konzultációs szolgálatot a termelékenyebb technikai színvonal megteremtése céljából. Ugyanebben az időben elősegítette – a kormány felkérésére – a Hatékony Fűtőanyag-gazdálkodás Szolgálat létrehozását, amely azóta országos, magas színvonalú szolgáltatást nyújtó intézménnyé fejlődött. A Tanács népszerűsítette a teljes és hatékony energiafelhasználás koncepcióját. Ennek köszönhető, hogy Indiában ez a kérdés – megelőzve sok más fejlődő országot – már jóval előbb a középpontba került, mint a világ más részein. A fentiekén kívül a Tanács tette meg az első lépéseket a gazdasági élet különböző területein (vezetés, tervezés, magatartáskutatás stb.) működő képzési és tanácsadó testületek megszervezésére. E munkában számos nemzetközi szervezet – pl. ILO, APO (az Ázsiai Termelékenységi Szervezet) – volt a segítségére.

A 80-as évek elején a műszaki vezetés és a technológia korszerűsítése került a gazdasági növekedés előterébe. Kezdetben az új technológiák adaptációjára helyezték a súlyt, de az utóbbi években ezt már összekötik a teljesebb foglalkoztatás kérdésével, különösen a feldolgozó iparban, a terciér szektorban, valamint a mezőgazdaságban.

A Tanács kezdeményezésére Indira Gandhi az 1982. évet a termelékenység évének nyilvánította. E tény több mint egyszerű elnevezés – fordulópontot jelentett a magasabb termelékenységet célul kitűző országos mozgalomban. Ebben az évben az indiai kormány erőteljesebb lépéseket tett – a kapacitások kihasználásának fokozásával összhangban – a gazdaságfejlesztési tervek hatékonyabb megvalósítása érdekében. A kormány 20 pontból álló Gazdaságfejlesztési Programot dolgozott ki, amelyben meghatározta azokat a minimális követelményeket, amelyek teljesítése elengedhetetlen a gazdaság gyorsabb fejlesztése, a termelés korszerűsítése érdekében. Ugyanebben az évben a Nemzeti Fejlesztési Tanács, a Tervbizottság és a Parlament, a Költségvetési Bizottság meghatározta azt a hat fő területet, ahol a termelékenység javításának folyamatos tevékenységé kell válnia. Ezek a következők:

- energiatakarékosság,
- anyagtakarékosság,
- karbantartás,
- munkáltatók és munkavállalók együttműködése,
- környezetvédelem,
- területfejlesztés.

E célok megvalósítása érdekében az említett szervek kidolgoztak egy átfogó programot és ösztönző rendszert. Ennek keretein belül külön programokat készítettek ágazati és vállalati szinten, továbbá az egyes államok szintjén. E munka keretében előirányozták a regionális szemináriumok rendezését a munkások vezetésben való részvételének fokozása érdekében, vezetőképzési és továbbképzési tanfolyamokat, propagandaakciókat stb.

A termelékenység javításának hat fő területe közül az energiatakarékosság, a kar-

bantartás és a környezetvédelem kap napjainkban kiemelt hangsúlyt. Ami az energiatakarékosságot illeti, ez a téma különösen az 1973. évi energiakrízis után került reflektorfénybe. Mind a magán-, mind az állami szektorban az olajjal és az egyéb fűtőanyagokkal való takarékoság az indiai gazdaság egyik legfontosabb kérdésévé vált. Speciális kutatás-fejlesztési programokat dolgoztak ki a fűtőanyag-felhasználás hatékonyabbá tételére érdekében. Emellett az oktatási intézmények profiljába is beépítésre került az energiatakarékossági módszerek tanítása. A kormány 1981-ben életre hívott egy minisztériumok közötti Energiatakarékossági Munkacsoportot, amely állami szintű energiatakarékossági programot dolgozott ki. Végrehajtásának ellenőrzésében a Nemzeti Termelékenységi Tanács is részt vesz.

Az indiai kormány 1982-ben négy országos hatáskörű Karbantartási Szolgáltató Központot létesített Bombayben, Delhiben, Calcuttában és Madrasban. E szervezetek a svéd SIDA (Swedish International Development Authority) segítségét élvezik, amely tanácsadással és a szükséges berendezések rendelkezésre bocsátásával teszi lehetővé e szervezetek eredményes működését. A karbantartási központok profiljába tartozik számos – a karbantartási munkák termelékenységének javítását célzó – tevékenység. Többek között tanulmányokat készítenek az ipari berendezések állapotáról és várható karbantartási igényeiről. Ezzel párhuzamosan létrehozták a karbantartási munkák módszertanát, amellyel elsősorban a kisvállalatok számára kívánnak hathatós segítséget nyújtani. Ugyanakkor e központok nevéhez fűződik olyan oktatási programok kidolgozása, amelyekkel elsősorban a gépipari, az olajipari és a könnyűipari berendezések karbantartásával foglalkozó szakemberek továbbképzését kívánják megkönnyíteni. E karbantartási központok folyamatos segítséget nyújtanak a Nemzeti Termelékenységi Tanácsnak abban, hogy sikeresen publikálhassa és széles körben terjeszthesse a kéthavonta megjelenő „Karbantartás” című folyóiratot.

A harmadik fontos és országosan kiemelt téma a környezetvédelem. A Nemzeti Termelékenységi Tanács folyamatos és széles körű konzultációs lehetőséget biztosít az ipari szakemberek számára a talaj-, a víz- és a levegőszennyezés mérséklése céljából. A problémát e tekintetben inkább az jelenti, hogy a vállalatok nagy része ma még nem áldoz eleget a környezetvédelemre – még akkor sem, ha ennek szükségességéről egyébként meg van győződve. Éppen ezért a Tanács konzultációs tevékenysége – bár igen hasznosnak minősül – mégsem elegendő. Olyan kényszerítő lépésekre van szükség, amelyek gazdasági eszközökkel erőszakolják ki a hatékonyabb környezetvédelmet – legalábbis addig, amíg a józan ész kerekedik felül. Ezt felismerve a Tanács az utóbbi években mind nagyobb erőfeszítéseket tesz a hatékonyabb környezetvédelmet biztosító szabályozók és egyéb eszközök életre hívása érdekében.

Különös figyelem fordul Indiában az ún. decentralizált szektor felé, tekintettel arra, hogy gazdaságának nagy hányadát a szétszórt falusi ipar alkotja. A Nemzeti Termelékenységi Tanács a kormány és különböző hatóságok együttműködésével próbálja a termelékenység növelését ösztönözni, s az utóbbi években 25–45%-os javulásról számolnak be. A legkeményebb feladat e szektorban a kézművesek termékeinek piacképessé tétele, eszközeik, eljárásaik modernizálásának elősegítése. A segítségnyújtás módja igen sokrétű, munkamódszer-javítás, szakmai továbbképzés stb.

A termelékenység javítása érdekében a mezőgazdaságban is hasznos munkát végez a Nemzeti Termelékenységi Tanács. Foglalkozik a rizsfeldolgozás melléktermékeinek

hasznosításával, az olajgyártás és más gyártási ágak termelékenységének javításával, a parasztgazdaságok szintjén korszerűbb munkamódszerek bevezetésével.

A cement-, a papíriparra és a szénbányászatra külön intézkedések dolgoztak ki. Felülvizsgálták az alkalmazott felhasználási normákat, vállalatközi összehasonlításokat végeztek. Ezek a vizsgálatok igen hasznosnak bizonyultak az ágazati termelékenységi tanácsok munkájához is.

A Nemzeti Termelékenységi Tanács a vállalati stratégiai tervezést – mind az állami, mind a magánszektorban – elsősorban a dinamikus modellek alkalmazásával segíti. A modellek technológiai előrejelzésekhez, környezeti elemzésekhez és figyelmeztető rendszerek kidolgozásához egyaránt segítséget nyújtanak.

Mivel a Nemzeti Termelékenységi Tanács tagjai között a munkavállalók és a szakszervezetek is megtalálhatók, figyelmé előterében áll, hogyan biztosítható ezek erőteljesebb bevonása a termelékenységi kérdésekbe. A szemináriumoknak, konferenciáknak, kerekasztal-megbeszéléseknek és szakképzési programoknak a középpontjában (ezeket nemzeti, területi vagy vállalati szinten szervezik) a következő problémák állnak: a munkások és a szakszervezetek számára világossá tenni a termelékenységgel kapcsolatos koncepciót és technikai kérdéseket; megfelelő légkört teremteni a termelékenység növeléséhez a munkaerő kölcsönös erősítésén keresztül.

A sokrétű oktatási tevékenység keretében egyfelől általános programokat alakítanak ki a dolgozók termelékenységi kérdésekben való jobb eligazodása érdekében (pl. a dolgozók és a szakszervezetek tevékenysége és a termelékenység közti összefüggések, a minőségi körök, a vezetésben való részvétel, az irodai munka termelékenysége stb.). A technikai programok azt segítik elő, hogy a munkások bizonyos területeken – pl. az energiamegtakarítás, karbantartás, költségcsökkentés stb. terén – magasabb szintű ismeretek birtokába jussanak.

Az említett országos termelékenységi programokat az indiai kormány az iparban bizonyos szelektivitással valósítja meg. Kiemelte az iparon belül azokat a fontosabb ágazatokat, amelyek szelektív fejlesztésében különösen nagy szerepet szán az energiatakarékosságnak, a környezetvédelemnek stb. E kiemelten kezelt területek az iparon belül, ahol külön termelékenységi tanácsokat hoztak létre, a következők:

- energetikai gépgyártás,
- ipari berendezések gyártása,
- cementipar,
- szerszámgépipar,
- autóipar,
- cellulóz- és papíripar,
- bőr- és bőrárúk gyártása.

A Nemzeti Termelékenységi Tanács és több más országos hatáskörű szerv megítélése szerint a jövő fejlesztési, termelési és értékesítési lehetőségeit figyelembe véve döntően a felsorolt területek szelektív fejlesztése tűnik indokoltnak. Ennek érdekében az országos szinten kiemelten kezelt fő fejlesztési területek – környezetvédelem, energiatakarékosság stb. – fejlesztése elsősorban ezekben az iparágakban valósítandó meg. A konkrét fejlesztési programok és az erőforrások meghatározása és elosztása már e szempontok figyelembevételével történik.

Az ágazati termelékenységi tanácsok feladata, hogy

- olyan terveket készítsenek a termelékenység fokozásának célkitűzésével, amelyek egyaránt vonatkoznak a technológiára, a munkaerőre, az energiára és a piackutatásra;

- meghatározzák a termelékenység növelésének korlátait, és a kormány, a munkaadók és a szakszervezetek számára tanácsokkal szolgáljanak ezek megszüntetése érdekében;

- kiértékeljék a terveket, kiemeljék az elért eredményeket, s meghatározzák mindazon tényezőket, amelyek elősegítették vagy megakadályozták a magasabb termelékenység elérését;

- tanácsokkal lássák el a kormányt atekintetben, hogy milyen termelékenységi követelményeket támasszon egy-egy ágazatban, milyen összefüggés tartandó szem előtt a bérek és a termelékenység viszonyában stb.;

- kialakítsák a termelékenység értékelésének adatbázisát.

Ami a termelékenységi tanácsok összetételét illeti, abban a munkáltatók, a munkavállalók és a kormány egyaránt képviselteti magát, mint ahogy a Nemzeti Termelékenységi Központ igazgatója is. A Termelékenységi Tanácsok érdeklődésük középpontjában a következő problématerületeket állítják:

- minőségjavítás, költséggazdálkodás,
- a termelékenység értékelése, mérése,
- termelékenységi adatbankszolgálat létrehozása,
- termelékenységi tervek előkészítése,
- a munkakörülmények javítása,
- termelékenységi megállapodások.

A jó eredményeket elért ágazatok közül nyolc, pl. a műtárgygyártás, a cementipar, a papíripar termelékenységi díjat kapott. A díj odaítélésénél a kapacitáskihasználást, az energiamegtakarítást, az anyagtakarékosságot, a berendezések karbantartását és a munkaidő kihasználását egyaránt figyelembe vették.

A szelektív iparfejlesztési politika nemcsak ágazatok, hanem egy-egy technológiai szint kiemelését is jelenti. Az indiai kormány e szempontot figyelembe véve az iparon belül szelektív fejlesztést biztosít – elsősorban a termelékenység növelése szempontjából – a biotechnikának, az elektronizációnak, a villamosításnak és a műszaki tervezői tevékenységnek. E területek hatékonyságának és termelékenységének növelése érdekében fejlesztési programokat dolgoznak ki. Ily módon – tehát ún. kétszintű iparfejlesztési termelékenységi programok kidolgozásával – kívánja az indiai kormány elérni termelékenységi mutatóinak tartós javulását, termékei versenyképességének növekedését.

A termelékenységi és a vezetőképesséssel foglalkozó szervezetek között Indiában igen szoros kapcsolat alakult ki. Mindkét típusú szervezetek száma lényegesen megnövekedett az utóbbi 30 évben, mind az egyes régiókban, mind a gazdasági ágakban. A vezetőképző intézetek feladata, hogy segítsék egy jól képzett és jól informált vállalatvezetői gárda kialakítását, képzési továbbképzési, konzultációs, publikációs, információs lehetőségek biztosításával. Ami a termelékenységet illeti, úgy vélik, ennek növelése nagyrészt a műszaki lehetőségektől függ, s a műszaki potenciál erősítése érdekében kiemelik a következő feladatokat:

- a meglévő rendszerek fenntartása, megőrzése,

- új beruházási programok keretében létrehozott rendszerek hatékony működtetésének biztosítása,
- multinacionális vállalatok irányítási rendszerének megismertetése,
- a műszaki segítségnyújtó programokon keresztül külföldi szakértők bevonása a vállalatirányításba.

Ez a megközelítés arra enged következtetni, hogy Indiában felismerték annak jelentőségét, hogy az anyagi erőforrások, a műszaki potenciál csakis az emberi erőforrásokkal való összehangolt alkalmazásán keresztül képes hatékonytságot, termelékenységet emelő hajtóerővé válni.

Kiefer Márta

AZ IPARI SZOLGÁLTATÓ VÁLLALATOK ÉS KÖRNYEZETÜK*

A fejlett tőkés országokban az elmúlt két évtizedben a beruházási koncepciók kidolgozásának bonyolultabbá válásával az ezzel kapcsolatos tevékenységet egyre több termelővállalat más vállalatoknak engedi át. E folyamattal egy *új típusú vállalat* – az ún. ipari szolgáltató vállalat – *jött létre*. Szolgáltatásai kétirányúak:

- *tervezés*, amelyet tanácsadó iroda vagy engineering vállalat végez aszerint, hogy mennyire specializálódott egy-egy iparág jellemzőire, illetve technológiájára,
- „*vállalkozás*”, amelyet általános vagy szakosított vállalat lát el, s a tevékenység termelőberendezések beszerzésére, üzembehelyezésére, illetve beruházások koordinálására terjedhet ki.

Az ipari szolgáltató vállalat tulajdonképpen csak mérnökei és technikusai révén létezik, eszközei elsősorban szellemiek – tudományos és műszaki ismeretek, tapasztalatok, know-how –, amelyek kiegészülhetnek anyagi eszközökkel (számítógéppel, maktetműhellyel) is.

Egy 1984-re vonatkozó francia felmérés szerint e vállalatokat a következők jellemzik:

- a saját eszközök alacsony aránya (amely az árbevétel 10%-át sem éri el),
- a magas hozzáadott érték (az árbevétel 50–80%-a),
- a beruházások alacsony színvonala és ebből adódóan az elenyésző amortizáció.

E vállalatok stratégiai döntései elsősorban a foglalkoztatott létszám nagyságára és összetételére vonatkoznak. Funkciójuk közgazdaságilag jelentős: létezésük igazolja, hogy a munka és a tőke mellett egy *új termelési tényezőről* is tudomást kell venni: a tudományos-technikai ismeretekről, illetve a know-how-ról.

E vállalatok működésével kapcsolatban a francia szakértők mindenekelőtt három pozitív vonást emelnek ki: 1. a gazdasági struktúra kedvezőbbé válását, 2. a műszaki fejlődés szolgálatát és végül 3. az export előmozdítását a beruházási javak és szolgáltatások területén.

*A Paris–Nanterre-i Egyetem 1985 áprilisában megrendezett, vállalatgazdasági kérdésekkel foglalkozó szemináriumán F. Larbre előadása és a vita alapján.

A gazdasági struktúra tökéletesítése. A legkülönbözőbb ágazatokban működő termelővállalatok e vállaltípus kialakulása előtt maguk tartottak fenn tervezési, beruházási osztályokat, részlegeket. Ez azt jelentette, hogy két beruházási program között átmenetileg feleslegessé vált eszközöket kellett fenntartaniuk. A felgyorsult műszaki haladással nem tartván mindig lépést, nem rendelkeztek a legkorszerűbb ismeretekkel és – erre a legnagyobb iparvállalatokat leszámítva – méretüknél fogva sem voltak alkalmasak. Az ipari szolgáltató vállalatok racionálisabb megoldást kínáltak a beruházóknak korszerű termelőeszközök megtervezéséhez és megvalósításához. A beruházók csak szükség esetén fordulnak e vállalatokhoz, tehát csak igény esetén merülnek fel ilyen jellegű költségek. A szolgáltató vállalatok ugyanakkor valamennyi ügyfelük javára hasznosítják egy teljes iparágra vonatkozóan felgyűlt műszaki tapasztalataikat.

A szolgáltató vállalatok ismereteiket a beruházás megtervezése és megvalósítása mellett a berendezések üzembe helyezésére és a vevőszolgálat keretében is ajánlják. Az egyszerre több szállítóval kapcsolatban álló ipari szolgáltató vállalatok élvezhetik a versenyből fakadó előnyöket: kedvezőbb árat érhetnek el a minőség megőrzése mellett, így a beruházások gazdaságosabbá válásában is jelentős szerepet játszanak.

A műszaki fejlődés szolgálata. A beruházók és a gépkonstruktőrök között közbülső helyet elfoglaló szolgáltató vállalatok mindkét irányban átadják szakértelmüket, know-how-jukat, amit állandó tapasztalatszerzéssel, műszaki-tudományos ismereteik bővítésével és állandó fejlesztési és megújulási törekvéssel igyekeznek gazdagítani.

Az ipari szolgáltató vállalatnak – amellet, hogy folyamatosan magas műszaki színvonalon áll – olyan rendszereket kell kialakítania, amelyekben a gazdasági és a műszaki szempontok összehangoltan érvényesülnek. Alkalmazottainak eredeti és hatékony megoldásokat kell kidolgozniuk, és jelentős szerepet kell játszaniuk abban, hogy a kutatási eredmények ipari alkalmazása felgyorsuljon.

Az export elősegítése. A francia ipari szolgáltató vállalatok erőteljesen érdekeltek az exportban. Ez nemcsak pénzügyi szempontból létérdekük, hanem azért is, mert a hazai piac még az expanzió időszakában is szűknek bizonyul.

Noha az ipari beruházások kiválasztásának és megvalósításának racionalizálása a fejlett országokban jelentkezett először igényként, a gazdaságosságra és a jobb minőségre való törekvés a fejlődő országokban is fontos szemponttá vált. Nem meglepő tehát, hogy az ipari szolgáltató cégek piacai hamarosan bővültek ezekben az országokban.

Az exporttevékenység sikere érdekében a vállalatok szerint fontos, hogy „harapófogóban” legyenek, azaz, jelenlétük egyaránt fontos azokban az országokban, ahonnan a beruházási javak származnak és azokban is, ahová ezek beruházásra kerülnek. Az exportáló országokban való jelenlét azért is lényeges, mert egyfelől jó kereskedelmi kapcsolat alakítható ki a többi exportőrrel (más engineering vállalattal), másfelől azért, hogy szükség esetén odatelephíthessék tervezőmunkájuk és beszerzési tevékenységük jelentős részét, tekintettel arra, hogy a finanszírozási módok általában nemzeti jellegűek.

A beruházó országok többnyire fejlődő országok, ahol a hazai erőforrások felhasználására és saját ipari kapacitások létrehozására jelentős központi fejlesztési programokat hoztak létre. A vállalkozó akkor képes működni jövedelmezően, ha ismeri az adott ország társadalmi és gazdasági környezetét, és arra törekszik, hogy a helyi munkaerőt

foglalkoztassa, a helyi ipar termékeit beépítse a létesítménybe, azaz igyekszik az adott ország gazdaságába való integrálódásra.

Az ipari szolgáltató vállalatok a számok tükrében. Franciaországban az Ipari Minisztérium felkérésére végzett felmérések szerint 1980-ban 826 vállalat, 1983-ban már 2031 vállalat tartozott a gazdálkodó egységek e csoportjába. Az ipari szolgáltató vállalatok három csoportját különböztetik meg: az ún. „engineering” vállalatot, a „más jellegű műszaki tervező vállalatot” és a „specializált műszaki ellenőrző vállalatot”. Az első csoportba 1983-ban 1890 vállalat tartozott, összesen 55 ezer főt foglalkoztattak, akiknek majdnem fele mérnöki végzettségű volt.

A legtöbb (911) vállalat mindössze 6–9 főt foglalkoztatott, árbevételük (amely egyenként átlagosan 2,4 millió frank) az összes forgalomnak csak 7%-át képviseli. 500 főnél több dolgozót mindössze 12 vállalat foglalkoztatott a vizsgált időszakban, árbevételük azonban egyenként közel 1 milliárd frankos. Megfigyelhető, hogy az egy foglalkoztatottra jutó árbevétel a vállalati nagysággal arányosan növekszik.

E vállalatok által realizált összes árbevétel 57%-a származott tervezésből, a többi gépek és berendezések eladásából. Az árbevétel 46%-a külföldi ügyfeleknek nyújtott szolgáltatásokból képződött. Az exporttevékenység legnagyobb arányát (52%-át) az 500 főnél nagyobb vállalatok realizálták, nem elenyésző azonban a kisebb (20–50 fős) vállalatok exportja sem (az összes export 15%-a). A legnagyobb cégek természetesen ennek többszörösét produkálták. A felmérés alapján megállapították, hogy

- az iparban kb. egyenlő arányban fordul elő a tervezőmunka és a gépi eladás, nagyságrendileg azonos arányú a belföldi és az exportteljesítés,
- az infrastrukturális szektor főleg tervezőmunkát vesz igénybe (külföldön a nagyobb vállalatok, belföldön a kisebb cégek vannak túlsúlyban);
- az építőiparnak nyújtott szolgáltatások lényegében tervező jellegűek és belföldre összpontosulnak.

Az ipari szolgáltató vállalatok nehézségei és magatartása. Az ipari szolgáltató vállalatok árbevétele új beruházások létrehozásának függvénye. Ebből adódóan e vállalat típus érzékenyebb a gazdasági konjunktúra ingadozásaira, mint a fogyasztási javakat előállító vállalatok. Elég ha néhány nagyobb beruházási projektet törölnek vagy elhalasztanak, és máris sztomírozzák vagy elnapolják a megrendelések egész sorát.

A gazdaság fellendülésének időszakában (az 50-es évek végétől 1973-ig) a nagyszabású fejlesztések következtében a szolgáltató vállalatok fejlődése szinte törvényszerű volt. Az ígéretes piaci helyzet miatt a vállalatok mindegyike növekedésre törekedett, amely fennmaradásuk és nyereségességük előfeltétele volt. Ez a növekedési kényszer egy alapvető és e vállalat típusra jellemző ellentmondásból származik: egyfelől alkalmazkodnia kell egy ingadozó, illetve nem folyamatos kereslethez (a beruházási programok általában szakaszos jellegűek), másfelől a működésükhöz igénybe vett „eszközök” (lényegében az igen magasán kvalifikált és specializált alkalmazottak) eleve korlátozzák rugalmasságukat. Elvben arra lenne szükség, hogy a létszámot állandóan hozzáigazítsák a vállalati rendelésállományhoz; e piaci alkalmazkodás azonban sokkal könnyebb a expanzió, mint a recesszió idejében.

A recesszió kemény erőpróba az ilyen típusú vállalat számára; nemcsak a szociális jogszabályozás gördít akadályokat az elbocsátások elé, hanem minden nagyobb lét-

számelbocsátás jelentős tapasztalatkiebésést jelent, mivel a szolgáltató vállalatok tőkéje inkább foglalkoztatottai memóriájában, mintsem a vállalati dossziékban van.

A szektorban kialakult éles verseny korlátozza a nyereségráta növelését. A profit-növelés legfőbb lehetősége a vállalat tevékenységi körének bővítése, amely a vállalati méret egyidejű növelésével megy végbe. Az 1950–70-es években a vállalatok növekedési kényszere különösen megnyilvánult az export fokozásában. Egyes vállalatok forgalmuk 50–80%-át realizálták exportjukon keresztül. Ez tette lehetővé számukra, hogy fenntartsák, helyenként bővítsék szakembergárdájukat.

A 70-es évek végén a gazdasági környezet arra kényszerítette a vállalatokat, hogy a specializáció vagy a diverzifikáció irányába lépjenek. Az előbbi út olyan szakterület kiválasztása, amely az iparágak kisebb számát érinti s a legkorszerűbb technika előtérbe helyezése. Ezen az úton haladva gyakran kényszerülnek létszámcsökkentésre, továbbá arra, hogy a kevésbé műszaki jellegű tevékenységüket alvállalkozásba adják vagy ideiglenes foglalkoztatás keretében végeztessék el. Szélsőséges esetben olyan szolgáltató vállalat is elképzelhető, amelynek termelőségét kizárólag mérnökökből áll, és ugyanakkor az alvállalkozók széles hálózatára (műszaki rajzoló irodákra, gépszerező vállalatokra) támaszkodik. A másik út a különböző iparágakban való egyidejű tevékenység egy sokoldalúan felkészült – tehát kevésbé specializált – műszaki személyzettel, amely viszont könnyebben irányítható át az egyik tevékenységtípusról egy másikra. Egy ilyen orientáció viszont elkerülhetetlenül vezet oda, hogy esetenként a vállalaton kívül keressék a tanácsadó mérnökök, illetve a specializált tervezőirodák segítségét.

A 70-es évek vége óta, a beszűkült világpiac és az élesebbé váló konkurrencia miatt az ipari szolgáltató vállalatoknak két kihívásra – a piaci problémákra és a műszaki változásokra – kell válaszolniuk. A beruházások radikális csökkenése a nagyobb engineering vállalatokat jobban sújtja, mert egyre ritkábbak a nagy horderejű megrendelések, és azok kötési ára, tekintettel az éles versenyre, alig biztosítja a szolgáltató vállalatoknak a megfelelő jövedelmezőséget. E nehézségeket még fokozza az újabb versenytársak megjelenése, köztük az európai szocialista országoké (amelyek árkalkulációja eltér a piacgazdaságokétól) vagy a délkelet-ázsiai országoké, ahol jóval alacsonyabb a munkaerő költsége.

Az ipari szolgáltató vállalatok működését átrendező műszaki fejlődés a számítástechnika alkalmazásának elterjedésével függ össze. Ma a számítástechnika a műszaki jellegű feladatokban és ezen belül az engineering tevékenységben is tért hódít. E területen a számítógép nemcsak a gyorsabb és pontosabb munkát teszi lehetővé, hanem olyan nagy teljesítményű eszközöket bocsát a mérnök rendelkezésére, amelyekkel jobban áttekintheti szakterületét, és könnyebben tud együttműködni más szakterületek specialistáival. Ugyanis azzal, hogy az adatbankok kialakításához szigorú szabványokat ír elő, a számítógéppel támogatott engineering lehetővé teszi a már egyszer megszerzett tapasztalatok újrafelhasználását, és ezzel jelentősen növeli a termelékenységet.

Ahhoz, hogy egy vállalat a számítógéppel támogatott tervezőmunkát bevezesse, jelentős beruházásokra van szükség. E rendszer ugyanis a következőket jelenti: az eszközbázis és a szoftver beszerzése, hálózatok üzembe helyezése, az engineeringben használható speciális szoftverek és más sajátos adatbank-részegységek kidolgozása és végül az adatok összessége közötti homogenitás biztosítása.

A piac és a műszaki fejlődés kihívására válaszolni annyit jelent, mint észrevenni, hogy

- a piaci alkalmazkodás igen gyors létszámingadozáshoz vezethet, amit képzési, át-képzési programokkal kell áthidalni;

- a műszaki változások máris elavulttá teszik azt a felfogást, miszerint az ipari szolgáltató vállalat kizárólag emberi tőkével működik. A számítógépes tervezés alkalmazásához szükséges számítástechnikai eszközök olyan beruházási követelményeket támasztanak, amelyek munkahelyenként akár többszázezer frankos beruházással járnak. Feltehetően jelentősen megváltozik tehát a vállalatok hozzáadott értékének belső összetétele, így jóval magasabb lesz az amortizációs hányad. A beruházások nagyságrendileg eltérnek majd a vállalatok erre vonatkozó jelenlegi jellemzőitől (amelyet a csekély saját alap és így az alacsony hitelfeltevő-képesség jellemez);

- a munkahelyek kizárólag magasabb – főleg mérnöki – képzettségű dolgozókkal tölthetők be, és szinte eltűnik az alacsonyabb képzettségi színvonalúak (alkalmazottak és technikusok) által végzett munka. (Ennélfogva nem véletlen, hogy sok a fenntartás a modernizálással szemben.)

Napjainkban tehát a szolgáltató vállalatok jelentős átalakuláson mennek keresztül (egyre erőteljesebb a beruházás, a mérnökök munkabéreköltsége kevésbé fontos tényező), és számos vállalatnál a meglévő munkaerő-állomány – sem létszámát, sem összetételét tekintve – nem felel meg a várható igényeknek.

Berkó Lilli

A SVÁJCI IPARVÁLLALATOK NEMZETKÖZI VERSENYKÉPESSÉGE

A nemzetközi versenyképességet meghatározó tényezők között legfontosabbnak az olyan vállalati magatartás tekinthető, amely stratégiájának középpontjába az innovációt és a piacokhoz való alkalmazkodóképesség fejlesztését tekinti. Az innovációs tevékenység a vállalatnak előnyös versenyhelyzetet teremt, a nemzetközi piacokra való kilépés az előny megszerzésének esélyeit növeli. Számos összefüggésre mutat rá ebből kiindulva S. Borner cikke,¹ amelynek rendező elveit hasznosították a bázeli egyetem kutatói, akik a svájci iparvállalatok, elsősorban a multinacionális vállalatok nemzetközi versenyképességét vizsgálták.

A bázeli egyetem kutatását összegző cikk² a II. világháború utáni gazdasági fejlődés eltérő szakaszaiként jeleníti meg az 1950–70-es időszakot, amelyet a nyugati fejlett ipari országok kereskedelmi versenye és az 1960–80-as időszakot, amelyet egyre inkább a „nemzetköziesedés”, az ipari beruházások országhatáron kívülre lépése jellemez. Nem mellőzendő az a tény, hogy az USA teret veszített az OECD-országokban:

¹Borner, S.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit-Fragmente zu einer Theorie internationaler Unternehmenstätigkeiten. Weltwirtschaftliches Archiv, 1984, 3. sz.

²Borner, S.–Stuckey, B.–Wehrle, F.–Burgener, B.: Global Structural Change and International Competition Among Industrial Firms: The Case of Switzerland, Kyklos, 1985, 1. sz.

1950-ben a bruttó nemzeti termék 61%-a, 1980-ban már csak 34%-a adódott amerikai tulajdonú vállalatok tevékenységéből. A külföldi beruházásokból ugyanakkor egyre nagyobb részesedéssel szerepelnek az európai s később a harmadik világ multinacionális vállalatai. Ez utóbbiak sikereiket komparatív előnyeiknek köszönhetik, amelyek az olcsó munkaerőből, munkaerejük kvalifikációs színvonalának növeléséből adódnak, és amelyet nyitott, expanzív gazdaságpolitikájuknak köszönhetnek.

A harmadik világban még 1960-ban India vezetett az ipari export tekintetében, s nemcsak az új vezető Dél-Korea, de Hongkong, Szingapúr, Tajvan és Brazília is előnyt szerzett vele szemben. Az igazsághoz tartozik, hogy bár ezen országoknak exportnövekedési üteme igen gyors, a világexportban még csupán 10%-os arányt képviselnek.

A fejlemények Svájc gazdaságára nézve sem voltak hatás nélkül. Míg az 1950–70-es években nem tapasztalhatók nagymértékű strukturális változások – az exportorientált svájci cégek elsősorban a specializációt, a termékinnovációt helyezték stratégiájuk középpontjába –, addig a későbbi időszakot itt is a termelés nemzetköziesedése jellemezte, amely olykor egész ágazatok termelésének főként Dél-Ázsiába és a latin-amerikai országokba való telepítését jelentette. A versenyképesség azok javára dőlt el, akik a komparatív előnyöket a vállalaton belül jól kihasználták, és veszített jelentőségéből a hazai erőforrásokon nyugvó egyes ágazatok vagy termékcsoportok közötti verseny. Előtérbe kerülnek a vállalat szervezeti adottságai, marketingtapasztalatai, a kreativitás, a rugalmasság. E követelmények a vállalati vezetésre megnövekedett feladatokat róttak, s a nemzetközi vállalatoknál ez vált szűkös erőforrássá.

A vállalati stratégiák megváltozott tartalma következtében – mivel az ipari kapacitások sokszor túlzottak, s a termékek minőségi jellemzői kiegyenlítődték – megnövekedett az árverseny jelentősége. Míg a 70-es évek közepéig a svájci exporttevékenység sikeréhez nagyban hozzájárult a svájci frank alacsony árfolyama, a recesszió után a sikeres exportot egyre inkább csak a termékinnováció biztosíthatta. Svájc külföldi beruházásai mintegy 50 multinacionális, svájci székhelyű vállalatra koncentrálnak, ezen belül is a 15 legnagyobbra, amelyek akár a külföldön foglalkoztatottak számát, akár a termelést tekintjük, ebből közel 80%-ban részesednek (1. táblázat).

Érdemes kiemelni, hogy a harmadik világban foglalkoztatott 100 000 főből 50 000 Braziliában, Mexikóban, Hongkongban, Tajvanon, Dél-Koreában és Szingapúrban dolgozik, amely Latin-Amerika esetében a vonzó belső piaccal, Ázsiában a dinamikus ipari fejlődési lehetőségekkel hozható összefüggésbe. Jellegzetesség továbbá, hogy a Nestlé és a nagy gyógyszeripari cégek majd minden fejlődő országban megtalálhatók. Ugyanakkor a visszahúzódó óraipar alig képviselteti magát a harmadik világban, a divatorientált textil- és ruházati ipar pedig nem lépett Svájc határain kívülre. A foglalkoztatottság változását szemlélteti a 2. táblázat.

A foglalkoztatottság stagnálása a multinacionális és esése a kisebb cégeknél összességében azt jelentette, hogy 240 000 fővel csökkent az ipari létszám Svájc területén. Ugyanakkor a 15 nagy svájci vállalat 141 500 új munkahelyet teremtett külföldön – ezzel 40%-kal növelve a külföldön foglalkoztatottak számát – közel egyharmadában a fejlődő országokban.

Bár pontos adatok nincsenek, úgy tűnik, hogy egyetlen más országnak sem sikerült ipari termelését ilyen mértékben internacionalizálni, feltehető ugyanakkor, hogy e folyamat – az 1980–83-as fejlemények szerint – lelassul a 80-as években. NSZK-ban és

A 15 legnagyobb svájci ipari multinacionális vállalatnál foglalkoztatottak megoszlása térségek szerint 1980-ban

Vállalat	Svájc	Fejlett tőkés országok	Fejlődő országok	Ebből újonnan iparosodott országok (NICS)	Összes külföldön foglalkoztatott	Összes foglalkoztatott
Nestlé	7 400	99 600	46 000	20 100	145 000	153 000
Ciga-Geigy	22 900	45 770	12 520	6 830	58 290	81 190
BBC	21 760	74 640	8 900	5 500	83 540	105 300
Alusuisse	8 650	32 720	3 710	2 000	36 430	45 080
Roche	9 610	25 220	8 820	3 150	34 040	43 650
Sandoz	9 830	19 240	6 390	2 290	25 630	35 460
6 legnagyobb	80 150	297 190	86 340	39 870	382 930	463 680
15 legnagyobb	160 640	382 970	100 370	50 020	483 340	643 980

2. táblázat

A 15 vállalat foglalkoztatottai arányának változása 1970 és 1980 között, %

Megnevezés	A 6 legnagyobb	A 7-15 legnagyobb	A 15 legnagyobb
Svájcban	10,0	-5,0	1,9
A fejlett tőkés országokban	33,4	38,4	34,5
A fejlődő országokban	63,7	89,1	66,8
Külföldön összesen	39,2	43,8	40,1
Összesen	33,1	17,0	28,2

Franciaországban csökken a svájci foglalkoztatás, a harmadik világban növekedés várható. A veszteséges tevékenységeket – elsősorban Latin-Amerikában – leépítik, míg ott, ahol javuló piaci esélyekkel számolnak – elsősorban Ázsiában és Afrikában – tevékenységük expanzióját tervezik. Ezek eredményeként várható, hogy Ázsia súlya Latin-Amerika rovására növekszik a svájci multinacionálisok tevékenységében.

Svájc beruházásai a 70-es években kétszer olyan magasak voltak a fejlett ipari országokban, mint Svájcban, s még a foglalkoztatottságnál is jobban koncentrálnak a hat legnagyobb vállalatra. A tőke- és kutatásintenzitás különösen magas a vegyiparban. Figyelemre méltó, hogy – 12 vállalat adatait tekintve – csupán kettő növelte termelését svájci területen, 10 hazai termelését csökkentette, de külföldön – egy kivételével – fokozta. A termelőtevékenységek egy része Svájcból más országokba helyeződött át, s ez a növekedés kedvezően hatott a hazai termelésre is.

A svájci vállalkozók egyesületének (Vorort) felmérése szerint 1980-ban a svájci ipar hazai K+F tevékenységre 2,8 millió, külföldre pedig 1,7 millió frankot fordított. Míg azonban belföldön ehhez az összeghez a vállalatok nagyobb köre járult hozzá, külföldön döntően a 15 nagyvállalat forrásai biztosították, azaz a kutatásfejlesztés ezek üze- meire koncentráldott. Az utóbbi évtizedben a K+F kiadások a legtöbb svájci multina- cionális vállalatnál gyorsabban nőttek külföldön, mint otthon: a Vorort felmérése szer- rint 1970 és 1980 között Svájcban a növekedés 18,8%-os, míg külföldön 50%-os volt, s összege olykor meghaladja cégenként a 400 millió frankot is évente. Nem hagyható fi- gyelmen kívül, hogy Európa részesedik ebből a legnagyobb arányban (60%), ezt követi Észak-Amerika (35%), a fejlődő országok (3%) és Japán (2%).

Az ipari foglalkoztatás perspektívái szempontjából fontos kérdés az áruforgalom vizsgálata, azaz a hazai piacon áruba bocsátott, a vállalaton belül forgalomba kerülő és a közvetlenül exportált termékek megkülönböztetése. 1980-ban a 15 legnagyobb mul- tinacionális vállalat termelésének egynegyedét hazai piacon értékesítette, 30%-át vállala- ton belül forgalmazta, és 45%-a került közvetlenül exportra. Ezek az arányok igen el- térően alakulnak az egyes cégeknél; az óraiparban és a vegyiparban a hazai értékesítés a 10%-ot sem éri el, s ez az arány csökken, míg a vállalaton belüli forgalom és a közvet- len export aránya is nő. Mindebből következően a protekcionizmus veszélye nem fe- nyegeti a svájci ipart.

A svájci iparágak között nemzetközi versenyképesség tekintetében a gépipar erősen tartja kedvező pozícióját, míg a textilipar fenyegetettebb helyzetben van annak ellené- re, hogy vállalatai sokat tettek versenyképességük növelése érdekében, elsősorban a szelektív fejlesztés útját választva. Üzemek, termelési vonalak leállításával együtt jelent- kezett a termék- és folyamatinnováció. A gépipari vállalatok – annak ellenére, hogy pozíciójuk a nemzetközi versenyben erős – nem voltak képesek olyan stratégiát követ- ni, amely kiemelkedően jövedelmező lett volna számukra. Elsősorban a termékdiverzi- fikációra és -innovációra helyezték a hangsúlyt az új technológiákkal szemben.

A svájci vállalatok nemzetközi tevékenységének tapasztalatai alapján a kutatók sze- rint a leglényegesebb megállapítások a következők.

1. A kis- és középvállalatok tevékenysége az országhatáron kívül lényegesen kisebb, mint a nagyvállalatoké. Ilyen tevékenységet főleg a szomszédos országokban folytat- nak. Az esettanulmányok meggyőznek arról, hogy alaptevékenységük köréből ritkán lépnek ki, s azokban a kivételes esetekben, ahol ilyen előfordult, e stratégia célja az volt, hogy ne veszítsenek teret a nemzetközi szintén.

2. A svájci tapasztalatok azt bizonyítják, hogy a „nemzetköziesedést” nem helyes leszűkíteni a termelésre és az értékesítésre; a beszerzés, a K+F, a finanszírozás területei- re is ki kell terjeszteni. Nem helyes továbbá leszűkíteni olyan tradicionális formákra, mint az export, a licencvásárlás vagy a közvetlen beruházási tevékenység.

3. Nem lenne helyes a nemzetközi tevékenység fokozását a romló versenyképesség gyógyszerének tekinteni. A vállalati stratégiákat úgy helyes alakítani, hogy az innová- ció, a tevékenységbővítés, a nemzetközi gazdaságban való részvétel egyaránt – megfe- lelő arányokban – helyet kapjon. A vállalati stratégiák kidolgozása folyamán lénye- ges, hogy az egész nemzetgazdaság helyzetét, lehetőségeit is szem előtt tartsák.

4. Az innováció fogalma nem szűkíthető le a termelésre és a termelési folyamatokra, a vállalat olyan tevékenységeit sem hagyhatók figyelmen kívül, mint a beszerzés, érté- kesítés, K+F, pénzügyi tevékenység és a szervezetfejlesztés.

5. A vállalat csak akkor tesz szert tartós előnyre a versenyben, ha tevékenységének egyes elemeit állandóan ellenőrzi, és a mindenkor legkedvezőbb struktúra elérése érdekében változtatni tudja. Célszerű, ha ezen elemek között egyesek jobban, mások kevésbé kötődnek nemzetközi tevékenységhez.

6. A nemzetközi együttműködés új formái – a licencszerződések, a közös vállalkozások, alvállalkozások stb. – egyre inkább teret kapnak a svájci vállalatoknál. E formák széles variációja rugalmasabb nemzetközi alkalmazkodást tesz lehetővé, s ez új lehetőségeket biztosít nemcsak a multinacionális, de a kisebb vállalatoknak is a világpiacon való működéshez.

Viszt Erzsébet

A VÁLLALATI INFORMÁCIÓS RENDSZEREK FEJLESZTÉSE*

Az információs forradalom mindinkább áthatja a vállalatokat, s ennek hatására egyre kevésbé tudnak majd helytállni az üzleti életben a korábban jól bevált módszerekkel. Az információs forradalom pedig még magát a versenyt is meg fogja változtatni: 1. módosítani fogja az ipari struktúrát, s ezzel új versenytársakat, új versenyhelyzeteket hoz létre; 2. új jellegű előnyöket teremt egyes vállalatok számára, amelyek hatékony információs rendszereket építenek ki, s ezek segítségével leghagyhatják versenytársaikat; 3. új üzletágakat hoz létre, nemegyszer a meglévő vállalati kereteken belül, hiszen egy korszerű információs technika merőben új diverzifikációs lehetőségeket nyit meg.

Mindebben egyetértenek azok, akik a vállalati információs rendszerek s ezeken belül a számítógépes rendszerek fejlesztésével foglalkoznak. A rendszerek szorosabban vett céljait és előnyeit illetően azonban már eltérnek a vélemények. A számítógépes információs rendszerek és a felső szintű vállalatvezetés kapcsolatának kérdésében például a következő nézetkülönbségek vannak:

- a rendszerek megkönnyítik a felső szintű vezetők számára beosztottjaik munkájának irányítását és ellenőrzését;
- lehetővé teszik, hogy az alsóbb szintű vezetők több információhoz jussanak, s ez utat nyit a döntések decentralizálásához;
- a kialakított rendszerek nem befolyásolják érzékelhetően a felső szintű vezetők feladatait és tevékenységét.

Valójában mindhárom álláspont igaz: a számítógépes információs rendszer sajátosságaitól függ, hogy a döntések centralizálásának vagy decentralizálásának eszközévé válik-e vagy hatástalan marad a vezetés szempontjából.

A számítógépes információs rendszerek sajátosságait a felső szintű vezetésnek nyújtott támogatás kérdésében három szempontból kell elemezni: 1. A rendszert – a hard-

*Porter, M. E.–Millar, V. E.: How information gives you competitive advantage? Harvard Business Review, 1985, 4. sz. és Camillus, J. C.–Lederer, A. L.: Corporate strategy and the design of computerized information systems. Sloan Management Review, 1985, 3. sz. alapján.

vert és a szoftvert is beleértve – elsősorban adatfeldolgozásra vagy döntés-előkészítésre alakították-e ki? (Az előbbi programozott döntések meghozására, az utóbbi csak félig vagy egyáltalán nem strukturált döntések megalapozására szolgál.) 2. A rendszer hardverje egyetlen nagy számítógépből és a hozzá kapcsolt terminálokból áll-e vagy számos független, kis, többnyire professzionális számítógép összessége? (A két szélső eset között vannak az egymáshoz kapcsolt kis számítógépes rendszerek.) 3. Az információs rendszer merev vagy rugalmas belső (vállalati) irányítási rendszerbe épül-e be? (A merev irányítási rendszerben a felső szintű döntések maradéktalan végrehajtása a cél, a rugalmas viszont a beosztottak önállóságán, alkotó- és kezdeményezőkézségén alapul.)

Az egyes számítógépes információs rendszerek többnyire a három szempont „szélső értékei” által meghatározott skála egy-egy pontján helyezkednek el, vagyis alig léteznek tiszta rendszerek, amelyek szélső értéket képviselnének. A bemutatott három szempontnak alapvető a jelentősége a számítógépes információs rendszerek értékelésében és megtervezésében. De a hármat a tervezés újabb szempontjai is kiegészítik – azazal a megszorítással, hogy egy rendszernek az újabb szempontok „skaláján” elfoglalt optimális helyét már az meghatározza, hogy a tervező milyen választ adott a három első és alapvető szempont kérdéseire. Ez a következőkkel érzékeltethető. Ha a tervezett számítógépes információs rendszer az adatfeldolgozó, központi számítógépes, merev szélső értékcsoporthoz felel meg, akkor ennek központosított vállalati információs szervezet, egyetlen helyre összevont információs szakembergárda felel meg, amelynek vezetője függelmileg a vállalat egyik felső szintű törzskari vezetőjéhez tartozik. Ezzel szemben a döntés-előkészítő, független számítógépekből álló, rugalmas szélsőérték-csoportot képviselő rendszerben a vállalati információs szervezet szétagolt, az információs szakemberek az egyes vállalati szervezeti egységekbe épülnek be, s ennek következtében függelmileg a vonalas vállalati szervezetek csúcsetvezetőihez tartoznak, végső soron ennek számolnak be tevékenységükről. (Itt kell azonban rámutatni arra, hogy a vonalas vállalati szervezetben a csúcsetvezető egy korporáció önálló nyereségközpontját, tehát valójában egy többé-kevésbé önálló vállalatot irányít!)

A felsorolt kiegészítő szempontokat – a szervezeti megoldást, a szakemberek centralizálását és a függelmi hovatartozást – természetesen újabbakkal is ki lehet bővíteni, de az ezekre adott válaszok is csak az első három, alapvető szempontokra adott válasz függvényei lesznek.

A számítógépes információs rendszer típusa azonban nemcsak a vállalat irányítási rendszerének jellegével és szervezeti megoldásaival függ össze, hanem a vállalati stratégiával is. Ennek igazolására célszerű három stratégiatípust megkülönböztetni:

– Az A típusú stratégia a vállalat műszaki, gazdasági és piaci értelemben vett stabilitásának megőrzésére törekszik; fő célja, hogy növelje a költségekkel mérhető ráfordítások hatékonyságát. Ez a stratégia tehát valójában védekező jellegű.

– A B típusú stratégia célja a vállalat növekedése, tehát pozicionális térnyerése a versenytársakkal szemben műszaki, gazdasági és piaci értelemben. Ennek érdekében erősen differenciál mind termék-, mind technológia-, mind piacszerkezetében, a növekedést kevésbé szolgálókat elhagyja, s helyettük könnyen illeszt be újakat. Ez a stratégia tehát egyértelműen támadó és innovatív jellegű.

– A C típusú stratégia az első kettő keveréke, hiszen egy vállalat egyik termékcsop-

portjában, technológia-rendszerében, piaccsoportjában az egyiket, másik termékcsoportjában, technológia-rendszerében vagy piaccsoportjában a másikat követheti.

Az A stratégiát valósíthatja meg például viszonylag tiszta formájában egy éjszakai szállításokra szakosodott vállalat, amelynél a fő cél a szállítások hatékonyságának növelése s ezzel a kivívott pozíció megőrzése a versenytársakkal szemben. A B stratégiát viszont egy olyan konglomerátum követheti, amelyik könnyen ad el vagy számol fel részprofilokat, üzletágakat, hogy helyettük új, gyorsabban fejlődő üzletágakba tartozó vállalatokat vásároljon meg.

Nyilvánvaló, hogy az A stratégia mint szélső eset az adatfeldolgozó, központi számítógépes, merev szélsőérték-csoport információs rendszerének felel meg, hiszen a szállítási utakat – a példát folytatva – egyetlen központi helyen kell optimalizálni, s a kialakított leghatékonyabb megoldást már „gondolkodás nélkül”, vagyis a beosztottak szintjén újabb döntések, újabb optimális feladatok nélkül kell végrehajtani. A B stratégiához viszont a döntés-előkészítő, független számítógépekből álló, rugalmas szélsőérték-csoport információs rendszere illik, mert a nem formalizált, vagyis nem optimalható döntés több, egymástól független vállalati szervezet adatbázisára, kezdeményező-készségére és véleményére épül.

Mindebből az következik, hogy egy vállalat felső szintű vezetésének – amikor dönt egy számítógépes információs rendszer kialakításáról – nemcsak az információs rendszer sajátosságaival, elemzésének és tervezésének szempontjaival kell tisztában lennie, hanem a vállalati stratégia típusát, meghatározó jellegét is figyelembe kell vennie. Ha nincs összhang a vállalati stratégia jellege és a számítógépes információs rendszer sajátosságai között, aligha lehet bízni abban, hogy az információs rendszer hatékonyan, sőt, számottevő fennakadások nélkül fog működni.

Egy másik gondolatmenet abból indul ki, hogy napjainkban már bebizonyosodott: az információfeltárás, -továbbítás és -feldolgozás új technikája megváltoztatja mind a termékeket, mind a gyártástechnológiákat, elsősorban azzal, hogy igen szorosan összekapcsolja azokat az értékteremtő folyamatokat, amelyek egy vállalat létének értelmét adják. Az értékteremtő folyamatok inputtényezői a vállalat működésének anyagi és pénzügyi biztosítása, az emberi erőforrások, a gyártás technológiájának megteremtése és az ún. vállalati infrastruktúra, vagyis a vezetés és a szervezés, a gazdálkodás, a jogi tanácsadás stb. A konvertálás tényezői a nyersanyag- és alkatrész-készletezés, a termelő-folyamat, a késztermékek készletezése, valamint a marketing-előkészítés. Az output pedig az értékesítés a kapcsolódó szolgáltatásokkal és a piacfolyásolás. Az új információs technika ezek mindegyikét és mindezek kapcsolatát megváltoztatja. Ezt néhány példa érzékeltetheti: kifizetődő lehet drágább alapanyagok felhasználása, ha egy szavahihető előrejelzés a javítószolgáltatások drágulását prognosztizálja; idejében előrejelzett értékesítési lehetőségek gazdaságossá tehetik a késztermék-készletek önmagukban költséges felfutását; az üzemelési költségek várható megnövekedése indokolhatja új konstrukció kifejlesztését és magasabb áron való értékesítését stb.

A vállalat értékteremtő folyamata azonban nemcsak belső (vállalati) tényezőkből áll: ehhez külső tényezők is kapcsolódnak. A vállalat tehát úgy is növelheti a versenyképességét, hogy optimalja a külső tényezőkkel való kapcsolatát. Ehhez célszerű olyan csoportokba foglalni a külső tényezőket, amelyek maguk is jól meghatározható értékteremtő folyamatokat alkotnak külső szervezetek számára. Így különböztethető

meg a vállalat szállítóinak, értékesítő csatornáinak és fogyasztóinak értékteremtő folyamata. Ezek jelentősége is érzékeltethető példákkal: egy iparvállalat olykor jelentősen növelheti eredményességét, ha ráveszi szállítóját, hogy magasabb árértékesítésű magasabb feldolgozottsági fokú részterméket gyártson számára; az értékesítési csatorna tevékenységének jobb összehangolása pedig megtakarításokat tesz lehetővé a gyártás ütemezésében és a készletezésben egyaránt. De a külső tényezőknek ez az összehangolása a belső értékteremtő folyamatokkal minden esetben információs feladat is, s ebben döntő az a pontosság és gyorsaság, amely az új információs technika eredménye.

Éppen ezért a vállalat vezetésének igen tudatosan kell számolnia azzal, hogy minden vállalati értékteremtő folyamatnak két összetevője van: egy fizikai (anyagi) és egy információs. Ezek közül korábban a fizikait tartották meghatározónak. Az információs technikák felgyorsult fejlődése azonban hallatlanul megnövelte az információs összetevő jelentőségét. Ennek érzékeltetésére érdemes figyelembe venni a következő sajátosságokat: 30 év alatt a kézi információfeldolgozáshoz képest 8000-szeresen(!) csökkent a számítógépes feldolgozás költsége; 1958 és 1980 között 80 000-szeresére(!) csökkent az az idő, amely ugyanannak az információnak a számítógépes feldolgozásához szükséges; a téves információk valószínűsége pedig a kézi feldolgozás esetén 1:300 volt, s ez a legkorszerűbb számítógépes feldolgozásnál 1:3 millióra csökkent.

Mindebből az következik, hogy a vezetői döntésekben egyre kisebb a rutindöntések vagy a találmányra hozott döntések szerepe. A korszerű információs technikák mind több összefüggés, mind több változó figyelembevételét teszik lehetővé, s egyre több „szcenárió” (komplex stratégiai helyzetkép) előrevetítésével, egyre több stratégiai variáns kimunkálásával könnyítik meg a vezetők döntéseit. A stratégiai feladatokat ki egészítik a terméktervezést, a technológiatervezést, a termelésirányítást, a termelési folyamatok automatizálását, a készletgazdálkodást, az ügyvitelt stb. szolgáló számítástechnikai megoldások, amelyek mind az értékalkotó folyamatok információs összetevőjének megerősödését jelzik.

Az információs technológiák fejlődése azt is lehetővé teszi, hogy a vállalatok igen nagy távolságokat hidaljanak át mind műszaki fejlesztő, mind piacstratégiai tevékenységükben, ami az értékteremtő folyamatok felgyorsításához és gazdaságosságának növeléséhez vezet. A Boeing cég például már egyszerre tervezi új műszaki megoldásait tengerentúli szállítóival, s több nagyvállalat nemzetközi méretekben egyenlíti ki különböző piacainak keresleti hullámzását.

Az információs forradalommal kapcsolatban természetesen azt is figyelembe kell venni, hogy a különböző iparágakban, gazdasági szektorokban nem ugyanaz az információs összetevő szerepe az értékteremtő folyamatokban. Ez például roppant nagy a bankszakmában és a hírlapkiadásban; az olajfinomítók esetében nagy a szerepe a technológiában, de jóval kisebb a termék esetében; a cementiparban pedig kicsi a jelentősége mind a termék, mind a technológia vonatkozásában. Ebből következik, hogy az információs összetevő jelentőségét minden szakterületen gondosan kell elemezni mind a termék, mind a technológia vonatkozásában.

Az eddigi gondolatmenet is rávilágít, hogy az információs forradalom megváltoztatja a vállalatok között kialakult verseny természetét is: 1. megnő a vevők szabadsága abban, hogy a számukra legelőnyösebb beszerzési forrást igen széles körben tárják fel; 2. a CAD (Computer Aided Design) és CAM (Computer Aided Manufacturing) számítá-

tógépes tervezési és gyártási rendszerekre alapozott vállalati működés a piaci igények rugalmas és olcsó kielégítését teszi lehetővé, ami a hagyományos piaci egyensúlyhelyzetek felborulásához vezet, hiszen egyedi terméket tömegtermék áron gyárt; 3. a tőkeerős vállalatok versenyképessége ugrásszerűen megnő, mert mindezek az új információs technikák beruházásigényesek, ezeket csak a „gazdag” vállalatok engedhetik meg maguknak; 4. jelentősen átszerveződnek az értékesítés csatornái is a gépi adatfeldolgozás és készletnyilvántartás hatására. Mindezekhez hozzá kell tenni az új információs technika munkaerő-megtakarító hatását is (ez például 50%-os megtakarítást tett lehetővé a 80-as években a textiliparban).

Az új információs technikának ezek az előnyei viszont csak akkor öltenek testet, ha egy-egy vállalat egész szervezetében egységes információs rendszer alakul ki. A részleteiben külön-külön kiépített, működésében össze nem hangolt rendszerben ugyanis nem valósul meg a rendszerelemek kompatibilitása, ami a hatékony működés elengedhetetlen követelménye. Egy vállalat felső szintű vezetésének végül is a következő öt lépést kell megtennie ahhoz, hogy a vállalat felnőjön az információs forradalom követelményeihez:

- Meg kell állapítania, hogy mennyire információérzékeny a vállalat mind a termékek, mind a technológiák vonatkozásában.
 - Meg kell határozni, hogy mekkora az új információs technika jelentősége abban az iparágban (gyártási ágban), amelyben a vállalat működik.
 - Fel kell vázolni, hogy az értékteremtés melyik vállalati és környezeti tényezőcsoportjában milyen várható hatása lesz az új információs technikának.
 - Fel kell derítenie, hogy az új információs technika s az ennek függvényében kialakuló új versenyhelyzetek nyitnak-e új, jövedelmező üzletágat a vállalat számára.
 - Részletes tervet kell kidolgoznia, hogy az új információs technika különböző előnyeiből milyen vállalati eredményeket kíván elérni az új típusú versenyhelyzetekben.
- Ezekből a tennivalókból is kitűnik, hogy egy vállalat információs problémáinak megoldása és a lépéstartás az információs technika fejlődésével nem lehet többé egyetlen vállalati szervezeti egység feladata. Ezzel szemben az bizonyos, hogy a vállalatnál folyó információs tevékenység összehangolását egyetlen, szakmailag igen jól képzett és innovatív szervezetre kell bízni, amelyik kidolgozza az egységes fejlesztési koncepciót. Ez is feltétele annak, hogy egy vállalat meg tudja állni a helyét abban az új típusú versenyhelyzetben, amelyet az információs forradalom kérielhetetlenül kialakít számára.

Hoványi Gábor

AZ 1984. SZEPTEMBER–1985. MÁRCIUS HÓNAPBAN ELDYERT KÖZGAZDASÁGI TUDOMÁNYOS FOKOZATOK

A közgazdaságtudomány *kandidátusa* fokozatot nyerte el:

Arturo Ignacio Rodriguez Perez Latin-Amerika gazdasági és társadalmi fejlődése című értekezése alapján,

- Bauer Tamás* Tervgazdaság, beruházás, ciklusok című értekezése alapján,
- Berki Erzsébet* Elosztási viszonyok, mint a gazdaságirányításban felhasználandó ösztönzők (a SZU és az MNK tapasztalatainak összehasonlító elemzése) című értekezése alapján,
- Csaba László* A KGST a változó világban című értekezése alapján,
- Csillag József* A kisvállalatok stratégiai tervezése és vezetése című értekezése alapján,
- Diétmar Mayer* Hasznosság és érték nagyság című értekezése alapján,
- Fadia Mohamed Abdel Salem* Gazdasági növekedés és export, esettanulmány Egyiptomról című értekezése alapján,
- Farkas Ferenc* A vállalati szervezés célja és célmeghatározó döntései című értekezése alapján,
- Farkas Péter* A fejlődő országok világgazdasági típusai és differenciálódása című értekezése alapján,
- Farkasné Kéri Katalin* A vállalati éves tervezés optimalizálása a magyar gazdasági rendszer körülményei között, elektronikus számítógép felhasználásával című Szovjetunióban megvédett értekezése alapján,
- Folkmayer Tibor* Vezetési elvek és módszerek a vállalatok gyakorlatában című értekezése alapján,
- Hajnal Béla* A terület- és településhálózat-fejlesztés infrastrukturális kérdései Szabolcs-Szatmár megyében című értekezése alapján,
- Halkovics László* Az iparstatisztika története Magyarországon című értekezése alapján,
- Halmai Péter* Társulások a mezőgazdasági vállalatok kapcsolatrendszerében című értekezése alapján,
- Hassan Ali Mohamed Meloelian* Az egészségügyi szolgáltatások iránti szükségletek és az ellátás alakulásának nemzetközi összehasonlító elemzése és előrejelzése című értekezése alapján,
- Isa Mohammad Isa* Comparativ Analysis of Planning Experiences in Iraq, Cuba and India című értekezése alapján,
- Juhászné Vágási Mária* Az informális szektor sajátosságai és szerepe az afrikai periferiális tőkés fejlődésben című értekezése alapján,
- Kamarás Károly* Területi foglalkoztatáspolitikai – területi munkaerőgazdálkodás című értekezése alapján,
- Kameniczky István* A közös (kollektív) munka szervezete és ösztönzése, korszerűsítése (a Szovjetunió és az MNK iparának példáján) című Szovjetunióban megvédett értekezése alapján,
- Láng Eszter* A külföldi tőkebefektetés szerepe a francia gazdaságban című értekezése alapján,
- Losonczi Miklós* Világgazdasági alkalmazkodás a nyugat-európai kis országokban című értekezése alapján,
- Maha Mahi Husszein Kamal El-Din* A tervgazdálkodás és alkalmazásának lehetőségei Irakban című értekezése alapján,
- Mansour Yousif Elagab* Origin, Survival and the Necessity for an Alternative Path for its Liquidation, with Reference to the Sudan című értekezése alapján,
- Németh István* A szervezés és munkairányítás korszerűsítése a magyar gépipari üzemekben című Szovjetunióban megvédett értekezése alapján,

- Nita Mathur* Terv és piac egy szocialista gazdaságban című értekezése alapján,
- Oroszi Sándor* Árutermelési formák, árcentrumok, árvezérlések című értekezése alapján,
- Papp Ilona* Az ásványi eredetű természeti erőforrások rendszerszemléletű értékelése című értekezése alapján,
- Pusztai Béla* A számítástechnika alkalmazás hatékonyságának értékelési módszerei című Szovjetunióban megvédett értekezése alapján,
- Rekettye Gábor* A termékszerkezet korszerűsítésére irányuló vállalati döntések piaci feltételei című értekezése alapján,
- Roóz József* A közvetlen termelésirányítók helye, szerepe a vállalati irányítási rendszerben című értekezése alapján,
- Rostoványi Zsolt* A perifériális fejlődés sajátosságai az Arab-Keleten című értekezése alapján,
- Sternthal János* Rugalmas alkalmazkodás és vállalatok közötti termelési kooperáció a gépiparban című értekezése alapján,
- Szabó Gyula* Számítógéppel támogatott műhelyszintű operatív gyártástervezési rendszer alapjai és megvalósítási módjai közgazdasági célkitűzések elérésére című értekezése alapján,
- Szántó Borisz* A műszaki innováció elméleti-metodológiai vizsgálata című értekezése alapján,
- Székács István* A „vállalkozó állam” Olaszországban. Az állami beavatkozás sajátos eszközei Olaszországban a második világháború utáni időszakról a nyolcvanas évekig című értekezése alapján,
- Szlávik János* A gépjárműközlekedés fejlesztésével járó ökológiai következmények elemzése (gazdasági szempontból) című Szovjetunióban megvédett értekezése alapján,
- Taufik Salloum* National exploitation of Syrian Oil and its Importance as a Main Source of Energy 1968–1980 című értekezése alapján,
- Tóth Árpádné* Az iparvállalati műszaki értelmiség anyagi érdekeltsége című értekezése alapján,
- Tóth Magdolna* Az ipari termelés hatékonysága növelésének tartalékai a KGST-tagországokban című értekezése alapján,
- Turján Sándor* Az adózás gazdaságpolitikai összefüggései című értekezése alapján,
- Vita László* A lakossági jövedelmek statisztikája, jövedelemelosztás elemzése és prognosztizálása című értekezése alapján,
- Vörös József* A vállalati tervezés néhány matematikai programozási modellje című értekezése alapján.

SZAKIRODALOM

ANTAL LÁSZLÓ GAZDASÁGIRÁNYÍTÁSI ÉS PÉNZÜGYI RENDSZERÜNK A REFORM ÚTJÁN*

Antal László könyve tulajdonképpen az 1968-ban bevezetett gazdasági mechanizmus eddigi működését teszi a mérlegre, jóval több azonban, mint a közelmúlt gazdaságtörténetével (annak mechanizmusrészével) foglalkozó leíró, elemző munka. Egyfelől a tapasztalatokból kiindulva általánosít, a mechanizmus fejlődésének szakaszait modellszerűen ábrázolja. Másfelől nem áll meg a tények elemzésénél, a jövőre vonatkozó határozott állásfoglalást is tartalmaz: a reformfolyamat következetes továbbvitelét, új – tehát az 1966-ban megfogalmazott elveken számos vonatkozásban túllépő – szakaszának szükségességét indokolja. A könyv a bevezetésből és ezt követően három önálló egységet jelentő részből áll.

A *bevezetés* azt a gondolkodási folyamatot érzékelteti, amely a szerzőt az ár- és szabályozó rendszer működési tapasztalatainak elemzésétől, az ebből adódó racionális továbbfejlesztési megoldások keresésétől mélyebbre, az egész gazdasági mechanizmus működésének vizsgálatáig vezette el. Következtetése szerint ugyanis az ár- és pénzügyi szabályozó rendszer a vállalatokra ható gazdasági környezetnek nem elhanyagolható, de mindenképpen másodlagos eleme.

Már itt megfogalmazódik az egész könyv egyik központi mondanivalója: az 1968 utáni helyzet eltér ugyan a tervutasításos gyakorlattól, de nem az, amit szerettünk volna elérni. Kétségtelül érdemben változott a vállalatok és az irányító szervek kapcsolata, magatartásnormáik, és az eltérés nemcsak mennyiségi jellegű. Nem jött létre viszont az az állapot, amelyet egyfelől az autonóm, nyereségérdekelt, a piaci impulzusokra aktívan reagáló vállalatok léte, illetve másfelől a piaci környezetet általánosságban szabályozó állami irányítás jellemez. A piac továbbra is az alapvető jelentőségű hierarchikus függőségi viszonyokon alapuló döntési mechanizmusnak alárendelten, a gazdaság egyes részterületeire korlátozottan működik. A kialakult rendszer így csak „indirekt gazdaságirányítás”, amely eltér az eredetileg célul kitűzött „decentralizált gazdasági mechanizmustól”.

Az *első fejezet* „A szocialista gazdasági mechanizmus jellemzői és fejlődése (Tények és hipotézisek a magyar tapasztalatok alapján)” címet viseli. E rész fogalmazza meg általánosított, modellszerű formában a mechanizmusfejlődési folyamatot. A fejezet először a gazdaságpolitika és a gazdasági mechanizmus fogalmaival és kapcsolataikkal foglalkozik. Mivel a gyakorlati szóhasználatban az utóbbi időben sokszor nem volt világos a „gazdasági mechanizmus”, illetve a „gazdaságirányítási rendszer” fejlesztése kifejezések tartalmi különbsége, különösen kiemelendő e fogalmak világos meghatározása. A gazdasági mechanizmus fogalma a tágabb – tartalmazza többek között a döntési rend-

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 362 old.

szer mechanizmusának tényleges működését, a piaci-vállalatközi kapcsolatokat is. Lényeges momentum, hogy a gazdaságirányítási rendszer fogalma a központ által tudatosan befolyásolható tényezőkre korlátozódik. A szerző szerint mivel mindmáig a gazdasági folyamatok összehangolódása döntően a hierarchikus kapcsolatrendszeren végigfutó érdekintegráción keresztül megy végbe, a tervezés is a hierarchikus függőségi viszonyok átfogó rendszerén alapul.

A szocialista gazdasági mechanizmusok a tervgazdálkodás „klasszikus” felfogása óta evolutív változásokon mentek keresztül. Ennek jellemzői: a rendszer stabilizálódása (így a radikális makrostrukturális átcsoportosítás háttérbe kerülése), az árutermelés logikáját szimuláló ösztönzők és a pénz (továbbá a tényleges piac) szerepének növekedése, a tervezés hatókörének szűkülése (külkereskedelem, második gazdaság), a központi célok kialakításában való érdektünetesség, illetve a kötelező utasítások által kiváltott tartalékolási érdeklenség egyre nyilvánvalóbbá válása. Erősen elmosódott marad e szakaszban a politika és a gazdaság elkülönültsége. A társadalomban lezajló folyamatok, politikai változások háttérben egyre inkább kimutatható a gazdaság fejlődésének, olykor kisebb-nagyobb megrázkódtatásainak növekvő (ha nem is meghatározó) szerepe, a gazdasági mechanizmus változásai közvetlenül befolyásolják a politikai szféra működését. A gazdaság öntörvényei ezen keresztül előbb-utóbb kikényszerítik a legalizáltan vállalati döntésre bízott, pénzügyi feltételeken keresztül szabályozott, a keresleti hatásoknak bizonyos mértékig utat engedő irányítási eszközök, ösztönzők szerepének térnyerését.

A gazdasági mechanizmus önmozgása ugyanakkor fokozatos racionalizálódást is magával hoz. A gazdaságirányítás e lassú racionalizálódása mellett központi szerepet töltenek be a politikai és gazdasági vezetés csúcsszervei által kezdeményezett reformok. Ezek célja a gazdaság működési módjának változtatása, az időről időre elakadó folyamatos fejlődés előrelendítése. A kényszerhelyzetet ilyenkor a politikai vezetés még némileg a gazdasági nehézségek társadalmi feszültséggé transzformálódása előtt előrelátja. Ezeket a programokat többnyire nem társadalmi nyomás hívja életre. Nem egyértelműen hívei a nagyvállalati menedzserek sem, holott közvetlenül a vállalatvezetők érdekeit fejezik ki. Az aktív képviselők a tudományos világból, a reformgondolat révén erősödő pozíciójú gazdaságirányító intézmények felvilágosult vezetőiből és az általuk kiemelt fiatal munkatársakból, a tipikus ellenzők a középvezetők, apparátusokból, a monopolhelyzetüket féltő szervezetek vezetéséből kerülnek ki. Az ellenérdekek rendszerint nem nyíltan jelennek meg. A reformfolyamat fejlődése végső soron nem egyenes vonalú, mégis e folyamat követése látszik a társadalmi-gazdasági haladás egyetlen járható útjának. Mindehhez igen fontos a széles társadalmi támogatás megszerzése.

A tervutasításos rendszeren túllépő indirekt irányítás változatlanul (bár kevésbé) részletezett központi feladatok megvalósítását jelenti indirekt eszközök segítségével. Ilyen eszköz az állami preferenciákkal széles körben befolyásolt árrendszer, a központi célokhoz és a vállalatok helyzetéhez igazított egyediesített (és gyakran változó mértékű) szabályozó rendszer, a vállalatok szelekciójának hierarchikus döntésektől való függetlensége. Ha a vállalati beruházásokról való döntés csak a dinamikus szinttartásig terjedhet, ez eleve indirekt irányítást jelent. Ilyen az irányítás akkor is, ha a szabályozás kondícióit az elgondolt ágazati, vállalati fejlesztésekből – a kötelezettségeket figyelembe véve – vezetik le.

A decentralizált gazdasági mechanizmusban a vállalati feladatok részletes meghatá-

rozása megszűnik, a központi tervezés kevés számú makrogazdasági célt határoz meg. A versenyszférában a rugalmas árak, normatív és stabil közgazdasági szabályozók által befolyásolt közgazdasági környezetben a vállalatok nyereségérdekeltsége szabályozza a folyamatokat. A piac önszabályozó, ami nem zárja ki a piaci mechanizmust működőképessé tevő állami beavatkozásokat. Állami beavatkozást igényel bizonyos struktúrapolitikai elképzelések érvényesítése és a konjunktúraszabályozás is.

Az 1968-as reformelképzelések tulajdonképpen még mindkét modell leírását tartalmazták. A gyakorlatot azonban inkább az indirekt irányítás jellemezte. A klasszikus tervgazdálkodásból kifelé vezető organikus útnak tekinthető azonban az indirekt irányítást eredményező magyar reform.

A működő modellel kapcsolatos bizonytalanságok egyfajta „szabályozási illúziót” táplálnak az irányító szerveknél. A szabályozóváltozások tervezésekor feltételezik, hogy a vállalatok a decentralizált mechanizmus logikájának megfelelően reagálnak a nyereség-, illetve érdekeltségi viszonyok módosulására, holott ez a reakció messze nem egyértelmű. Így a hierarchizált rendszerben folyó „szabályozóalku” minden jelentős változást követően szétfeszíti a kereteket, ugyanakkor emiatt a vállalatokat is inkább a főhatósági elvonások és nem a nyereségváltozást eredményező szabályozómódosítások, illetve a piaci hatások befolyásolják.

Az indirekt gazdasági mechanizmusban a szimulált (a piac logikáját utánzó) és az ezzel rokon eklektikus szabályozás a meghatározó, míg az önszabályozás (adózás révén) alárendelt szerepet játszik. A gyakorlatban a szabályozás csak részben felelt meg az indirekt irányításban támasztott újszerű követelményeknek. A szabályozás a vásárlóerőt nem tartotta megfelelő keretek között, a vállalatok tevékenységét korlátozta, de szándékait kevésbé befolyásolta, normativitása sem volt megfelelő.

A *második fejezet* a korábbiakban tárgyaltak más metszetben való áttekintését tartalmazza, „Gazdasági mechanizmusunk működése az 1968-as reform bevezetésétől az 1980-as évek elejéig” címmel. A szerző szakirodalmi kitekintéssel mutatja be az 1968-as reform előkészítésének szellemi háttérét. A reform koncepcióját értékelve leszögezi, hogy az általános elvek egyértelműek voltak, a részletekben azonban jó néhány kérdés – eldöntetlen koncepcionális ügyekkel a háttérben – bizonytalan maradt, számos fék épült be. Nem váltak be azok a hipotézisek, amelyek egyes KGST-országok belső mechanizmusának és ebből adódóan a KGST együttműködési mechanizmusának gyors fejlődésére, a kedvező tőkés világgazdasági konjunktúrára, az új mechanizmus kibontakozásának saját működési feltételeit erősítő hatására vonatkoztak. Változatlanul maradt a hierarchikusan szervezett intézményi struktúra.

A reform bevezetése felemás helyzetet teremtett, az utasítás helyébe az „elvárás” lépett, a hierarchikus kapcsolatok lazultak, veszítettek egyértelműségükből, de fennmaradtak. Az első években a számos kompromisszum ellenére néhány területen érdemi és tartós pozitív változások következtek be: a növekedés tartalma kedvezőbb lett, a fogyasztói piac kiegyensúlyozottsága javult, előnyére változott a vállalatvezetés szemlélete, megnőtt a társadalmi-gazdasági problémák iránti közérdeklődés, nagyobb lett a vállalatok pénzügyi ellenőrzésének jelentősége. Ugyanakkor nőttek a támogatások, kiéleződtek a beruházási feszültségek. Világossá vált, hogy a reform törekvései néhány, a mechanizmus működését döntően befolyásoló ponton nem valósulnak meg (a tervezés és szabályozás kapcsolata, beruházási döntések centralizáltsága stb.).

1970 és 1973 között a politikai erőviszonyok átrendeződése ment végbe, egységes erővé szerveződtek a reform törekvéseivel szembenálló szervezetek, személyek, akik nyíltan nem a reform elveit, csak bizonyos szélsőségeit bírálták. Ennek nyomán megkezdődött egy lassú, de félreérthetetlen – 1978-ig tartó – visszarendeződési folyamat. Az elmozdulást jelzi az állami beruházási döntések hatókörének növekedése, a 49 vállalat tevékenységének fokozott „figyelemmel kísérése” (ami a gyakorlatban ennél többet jelentett), sok helyen a vállalatok hierarchikus függésének erősödése, a döntések fokozódó felső szintre csúszása, a direkt jövedelemcentralizáló lépések megvalósítása, az erőteljes szervezeti centralizációs hullám, a melléküzemágak, kisvállalkozások tevékenységének korlátozása. A visszarendezési folyamat lehetőségét, sőt szükségszerűségét alapvetően a változatlan intézményi-szervezeti struktúra, a fennmaradó hierarchikus függés hordta magában.

A külső cserearányomlás, az erre való késedelmes gazdaságpolitikai reagálás, illetve az adott válasz korlátozottsága és jellege tovább bonyolította a helyzetet. A vállalati érdekek és a gazdasági racionalitás közötti távolság szembetűnően nőtt, ami egy-egy részterületre irányuló állami „akciók” tömegét hívta életre. Kettős orientációs rendszer alakult ki, ahol az árakon és szabályozókon kívül meghatározó szerephez jutottak a vállalatok és az irányító szervek közvetlen kapcsolatai is. A „szabályozóalku” általános és elfogadott gyakorlattá vált, valójában egy nehézkes, indirekt eszközökkel végrehajtott feladat- és forráslebontási rendszer funkcionált.

A *harmadik fejezet* „A reformfolyamat új szakasza felé” címet viseli. A 70-es évek végén, 80-as évek elején lezajló gazdaságpolitikai fordulatot tárgyalja (1983–84-ig), és végül eljut a gazdasági mechanizmus mélyreható értékeléséig. 1978-ban egyszerre vált világossá a világgazdasági válságra adott válasz sikertelensége és az, hogy a kibontakozás elképzelt, a hierarchikus irányítás logikájával összhangban álló módszere (a tevékenységek felülről való szelektálása) az adott helyzetben nem pusztán rossz hatásfokú, hanem életképtelen. Hirtelen drámai módon rakódtak össze egységes öszképpé az egyébként részleteiben már sokak által érzékelt jelenségek. Fordulat következett be. Ezekben az években a gazdaságpolitikára és az irányítás valamennyi lényeges elemére egyaránt kiterjedő változások mentek végbe. A gazdaságpolitikában a külgazdasági egyensúly követelménye került a középpontba. Létrejött a világpiaci árrendszer, kiterjedtek a kisvállalkozások, megalakult az Ipari Minisztérium, csaknem 200 új vállalat önállósodott, 1979 nyarán dotációkat csökkentő fogyasztói áremelésekre került sor, és ettől fogva az inflációs ráta a hazai tradíciókhoz képest magas maradt, gyengült a nagyvállalatok egzisztenciális biztonsága, megkezdődött a tőkeáramlás intézményi-szervezeti rendszerének kiépítése, Magyarország belépett az ENSZ szakosított pénzügyi szervezeteibe.

A nagy horderejű változások és az eladósodás ugrásszerű csökkenése ellenére gazdasági helyzetünk kedvezőtlenebbé vált. 1979 valóban fordulatot jelentett a gazdaság legfontosabb teljesítményparamétereiben, de az 1981 végétől hirtelen megromlott külső feltételek mellett a fizetőképesség biztosítása a vizsgált időszakban a legsúlyosabb gond maradt.

A módosult szabályozók hatásairól nem rendelkezünk kielégítő tapasztalatokkal, hiszen nehezen választható el az egyensúlyi feszültségek kieleződése a megváltozott irányítási gyakorlat következményeitől. A szerző a kialakult viszonyok néhány tartósabb jellemzőjét tárgyalja. Többek között kiemeli, hogy a vállalati jövedelmek differenciált-

sága a várakozásoktól eltérően nem, illetve csak egyes területeken fokozódott. Az új árrendszer bevezetése hozott előnyöket (a vállalatok figyelme a külpiacon elérhető árak felé fordult, csökkent a fajlagos energiafelhasználás, kezdetben javult az exportstruktúra stb.), de az egyre bonyolultabb szabályokkal szimulált rendszer gyakorlati működése a részlet-előírásokról folyó alkukhoz, az „árlebontás” kialakulásához vezetett.

A kifejezetten pénzügyi eszközök jövedelemkiegyenlítő, nivelláló szerepe csökkent, ugyanakkor megnőtt a már említett áreltérítések, árpreferenciák jelentősége. Emellett a „szükséghelyzetben” a jövedelemhiány miatt a gyakori szabályozóváltozások a vásárlóerő szigorú kontrollját, visszaszívását valósították meg, de ezeket a lépéseket szelektív felmentések kísérték. Így összességében a szabályozás egészének normativitása nem erősödött.

Az 1978–79-ben megkezdődött fordulat óta eltelt időszaknak a szerző két, egymástól lényegesen eltérő értékelését adja. Az első szerint az elért eredmények félsikert jelentenek. A külső egyensúly javult, de az export versenyképességének fokozása, a vállalkozó szellem kibontakozása, a differenciáló, normatív szabályozás kialakítása területén nincs, illetve minimális az előrelépés, a külső egyensúlyviszonyoknak a belső egyensúlyviszonyoktól elkülönített javítása nem lehet tartós. A második hipotézis szerint az ismétlődő és az utóbbi időben egyre gyakoribbá váló, a gazdasági folyamatok belső logikáját széttördelő „jövedelem-visszaszívó” jellegű restriktív beavatkozások önmaguk okává váltak, lefelé menő restriktív spirálba kerültünk bele. Véggkövetkeztetésül a könyv a hierarchikus kapcsolatok dominanciáját, az irányító szervek és vállalatok közötti közvetlen függőségi viszonyt megszüntető, azt a vállalaton belüli intézményektől, testületektől való függéssel felcserélő nagy horderejű változás mellett száll síkra, amely képes a terv és a piac szerves kapcsolatán alapuló decentralizált gazdasági mechanizmusba átvinni a magyar gazdaságot.

A könyv számíthat a vállalati szakemberek, a gazdaságirányításban dolgozók, sőt a gazdasági és társadalompolitikai kérdések iránt fogékony „laikus” olvasók érdeklődésére is. Hiánypótló feladatot vállal fel, a szakirodalomban eddig kevésbé tárgyalt számos kérdésben mond nyílt, világos véleményt. A vizsgált téma jellegéből, a napjainktól elválasztó történeti távolság hiányából is adódóan nyilván több állítása vitákat inspirál. A könyv e nagy értékét tükrözi az is, hogy Pulai Miklós előszava – eltérően a hagyományoktól – néhány kérdésben vitába száll a szerző álláspontjával vagy legalábbis hangsúlyaival. Észrevételei a decentralizált és az indirekt gazdasági mechanizmus elhatárolásának alapkérdésére, az 1981 óta bekövetkezett gazdasági események értékelésére, a szabályozás stabilitására és kiszámíthatóságára, a felhalmozási ráta visszaesésének elemzésére vonatkoznak.

A könyv mondanivalójának alapkérdése a decentralizált és az indirekt gazdasági mechanizmus megkülönböztetése. Az a megítélés, hogy a magyar gazdasági mechanizmus 1983–84-ig nem jutott el a 68-as reform előkészítésekor elképzelt állapotba, és egy közbülső – indirektnek is nevezhető – szakaszban van, úgy vélem egyértelmű. E szakasz jellemző vonásainak felsorolása is pontosnak látszik, az egyes jellemzők súlyozását azonban már vitathatónak tartom. Elfogadva lényeges jellemzőként a hierarchikus függőségi viszonyok fennmaradását, e tényezőnek a mechanizmus működését elsősorban meghatározó vonáskénti kezelése túlzásnak tűnik. A folyó termeléssel kapcsolatos vál-

latalati döntések nagy tömegének csak igen szűk köre – illetve részben csak átmeneti jelleggel – vált a gazdaságirányító szervekkel való alku tárgyává, így például a termék-forgalmazás alapvetően kereskedelmi módszerekkel folyt. A vállalati alapok felhasználásába sem nagyon lehetett központilag beleszólni. Az egész vertikális alkufolyamat, noha általánosan jellemző, de a tárgyat, az érintett vállalatokat, az átfogott időtartamot tekintve mégis esetleges – és az időszak során változó kiterjedésű – maradt, ugyanakkor a horizontális alkuk szerepe több kérdésben (szerződéses kapcsolatok, árak stb.) döntővé vált. Végző soron úgy látom, hogy a vállalatok döntési önállósága az 1968 előttihez viszonyítva lényegesen nagyobb, és ez a mechanizmus egyik alapvető jellemzője, még akkor is, ha az eredetileg szándékolt – és ma még inkább kívánatosnak tartott – helyzettől távol maradtunk.

A mai gyakorlat olyan jellemzése, hogy az lényegében a terlebontás más eszközökkel való folytatása, véleményem szerint nem helytálló. A népgazdasági tervek tartalma a reform után minőségileg változott, a terv számszerűen elsősorban makro-előirányzatokat jelöl meg. A tervezési rendszer kialakított elvi modellje kifejezetten a decentralizált irányításnak felel meg. Igaz, gyakorlati működése ettől sokszor lényegesen eltér, aminek megjelenési formája a „számítási anyag” tervekenti kezelése, illetve a népgazdasági tervben nem is szereplő elképzelések vállalati tervekbe való beépítésének „szorgalmazása” voltak. Még ekkor is minőségi azonban a különbség a vállalati tervek esetleges konzultációján egyes alapvető tervszámok módosítására irányuló „nyomás” és az 1968 előtti gyakorlat: a vállalatra érvényes tucatszámú kötelező mutató előírása, az anyagi-műszaki ellátást biztosító nagyszámú mérlegkötelezettség meghatározása között. Másfelől az is világos, hogy a decentralizált mechanizmus sem lesz teljesen „decentralizált”. A szabályozás feladata marad a népgazdasági terv gazdaságpolitikai célrendszerének a vállalatokhoz való közvetítése. Ekkor is működnek majd állami preferenciák (pl. egyes struktúrapolitikai célok szolgálatában), és meghatározott körben születnek közvetlen állami döntések (pl. az energetikai, infrastrukturális beruházásokról, a KGST-országokkal vállalt államközi kötelezettségekről stb.), amelyek vertikális alkukat is jelentenek, függőségi viszonyokat tartanak fenn. Ezek az alkuk azonban a mainál már sokkal jobban lokalizáltak lehetnek, és nem zavarják a hatékony gazdálkodásra való egyértelmű vállalati orientálódást.

Kár, hogy a könyv lezárására még 1984-ben sor került, hiszen az azóta bevezetésre került változások, különösen az új vállalatvezetési formák új helyzetet teremtenek, így a hierarchikus függőségi viszonyok oldódásával járnak. Ez azonban már – reméljük – az indirekt gazdasági mechanizmusból a decentralizáltba való egyértelmű, organikus átmenet történetéhez tartozik.

Akar László*

*Az Országos Tervhivatal osztályvezető-helyettese.

ILO-TANULMÁNY A REJTETT FOGLALKOZTATÁSRÓL*

Az utóbbi években a szocialista és a tőkés országok közgazdaszai körében egyaránt rendkívül divatosná vált a második gazdaság vizsgálata. A kutatások – mivel a hivatalos statisztikák *nem* vagy csak részben tartalmaznak idevágó adatokat – igen sokféleképpen próbálták megközelíteni a gazdaság e szféráját. Az érdeklődést csak fokozza, hogy az egyre nehezedő gazdasági helyzetben a második – más néven rejtett, árnyék-, illegális stb. – szektor mind erőteljesebben érezteti hatását.

A Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) egyik közelmúltban megjelent kiadványa a fejlett tőkés országok földalatti gazdaságának jelentőségét és működését elsősorban az ott *foglalkoztatottak* vizsgálatán keresztül próbálja bemutatni. E vállalkozás sikerét azonban több tényező is rendkívül megnehezítette.

A kiadvány *nem egy önálló kutatás* eredményeit tartalmazza, hanem a kérdést érintő vagy részben fedő korábbi vizsgálatok, illetve egyéb publikációk tapasztalatait kívánja összegezni. A tanulmány címével választott „rejtett foglalkoztatás” egyértelmű definiálása azonban még nem történt meg, s a téma vizsgálata természeténél fogva – mivel az illegális foglalkoztatás statisztikai felmérése nem lehetséges – eleve nagyon nehéz. Így az ezzel foglalkozó nemzeti, illetve nemzetközi vizsgálatok összehasonlítása rendkívül sok problémát vet fel, és több vonatkozásban nem is lehetséges. A szerző a rendelkezésre álló adatokat nagyon korrekten, minden esetben a források pontos megjelölésével használja, ennek ellenére az összefüggésekből kiragadott számok valódi tartalma nem minden esetben ismerhető meg.

A tanulmány – amint arra bevezetőjében a szerző maga is rámutat – elsősorban a fő problémákra kívánja ráirányítani a figyelmet, jelezve, hogy melyek a téma megválaszolásra váró kérdései. Egy-egy fejezet áttekintést nyújt a rejtett foglalkoztatás különböző típusairól, valamint az egyes országokban becsült *nagyságrendjéről*. Részletesen elemzi az illegális munkavégzés *okait és következményeit*, s külön-külön is megvizsgálja a rejtett foglalkoztatásban részt vevő munkaadók és munkavállalók indítékait. Önálló fejezet tárgyalja a jelenség hivatalos *megítélését* az egyes országokban, valamint áttekinti a *szabályozás* kérdését. Ennek során a kiadvány ismerteti a visszaszorításra és megelőzésre hozott, valamint tervezett *intézkedéseket*, bemutatva egyúttal ezek *hatását* is. Végül a szerző megfogalmazza a rejtett foglalkoztatás által felvetett olyan főbb kérdéseket, mint például a rejtett foglalkoztatás elterjedése és a gazdasági válság közötti összefüggés: elítélendő-e a foglalkoztatás e típusának összes megnyilvánulási formája; melyek a gazdasági és társadalmi téren várható pozitív és negatív következmények, valamint milyen a rejtett foglalkoztatás hatása a munkanélküliség szintjére és az infláció ráta alakulására.

A felsorolt kérdések megválaszolásához a szerző szerint csak olyan nemzeti és nemzetközi kutatások nyújthatnának megfelelő információs alapot, amelyek azonos metodikával és a vizsgált tényezők egyértelmű definiálásával készülnek. Ilyen vizsgálatok hiányában azonban a téma áttekintése is csak felületes lehet, s ezen nem sokat segít az egyes fejezetek végén szereplő igen bőséges irodalomjegyzék.

*Raffaele de Grazia: *Clandestine Employment*. ILO, Geneva, 1984, 118 old.

A rejtett foglalkoztatás kérdését boncoló kutatások mielőbbi elvégzését sürgeti, hogy a különböző forrásokban közzétett adatok és becslések szerint a fejlett tőkés országokban a foglalkoztatottak számának már átlag 10%-át is elérte az illegálisan dolgozók aránya. A nyilatkozatokból és a publikált statisztikákból emellett úgy tűnik, hogy a rejtett foglalkoztatás az elmúlt években tovább terjedt, s hagyományos területei, az építőipar és a mezőgazdaság mellett a gazdaság összes ágazatába behatolt. (Egyes becslések szerint az OECD-országokban átlagosan a GNP 5%-át éri el a fekete gazdaságban megtermelt érték.)

A további elemzés érdekében a szerző a rejtett foglalkoztatás *három alapvető formáját* különbözteti meg. Az *első* típus a hatóságnak történő bejelentés nélküli foglalkoztatás, amely a munkavállaló tudtával vagy beleegyezése nélkül egyaránt előfordulhat. Erre általában akkor kerül sor, ha a munkaadó maga is illegálisan működik, továbbá ha a foglalkoztatott valamilyen oknál fogva nem jogosult munka vállalására – például mert munkanélküli segélyt kap, vagy olyan külföldi személy, akinek nincs munkavállalási engedélye –, továbbá ha a felek az adó vagy társadalombiztosítási hozzájárulás fizetése alól kívánnak kibújni.

A rejtett foglalkoztatás *második* típusa az olyan magánvállalkozás, amely bejelentési kötelezettség alá tartozna, de illegálisan végzik. Leggyakrabban a magánszemélyek számára nyújtott szolgáltatások – az ún. fusimunkák – elvégzése esik ebbe a kategóriába. Végül *harmadik* formaként a bejelentetlen mellékfoglalkozás üzését, illetve másodállás vállalását említi a tanulmány. Ez utóbbira olyan esetekben kerül sor, ha a munkavállaló nem vagy csak korlátozottan végezhet – például a kollektív szerződésben meghatározott mértéken felül – a főállása mellett több vagy más munkát.

Bár az idevágó publikációk tanúbizonysága szerint jelenleg a második forma a leggyakoribb, a szerző felhívja a figyelmet a rejtett foglalkoztatás *szervezett formáinak* előretörésére. Ez részben az illegális bevándorlást elősegítő speciális ügynökségek és munkaközvetítő irodák tevékenységének aktivizálódásával függ össze, részben pedig a nagyipari termelés decentralizációját kísérő jelenség. Az utóbbi tendencia az illegális bedolgozók egyre terjedő mértékű munkájára és az olyan alvállalkozásokra utal, ahol a bejelentettnél sokkal több munkaerőt foglalkoztatnak.

A szervezeten folyó rejtett foglalkoztatás ugyanakkor nem korlátozódik kizárólag a fizikai munkásokra. A felsőfokú végzettséggel rendelkezők szervezett, illegális munkavállalásának egyik érdekes módját példázzák Japánban az ún. „hétvégi vállalatok”. Ezek a felső szintű vállalati vezetőkből álló, titkosan működő cégek – a hétvégeken dolgozva – arra specializálódtak, hogy a közepes méretű vállalatoknak segítséget nyújtsanak új termékeik gyártásának beindításában, piaci bevezetésében, illetve a már folyó termelés racionalizálásában.

A munkavállalók *társadalmi-gazdasági jellemzőiről* a kiadvány nem sokat árul el. Nem áll ugyanis rendelkezésre semmiféle adat azokról az illegális munkavállalókról, akik kizárólag ilyen munkát végeznek, így többek között a bevándorlókról, a munkanélküliekről, a nyugdíjasokról, a háztartásbeliekről, valamint a bedolgozókról. Hasonlóképpen nem szerezhető be információ azokról, akik a főmunkaidőben legálisan elvégzett munkájuk mellett, bejelentés nélkül vállalnak másod- vagy mellékállást. Ez utóbbi csoportot alkotók tulajdonságai – véli a szerző – sok rokon vonást mutatnak a főállásuk mellett legálisan dolgozók jellemzőivel. Mivel a rejtetten foglalkoztatottak

körében feltehetőleg a hivatalos főállással rendelkezők részaránya igen magas, a bejelentett másod- vagy mellékállást végzők vizsgálata alapján bizonyos mértékig következtetni lehet társadalmi-gazdasági jellemzőikre. Ennek alapján a főmunkaidőn túl illegálisan állást vállalók a gazdaság szinte minden ágazatában megtalálhatók. Nem tűnik azonban megalapozottnak az a megállapítás, hogy az illegális munkavállalók előnyben részesítik azt, ha munkaidő után a főállásukatól eltérő ágazatban dolgozhatnak.

Figyelmet érdemel, hogy a tanulmány szerzője nemzeti kutatások adataira támaszkodva *cáfolja* azt a széles körben elterjedt nézetet, hogy a rejtett módon foglalkoztatottak jelentősen kevesebbet keresnek legálisan dolgozó társaiknál. Míg régebben ez valóban igaz volt – véli a szerző –, ez a fajta „kizsákmányolás” megszűnőben van. Francia és olasz vizsgálatok szerint ugyanis az illegálisan dolgozó munkások arányosan körülbelül ugyanannyit, esetenként még többet is keresnek, mintha bejelentett munkahelyen dolgoznának. Természetesen e téren igen nagy eltérések lehetnek a rejtetten foglalkoztatottak egyes csoportjai között, ami a végzett munka fajtájától, a dolgozók szakképzettségi szintjétől, illetve a gazdaság általános helyzetétől is jelentősen függ. A legkiszolgáltatottabb helyzetben jelenleg – mint az egy idézett olasz kutatás alapján kitűnik – a kizárólag illegális munkából élők, így például a vendégmunkások és a bedolgozók vannak, akik gyakran meglehetősen rossz és egészségtelen munkafeltételek közepette, igen alacsony óra-, illetve napibéért dolgoznak, a törvények védelme alá sem tartoznak, s nem részesülnek a társadalmi juttatásokban sem.

Részletesen elemzi a kiadvány a rejtett foglalkoztatásban részt vevők *indítékait*, valamint az illegális munkavégzés gazdaságra gyakorolt *hatását*. Miután e kérdés tárgyalása kevésbé igényelt statisztikai adatokat, a tanulmánynak e fejezet a legszínvonalasabb része.

Az illegális munka okait a szerző szerint meglehetősen nehéz elemezni, mert azok sokszor egymással is kölcsönhatásban vannak. Ami a *munkáltatókat* illeti, a nem hivatalos formát elsősorban az alacsonyabb költségek magyarázzák. Ez részben az adófizetés és a társadalombiztosítási hozzájárulás lerovásának elkerüléséből adódik, részben pedig a legálisan fizetendőnél gyakran olcsóbb munkabérből ered. A költségeket az is csökkenti, hogy lehetőség van a munkaerő ideiglenes, a hivatalosan előírt kötelezettségeket mellőző alkalmazására. A *munkavállalók* esetében ugyancsak elsősorban anyagi természetű okok vezetnek a rejtett munkához, de természetesen – társadalmi, családi és vagyoni helyzettől függően – más indítékok is szerepelhetnek. Az illegális pénzkereset elsősorban azoknál a dolgozóknál létkérdés, akik hivatalosan nem vállalhatnak munkát, ugyanakkor más jövedelmük nincs vagy nem elegendő a megélhetésükhöz, családjuk eltartásához. Más esetekben az elért életszínvonal fenntartása vagy emelése, esetleg speciális szükségletek kielégítése indokolja az illegális keresetet. Az anyagi természetű okok mellett sok más tényező is rejtett munkához vezethet, így többek között a hivatalos munkahelyen nem kamatoztatható képességek hasznosítása vagy a szabadidő hasznos eltöltése.

A felsorolt indítékok áttekintése egyúttal rávilágít a rejtett foglalkoztatás *pozitív* társadalmi hatásaira is, amelyeket azonban a jelenséget sommásan elítélő nyilatkozatok ritkán említenek. Az illegális munka – amely a földalatti vagy második gazdaság sajátja – egyfajta rugalmasságot biztosít a gazdaság számára. Automatikusan szabályozza a munkaerőpiacot, mivel ideiglenesen bevon olyan munkaerőt, amely rendes körül-

mények között ki lenne zárva a piacról. Ugyanakkor a pótlólagosan szereshető jövedelmek révén csökkenti a társadalmi elégedetlenséget is. A magasabb jövedelmek egyúttal elősegítik a fogyasztás és a beruházás emelkedését, s így tompíthatják a gazdasági recesszió hatását. A társadalom számára oly módon is hasznos lehet a rejtett foglalkoztatás, hogy lehetővé teszi olyan kisebb munkák elvégzését, amelyek hivatalosan nem vagy csak sokkal magasabb költségek mellett lehetnének megvalósíthatók. Ide tartoznak a különböző illegálisan – személyes ismeretség útján – végzett otthoni szolgáltató-javító tevékenységek. Végül a pozitív hatások közé sorolható, hogy az esetenként illegálisan végzett munka idővel önálló vállalkozásként legalizálódhat, s így a rejtett gazdaság tulajdonképpen hozzájárul a későbbi vállalkozók „kineveléséhez”, a szakma begyakorlásához.

Sokkal közismertebbek a rejtett foglalkoztatás *negatív* következményei. A hivatalosan be nem jelentett munkavégzés egyértelműen veszteséget okoz az államnak, amely jelentős bevételtől esik el az adócsalás és a társadalombiztosítási hozzájárulás fizetésének elmulasztása miatt. Emellett, mivel az illegális munka nem jelenik meg a hivatalos statisztikákban, megnehezül a gazdasági tervező munka.

A hivatalos *kormányzervek* érvei mellett a szerző a megjelent publikációkból igyekezett kihámozni a *munkáltatók* álláspontját is. Az utóbbiak azt is nehezményezik, hogy az illegális foglalkoztatás „leverí” a hivatalos munkák árait. Munkalehetőséget vesz el a törvényes munkavállalók elől, növelve ezzel a munkanélküliek amúgy is magas arányát. Más idézett vélemények szerint azonban épp a munkanélküliség az, amely a fekete gazdaságba kényszeríti a munkásokat. (A rejtett foglalkoztatottak egyes kategóriái között azonban e téren is nagy különbségek vannak.) A munkaadók továbbá, elsősorban a mellék- vagy másodállások esetében úgy vélik, hogy az illegális munka rontja a termelékenységét a törvényes munkaidő alatt is, mert a dolgozók sokkal fáradtabbak, emiatt sok a baleset, jóval nagyobb a hiányzások száma, s így végső soron ugyanaz a termelési eredmény magasabb költségek mellett érhető el. Tetézi emellett a kiadásokat, ha az állam a csalások miatt kieső bevétele pótlására megemeli az adókulcsokat, illetve a társadalombiztosítási hozzájárulás mértékét.

A *szakszervezetek* álláspontját az határozza meg, hogy az illegális munkákat gyakran a törvényesnél rosszabb feltételek között végzik, s ez hosszú távon – beleértve a bérezést is – a munkakörülmények általános romlásához vezethet, rontva ezzel a szakszervezetek alkupozícióját.

A tanulmány külön fejezetet szentel annak bemutatására, hogy nemzeti, illetve nemzetközi szinten mekkora *figyelmet* szenteltek az elmúlt években a rejtett foglalkoztatásnak. Az áttekintett publikációkból kitűnik, hogy – bár ez eddig nem sok kézzelfogható eredménnyel járt – érezhetően megnövekedett a téma iránti érdeklődés. A kormányok bizottságokat alakítottak, konferenciákat és üléseket rendeztek az illegális munkavégzés felmérésére és tanulmányozására, egyetemek és kutatóintézetek kaptak megbízást országos és helyi szinten a téma vizsgálatára. A meghozott és tervezett intézkedések eszköztárukat és céljaikat illetően országonként igen eltérőek. Sajnos, a kiadvány nem tekintette feladatának az egyes országokban hozott intézkedések összehasonlítását, csupán azok sokféleségét kívánta bemutatni. Az azonban így is látható, hogy mind a rejtett foglalkoztatás további terjedését *megelőző*, mind pedig a jelenlegi szintjét *visszaszorító* lépések módszerei nagyon széles skálán mozognak. Sok helyen

módosították például a vonatkozó jogszabályokat, változtattak az adóztatási előírásokon, újraszabályozták a munkaközvetítő irodák tevékenységét, átalakították a munkaerő alkalmazásával és elbocsátásával kapcsolatos előírásokat, megváltoztatták a társadalmi juttatások fizetési feltételeit, új kollektív szerződéseket léptettek életbe, s erőteljesen megszigorították az illegális munkák ellenőrzését.

Az egyes országokban eddig hozott intézkedések viszonylagos *sikertelenségére* indirekt módon lehet következtetni. A hozzáférhető anyagok alapján úgy tűnik, hogy a rejtett foglalkoztatás változatlanul „virágzik”, s egyes országokban jelentősége az elmúlt években még nőtt is. Ennek megfelelően az ellenőrzések során rendkívül sok törvénysértést tártak fel, ezért még azokban az országokban is, ahol már számos intézkedést hoztak a rejtett foglalkoztatás visszaszorítására vagy mérséklésére, a hatóságok további lépéseket terveznek.

A hatástalan vagy kevésbé eredményes fellépés okai igen összetettek. A hatóságok gyakran kizárólagos megoldásnak tartják a rejtett foglalkoztatás elleni fellépésnél a törvényhozást, illetve a szabályozást. „Langyos” hozzáállásuk mögött ugyanis az rejtőzik, hogy nem akarják elveszíteni az illegális munkavégzés áldásos, például a társadalmi elégedetlenséget tompító hatását. Gyakran az anyagi eszközök is hiányoznak a tényleges visszaszorítás reális feltételeinek megteremtéséhez, így többek között a társadalmi juttatások, azaz a nyugdíjak, a munkanélküli segély stb. emeléséhez. A kevésbé hatásos fellépést némileg magyarázza a jelenség rejtett volta is, valamint az illegális munkában érdekelt munkaadók és munkavállalók összejártsága.

A szerző véleménye szerint meg kellene változtatni magát a „harci” *stratégiát* is, azaz az eddigi rövid távú akciók helyett hosszú távú programot kellene kidolgozni, s a valódi okokat feltárva átfogó intézkedéssorozattal küzdeni a jelenség további terjedése ellen. Megfelelő információk birtokában meg kellene szabni azt a küszöböt, ameddig a rejtett foglalkoztatás még tolerálható, s ennek szellemében kellene fellépni. Emellett nem lehet – foglal állást a szerző – általános intézkedéseket hozni, hanem az illegális munka minden megnyilvánulási formáját külön-külön vizsgálni kellene, mivel ezek többnyire eltérő kezelést igényelnek. S ami ugyancsak fontos, a hatóság, valamint a munkaadók és a munkavállalók szervezetei között egyetértést kellene elérni a „kezelés” mikéntjét illetően. Csak ilyen *közös és a gazdaság egészét átfogó fellépés* lehet ugyanis eredményes. Tenni azonban mindenképpen kell valamit a rejtett foglalkoztatás visszaszorítása, illetve további terjedése ellen – véli a szerző –, mert nehéz elképzelni, hogyan működhet úgy egy gazdaság, hogy a polgárok nagy százaléka illegális munkát végez.

Az ILO kiadványa sok értékes adat, vélemény és szempont megismerését teszi lehetővé a kérdés iránt érdeklődők számára. Használhatóságát azonban csökkenti, hogy nem vállalkozik a bemutatott adatok elemzésére, a közölt álláspontok szintetizálására s a megismert összefüggések mélyebb értékelésére.

Karsai Judit

ÚJ KÖNYVEK*

- BAGÓ Eszter: Diverzifikáció az iparban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 251 old.
- BOKROS Lajos—SURÁNYI György: Piac és pénz a modern gazdaságban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 340 old.
- CSILLAG István—LENGYEL László: Vállalkozás, állam, társadalom. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 252 old.
- Foglalkoztatottság és kereseti arányok 1982, 1983, 1984. Adatgyűjtemény. KSH, Budapest, 1985, 258 old.
- GAZDA István—KÖVESDI Dezső—VIDA Sándor: Találmányok, szabadalmak. Műszaki alkotások jogvédelme és értékesítése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 370 old.
- GORBACSOV, M.: A szocialista építés során levő feladatai. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 163 old.
- HALMOS Csaba—MÜLLER Lajos: Társadalom—tervezés—érdekvizonyok. Népszava Könyvkiadó, Budapest, 1985, 128 old.
- HERNÁDI András: A távol-keleti kihívás: Japán, a „négyek” és Kína a 80-as években. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 233 old.
- HETÉNYI Pál—KURUCZ István: Mit kell tudni a szocialista országokról? Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 363 old.
- HIDAS János—SZILVÁSSY Erika: A nemzetközi pénzügyek és a külkereskedelmi fizetések gyakorlata. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 286 old.
- Iparunk színvonala és fejlődése nemzetközi összehasonlításban 1970—1983. KSH, Budapest, 1985, 147 old.
- IVÁNYI Attila Szilárd: Értékelemzés-racionalizálás a gyártástervezésben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 240 old.
- JARUZELSKI, W.: A szocialista megújulásért. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1985, 315 old.
- Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 1984. KSH, Budapest, 1985, 440 old.
- MAROSI Miklós: Japán vállalatok vezetése és szervezése. Sikerek és problémák. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 283 old.
- Mezőgazdasági statisztikai zsebkönyv 1984. KSH, Budapest, 1985, 316 old.
- SIMAI Mihály: Hatalom—technika—világgazdaság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 435 old.
- SOMOGYINÉ Hegyi Anna: A külkereskedő vállalat. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 213 old.
- Statisztikai évkönyv 1984. KSH, Budapest, 1985, 398 old.
- Számítástechnikai statisztikai zsebkönyv 1985. KSH, Budapest, 1985, 62 old.
- SZENTIVÁNYI Iván: Lakossági pénzügyek—pénzügyi tevékenység. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1985, 563 old.
- VÁNDOR Péter (szerk.): Élelem hatmilliárd ember számára. A Római Klub Budapesti Konferenciája 1983. szeptember 27—30. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest, 1985, 293 old.

*1985. augusztus—szeptemberben megjelent könyvek.

**AZ IPARGAZDASÁGI SZEMLE
1985. ÉVI SZÁMAINAK TARTALOMJEGYZÉKE**

Szám Oldal

TANULMÁNYOK

Bánky András: A piaci verseny feltételei a fémtömegcikk-iparban	4	45
Botos Balázs: Iparunk világgazdasági illeszkedése	4	7
Burkus Egon: A könnyűipari vállalatok exportgazdaságosságáról	4	18
Chermenszky László–Demeter Katalin: A termelékenység alakulása iparunkban	1	14
Drechler László: A hatékonyság ösztönzésének és mérésének időszerű kérdései	1	7
Hoványi Gábor: Gondolatok az elektronizálás központi fejlesztési koncepciójáról	2	43
Kádár László: A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztése – vállalati szemmel	2	74
Maier, Sigríd: A technikai haladás hatása a munkatermelékenységre és a munkaerőhelyezetre	2	84
B. Nádor Éva–Kiefer Márta: Tökés feldolgozó ipari exportunk – illúziók és realitások	3	24
Osman Péter: Gazdasági megfontolások az üzleti tisztességről	3	42
Penyigey Krisztina: A piaci verseny feltételei a bútoriparban	3	7
Pető Márton: A szabályozás és a műszaki fejlesztés néhány kérdéséről	2	78
Richet, Xavier: Illeszkedési és iparpolitikák Nyugat-Európában	3	36
Román Zoltán: Az ipari szervezet elméletének fő irányzatai a piacgazdaságokban	4	32
Román Zoltán: A vállalati gazdasági munkaközösségek termelékenységi tapasztalatai	1	30
Sternthal János: A gépipari vállalatok költségérzékenysége	1	37
Veres Péter: A rendszerexport lehetőségei a 80-as évek közepén	1	65
Viszt Erzsébet: Ipartelepek megszüntetésének tapasztalatai	2	50
Vörös Imre: Egységes törvény a gazdasági versenyről és a versenykorlátozásról, a tisztességtelen gazdasági tevékenységről	2	34
Zányi Jenő: Változások a szabályozásban – változatlan gondok a vállalati gazdálkodásban	2	65

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

Az alap kutatások és az innováció kapcsolata	1	88
Ankét a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztéséről	2	59

Az Ázsiai Termelékenységi Szervezet 1984. évi tevékenysége	3	65
A gazdaságirányítás fejlesztése a KGST-országokban	4	56
Az indiai Nemzeti Termelékenységi Tanács tevékenységéről	4	63
Az információtechnológia kritikus helyzete Angliában	1	93
Innováció és elektronizálás az osztrák Siemens AG-nál	3	74
Az Ipargazdaságtani Kutatócsoport ipari szervezet kutatásai az 1981–85- ös tervidőszakban	2	9
Az ipari szolgáltató vállalatok és környezetük	4	68
Az irányítás problémáival foglalkozó KGST-kutatóintézet	1	91
Kormányprogram kis- és középvállalatok létrehozására Bulgáriában	1	79
Megemlékezés iparunk 40 évéről	2	7
A művezetői szerepkör változása	2	99
A nemzetközi vállalatok szerepe a jugoszláv gazdaságban	3	54
OECD-konferencia a foglalkoztatottság és a strukturális változások össze- függéseiről	4	59
A rugalmas alkalmazkodás vállalati eszközei	3	57
Stratégiai tervezés kis- és középvállalatoknál Norvégiában	1	85
A svájci iparvállalatok nemzetközi versenyképessége	4	72
A szakoktatás a versenyképesség szolgálatában az NSZK-ban, az USA-ban és Japánban	1	96
Szovjet szakértők a KGST-tagországok együttműködésének helyzetéről és perspektíváiról	3	50
Tanácsadó szolgálat a kisvállalatok részére Hollandiában	1	83
Tanácskozás Európa versenyképességéről az új technológiák terén	3	71
A termelékenység alakulása a csehszlovák iparban	3	68
A tőkemegtérülés növelésének lehetőségei a szovjet iparban	2	94
Tudományos fokozatok	1	100
	4	80
Tudományos tanácskozásokról	1	76
A vállalati bérezési rendszerek fejlesztése	3	62
A vállalati információs rendszerek fejlesztése	4	76
A vállalatok csődbe jutását előjelező pénzügyi mutatószámok	2	90

SZAKIRODALOM

Antal László: Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján	4	83
Bobriseva, G. N. (szerk.): A tudományos-technikai programok irányítása	3	89
Dyson, K.–Wilks, S.: Ipari válságok kezelése néhány fejlett tőkésország- ban	2	105
Bunyics, P. G. (szerk.): A szocialista gazdaság irányításának működése . . .	2	111
Farkas János: Az innováció társadalmi-gazdasági akadályai	1	106
Kádár Béla: A nemzetközi iparfejlődés és munkamegosztás új irányzatai	1	104
Kardos Péter–Szatmári Tamás: Külföldi licencek a magyar gazdaságban	1	111
ILO-tanulmány a munkaidő-csökkentésről	3	83

	Szám	Oldal
ILO-tanulmány a rejtett foglalkoztatásról	4	89
Monics, Ju. I.: A termelési szerkezet fejlesztésének tapasztalatai Magyarországon	1	102
Sharp, M.—Shepherd, G.—Marsden, D.: Strukturális alkalmazkodás az angol feldolgozó iparban	2	102
Új könyvek	1	115
	2	113
	3	91
	4	94
UNIDO-jelentés a világ iparának fejlődéséről	3	80

