

316.663

PARGAZDASÁGI SZEMLE

1981

95



9



1981/1

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

1981. 1. SZÁM

BUDAPEST

Szerkesztő bizottság

BECK TAMÁS, BOTOS BALÁZS, COTEL KORNÉL, DARVAS GYÖRGY, GARAI VILMOS,
GOLDBERGER 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 igazgatója

ISSN 0133–6452

Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoport, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Előfizetési ára egy évre 250,— Ft.
Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető a Posta Központi Hírlap Irodánál (KHI Budapest V.,
József nádor tér 1. Postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint
átutalással a KHI 215–96162 pénzforgalmi jelzőszámára. Indexszám: 25.394

8112055 MTA KESZ Sokszorosító, Budapest. F.v.: dr. Héczey Lászlóné

TARTALOM

TANULMÁNYOK

Szikszy Béla: Az iparirányítás korszerűsítése	7
Beck Tamás: Általános és sajátos vezetői feladatok a magyar iparvállalatok irányításában	12
Berkó Lilli: A vidéki ipartelepek helye a vállalati struktúrában	19
Garami Ottóné: A külföldi technika átvétele és a hazai kutatás-fejlesztés	32
Sternthal János: Alkatrész-kereskedelem a magyar gépiparban	51

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

Az MTA Ipargazdasági Bizottságának ülése	68
Interjú a Termelékenység Szövetség főtitkárával	72
Az Ázsiai Termelékenységi Szervezet kongresszusa	76
A beruházások társadalmi költség-haszon elemzése	79
Az öngazgatású jugoszláv vállalatok sajátosságai	84
A termelőerők fejlesztése és telepítése a Szovjetunióban	88
A felújítási-modernizálási folyamat Lengyelországban	90
A svájci ipar és jövője	92
Tanulhat-e egymástól a közgazdaságtan és a szociológia?	96
Tudományos fokozatok	98
Felhívás előadások benyújtására	100

SZAKIRODALOM

Simon Ferenc (szerk.): Vezetési ismeretek	102
Iparvállalati tervezés	104
Illés Mária: Vállalati munkaügyi politika	109
A kelet-nyugati kooperáció nyugati szemmel (K.-E. Schenk – A. W. von Czege könyvéről)	111
W. J. Abernathy: Termelékenységi dilemma: akadályok az autóiipari innováció útjában	114
Új könyvek	116

СОДЕРЖАНИЕ

ОЧЕРКИ

Бела Сиксаи: Усовершенствование управления промышленностью	7
Тамаш Бек: Общие и свойственные задачи руководства в управлении венгерскими промышленными предприятиями.....	12
Лилли Берко: Место провинциальных филиалов в структуре промышленных предприятий.....	19
Оттоне Гарами: Применение зарубежной техники, исследование и развитие в Венгрии.....	32
Янош Штернтал: Торговля деталями в венгерском машиностроении.....	51

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ - НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Заседание Комитета Экономики промышленности ВАН.....	68
Интервью с секретарем Европейской Ассоциации центров по производительности	72
Съезд Азиатской организации производительности.....	76
Анализ общественного расхода-выгод капитальных вложений.	79
Свойственности самоуправляющихся югославских предприятий..	84
Развитие и расположение производительных сил в Советском Союзе.....	88
Процесс обновления-совершенствования основных фондов в Польше.....	90
Промышленность Швейцарии.....	92
Может ли экономика и социология учиться друг от друга?...	96
Научные степени.....	98

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Ференц Шимон /редактор/: Знания управления.....	102
Планирование на промышленном предприятии.....	104
Мария Иллеш: Планирование и организация труда на предприятии.....	109
К.Э.Шенк - А.В.Цеге: О восточно-западной кооперации.....	111
В.И.Абернати: Дилемма производительности.....	114
Новые книги.....	116

CONTENTS

STUDIES

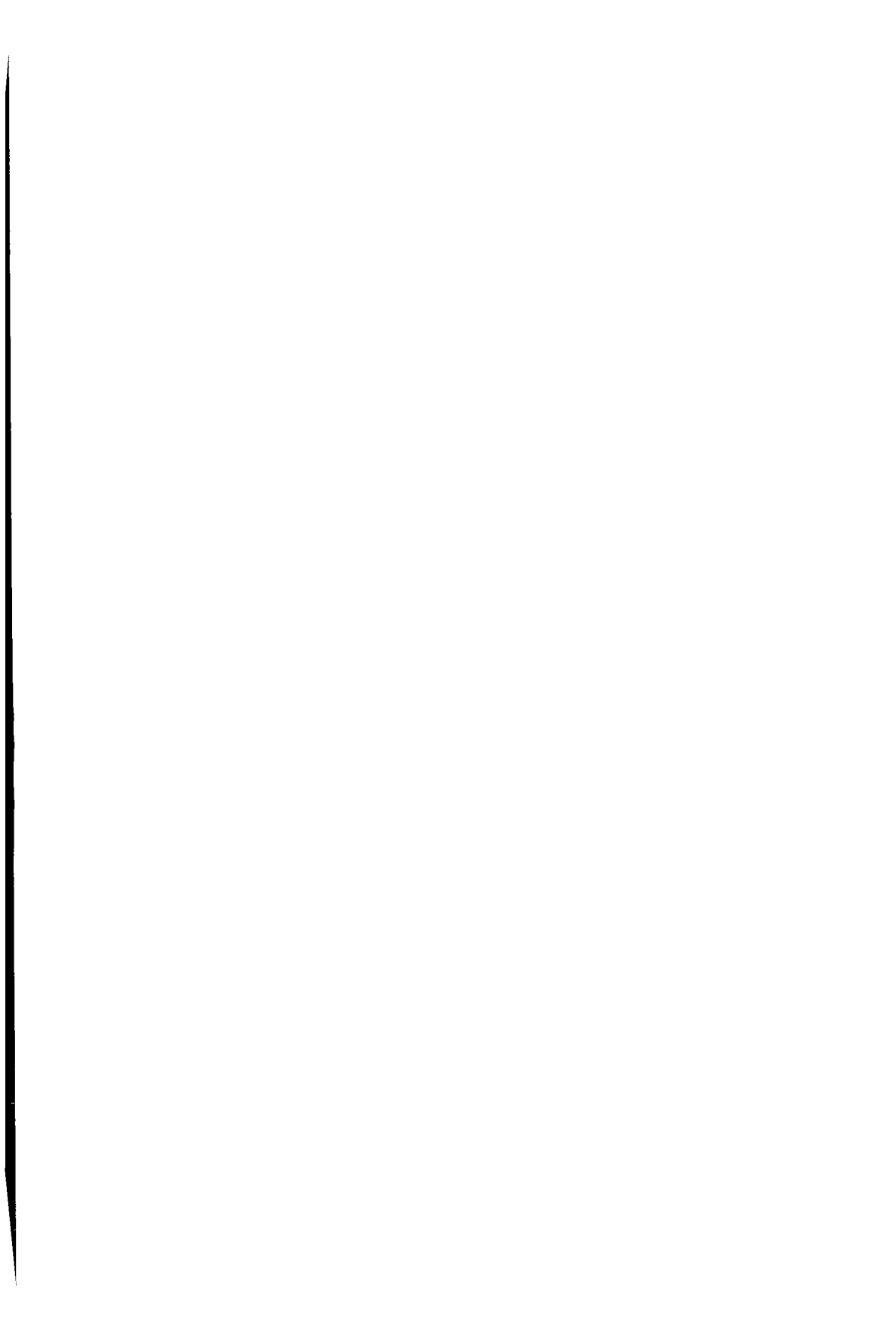
Béla Szikszay: Changes in the control system of the industry	7
Tamás Beck: General and special tasks in the management of the Hungarian enterprises	12
Lilli Berkó: Regional development and plants location in the Hungarian industry	19
Magda Garami, Mrs: Technological transfer and domestic R and D	32
János Sternthal: The sales and distribution of parts and components in the machine-building industry.	51

INTERNATIONAL EXPERIENCES – SCIENTIFIC LIFE

The session of the Committee for Industrial Economics of the Hungarian Academy of Sciences	68
An interview with the Secretary General of the European Association of National Productivity Centres	72
The Asian Productivity Congress	76
The social cost-benefit analysis of investment projects	79
The characteristics of self-management in Yugoslavia	84
Regional development and plant location in the USSR	88
The process of innovation and modernization in Poland	90
The Swiss industry	92
Economics and Sociology: learning from each other?	96
Scientific degrees	98

LITERATURE

Ferenc Simon (ed): Management know-how	102
Corporate planning in the industry	104
Mária Illés: Enterprise personnel policy	109
K.-E. Schenk - A. W. von Czege on East-West cooperation	111
W. J. Abernathy: The productivity dilemma	114
New books	116



TANULMÁNYOK

SZIKSZAY BÉLA*

AZ IPARIRÁNYÍTÁS KORSZERŰSÍTÉSE

A Népköztársaság Elnöki Tanácsa a közelmúltban törvényerejű rendeletet hozott az Ipari Minisztérium létrehozásáról. E rendelet szerves része azoknak az intézkedéseknek, amelyek a kormányzati irányítás szervezetében a gazdaságirányítás korszerűsítésére születtek, de kapcsolódik azokhoz a folyamatokhoz is, amelyek az iparvállalatok szervezeti és belső irányítási rendszerének módosítását készítik elő.

A gazdasági építőmunka megváltozott, szigorúbb feltételei – s ebből következően a XII. kongresszus határozataiban megjelölt feladatok jellege – sok tekintetben új és magasabb feladatok elé állítják egész gazdaságirányítási rendszerünket. Nyilvánvaló tény, hogy népgazdaságunk folyamatos fejlődése csak a minőségi tényezőkre – a gazdasági hatékonyság sokoldalú növelésére, a külső és belső igényekhez való rugalmas alkalmazkodásra, a műszaki fejlesztésre, a magasabb színvonalú szervezethez – épülő gazdálkodással biztosítható. Az is köztudomású, hogy e minőségi tényezőket mozgásba hozni, az eddiginél is jobban fejlődésünk szolgálatába állítani csak úgy lehetséges, ha gazdaságirányítási rendszerünk *valamennyi elemét* – a tervezést, a gazdasági szabályozást, a szervezeti és döntési rendszert – *együttesen és összehangoltan fejlesztjük*.

A jelenlegi időszakban a gazdaságirányítási rendszer korszerűsítésének éppen az egyik új vonása, hogy a változások az egyes elemek között összehangoltabbak, és az irányítás teljes eszköztárát érintik. Természetesen a gazdaságirányítási rendszer fejlesztése folyamatos feladat, s hogy ez valóban így van, bizonyosság az az évek óta folyó tökéletesítés, amely a népgazdasági és vállalati tervezésben, az árrendszerben vagy a gazdasági szabályozásban történt. Az is tény viszont, hogy a szervezeti rendszer az utóbbi években csak igen kevésbé változott. Különösen vonatkozik ez az iparirányítás szervezetére és a vállalati szervezeti rendszerre. Mind a tudományos elemzések, mind a gyakorlati élet azt jelezték, hogy gazdasági feladataink sikeres megoldása érdekében egyrészt hatásosabbá kell tenni az iparirányítást, amely így a kormányzati munkához is jobban illeszkedik, másrészt a vállalati szervezeti rendszernek is rugalmasnak kell lennie, olyanak, amelyek egyebek mellett a piaci körülményekhez is jobban tud alkalmazkodni. Mindebből kitűnik, hogy a szervezeti rendszer viszonylagos merevsége, valamint az újszerű, magas követelményeket állító gazdasági feladatok és fejlődési körülmények oda vezettek, hogy most a folyamatos fejlesztést meghaladó, nagyobb horderejű szervezeti változásokat kell végrehajtanunk, mindenekelőtt az ipar szervezeti struktúrájában.

Eddig három ipari minisztérium – a Kohó- és Gépipari Minisztérium, a Könnyűipari Minisztérium és a Nehézipari Minisztérium – végezte a központi irányítást. Ez az ága-

*A szerző az MSZMP KB osztályvezető-helyettese.

zati irányító szervezet hosszú időn keresztül – főleg a tervutasításokkal történő irányítás korszakában – eredményesen vett részt a népgazdaság előtt álló feladatok megoldásában. A gazdasági fejlődés lényegesen megváltozott feltételei között azonban – a gazdaságirányítás 1968-ban megváltozott rendszerének kereteiben – egyre kevésbé tudott a magasabb követelmények teljesítésében, az új feladatok megoldásában a kívánt hatásokkal közreműködni.

A kialakult feltételek mellett, azokhoz igazodva alapvető igényné vált egy egységes iparpolitika kidolgozása és következetes, összehangolt végrehajtása. Egyre több ugyanis az olyan gazdasági feladat, amelynek eredményes teljesítése csak több vállalat szervezett közreműködésével, sőt ágazatok összehangolt munkájával és fejlesztésével oldható meg. A belföldi ellátás, de főként a külpiazi körülmények mindinkább megkívánják a kutatás-fejlesztés-termelés-értékesítés összehangolt irányítását. A vállalatok többségében meglévő és fejlesztendő önállóság, a felgyülemlett tapasztalatok s nem kevésbé a megoldandó gazdasági feladatok ma már nem a rövid távú érdekek érvényesítését, a napi gondok megoldását, az aprólékos beavatkozást igénylik az ágazati irányítástól, hanem éppen ellenkezőleg: a *koncepcionális irányítást, az összehangolt iparpolitikán nyugvó iparvezetést, a népgazdaság (és a vállalatok) hosszabb távú érdekeinek érvényesítését*. Ezeknek az igényeknek – több év gyakorlati tapasztalatai mutatják – iparirányításunk nem tudott kellően megfelelni, s ebben gátolta a túlzottan tagolt irányítási szervezet is.

Mindezekből levonható az a tanulság, hogy az Ipari Minisztérium létrehozásának lényege *nem a szervezeti változás, hanem az iparirányítás tartalmának, színvonalának fejlesztése*. A XII. kongresszus gazdasági építőmunkára vonatkozó határozatainak teljesítése, a VI. ötéves terv gazdaságpolitikai célkitűzéseinek megvalósítása megkívánja, hogy iparunk, a magyar népgazdaság vezető ága *egységes, összehangolt koncepció alapján* fejlődjön, s e koncepció a gyakorlatban is következetesen megvalósuljon. Ennek a feladatnak az eddiginél színvonalasabb megvalósítását szolgálja az Ipari Minisztérium létrehozása. Az új minisztérium tehát nem egyszerűen a korábbi három szervezet összevonása, hanem *új tartalommal, gazdaságpolitikai céljaink eredményes teljesítésének elősegítésére létrehozott új irányítási szervezet*.

A gazdaság irányításában mindig voltak és vannak sajátos ágazati feladatok. A tervszerű irányítás átfogó és sokrétű feladatainak ellátása során nem nélkülözheti az ágazati irányítás hatékony közreműködését. Az Ipari Minisztérium feladatai részben *gazdaságpolitikai* természetűek, részben *felügyeleti* jellegűek, de el kell látnia *általános államigazgatási* feladatokat is.

A *gazdaságpolitikai* tevékenység középpontjában iparfejlesztési és a nemzetközi együttműködés fejlesztésével összefüggő feladatok állnak. Ebből következően az Ipari Minisztériumnak egyaránt részt kell vennie a népgazdasági tervek kidolgozásában és a gazdaságpolitika ágazati célkitűzéseinek megvalósításában. A gazdaságpolitikai (ágazati) irányítás főbb feladatai:

Egységes iparpolitikai koncepció kialakítása, ágazatfejlesztési elképzelések kidolgozása, ezek összehangolása az egyes ágazatok között, egyedi nagyberuházások előkészítése, a műszaki fejlesztés és az iparfejlesztést szolgáló tudományos kutatások fő irányainak kijelölése és összehangolása.

Nemzetközi együttműködési koncepciók kialakítása az iparra (iparágakra), ezek

összhangba hozása egymással és az ágazatfejlesztési tervekkel, részvétel a KGST-n belüli ágazati együttműködési programok, valamint a szakosítás és a kooperáció kialakításában és fejlesztésében. Irányelvek, ajánlások kidolgozása a vállalati tervek elkészítéséhez, szervezeti és belső irányítási rendszerük fejlesztéséhez.

Közreműködés a gazdasági szabályozórendszer kialakításában. Az Ipari Minisztériumnak fontos feladata a *vállalatfelügyeleti* funkciók ellátása. E tevékenységi körben a minisztérium ellátja a vállalatok alapításával, tevékenységi körük meghatározásával (illetve megváltoztatásával) és megszüntetésével kapcsolatos állami feladatokat. Rendszeresen elemzi és ellenőrzi – részben saját apparátusával, részben a vállalati felügyelő bizottságok közreműködésével – a vállalatok munkáját. Gyakorolja a munkáltatói jogokat (a vállalati vezetők kinevezése, felmentése, munkájuk értékelése, anyagi és erkölcsi elismerése). Folyamatosan koordinál és véleményt nyilvánít az ipar fejlődését és a vállalatok gazdálkodását érintő gazdaságpolitikai és gazdaságirányítási kérdésekben (pl. jelentősebb összegű beruházási hitelek odaítélése), és jogilag szabályozott körben utasításokat ad ki.

Az új minisztérium tehát – gazdaságpolitikai és vállalatfelügyeleti feladatainak ellátása révén – az egész iparra kiterjedő átfogó gazdaságszervező és strukturapolitikai tevékenységet folytat a népgazdasági tervben foglalt gazdaságpolitikai célok és előirányzatok teljesítése érdekében. E funkciók gyakorlása javítja a vállalatok közötti kapcsolatokat, összehangoltabbá teszi azokat, növeli a vállalatok közötti együttműködésben (kooperáció, közös vállalkozások) rejlő lehetőségek eddiginél jobb kihasználását.

Mindezekon túlmenően a minisztériumnak bizonyos *államigazgatási* feladatokat is el kell látnia. Ennek keretében jogilag szabályozza a vállalatok működését, és bizonyos szakigazgatási funkciókat is gyakorol (pl. a megyei tanácsok ipari szakigazgatási szerveinek szakmai irányítása).

A párt és a kormány által kialakított irányelvek szerint az Ipari Minisztérium gazdaságirányítási feladatainak ellátásához *jól képzett, de a jelenleginél jóval kisebb létszámú apparátusra* van szükség. A számítások szerint a minisztérium létszáma – az eddigi három ipari tárca létszámához képest – felére csökken. A feladatok átrendezése viszont azt is szükségessé teszi, hogy egyes irányítási funkciók részben más kormányzati szervek hatáskörébe kerüljenek. Így az ár és a termékgorgalmazás operatív ügyeit és a piacfelügyeleti tevékenységet – az Ipari Minisztérium szakmai segítsége mellett – az Országos Anyag- és Árhivatal végzi. A pénzügyi irányítás operatív ügyei egyértelműbben és teljeskörűbben a Pénzügyminisztérium, illetve a Magyar Nemzeti Bank hatáskörébe kerülnek. E kérdések eldöntésénél ugyanakkor nő az Ipari Minisztérium szakmai közreműködő, konzultatív szerepe.

Az iparirányítás szervezeti korszerűsítése tehát *a gazdaságirányítási rendszer összehangolt, folyamatos fejlesztésének szükségszerű, a gazdaságpolitikai feladatok teljesítésével összhangban álló része*. Kettős értelemben is folyamatosságot biztosít. Egyrészt épít a gazdaságirányítási rendszer fejlesztésében már megtett lépésekre, a maradandóan szabályozott elemekre, az elért eredményekre: egyebek között a tervtörvényre, a vállalati törvényre, a vállalati önállóság terén elért fejlődésre, az ár- és szabályozórendszerben 1979–80-ban végrehajtott változásokra, a kormányzati irányítás fejlesztése és a központi irányítás erősítése érdekében hozott döntésjogi és szervezeti módosításokra stb. Másrészt az iparirányítás korszerűsítésének hozzá kell járulnia a gazdaságirányítás

egészének és egyes elemeinek fejlődéséhez, kedvező hatásaik kibontakozásához. Így elő kell segíteni a megalapozottabb népgazdasági tervezést, az ipar területén a gazdasági folyamatok jobb összehangolását, a távlati szemlélet erősítését.

A szervezeti változtatás *erősíti a központi irányítást*. Már csak azért is, mert elősegíti az átfogó iparpolitika kialakítását és összehangolt megvalósítását, javítja az iparirányítás egységességét. Az egységes Ipari Minisztériumon belül valósulhat meg a feladatoknak eddig önálló minisztériumok közötti koordinációja. Ez önmagában is javulást jelenthet a feladatok összehangolásában, s még azzal az előnnyel is jár, hogy a funkcionális irányító szerveket tehermentesíti az ipari minisztériumok közötti egyeztetéstől. Az ipar egészében összehangoltabbá válik a struktúra fejlesztése, a nemzetközi együttműködés. Az ipar egységes irányítása megalapozottabb előkészítést tesz lehetővé a szocialista országokkal folytatott tervekordináció számára. A hosszú lejáratú ágazatfejlesztési koncepciók ugyanis úgy kerülhetnek a funkcionális, illetve a nemzetközi együttműködést átfogóan irányító szervekhez, hogy az iparon belüli koordináció előzetesen megtörtént. Így az átszervezés nemhogy hátrányosan, hanem kifejezetten előnyösen érinti a KGST-n belüli együttműködés fejlesztését, hazai megalapozását.

Az egységes Ipari Minisztérium keretein belül könnyebben csökkenthető a szakágazati és vállalati különérdekek súlya, jobban megvalósítható a stratégiai és az operatív gazdaságsszervező funkciók, a közigazgatási, a műszaki és a közigazgatási szempontok összehangolása. Ennek következtében *erőteljesebben érvényesül a népgazdasági érdek*.

Az Ipari Minisztérium rendeltetésszerű működése kiiktatja – létszáma nem is teszi lehetővé – a vállalatok feletti gyámkodást, a gazdálkodásukba való aprólékos beavatkozást. Ez *növeli a vállalatok önállóságát*, erősíti a helyi kezdeményezést, segíti a kollektívákban rejlő alkotó energiák felszabadulását. A nagyobb vállalati önállóság egyúttal jobb feltételeket teremt a munkahelyi demokrácia további elmélyítéséhez, a dolgozó kollektívák aktívabb és érdemibb bevonásához a vállalatok életét, fejlődését érintő jelentős döntésekbe.

Az ipar egészére kiterjedő gazdaságsszervező és struktúrapolitikai tevékenységgel elősegíthető a kutató-fejlesztő kapacitások jobb kihasználása, az ágazat- és vállalatközi kapcsolatok fejlesztése, a vállalatok közötti kooperáció feltételeinek javítása, a kutatástól az értékesítésig terjedő láncolat egységes kezelése, a nemzetközi fejlődés tendenciáinak felismerése és közvetítése.

Az iparirányítás korszerűsítése *a hatékonyság újabb erőforrásait tárhatja fel*. Nem állítható, hogy ezek egy része az eddig működő szervezeti rendszerben nem lett volna működésbe hozható. A különböző hatások mérlegelése alapján mégis úgy tűnik, hogy az átfogó rendezés jóval nagyobb előnyökkel jár: több mint egy évtized után a gazdaságpolitikai feladatokhoz és a gazdaságirányítási rendszerhez szervesen hozzáigazítja az ipari minisztériumok funkcióit, kapcsolati rendszerét, és ehhez létrehozza a szükséges egységes szervezetet. Ez – következetes végrehajtás, politikai támogatás s a gazdasági környezet megértő és ösztönző magatartása esetén – lehetővé teszi, hogy az előnyös vonások, ha nem is azonnal, de fokozatosan és teljeskörűen kibontakozzanak.

A funkciók fejlesztésének és a szervezeti átalakításnak természetesen vannak *kockázati tényezői* is. Kockázatot rejt magában, hogy módosulások következnek be a központi irányító szervek egymás közötti, valamint a minisztérium és a vállalatok közötti kapcsolatrendszerében. Kockázati elem a jelentős számú kádermozgás, a megfelelő ká-

derkiválasztás és a körültekintő káderelhelyezés. Van bizonyos rizikó az átállási időben, annak időtartamában, amikor a régi szervezet már nem, az új pedig még nem funkcionál. Átmenetileg gondot jelenthet a többi ágazatirányító szervezet eltérő munkastílusa is. E tényezők kedvezőtlen hatásai azonban alapos előkészítéssel, gyors és határozott intézkedésekkel jelentősen csökkenthetők.

Mérsékli az átállási veszteséget az is, hogy vannak a biztonságos végrehajtást elősegítő jelentős tényezők. Ilyennek tekinthető, hogy a szükséges káderek többsége a jelenlegi állományból kiválasztható; hogy a funkcionális kormányzati szervezet alapján jól működik, képes biztosítani a folyamatosságot, s így az átállás nem okozhat jelentős zavart a gazdasági irányításban; hogy a vállalati önállóság és felelősség továbbfejlesztésének nagy és viszonylag gyorsan érvényesíthető lehetőségei vannak; hogy a nagyvállalatok lényegében kialakították öt éves tervkoncepciójukat, s általában jelentős az előrehaladás az 1981. évi vállalati tervek elkészítésében.

Az iparirányítás tökéletesítésének szerves része a *vállalati szervezeti rendszer továbbfejlesztése* is. Az iparvállalati szervezet az utóbbi években abszolút értelemben is, a megoldandó feladatokhoz képest pedig különösen keveset változott. A nagyvállalatok egy része az alkalmazott technika, a szervezettség szempontjából nem tudott versenyképes szervezetté válni. A kis- és középüzemek szerepe olyan szférákban is minimálisra szűkült, ahol ezt a termelés gazdaságossága nem indokolta. A cél az, hogy *a szervezeti rendszer is elősegítse a vállalatok eredményes működését, versenyképességének javulását, a feltételekhez való rugalmas alkalmazkodást.* A vállalati szervezet fejlesztése általában folyamatos feladat, amelyet az iparban ezután az új minisztériumnak kell irányítania. A VI. öt éves tervidőszak első éveiben azonban viszonylag nagyobb változásra, a magasabb követelményeknek jobban megfelelő, rugalmas, önálló vállalati szervezetek létrehozására van szükség.

A nagyvállalatokon és a trösztökön belüli irányítás, a viszonylag fejletlen belső elszámolási és ösztönzési rendszer sok esetben nem biztosítja a vállalatok és gyáregységek gazdálkodási önállóságát, felelősségét és érdekelttségét működésük eredményességében. Ezért a vállalatok belső irányítási rendszerének fejlesztése a gazdálkodás színvonalának emelésének egyik fontos előfeltétele. Ezt az Ipari Minisztériumnak az eddigieknél hatékonyabb munkával kell elősegítenie.

A XII. kongresszus határozatai kimondják, hogy gazdaságirányítási rendszerünk működésének további javítása a központi irányítás hatékonyságának, a vállalati önállóság és felelősség növelésének egyidejű fejlesztése útján menjen végbe. A gazdaságirányítás oldaláról vizsgálva, az Ipari Minisztérium létrehozása a központi irányítás hatásfokának növelését és a vállalati önállóság további kibontakoztatását egyaránt szolgálja. Erősíti a központi irányítást, mert javítja az iparirányítás egységességét, koordináltságát, s ezzel a minisztérium tevékenysége szervezettebben illeszkedik a kormányzati munkába. Ugyanakkor növeli a vállalatok önállóságát és felelősségét is. Az új minisztériumtól a vállalatok ahhoz kapnak segítséget, amihez a kormányzattól valóban kapniuk kell: a koncepcióalkotáshoz, fejlődési irányaik megválasztásához, a nemzetközi gazdasági kapcsolatokba való előnyös bekapcsolódásuk útjainak, módjainak kiválasztásához. Nő viszont önállóságuk és felelősségük azokon a területeken, ahol a vállalatok rendelkeznek a döntéshez szükséges feltételekkel: termelési szerkezetük megválasztásában, a termelési tényezők legelőnyösebb társításában, gazdálkodásuk színvonalának emelésében.

BECK TAMÁS

ÁLTALÁNOS ÉS SAJÁTOS VEZETŐI FELADATOK A MAGYAR IPARVÁLLALATOK IRÁNYÍTÁSÁBAN*

Ismerve a könnyűipari ágazat sok európai vállalatát, azok vezetőinek tevékenységét, bevezetőül máris előrebozsáthatom, hogy a magyar vállalatvezető feladatköre és napi munkája – bár a társadalmi-gazdasági környezetben sok a különbség – tulajdonképpen kevésbé különbözik olasz kollégájának tevékenységétől.

Mi jellemzi a mai magyar iparvállalatot? A gazdaság fejlődésének fő irányait a nép-gazdasági tervezés jelöli meg, de maga a vállalat piacra orientáltan végzi termelési feladatait, megfelelő marketingtevékenységre támaszkodva, termékstruktúráját fejlesztve, küszködve a személyzeti problémákkal, a napról napra dráguló nyersanyag beszerzési gondjaival, tanácskozva a szakszervezetekkel és így tovább. Talán több a kötöttségünk, mint olasz kollégáinknak, ez azonban vállalatirányítási módszereinket és vezetői feladatainkat érdemben csak bizonyos vonatkozásban érinti.

1. A vállalat bemutatása

Mielőtt rátérnék a magyar vállalatvezetés általános és sajátos vonásaira, röviden bemutatok az általam vezetett vállalatot. A BUDAFLAX Lenfonó és Szövőipari Vállalat az egész magyar lenipart képviselő vertikális nagyvállalat. A rostlen mezőgazdasági termelésétől kezdve, elsődleges megmunkálásán keresztül, fonással, szövással, szövetek kikészítésével és konfekcionálásával, valamint pozdorja bútorlapok gyártásával és értékesítésével foglalkozik. A mezőgazdasági szektor nélkül 6000 főt foglalkoztat, és árbevétele több mint évi 2 milliárd forint. A hagyományos termékek mellett a vállalat az utóbbi években – fejlesztés, illetve szervezeti változás révén – több új profilt is kialakított. A főbb termékcsoportok szerinti termék szerkezetet, illetve annak változását az 1. táblázat mutatja be.

A szövettermelésnek évről évre növekvő hányadát különböző nemeskikészítéssel ellátottan bocsátja ki. Ez is hozzájárul ahhoz, hogy a vállalat termékeinek mintegy egyharmadát exportálja, a világ 35-40 országába. A közvetlen export mellett jelentős a közvetett is (1979-ben 9, illetve 4 millió \$).

A vállalat számára kb. 50 mezőgazdasági üzemben termelnek rostlent. A lentermelés fejlesztése érdekében a vállalat mezőgazdasági jellegű szolgáltatásokat is végez, és irányítja a Budakalászi Rostlentermelési Rendszert. Az elért termelési eredményekben, a

*Az olasz–magyar vállalatvezetési tanácskozáson (Róma, 1980. november) tartott előadás alapján. A szerző a BUDAFLAX Lenfonó és Szövőipari Vállalat vezérigazgatója.

termékszerkezet változásában jelentős szerepet játszott a műszaki fejlesztési tevékenység. A vállalat az V. ötéves terv során a korábbiakhoz képest igen jelentős összegeket fordított beruházásokra, a már régóta szükséges rekonstrukciós program keretében (2. táblázat).

1. táblázat

A főbb termékcsoportok termelése

Termékcsoport	1970	1975	1980 (várható)
Tilolt len, t	1 442	1 704	650
Lenkóc, t	4 404	2 720	1 600
Összes fonal, t	3 762	3 849	4 010
ebből zsineg, t	—	—	950
Összes szövet, 1000 m ²	26 709	28 104	25 600
Konfekcionált sátor, 1000 db	—	—	33
Bútorlap, m ²	—	—	12 000

2. táblázat

A vállalati beruházások alakulása 1971 és 1980 között,
millió Ft

Megnevezés	IV. ötéves tervidőszak	V. ötéves tervidőszak*
Beruházási költség	199	651
ebből gépköltség	161	457
építési költség	28	144

*1980. szeptember 30-ig.

A rekonstrukció hatására nőtt a műszaki-technológiai színvonal, eredmények születtek a gyártmányszerkezet korszerűsítésében, javultak a munkakörülmények. (A vállalat a beruházások mintegy 30%-át szociális létesítmények fejlesztésére fordította.) Ugyanakkor azonban a teljes körű rekonstrukcióra a két ötéves terv időtartama nem volt elegendő. Nem volt lehetőség a teljes technológiai folyamatokra kiterjedő fejlesztésekre. A fonodákban, a fonalkiszerező üzemekben, a szövő-előkészítőkből, valamint a kikészítő üzemekben végrehajtott fejlesztések csak részlegesek voltak.

Végül meg kell említeni, hogy az LSZV vállalati kutatóhelyként is működik. A Rostlentermesztési Kutató Állomás és a saját apparátus által végzett kutató-fejlesztő munka mellett a vállalat külső intézményekkel is végeztet mezőgazdasági és ipari jellegű kutatásokat. A külső kutatások ráfordítási költsége kb. évi 10 millió Ft.

2. Vezetői feladatok a vállalatnál

Magyarországon a vállalati vezetők kiválasztásához hármass követelményt fogalmazzunk meg: szakmai felkészültség és hozzáértés, vezetői alkalmasság, politikai megbízhatóság. A hármass követelmény elvontsága, összetettsége, összekapcsolódása miatt kritériumai objektív mérése nehéz, sok problémát okoz. A vezetők kiválasztásához azonban e követelmények kielégítésének együttes mérlegelése szolgál alapul.

A vállalati szervezetet különféle csatornákon sok környezeti hatás éri, és itt különbségek jelentkeznek a szocialista és a tőkés vállalatvezetés között. A társadalmi környezet a tőkés és a szocialista termelési viszonyok között eltérő hatást gyakorol a vállalatokra. A szocialista társadalomban a környezet egyes elemei szorosabb kapcsolatban állnak a vállalati jelenségekkel, pl. erősebbek a társadalmi elvárások, amelyek a párt és a szakszervezet érdekképviseleti szervein keresztül jutnak a vállalathoz.

A vállalati vezetők (gazdasági és társadalmi vezetők egyaránt) kettős funkciót töltenek be: egyrészt népgazdasági (országos) érdekeket képviselnek, másrészt saját gazdasági egységeik érdekeit képviselik. A vállalat gazdálkodásának legáltalánosabban megfogalmazott célja a termelés hatékonyságának növelése. Ez az egész vállalati tevékenység és az egyes döntések legfontosabb kritériuma. A hatékonyságot, illetve a jövedelmezőséget a vállalat az érvényes ár- és költségviszonyok rendszerében ítéli meg. A népgazdasági hatékonyság vizsgálatánál a ráfordításokat társadalmi szinten veszik számításba, az eredményeket pedig társadalmi hasznosságként összegezik. A kétféle értékrend és értékelés esetenként eltér, és ilyenkor a vállalati vezetők kettős funkciója ütközhet egymással.

A népgazdasági érdekek szabályozók, rendelkezések útján jutnak kifejezésre a vállalati irányító munkában. A makroszintű döntések a vállalati rendszer egészét érintik, amely a beavatkozásokra különböző módokon reagál. A vállalatvezetői döntéseknél számításba kell venni:

- a népgazdasági (makroökonómiai) feltételeket;
- a piaci lehetőségeket, a keresletet, a versenyhelyzetet, az elérhető árakat;
- a gazdasági környezet (emberi, technikai, anyagi, pénzügyi és kereskedelmi) erőforrásait és korlátait;
- a gazdasági szabályozókat.

A *vezetési folyamat* szakaszait vizsgálva – a BUDAFLAX Lenfonó és Szövőipari Vállalat esetében – röviden a következőket emelem ki. A *célrendszer* felépítésének főbb szempontjai:

- a termelés és az értékesítés növelése és eredményességének fokozása,
- a politikai és a gazdasági célkitűzések szem előtt tartása,
- a vezetői magatartás meghatározása.

A célrendszer a várható eredmények és a megoldandó feladatok alapján tartalmazza a gazdasági környezet által biztosított lehetőségek felmérését, a kockázat becslését; a vállalati termelőkapacitás, a szellemi bázis megítélését; a lehetséges változatok mérlegelését. A célok megfogalmazásához, terveink kialakításához alapvetőnek látjuk minél több *információ* összegyűjtését, feldolgozását és értékelését. A különböző ismeretek, adatok beszerzésének főbb forrásai:

- a közvetlen munkakapcsolat külső szervekkel (felügyeleti szerv, társvállalatok, intézmények, pártszervezet, társadalmi egyesületek),

- a külföldi és hazai szakirodalom és dokumentumok,
- a külföldi tapasztalatcserre, szoros együttműködés a szocialista országok társvállalataival,
- tanulmányok, elemzések kidolgoztatása hazai és külföldi intézményekkel,
- a vállalaton belüli tanácsadó testületek (műszaki-gazdasági tanács, igazgató tanács),
- az alkalmi munkabizottságok vállalati dolgozók és külső szakértők részvételével (pl. gazdaságos termékszerkezet kialakítására értékelemző team, fonodai team stb.).

Nem kevésbé fontos a vállalaton belül a különböző döntési szintek információellátásának biztosítása személyes megbeszélés útján írásos anyagokkal, illetve megbeszélések, értekezletek révén.

A vállalati munka fő irányait, lényeges mozzanatait tervekben rögzítjük. Készítünk stratégiai, középtávú és rövid távú terveket. Az ezzel kapcsolatos feladatok megoldásához igénybe vesszük a vállalat saját apparátusát, külső intézményeket, szakértőket, valamint alkalmi munkabizottságokat (pl. az ötéves tervek koncepcióinak kidolgozására). A tervezés – a feladat jellegétől függően – több lépcsős, és menet közben, egyeztetések során dől el a munka továbbvitelének módja. A tervezés során az előző időszak tapasztalatait, az adott témával kapcsolatos értékeléseket messzemenően hasznosítjuk, de elsősorban a jövő lehetőségeit tartjuk szem előtt.

A *vezetői döntések* fő területei: a gazdálkodással, fejlesztéssel kapcsolatos témák, a szervezeti kérdések és a személyi ügyek. A döntések három típusát különböztetjük meg:

- elvi döntések (igen, nem),
- koncepcionális döntések (hogyan tovább?),
- konkrét feladatra vonatkozó döntések (pl. utasítás, végrehajtási terv).

A döntési jogkörök és a felelősség kapcsolatát tekintve a felelősséget a döntést hozó személy vállalja a különböző szinteken, a hatáskör megszbarta tartományban. *A döntéseket követően rögzítjük végrehajtásuk megszervezésének és ellenőrzésének feladatait.* A végrehajtáshoz biztosítjuk a tárgyi és a személyi feltételeket. A döntések végrehajtásának és a vállalati munka egészének ellenőrzése

- a vállalat saját apparátusával,
- a felügyeletet gyakorló szervek, intézmények, illetve
- a Felügyelő Bizottság útján történik.

Az ismertetett vezetési feladatok az LSZV szervezetében és a különböző funkciókat tekintve a következőképpen jelennek meg. A *gazdálkodásban* a vezető irányító, szervező és ellenőrző tevékenységével folyamatosan biztosítja a vállalat tervszerű és gazdaságosan működtetését. A vállalat vezérigazgatója – a jogszabályok keretei között – önállóan és felelősséggel dönt:

- a vállalati tervek meghatározásában,
- a munkáltatói jogok gyakorlásában,
- a saját eszközökből, hitelekből történő beruházások kérdésében,
- a saját hatáskörbe vont szerződések megkötésében,
- más gazdasági szervekkel való társulások, kooperációk ügyében,
- a vállalati kereskedelempolitika kialakításában.

Az igazgatás területén a vállalat vezérigazgatója önállóan és felelősséggel dönt:

- a vállalati szervezetet érintő kérdésekben,
- a döntési jogok és hatáskör kiadásában,
- az igazgatói hatáskör átruházása tekintetében.

A vezérigazgató együttműködik a vállalati szakszervezeti bizottsággal, annak érdekképviseleti jogát tiszteletben tartja. Szervezi és vezeti a vállalaton belüli tanácskozásokat és vezetők értekezleteit. Irányítja – a vonatkozó rendeletek alapján – a vállalaton belüli személyzeti politikát. Megállapítja a vállalat belső ellenőrzésének ütemtervét. A vállalati szervek munkájának *irányítása* során a vezérigazgató biztosítja a törvényességet, érvényt szerez a jogszabályoknak és rendelkezéseknek. Ő képviseli a vállalatot a felügyeleti, a politikai, a gazdasági, a társadalmi szervek előtt. A jelentősebb kérdésekben, döntéseinek meghozatala előtt, vezető munkatársaival – szükség szerint az érintett kollektívával – tanácskozik, véleményüket kikéri. Helyetteseit és a közvetlen alárendeltségébe tartozó munkatársait rendszeresen ellenőrzi, végzett munkájukról, tevékenységükről beszámoltatja őket.

A vezető *szervezési* funkciója révén biztosítja a működési feltételeket, elhárítja a munkavégzést zavaró tényezőket, kialakítja a vállalat információs rendszerét. A termelési módszerek fejlesztésével, a dolgozók szakmai képzésének elősegítésével biztosítja a munkavégzés színvonalának és hatékonyságának növelését. A munka- és egészségvédelmi, valamint a balesetvédelmi előírások betartásával gondoskodik a munkavégzés biztonságának növeléséről, a dolgozók munkafeltételeinek javításáról. A vállalat vezérigazgatója – a szükséges feltételek biztosításával – segíti a munkaverseny-mozgalom kiszélesítését.

A vezérigazgató az LSZV esetében két helyettesével *koordinálja* a feladatokat. Első helyettese teljes felelősséggel irányítja és koordinálja a vállalat termelési, technológiai, gyártmányfejlesztési, műszaki fejlesztési, nemzetközi ügyekkel foglalkozó szerveit, főosztályait, önálló osztályait. Feladatainak ellátása során – a vezérigazgató által átruházott hatáskörben – önállóan dönt. Jelentős döntéseiről a vezérigazgatót tájékoztatja. A vezérigazgató másik helyettese irányítja és koordinálja, valamint ellenőrzi a vállalat közgazdasági, kereskedelmi és anyaggyártási tevékenységét. Az irányítása alá tartozó szervezetek közvetlenül ad utasításokat. Jelentős döntéseiről a vezérigazgatónak rendszeresen beszámol.

A vállalat tevékenységének szélesebb szakmai körökben való *megismertetése* szaklapok révén biztosított (pl. Magyar Textiltechnika, len- és kenderipari Műszaki Tájékoztató, Vállalati Bulletin, Magyar Len című vállalati újság). A vezérigazgató belföldi és külföldi konferenciákon, szimpóziumokon, szakmai előadásokon ismerteti a vállalat kutatási-fejlesztési munkája eredményeit.

A vállalati feladatok ellátására legmegfelelőbb szervezetet a vezérigazgató alakítja ki, megállapítja a vállalat szervezeti és működési szabályzatát, valamint ügyrendjét. Gyakorolja a vállalati munkáltatói jogokat, feladatai ellátásában a vállalati szakszervezeti bizottság útján épít a dolgozókra. Helyettesei a már ismertetett termelési, valamint gazdasági területek irányítói. A vezérigazgató közvetlen alárendeltségébe tartoznak a személyzeti-oktatási tevékenységet, a szervezést, a polgári védelmet, a belső ellenőrzést, a minőségellenőrzést, valamint a jogi és igazgatási tevékenységet ellátó főosztályok, osztályok. A vezérigazgató irányítása alá tartozik a vállalat hat gyára.

3. A vállalatirányítás néhány fontos szempontja

A műszaki és a gazdasági tényezők mellett egyre jelentősebb a vállalaton belüli emberi és társadalmi kapcsolatok szerepe, új társadalmi viszonylatrendszer alakul ki. Ez egyrészt a termelési egységek egymásra utaltságára, másrészt a szociális problémák megnövekedésére vezethető vissza (pl. ételmezési, gyermekelhelyezési és lakásgondok megoldása, illetve támogatása, csökkent munkaképességűek foglalkoztatása stb.).

A termelés és a társadalmi-gazdasági környezet egyre bonyolultabb mechanizmusa alakítja és szélesíti a munkahelyi struktúrákat. A nagy gazdálkodó szervezetek munkahelyei – a termelés változásából adódó munkakörök – kiszélesednek a kutatás, a fejlesztés, a belföldi és a külföldi értékesítés, az információszolgáltatás, a szociális ellátás, a képzés és a továbbképzés feladatait ellátó munkahelyekkel. Jelentős részben a technikai fejlődés következtében – de más tényezők hatására is – lényegesen változik, átalakul maga a dolgozó ember is, akivel a vezető-irányító tevékenységet végzőknek dolgozniuk kell. A vállalat irányításában erősödik a társadalmi jelleg. Az üzemi demokrácia közvetlen és közvetett fórumain keresztül növekszik a dolgozók részvétele a vállalatok vezetésében.

A munkások aktív részvétele, együttműködése és jó szándéka nélkül ma már nem lehet hatékonyan vállalatot vezetni. Általános magyar tapasztalat és a BUDAFLAX tapasztalata is, hogy az a vezetés, amely a vállalati problémákat érthetően, nem formálisan és véleményt igénylően tárja az üzemi demokrácia fórumai elé, a munkások aktivitására, konstruktív hozzászólására mindig számíthat. A munkások részvétele nálunk az üzemi életben, a különböző tanácskozások keretében történik, például brigáderkezelteken, műhelymegbeszéléseken, termelési tanácskozásokon, vezetői megbeszéléseken. Ezek gyakoriságukat, a résztvevők körét, szervezettségüket tekintve lényegesen különböznek egymástól, közös vonásuk azonban, hogy legtöbbször a termelés kérdéseinek, problémáinak megbeszélése a legfőbb céljuk. Az üzemi demokrácia szokásos formái mellett a vállalatok sajátos módszereket is alkalmaznak. A BUDAFLAX például az 1981–85-ös időszakra vonatkozó vállalati tervkoncepció kidolgozásakor több mint 6000 dolgozójától kérte ki külön-külön levél útján javaslataikat, észrevételeiket. Több száz válasz érkezett be sok értékes tanáccsal.

A magyar gazdaság szervezeti rendszere feszültséget hordoz magában. Egyértelműen bizonyítható, hogy vállalati szervezetünk túlcentralizált és túlkoncentrált. A centralizáltság irányítási kérdés, a túlkoncentrálttság viszont azt jelenti, hogy hiányoznak a kis- és középüzemek, különösen a modern felszereléssel rendelkezők. Ez a körülmény az egyik legdöntőbb gátja a valós termelési koncentrációnak, valamint a gazdasági hatékonyság javításának. A kis- és középüzemek hiányának megszüntetése, a túlzott koncentráció feloldása fejlesztéspolitikai, a vállalati szervezet egészségtelen túlcentralizáltságának enyhítése pedig – sürgető – gazdaságirányítási feladat, amellyel illetékes szerveink is foglalkoznak.

Ehhez a kérdéskörhöz még egy – a továbblépés szempontjából jelentős – megjegyzés tartozik. A normatív szabályozás nyomán kialakuló, vállalatok és személyek közötti jövedelemdifferenciálódás akkor jelent valóságos, kihasználható tartalékot, ha a vállalatok fejlődésének mércéjéül a vállalati vagyon növekedését tekintjük akkor is, ha az nem ölt természetes (beruházási) formát. Ennek feltétele az új jövedelemszabályozási elvek – egységesség és stabilitás – maradéktalan megvalósulása.

Külkereskedelmünk szerkezetére jellemző, hogy az import nagyobb része az ipar nyersanyagokkal és energiával való ellátását célozza, az export nagyobbik hányadát pedig ipari termékek teszik ki. A magyar iparvállalatok és az exportot-importot bonyolító külkereskedelmi vállalatok kapcsolatában általában mindkét fél kölcsönös kiszolgáltatottságot érez. Ennek ellensúlyozására az utóbbi időben két lehetőség bontakozik ki:

- a termelővállalatoknak – meghatározott feltételek mellett – az önálló export-, illetve importjog megadása (az LSZV ezt a lehetőséget tekinti megfelelőnek),
- a külkereskedelmi joggal nem rendelkező termelővállalatok részére két vagy több külkereskedelmi vállalat közötti választás lehetőségének biztosítása.

A külkereskedelmi jog decentralizálásával, kiterjesztésével Magyarországon 1979-égen 35 szakosított külkereskedelmi vállalat, 9 ügynöki vállalat, 84 termelő-, kereskedelmi és szolgáltató vállalat, továbbá 2 fővállalkozó vállalat rendelkezett külkereskedelmi joggal. Eseti külkereskedelmi joggal bírt 1979-ben 300 vállalat. Az eddigi tapasztalatok szerint a termelővállalatok önálló külkereskedelmi tevékenysége sok mindenben eredményez pozitív változást. Kétségtelen, hogy a termelő önálló külkereskedelmi joga a külkereskedelmi tevékenységet és az ezzel összefüggő érdekeket a vállalat rendszerének közvetlen elemévé teszi. Közvetlenek a piaci kapcsolatok, közvetlen az érdekelt-ség, a kockázat érzékelése, valamint közvetlen lehetőség nyílik a különböző tényezők figyelembevételére a tervekben, a termelési programokban, a kalkulációban, a fejlesztésben stb. Az önálló külkereskedelmi jog azonban gondokat is okoz, pl. az említett lehetőségek ésszerű kihasználásával kapcsolatosan, a megfelelően képzett és gyakorlattal rendelkező szakemberek hiánya miatt, az ágazati és a szakmai irányítás kettősségéből adódóan.

A külkereskedelmi joggal nem rendelkező iparvállalatok függőségét csökkenti a közelmúltban létrehozott új külkereskedelmi szakvállalat (Generalimpex), amely jogosult bármely árut külföldön értékesíteni és beszerezni. A nem kötött áruprofilú új külkereskedelmi vállalat – a kapacitása által behatárolt tartományban – megszünteti az egyes külkereskedelmi szakvállalatok iparral szembeni monopolhelyzetét.

A magyar iparpolitika egyik fontos célja, hogy ésszerű struktúrapolitikával és az ipar szerkezetének módosításával minél nagyobb hatékonyságnövelést érjünk el. Ez a célkitűzés a vállalatok közötti tőkeáramlást is feltételezi. A magyar vállalatok vezetői- nek igen sok gondot okoz a vállalati struktúrapolitika kialakításánál, hogy e tőkeáramlás feltételei és lehetőségei még nem biztosítottak. A struktúrakorszerűsítést tehát a magyar vállalatok ma elsősorban saját erőforrásaikra és bankhitelre alapozzák. Ismert viszont, hogy éppen a legdinamikusabban fejlődő vállalatok hitelállománya a legmagasabb, eladósodásuk jelentős, banki bonitásuk viszont alacsony. Ezzel a problémával a magyar vállalatok vezetői ma sokat küszködnek, a kibontakozás horizontjai azonban már világosodnak.

A teljesség igénye nélkül, néhány témakört kiragadva e gondolatokkal kívántam érzékeltetni a magyar vállalatvezetők sajátos feladatait és az irányítás kapcsán jelentkező problémákat. Az ellentmondások feltárása és felszámolása vezetői munkánk egyik központi feladata. Vállalataink munkájának eredményességét oly módon kívánjuk fokozni, hogy egyidejűleg az ott dolgozók helyzetét is javítsuk, és gazdasági-társadalmi fejlődésünket is szolgáljuk. A szocialista vállalatok vezetői számára ez tevékenységük vezérfonala, a szakmai siker mércéje.

A VIDÉKI IPARTELEPEK HELYE A VÁLLALATI STRUKTÚRÁBAN

A 60-as és a 70-es évek során több olyan gazdaságpolitikai intézkedésre került sor, amelyek közvetlenül vagy közvetve jelentős mértékben *módosították a vállalatok regionális struktúráját*. Különösen négy tényezőnek tulajdoníthatunk nagyobb jelentőséget e folyamatban: a 60-as évek elején végrehajtott *vállalatösszevonásoknak*, a 70-es években történt *beolvasztásoknak*, az új gazdaságirányítási rendszer bevezetésével lehetővé váló *vállalati vidéki ipartelepítésnek* és a *fővárosi ipartelepítési* intézkedéseknek.

E tényezők összehatásaként megnövekedett azoknak a vállalatoknak a száma, amelyek a központtól kisebb-nagyobb földrajzi távolságban levő részlegeket (egységeket, üzemeket, gyárakat stb.) működtetnek. Bár a vállalati szervezet különböző okokból nagyító alá került az utóbbi időkben, viszonylag keveset tudunk a vidéki ipartelepeknek a vállalati szervezetben és össztevékenységben betöltött szerepéről, illetve arról, hogy az ipar egyes ágazataiban nagyságrendileg milyen arányt képviselnek, és milyen erőforrásokat kötnek le a vidéki iparnak ezek a nem önálló gazdálkodó egységei. A vidéki ipartelepek kiemelése a vállalati struktúra egészéből a vállalati struktúra egy sajátos metszetben való vizsgálatát jelenti. A Budapest-vidék ipartelepítési struktúra vonatkozásában – a sajátosságok mellett – megjelennek a magyar vállalati struktúrát általában jellemző problémák is.

A területfejlesztés és a vidék iparosításának eddigi gyakorlatát elemző publikációkban a szakemberek egyrészt bemutatják a vidéki iparfejlődés főbb tendenciáit, eredményeit, másrészt felhívják a figyelmet a nem megfelelően koordinált ipartelepítésből adódó problémákra. Az elemzésekben alkalmazott megközelítési módban azonban a *vidéki ipar* attól a közegtől – a vállalatától – *elszakítva* kerül megfigyelésre, amely véleményünk szerint jelentős mértékben befolyásolhatja működését, hatékonyságát.

E beszámoló alapját képező kutatás elsődleges célja az volt, hogy kísérletet tegyen az *integrált megközelítés* alkalmazására. Elemzésünket két szinten – mezo- és mikro-szinten – végzett vizsgálódásokra építettük. A középszintű vizsgálat annak megállapítását tette lehetővé, hogy a kohó- és gépipar, valamint a könnyűipar *alágazataihoz* (illetve ágazataihoz) tartozó vállalatok összes ipartelepein belül milyen arányt képviselnek a vidéki *ipartelepek*, illetve ezek az erőforrások milyen részét kötik le. A vizsgálat a kohó- és gépipar helyzetképét 1979-re, a könnyűiparét 1978-ra mutatja be. A *mikro-* (azaz vállalati) szintű vizsgálat során arra a kérdésre kerestük a választ, hogy *mit jelent, illetve hogyan módosult a vidéki ipari tevékenység az összvállalati tevékenység szempontjából*. Ez a vizsgálat dinamikus, lényegében a 60-as évek közepétől napjainkig terjedő időszakot öleli fel. A témakörön belül elemeztük a vállalatok és vidéki ipartelepek *kapcsolatát* (az irányítási, a szervezeti és a technológiai vonatkozásokat), a

vállalati kezdeményezései telepítések esetében a *vállalatok motivációját* vidéki egységek létrehozására.

A vizsgálatot a szocialista ipar körén belül a minisztériumi iparra végeztük el. A tanács felügyeletű és a szövetkezeti ipar keretében is folyik ipari tevékenység vidéken. Különösen az utóbbi években megnőtt továbbá a mezőgazdasági üzemek nem mezőgazdasági jellegű tevékenysége is, amelynek egy jelentős része ugyancsak ipari jellegű. Feltehető azonban, hogy ezek a vidéki egységek – a főbb tendenciákat illetően – nem mutatnak nagy különbséget az általunk vizsgált ipartelepekhez képest.

*Az ágazati vizsgálat megállapításai*¹

A Kohó- és Gépipari Minisztérium felügyelete alá tartozó 101 vállalat közül mindössze 12-nek nem volt vidéki, illetve székhelyen kívüli² ipartelepe 1979-ben. *Többségük* (42,6%-uk) 1–3, ugyancsak nagy részük (32,7%-uk) 4–6 *vidéki iparteleppel rendelkező* a vizsgált időpontban. Különösen a gépek és gépi berendezések gyártásával foglalkozó vállalatokra jellemző a kiterjedt vidéki ipartelepi „hálózat”: az idetartozó vállalatok közel felének van 4–6 ipartelepe a székhelyen kívül. Az egész gépiparban nem elenyésző számú (13) olyan vállalat van, amelynek mindegyike hétnél több vidéki ipartelep is működött.

A könnyűiparhoz tartozó 93 vállalat közül 1978-ban mindössze 21-nek nem volt vidéki ipartelepe. Ezek többsége textil-, nyomda-, illetve bútorigipari vállalat. *A könnyűipari vállalatok nagy részének* (43%-ának) 1–3, közel egyötödének 4–6 *vidéki ipartelepe* volt a vizsgálat idején. Viszonylag kevés – összesen 11 – olyan vállalat működik ebben az iparágban, amely 7-nél több székhelyen kívüli gyáregységet, illetve üzemet mondhat magáénak. Ez utóbbiak is – egy kivétellel – a textil- és textilruházati iparban fordulnak elő.

Mind a kohó- és gépiparban, mind a könnyűiparban hasonló arányt (64,5, illetve 58,5%-ot) képviselnek a vidéki ipartelepek az összes ipartelephez viszonyítva. Hasonlóképpen nincs nagy eltérés a legmagasabb aggregátum szintjén a vidéki ipartelepek arányát tekintve aszerint, hogy fővárosi vagy vidéki székhelyű vállalatokról van szó, bár ez utóbbiak „vidéki” ipartelepeinek aránya az átlagnál magasabb (71,8, illetve 64,0%). Alacsony aggregátsági – al-, illetve szakágazati – szinten már jelentősebb eltérések mutatkoznak részarányát tekintve. A kohó- és gépiparon belül különösen a kohászatban alacsony, a könnyűiparon belül pedig különösen a len-, kender- és rostiparban magas a vidéki ipartelepek aránya.

Az 1. és 2. táblázat adataiból arra lehet következtetni, hogy a vállalatok erőforrásaik mekkora részét kötik le vidéki ipartelepeken. A kohó- és gépipar budapesti szék-

¹E cikkben az ágazati szintű vizsgálat adataiból lezűrhető legfőbb megállapításokra térünk csak ki, és terjedelmi okokból csak azok egy részét támasztjuk alá számszerű adatokkal.

²A továbbiakban a vidéki ipartelep fogalmat a vállalati központ székhelyén kívüli iparteleppel szinonim fogalomként használjuk.

A vidéki ipartelepek súlya a kohó- és gépipar alágazataiban, a foglalkoztatottak száma, az állóeszközök bruttó értéke és a gépi munkahelyek aránya alapján 1979-ben, %

Alágazatok	A budapesti székhelyű vállalatok				A vidéki székhelyű vállalatok			
	vidéki ipartelepeinél			vidéki ipartelepeinek aránya*	székhelyen kívüli ipartelepeinél			székhelyen kívüli ipartelepeinek aránya**
	a foglalkoztatottak	az állóeszközök bruttó értékének	a gépi munkahelyek		a foglalkoztatottak	az állóeszközök bruttó értékének	a gépi munkahelyek	
	aránya*			aránya**				
Kohászat	38,9	36,0	25,4	54,5	1,9	2,0	3,1	20,0
Gépek és gépi berendezések gyártása	38,6	45,6	34,7	59,3	46,2	37,2	50,4	77,2
Közlekedési eszközök gyártása	34,1	28,1	34,1	47,6	34,8	22,9	36,7	72,0
Villamos gépek és készülékek gyártása	42,6	34,8	39,6	56,3	23,0	13,8	24,6	80,0
Híradás- és vákuumtechnikai ipar	53,7	56,3	57,8	63,9	31,0	23,1	34,0	86,2
Műszeripar	47,7	43,4	47,0	67,5	29,7	18,0	30,9	70,6
Fémtermékcikk-ipar	58,1	49,7	52,5	62,5	32,9	22,1	29,6	66,7
Gépipar összesen	46,6	42,9	45,8	61,3	36,1	25,8	38,3	76,8
Kohó- és gépipar összesen	46,0	41,8	44,3	60,8	26,4	15,2	30,3	71,8

*Az ágazat budapesti székhelyű vállalatainak összes ipartelepéhez viszonyítva.

**Az ágazat vidéki székhelyű vállalatainak összes ipartelepéhez viszonyítva.

A vidéki ipartelepek súlya a könnyűipar egyes al-, illetve szakágazataiban a foglalkoztatottak száma, az állóeszközök bruttó értéke és a munkások gépi munkahelyeinek száma alapján 1978-ban, %

Szakágazatok, illetve alágazatok	A budapesti székhelyű vállalatok				A vidéki székhelyű vállalatok			
	vidéki ipartelepeinél			vidéki ipartelepeinek aránya*	vidéki ipartelepeinél			székhelyen kívüli ipartelepeinek aránya**
	a foglalkoztatottak	az állóeszközök bruttó értékének	a gépi munkahelyek		a foglalkoztatottak	az állóeszközök bruttó értékének	a gépi munkahelyek	
	aránya*			aránya**				
Pamutipar	39,3	31,0	34,7	50,0	3,1	2,7	5,1	14,3
Len-, kender-, rostipar	59,8	96,3	61,0	77,8	60,8	55,0	58,8	81,3
Gyapjúipar	43,6	27,7	40,0	58,8	48,3	45,1	45,8	73,3
Selyemipar	62,7	51,1	67,1	60,0	—	—	—	—
Rövidáruipar	36,8	21,4	31,4	38,9	—	—	—	—
Kötszővő ipar	62,5	45,9	67,9	70,8	38,7	22,9	51,4	75,8
Textilipar összesen	47,9	38,3	49,1	57,7	36,5	27,8	44,6	75,9
Textilruházati ipar	57,3	50,7	68,2	69,0	38,5	30,8	46,8	71,0
Cipőipar	63,3	51,7	64,1	73,3	28,5	18,9	27,2	62,5
Bőr- és szőrmeipar	46,1	31,4	46,8	56,6	23,3	4,4	27,5	66,7
Papíripar	61,0	71,2	56,9	45,0	—	—	—	—
Bútoripar	62,6	62,0	65,4	48,2	7,3	14,7	17,5	43,5
Nyomdaipar	8,8	6,8	9,2	20,8	18,3	4,5	19,0	56,3
Könnyűipar összesen	47,9	46,7	50,3	54,5	31,4	22,7	37,0	64,0

*A szakágazat budapesti székhelyű vállalatainak összes ipartelepéhez viszonyítva.

**A szakágazat vidéki székhelyű vállalatainak összes ipartelepéhez viszonyítva.

helyű vállalatainál ez az arány a foglalkoztatottakat tekintve 46,0%, az állóeszközök vonatkozásában 41,8%, a gépi munkahelyeknél 44,3%. Dolgozók különösen magas arányát foglalkoztatják vidéken (és ennek megfelelően a gépi munkahelyek nagy része üzemel ott) a fémtömegcikk- és híradástechnikai iparhoz tartozó budapesti vállalatok. Az erőforrások jóval kisebb arányban találhatóak a nem budapesti székhelyű vállalatok vidéki ipartelegein, ahol ezek az arányok 26,4, 15,2 és 30,3%.

A mutatók szerint a budapesti könnyűipari vállalatok összlétszámuk 47,9%-át foglalkoztatják vidéken, bruttó értékben nyilvántartott állóeszköz-állományuk 46,7%-át üzemeltetik vidéki ipartelegeiken, és a gépi munkahelyek 50,3%-a található ezekben az egységekben. Különösen magas a budapesti selyem-, kötszövő, textilruházati és cipőipar „kitelepítettségi foka”: a gépi munkahelyek kétharmada van vidéken ezekben a szakágazatokban. A nem fővárosi vállalatok székhelyen kívüli ipartelegein a vállalati összlétszám és az állóeszközök jóval kisebb része található, mint a budapesti vállalatok esetében. Az ott levő gépi munkahelyek aránya azonban magasabb.

Az 1. és a 2. táblázat adatai azt is mutatják, hogy a *nagy számú vidéki ipartelegen gyakran az egyes al-, illetve szakágazatok erőforrásainak csak kis része található*. Például a textilruházati ipar összes telephelyeinek közel 70%-át képviselő vidéki, illetve székhelyen kívüli ipartelegek az ebben az alágazatban dolgozóknak csak 57,3, illetve 38,5%-át foglalkoztatják, az összes állóeszközöknek csak 50,7, illetve 30,8%-ával rendelkeznek. Mind a kohó- és gép-, mind a könnyűiparban a vidéki székhelyű vállalatok a budapestiekénél jóval kisebb arányban használják fel erőforrásaikat „vidéki” üzemekben.

Végül is milyen nagyok ezek az ipartelegek? A kohó- és gépipar egészét tekintve közel azonos, egyharmad-egyharmad arányban fordulnak elő az 51–300 főt és a 301–1000 főt foglalkoztató vidéki ipartelegek. Nem elenyésző azonban a gépiparban az 50-nél kevesebb dolgozót foglalkoztató ipartelegek száma (101), illetve aránya (24,2%). Az 1001–2000 fős kategóriába tartozó, nem önálló vidéki egységek száma és aránya kicsi (35, illetve 8%).

A nem önálló gépipari *kisüzemek különösen a műszeriparban* (a vidéki ipartelegek 50,6%-a) és a *híradás- és vákuumtechnikai ipar vállalatainál* (31,0%) fordulnak elő. Érdekes, hogy ez utóbbi éppen olyan alágazat, amelyben viszonylag több (összesen 6) olyan vidéki gyár is előfordul, amely 2000-nél több főt foglalkoztat. A másik ilyen alágazat a közlekedési eszközök gyártása, bár itt mindössze két vállalat nagyságú „telepről” van szó.

A *könnyűiparban* jóval kevesebb (összesen 31) az 50-nél kevesebb munkavállalót foglalkoztató, nem önálló vidéki iparteleg; *a telepek döntő többsége 51–300 fős nagyságrendű*, azaz a kis-, illetve a középzemű kategóriába esik. Jelentős még a 301–1000 főt foglalkoztató ipartelegek száma is. A könnyűiparban a gépiparnál kevesebb (összesen 18) olyan nem önálló vidéki gyár van, amely 1000 főnél több dolgozót foglalkoztat. Döntő többségük a textiliparban működik. Ez az ágazat összes ipartelegei 10,3%-ának, a könnyűipari telephelyek 6,6%-ának felel meg.

A vállalatok ipartelegi struktúrájának területi „szétszórtságát” úgy próbáltuk számszerűsíteni, hogy megvizsgáltuk, hány megyében helyezkednek el az ipartelegek. Kitént, hogy a KGM-vállalatok *közül felének van a székhelyen kívül, 1-2 megyében ipartelege, közel egyharmadának három vagy több megyében*. Viszonylag kevés az olyan

vállalat, amelynek valamennyi vidéki ipartelege a vállalati központ székhelyével azonos megyében, tehát a vállalat központjához feltehetően igen közel helyezkedik el. A könnyűiparra is az *I-2 megyére* kiterjedő ipartelegi „hálózat” a jellemző, de nem elenyésző számú olyan vállalat is van (az iparág vállalatainak közel egynegyede), amelyek háromnál is több megyében van vidéki gyáregysége.³ A következőkben arról adunk képet, hogy az ágazati szinten statisztikailag felmért jelenségek miként jelentkeznek a vállalatoknál, illetőleg azok mögött milyen vállalati problémák húzódnak meg.

A vállalati vizsgálat tapasztalatai

Az empirikus felmérést hat vállalat⁴ 26 – eredetüket, nagyságrendjüket és tevékenységük jellegét tekintve igen különböző – vidéki ipartelegére vonatkozó adatok és vélemények elemzésére építettük. A kis minta óv ugyan a vizsgálatból levonható következtetések túlzott általánosításától, néhány megfigyelésünket azonban az ipartelegek szélesebb körére is érvényesnek tekintjük.

Általános tapasztalat, hogy a vállalatokat a vidéki ipartelegek létesítésére külső és belső tényezők együttesen ösztönözték. Bebizonyosodott továbbá, hogy a vidéki telephelyek kiválasztása során nem alkalmazták a kívánatos módszereket. Valamennyi vállalatra jellemző, hogy a vidéki ipartelegek – különböző mutatókkal mért – szerepe a vállalati összetevékenységben ma már igen jelentős. A megkérdezett vidéki ipartelegi vezetők nagy részének véleménye szerint azonban szerepük nem tükröződik eléggé a hozzájuk delegált jogkörökben és a vállalati döntési mechanizmusokban való részvételük mértékében.

A vállalatot és vidéki ipartelegeit összekötő kapcsolatrendszer különböző aspektusait számos vonatkozásban bíralták a vidéki gyárak vezetői. Szinte valamennyi megkérdezett gyáregységvezető kifogásolta a jelenleg érvényes vállalaton belüli irányítási kapcsolatot, nem tartotta ösztönzőnek – legalábbis a saját telepére nézve – a vállalaton belüli érdekeltségi rendszert, és bírálta az információáramlás jelenlegi gyakorlatát.

A vidéki ipartelegépítés kétségtelen pozitívumának tűnik, hogy gyakran hozzájárult a magasabb kvalifikáltságot igénylő termékek gyártásának megkezdéséhez, illetve a magasabb rendű technológiát képviselő gyártási fázisok bevezetéséhez a törzsgyárban. Negatív tendenciaként értékelhető viszont, hogy a vidéki ipartelegek többségében – legalábbis hosszabb távon – a specializálódással ellentétes tendencia érvényesül.

A vizsgálati tapasztalatok alapján valamivel árnyaltabbá tehető a vidéki ipartelegekről kialakult, meglehetősen egyoldalú kép. Bebizonyosodott, hogy ezekben az egységekben az állóeszközök jóval korszerűbbek, mint feltételeztük, a munkaerőhelyzet – a kezdeti bősséggel szemben – kezd hasonlónak válni a budapesti üzemekéhez. Számszerűen kimutathattuk, hogy a vidéki ipartelegek bérszínvonalára még mindig elmarad a vállalat fővárosi üzeméitől.

³ Feltehető, hogy amennyiben a Pest megyében levő ipartelegeket a KGM-felméréshez hasonlóan „vidékieknek” tekintettük volna, a fővárosi vállalatok nagyobb része került volna a több (3–4, illetve 5-nél több) megyében levő vidéki iparteleggel rendelkezők csoportjába.

⁴ A 6 vállalatból 4 gépipari és 2 textilipari vállalat.

A felsorolt általános tapasztalatok közül e cikk keretében csak néhányat kívánunk részletesebben bemutatni.

1. *A telephely-kiválasztás.* Míg a vállalatokat a vidéki telepek létrehozására ösztönző különböző tényezőkről lényegében képet ad a szakirodalom, viszonylag kevesebb információ áll rendelkezésre a konkrét telephely-kiválasztás indítékairól. Arra, hogy a létrehozandó ipartelep helyének megválasztásában nem mindig a legkörülmétebbben jártak el, példa a mintában szereplő műszeripari vállalat egyik vidéki gyáregysége. Az új üzemet óragyártásra létesítették az egyik legszennyezettebb levegőjű iparvárosunkban, holott nem szorul különösebb magyarázatra, hogy a műszeripar általában, de különösen az óragyártás nagy levegőtisztaságot, pormentességet igényel. Az ilyen szélsőséges esetektől eltekintve is megállapítható, hogy a telepítés konkrét helyének kiválasztása csak az esetek kisebb részében felelt meg azoknak a kritériumoknak, amelyeket a telepítési szakirodalom megjelöl. A vizsgált esetek jelentős részében a *személyes kapcsolatok* olyan szerepet játszottak, hogy más szempontok mérlegelését szinte elhanyagolhatóvá tették. (Más kérdés, hogy a személyes kapcsolatok bizonyos előnyöket is jelentettek a vállalatok számára az ipartelepek létrehozása és továbbfejlesztése során jelentkező nehézségek áthidalásában.)

Abban, hogy a vállalatok leendő vidéki telephelyeinek kiválasztása több szempontból is kifogásolható, nyilván szerepet játszik a megfelelő koordináló szerv hiánya. Az Országos Telephelyforgalmi Központot ugyanis csak 1972-ben hozták létre, akkor, *amikor a vállalati ipartelepítési hullám már tetőzött, azaz a vállalatok részben már megvalósították elképzeléseiket, vagy a telephelyet már kijelölték.*⁵

Összefüggésben az elmondottakkal, az *infrastruktúra kiépítettségét csak kevés telepítésnél vették figyelembe a döntésnél.* Ez a megfigyelésünk is azoknak a szakembereknek a véleményét támasztja alá, akik a vidéki ipartelepítés hibájának róják fel, hogy kizárólag munkaerőbázisra épült, holott a korszerű ipartelepítés nem tekinthet el teljesen az infrastrukturális előfeltételektől sem. Jellemző továbbá, hogy a *vállalattól, illetve a törzsgyártótól való távolságot alig mérlegelték* a vidéki ipartelepítés során. Így a vizsgált fővárosi vállalatok az ország legkülönbözőbb pontjain hoztak létre gyáregységeket, üzemeket. Ez azért figyelemre méltó, mert a klasszikus telephelyelméletekben a telepítő és telephelyének távolsága, pontosabban a szállítási költségek meghatározó erejük voltak a telephely kiválasztásában. Ismert tény viszont, hogy a magyar tarifarendszer nem fejezi ki (s a telepítési kampány idején különösen nem fejezte ki) a valóságos szállítási költségeket. Ennek megfelelően a szállítással kapcsolatos ráfordítások a termelési költségeknek csak olyan kis hányadát tették ki, amely a telephely kiválasztását nemigen befolyásolta, és a termelés ésszerűbb szervezését sem ösztönözte. Nyilván ennek a helyzetnek tulajdonítható, hogy a vizsgált vállalatok egy része, ha saját szállítóeszközökkel rendelkezik, *termelési kimutatásaiban még csak el sem különíti a telephelyek közötti szállítás költségeit.* Érdekes viszont, hogy bár a telepítés során a szállítási költségeket alig mérlegelték a vállalatok, azok jelentőségére később felfigyeltek, amikor a vidéki gyárak profiljának változtatása révén észrevehetően csökkent az alkatrészek különböző telephelyek közötti szállítási költsége.

⁵Tény ugyanakkor, hogy ettől az időtől kezdve az OTK már jelentős mértékben segíti a vállalatokat megfelelő telephelyek ajánlásával. 1972-től napjainkig több mint 800 beruházás elhelyezésére adott ki telephely-javaslatot. Ezek közül 78 volt vállalati döntésű *ipari termelő jellegű vidéki beruházás.*

2. A vizsgálat során elemeztük a vidéki egységek szerepének alakulását a vállalatok összetevékenységén belül. Bár a vidéki ipartelemek tényleges hozzájárulása a vállalat eredményességéhez (illetve veszteségéhez) nem vagy igen nehezen mutatható ki, különböző mutatók alapján közvetetten mégis bizonyítható, hogy *összességükben* ma már *jelentős* – bár vállalatonként erősen eltérő – *gazdasági erőt képviselnek a vállalatokon* belül. A 3. táblázat adatai szemléletesen mutatják a 70-es évek során a vizsgált vállalatoknál végbement súlyeltolódást a vidéki ipartelemek javára.

A vállalatok vidéki ipartelemépítése, illetve a korábban önálló vidéki vállalatok fővárosi vállalatokhoz való csatolása jelentős mértékben megváltoztatta a vállalatoknál a foglalkoztatottak területi struktúráját: a budapesti székhelyű iparvállalatok összlétszámuk egyre növekvő részét foglalkoztatják vidéken. A gépi munkahelyek arányának alakulása lényegében hasonló tendenciát mutat, mint a létszámarányoké. Különböző jellegű folyamatok (kezdetben a törzsgyár gépeinek letelepítése, később a fejlesztések) össz eredményeként ma már – egy vállalat kivételével – a vizsgált vállalatok összes gépi munkahelyeinek közel fele található vidéken. Az állószerkezetű növekvő részét működtetik a vidéki ipartelegeken; a IV. ötéves tervidőszak óta az új kapacitások egyre nagyobb hányadát létesítették ezekben az egységekben.

Bár legkevésbé a termelési adatok hasonlíthatók össze (az ipartelemek egy részében nem készítenek önálló mérleget, így termelési értékük csak „művi”), becslések szerint a vidéki telepek a vállalati összesen közel felét vagy annál többet biztosítják.

3. A felmérés tanúságai szerint a vállalat és vidéki ipartelemei közötti *kapcsolat számomra kívánivalót hagy maga után*. Bár e kapcsolatrendszer vizsgálata során szerzett tapasztalatok egy része kiterjeszhető a vállalati szervezet egészére, néhány olyan problémát említhetünk, amely fokozottan jellemzi a vidéki ipartelemek és a vállalatközpont kapcsolatát. A megkérdezett gyár(egység)vezetők többsége úgy érzi, hogy kisebb mértékben vonják be a vállalat ügyeinek intézésébe, mint amennyire a vállalaton belül elfoglalt gazdasági jelentőségük alapján arra jogot formálhatnának. A vállalatok (pontosabban a vállalati központok) ugyanis maguknak tartják fenn a vezetés és az irányítás szinte minden elemét. Ezt bizonyítja, hogy még olyan területeken sem adnak részleges önállóságot, ahol pedig igen kicsi a valószínűsége annak, hogy az összvállalati érdek csorbát szenvedhetne. Ez a helyzet gyakran válik a helyi kooperációs kapcsolatok kiépítésének gátjává.

Az informáltság hiánya szinte konzerválja az „önállólanságot”. Az ipartelemi vezetők többségének tájékoztatása többé-kevésbé rendszeresített formában biztosított ugyan, bírálták ugyanakkor az információáramlás hiányosságait, rendszertelenségét vagy pontatlanságát. Meglepően sok ipartelem vezetője panaszkodott arra, hogy *nem ismeri a vállalati célokat*, még többen kifogásolták, hogy a célok megvalósulásáról végképp nem lehet információt szerezni. Felvetették, hogy a vállalati koncepció hiánya *lehetetlenné teszi a gyári szintű hosszú távú tervezést és így a felkészülést a soron következő feladatokra* (pl. a szakmunkásállomány biztosítására, átszervezések időben való előkészítésére stb.). Egyes vélemények szerint a vállalat *„gondosan ügyel” arra, nehogy különböző egységei* (különösen budapesti és vidéki gyárai) *összehasonlíthatóságokat végezhesenek*. A mintában szereplő készterméket előállító vidéki gyárak többsége szeretne tájékozottabb lenni termékei piaci helyzetéről, illetve a vállalat kereskedelmi tevékenységéről.

A vidéki ipartelepek vállalaton belüli részarányának mutatói, %

Vállalat	Átlagos állományi létszám		Termelés		Gépi munkahelyek száma		Állóeszközök bruttó értéke		Megvalósított beruházások értéke	
	1970	1980	1970	1979	1970	1980	1970	1980	IV. ötéves terv 1971–1975	V. ötéves terv 1976–1980
1.	–	37,6	–	31,2 ^a	–	28,5	–	41,5	–	68,6
2.	27,3	53,3	10,7 ^a	41,0 ^a 63,0 ^b	22,7	69,0	33,3	50,1	20,0	73,2
3.	14,6	47,6	.	.	11,5	45,9	5,7	48,2	15,0	61,2
4.	6,4	44,7	5,8 ^c	41,7 ^c	10,1	49,0	4,9	50,3	51,1	29,3
5.	25,7	50,7	.	72,7 ^d 13,9 12,5	33,1	48,7	25,8	49,4	40,6	61,8
6.	78,7	83,0	76,3 ^a	75,3 ^a	83,8	86,0	69,3	81,1	84,8	88,6

^a Bruttó termelési érték alapján.

^b Normaóra-felhasználás alapján.

^c A befejezett termelés értéke alapján.

^d Naturális mutatók technológiáinként.

A felsorolt problémák magyarázatot adnak arra a vizsgálataink során tapasztalt jelenségre, hogy a vidéki egységekben úgy érzik: a vállalatnál *nem tekintik őket egyenrangú partnereknek*. Ezért eleve kétkedéssel fogadják a vállalat feléjük irányuló intézkedéseit, sokszor azok helyességét is megkérdőjelezzik, amelyekben pedig a vállalat segítő szándéka mutatkozik. Példa erre, hogy több helyen ma már nem veszik jónéven, ha a törzsgyár valamely régi termékének átvételére születik döntés, vagy ha olyan régi gépet kapnak meg, amely pedig a helyi munkaerő ipari jártasságának, szakmai tapasztalatainak még bőven megfelelő színvonalú volna. A régebben létrehozott vidéki gyárak vezetői, akik a téma „történelmét” is ismerik, úgy látják; a legtöbb probléma forrása, hogy *a vidéki egységek számának növekedésével egyidejűleg nem korszerűsödött megfelelően a vállalati központi irányítási rendszer*.

4. A vizsgálat tapasztalatai szerint a vidéki gyárak – bár jelenlegi állapotukban igen vegyes képet mutatnak – nincsenek olyan mostoha helyzetben, mint általában gondolnánk. *Tipikusnak tekinthető az a vidéki ipartelep, amely korszerű – sok helyen rendkívül korszerű – üzemcsarnokkal rendelkezik, és amelynek gépparkjában az adott ágazatban használatos gépek, berendezések egész korszerűségi skálája megtalálható.*

A vidéki ipartelepek szociális felszereltsége az esetek többségében korszerű vagy legalábbis átlagos színvonalú. Számos vidéki ipartelep azonban *sokkal korszerűbb és jobban felszerelt szociális épületekkel* (orvosi rendelő, gyermekintézmények stb.) *rendelkezik, mint a vállalat fővárosi törzsgyára vagy központja*. Az új, korszerűen felszerelt üzemcsarnokok pedig az ergonómiai követelményeknek általában jobban megfelelő munkafeltételeket biztosítanak (világítás, szellőzés stb.), mint a törzsgyárak sokszor évtizedek óta változatlanul funkcionáló üzemei. Megjegyzendő ugyanakkor, hogy a *szociális beruházások általában fáziskéséssel* – a termelőberuházás realizálása után 2–5 évvel – *valósultak meg*, az esetek többségében azonban megelőzték az új irodaépületek építését vagy a meglévők korszerűsítését.

Az általános gyakorlathoz hasonlóan, a vidéki ipartelepek többsége további *beruházási igénnyel* bombázza a vállalati központokat. (Megjegyzendő, hogy a vállalatok jelentős összegeket áldoztak eddig is vidéki telepeik létrehozására, illetve fejlesztésére, helyenként a törzsgyár fejlesztésének rovására.) A vállalatok a meglévő eszközök hatékonyabb kihasználását várják ipartelepeiktől, ezek azonban csak további fejlesztésekkel, gépcserékkel vélük ezeket a követelményeket teljesíthetőkné. Kétségtelen, hogy a vidéki ipartelepeknek a szükségessé váló kisebb beruházásokat (raktárépítés, kazánfelújítás stb.), amelyek fontosak lennének a termelés zavartalanágához, saját hatáskörben kellene megvalósítaniuk, ehhez azonban arra lenne szükség, hogy az eszközök meghatározott részével saját maguk rendelkezhessenek.

5. A vidéki ipartelepek vezetői kivétel nélkül felhívták a figyelmet arra, hogy *egységeik bérszínvonalá elmarad a törzsgyár (a fővárosi gyárak) bérszínvonalától*. Az elmaradás mértéke természetesen vállalatonként *eltérő*. A vizsgált vállalatok esetében 1976-ban a törzsgyár és a vidéki gyár közötti legnagyobb elmaradás 42,8%-os, 1979-ben valamivel kevesebb: 36,1%-os volt. Azoknál a vállalatoknál, ahol a fizikai és a nem fizikai dolgozók állományára vonatkozóan külön adatot szolgáltatottak, megfigyelhető, hogy *a fizikai dolgozók keresetében jelentősebb volt a vidékiek elmaradása, mint a nem fizikai dolgozóknál*.

A vállalatok különböző egységeinek bérszínvonalában levő különbségek nagy része

strukturális okokra vezethető vissza. A vizsgálat tapasztalatai szerint a munkaerő szak-képzettségi színvonala a vidéki ipartelepeken még mindig elmarad a fővárosi gyárakétól, annak ellenére, hogy az utóbbi években jelentős fejlődés következett be e téren. (Ugyanakkor olyan vidéki gyár is szerepelt a mintában, ahol „túlképzés” van.) Megállapítható volt, hogy a vidéki ipartelepeken az átlagos életkor is jóval alacsonyabb, mint a törzsgyárakban, ami szintén befolyásolja a bérszínvonalat. E strukturális okok azonban nem mindig adnak teljes magyarázatot a bérszínvonal elmaradására. Tény ugyanakkor, hogy a vidéki ipartelepek többségénél jelentősebb bérszínvonal-növekedésre került sor 1975 és 1979 között, mint a fővárosi gyárakban. Határozott *tendencia* érvényesül tehát a vállalatoknál a különböző egységek *bérszínvonalának közelítésére*. E tendencia ellenére vannak esetek, ahol a különbség a budapesti és a vidéki átlagkeresetek között nem csökken, hanem nő.

Feltehető, hogy a jövőben a vidéki munkaerő bérezésében a nivellálás irányába hat az, hogy a vizsgált vidéki üzemekben már korántsem számolhatnak azzal a munkaerő-bővítéssel, amellyel a létesítéskor. A vidéki gyáregységekben elszívó hatások érvényesülnek. Ezek egy része hasonló, mint a fővárosban, másik része „vidéki sajátosságnak” mondható. Ezek között említhetjük, hogy egyre erősebb a *mezőgazdasági üzemek vonzereje*, amelyek a lakóhelyhez közelebb tudják az embereket – lényegében hasonló kereset biztosítása mellett – foglalkoztatni. Ugyancsak elcsábítják a munkaerőt a vidéki ipartelepekről azok a szociális juttatások (lakás stb.), amelyeket a kiemelt beruházásokon (mintánkban a Paksi Atomerőmű, a Szekszárdi Húskombinát) foglalkoztatott dolgozók számára biztosítanak, és amelyekkel a nem önálló vidéki ipartelepek nem tudnak versenyezni.

6. A vállalat és vidéki ipartelepei közötti munkamegosztás dinamikus vizsgálata vezetett el felmérésünk egyik legfontosabb tanulságához, annak megállapításához, hogy a vidéki ipartelepítés hosszabb távon a *specializációval ellentétes* hatást fejt ki. Míg kezdetben az új gyár beépül (zömmel alkatrészgyártóként) a közös termelési folyamatba, a *későbbiekben* – részben vállalati gazdasági szempontok (ahogyan nevezetesen a gazdaságosság megjelenik a nagyvállalatok számára), részben pedig saját önállósulási törekvései hatására – *termékstruktúrája egyre komplettebbé válik*. Egy-egy technológiai folyamat specializációja akkor marad fenn, ha az egyúttal a speciálisan kvalifikált – de máshol nem létező – munkaerőt jelenti, vagy ha egyedi berendezéshez kötött. Közismert, hogy a specializáció előnyei többnyire csak megfelelő termelési méret nagyság esetén bontakozhatnak ki. A mintában szereplő vállalatok ezt a méretet általában nem érték el, innen is adódik a specializációval ellentétes tendencia.

A vidéki gyáregységeknél tapasztalható „késztermék-orientáltság”, vagyis törekvésük a késztermék-kibocsátásra – tapasztalataink szerint – elsősorban a *vállalaton belüli elszámolási rendszerre és az ezen alapuló racionális érdekeltségi rendszer hiányára vezethető vissza*, másodsorban a vidéki egységek beszámolási kötelezettségére a *területi szerveknek*. Az alkatrész-, illetve a részegységgyártó vidéki telepek – bár tevékenységük a vállalaton belül valamilyen módon (többnyire belső elszámoló áron) kiértékelésre kerül – a helyi szervek felé nem tudnak „termelési értéket felmutatni”, következésképpen termelési értékben kifejezhető tevékenységek elvállalására, késztermék gyártására törekednek. *Az ipartelepek ilyen érdekeltsége azonban nincs összhangban a népgazdasági, ezen belül különösen a háttérpar fejlesztése iránti igényekkel.*

Ez a *késztermék-orientáltság* jól tükröződik annál a gyárnál, ahol arra a kérdésre, hogy milyennek ítélik saját ipartelepük helyzetét a létesítésével kapcsolatos eredeti elképzelésekhez viszonyítva, azt válaszolták: „népgazdaságilag jelentősebb, mint a tervezett, ugyanis *alkatrészgyártás helyett készáru kibocsátása a fő feladatunk*.” Ugyancsak erre a jelenségre utalnak egy másik vidéki gépgyárnál szerzett tapasztalatok. Az ipartelep a közúti járműipari fejlesztés egyik fontos gyártmányának forgácsolásiigényes alkatrészgyártására, valamint a vállalat teljes felületkezelési igényeinek kielégítésére specializálódott. A megkérdezett helyi vezetők mégsem erről a fontos háttérpári szerepükről vallottak a legbüszkébben, sokkal inkább késztermék-kibocsátásuk megnégyszereződéséről az utóbbi három évben.

Néhány következtetés

A vizsgált egységek, a nem önálló vidéki ipartelepek kettős státust élveznek: részét képezik a vidéki iparnak és hordozói a vidék iparosodásának, az ipar kiegyensúlyozottabb területi struktúrája kialakulásának; ugyanakkor a vállalati szervezet részei és ilyen minőségben a vállalati expanzió termékei, a vállalaton belüli munkamegosztásba többé vagy kevésbé integrált egységek. Úgy tűnik, hogy az iparnak ezek az egységei sok esetben *nehezen találják meg helyüket ebben a kettős struktúrában*. Míg az új üzemeket a vidéki város, néha a megye fejlődése „bástyái” között tartják számon, addig a vállalaton belül, az oda beruházott jelentősebb összegek ellenére más a helyzet: nem veszik őket kellően figyelembe, nem tekintik egyenrangú partnereknek. A vidéki ipartelepek nehezen látják be, hogy a vállalati szervezeten belül csak egy egységet képeznek, és ennek megfelelő státust élvezhetnek.

A vidéki ipartelepek, amelyek létrejöttükkel – elsősorban pótlólagos munkaerő bevonásával – hozzájárulnak a vállalat fejlődéséhez, azt tapasztalják, hogy tevékenységük eredménye kisebb mértékben, gyakran csak áttételesen realizálódik működési területükön. Ezért a vidéki ipartelepek jelentős részében, ha nem is az önállósulásban, de legalábbis a nagyobb önállóságban látják problémáikra a megoldást.

Tény, hogy ma, amikor felismerve a soktelepes iparvállalati struktúra negatívumait, sor kerül egyes nagyvállalatok „lebontására”, a vidéki ipartelepek státusára is nagyobb figyelem összpontosul. A több telepes nagyvállalatok között ugyanis nagy számban vannak vidéki iparteleppel, sőt jelentősebb vidéki ipartelep hálózattal rendelkezők. Amikor tehát napirenden van a nagyvállalatokon belüli nagyobb önállóság, esetleg az önállósulás kérdése, ez még *élesebben vetődhet fel* a vállalat központjától nagy távolságban levő, a vállalat törzsgyárának tevékenységéhez nem szervesen kapcsolódó, tehát feltehetően önmagukban is életképes vidéki egységek esetében.

Bár a nagyobb önállóság, esetenként az önállósulás indokolt lehet, *mégsem ebben* kell keresni az *egyedüli kiutat*. Jelentős eredmény várható olyan vállalati érdekeltségi rendszer bevezetésétől, amely a vállalati szervezet valamennyi részegységét – és ezen belül különösen a vidéki ipartelepeket – a vállalati célokkal való azonosulásra tudná készíteni. Ennek a vállalaton belüli – irányítási, szervezési és munkamegosztási – kapcsolatok jobb összehangolásához kellene vezetnie, miközben nem zárná el a vidéki ipartelepek elől a környékbeli üzemekkel való kooperáció lehetőségét. Az érdekeltségi

rendszer fontos eleme lenne a vidéki ipartelep hozzáadott értékének az eddigieknél megfelelőbb figyelembevétele, mérése és honorálása. A vidéki ipartelepnek ugyanakkor tudomásul kellene vennie, hogy ha része a vállalati szervezetnek, akkor a stratégiai fejlesztési döntések vonatkozásában a vállalati elképzelésekhez kell alkalmazkodnia. Más kérdés, hogy e döntések meghozatala előtt a vidéki ipartelepek véleményét is meg kell hallgatni. Ez egyes esetekben azt jelenti, hogy nem késztermék-előállításra, hanem a vállalati kooperációs és specializációs rendszerbe való *beilleszkedésre* kell a vidéki ipartelepeknek vállalkozniuk.

A vidéki ipar- és területfejlesztés sokat bírált folyamata ma már aligha korrigálható: az ipartelepi területi struktúrát lényegében adottnak kell tekinteni. Arra azonban van mód, hogy a vidéki ipartelepi hálózat – amely tehát mind ágazatonként, mind vállalati vonatkozásban jelentős szerepet játszik – jobban szolgálja az ipar előtt álló feladatokat. Ma már arra van szükség, hogy ezek az egységek, túl szociálpolitikai (elsősorban foglalkoztatáspolitikai), területfejlesztési és vállalati presztízsnövelő funkcióikon, segítsék a hatékonysági követelmények érvényesülését a vállalatoknál.

A KÜLFÖLDI TECHNIKA ÁTVÉTELE ÉS A HAZAI KUTATÁS-FEJLESZTÉS

A műszaki fejlődésben bekövetkezett forradalmi változás, a tudományos-technikai forradalom korszaka az országokat a világpiacon elért pozíciójuk megtartása vagy versenyképességük fokozása céljából műszaki színvonaluk növelésére, műszaki fejlődésük gyorsítására ösztönzi. A műszaki fejlődés gyorsításának stratégiája és taktikája országonként, ezen belül a szakma különböző ágazataiban eltérő lehet. Mind a stratégiát (út-törő és követő), mind a taktikát (saját kutatás-fejlesztés vagy a meglévő műszaki ismeretek átvétele, bevezetése, továbbfejlesztése) meghatározza az ország gazdasági potenciálja, a tradíciók, a technika adott színvonala, a potenciális tudományos, műszaki, szellemi bázis.

A műszaki ismeretek nemzetközi forgalma – átadása, átvétele – mint a munkamegosztás egyik megjelenési formája az elmúlt két évtizedben jelentősen növekedett. 1960 és 1975 között a szellemi termék-export és -import mintegy 6-8-szorosára, kb. 5-6 milliárd dollárra nőtt. 1977-ben 8 milliárd dollárra becsülték, 1980-ban kb. 11 milliárd dollárra becsülhető.¹

A nemzetközi tendenciák hatására hazánkban is fokozódott a külföldi ismeretek hasznosítása (1. táblázat). 1972-ről 1978-ra háromszorosára növekedett a vásárolt, illetve a külföldön értékesített licencek száma. Kétszeresére növekedett a licencet alkalmazó vállalatok és a gyártásban alkalmazott licencek száma. 1978-ban a szocialista iparban háromszor annyi terméket gyártottak licenc alapján, mint 1972-ben.

Mind a nemzetközi, mind a hazai licencforgalomban kiemelkedő a dinamikus ágazatok szerepe. Hazánkban 1978-ban a licencet alkalmazó vállalatok 48%-a gépipari és 14%-a vegyipari vállalat volt. A gépipari vállalatok alkalmazták a licencek 48%-át, a vegyipari vállalatok a 28%-át. A licenc alapján gyártott termékek 47%-át a gépipari, 32%-át a vegyipari vállalatok szolgáltatták. A gépiparban 1978-ban egy vállalat átlagosan 2,3, a vegyiparban 4,6 licencet alkalmazott, a licenc alapján gyártott termékek száma egy gépipari vállalatnál átlagosan 3,6, egy vegyipari vállalatnál 8,5 (az átlagadatokat csak a licencet alkalmazó vállalatokra vonatkoznak!). A szocialista iparban 1978-ban 169 vállalat alkalmazott licencet (2. táblázat).

A műszaki ismeretek átvételének előnyei közismertek; lehetővé teszik a szelektív kutatást, az erőforrások koncentrációját, a termelési és értékesítési struktúra kedvező alakulását, a műszaki színvonal különbségeinek csökkentését, a gazdasági növekedés gyorsulását, a társadalmi termelés hatékonyságának növelését. Gazdaságpolitikánk so-

¹Mádi Csaba: A szellemi exportról. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1979.

Az ipari licencekkel kapcsolatos főbb mutatók

Mutatók	1972	1973	1974	1975	1977	1978
A licencvásárlások költségeinek aránya az összes műszaki fejlesztési ráfordítás %-ában	6,2	9,3	8,8	7,5	8,6	9,0
A vásárolt licencek száma	36	42	45	40	68	109
A külföldön értékesített licencek száma, db	12	3	12	11	18	36
A licencet alkalmazó vállalatok száma, db	89	104	112	120	132	169
A gyártásban alkalmazott licencek száma, db	168	193	216	249	286	379
A licencek alapján gyártott termékek száma, db	225	252	278	303	459	617
A licenc alapján gyártott termékek értékesítésének aránya az összes értékesítés %-ában	1,7	2,5	3,3	3,7	5,9	7,2

Forrás: Görgényi Istvánné: Licenc és know-how a hazai iparban. Ipari és Építőipari Statisztikai Értesítő, 1978, 12. sz. 458–464. old.; A licencforgalom. Műszaki Élet, 1980, 9. sz. 4. old.

kat vár a licencek alkalmazásától. A kedvező hatások azonban gyakran elmaradnak, mert a gyakorlat számos nem várt, kedvezőtlen szituációt eredményez. Ehhez feltehetően az is hozzájárul, hogy még nem sikerült meghatározni és alkalmazni az ismeretátvétellel kapcsolatosan a kitől, mikor, ki és hogyan kérdésekre adható válaszok kedvező kombinációját.

A gazdasági célok elérését szolgáló licencpolitikai irányelvek megalapozásához különböző intézményeknél intenzív elemző, értékelő munka indult. Az OMF, az OT, a KSH, az akadémiai kutatóintézetek, az egyetemi tanszékek stb. a műszaki ismeretek átvételének különböző vetületeit vizsgálták.

A licencek ágazati adatai

Ágazat	A licencet alkalmazó vállalatok száma			A gyártásban felhasznált licencek száma			A licenc alapján gyártott termékek száma		
	1972	1977	1978	1972	1977	1978	1972	1977	1978
Bányászat	1	1	—	1	1	—	1	1	—
Kohászat	3	6	10	5	9	21	8	9	6
Gépipar	50	70	81	95	160	187	106	231	293
ebből									
gépek és gépi berendezések gyártása	18	22	24	32	41	52	39	70	90
közlekedési eszközök gyártása	5	6	7	11	16	16	11	24	25
villamosgép- és készülékgyártás	5	9	11	14	24	29	17	37	53
híradás- és vákuumtechnikai ipar	6	10	12	13	30	35	13	42	61
műszeripar	8	13	14	13	30	30	14	36	65
fémtermékek gyártásának ipar	8	10	13	12	19	25	12	22	29
Építőanyag-ipar	2	4	7	3	7	16	9	8	18
Vegyipar	17	19	23	42	79	105	74	161	196
Nehézipar	73	100	—	146	256	—	198	411	—
Könnyűipar	9	21	33	10	21	34	15	35	54
Egyéb ipar	1	2	—	5	2	—	5	5	—
Élelmiszeripar	6	9	11	7	7	10	7	8	20
Szocialista ipar	89	132	169	168	286	379	225	459	617

Forrás: Görgényi Istvánné: Licenc és know-how a magyar iparban. Ipari és Építőipari Statisztikai Értéktár, 1978, 12. sz. 458–465. old.

Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja a műszaki ismeretek átvételének folyamatát a kutatás-fejlesztés aspektusából 23 megvalósult licencakció² részletes elemzése alapján vizsgálta. A 23 eset közül 16 a gépiparban, 6 a vegyiparban és 1 a kohászatban realizálódott; kutatásunk ideje alatt 2 a honosítás, 21 a rendszeres gyakorlati alkalmazás szakaszában volt. A vizsgálat során rendszerbe foglaltuk a műszaki ismeretek átvételének kutatás-fejlesztés jellegű feladatait. Elemeztük a K + F feladatok ellátására kialakult intézményi formákat; értékeltük az ismeretátvétel folyamatának finanszírozását és a fejlesztés folyamatában közreműködők érdekviszonyait. E tanulmány a kutatás eredményeinek lényegesebb következtetéseit foglalja össze.

A műszaki ismeretek átvételének három részfolyamata

Az egyes esetek értékelése azt mutatta, hogy minden akció egyedi eset; az akciók egymástól szakmai tartalmukból adódóan különbözőek. Az egyedi esetek feladatait elemezve arra a következtetésre jutottunk, hogy a logikailag rendezhető kutatás-fejlesztés jellegű feladatok általában ismétlődnek, és részfolyamatonként csoportosíthatók. Az első részfolyamat a fejlesztési igény keletkezésétől a licencszerződés megkötéséig terjed (ha a műszaki ismeret adásvétel tárgya). A második részfolyamat a honosítás, a harmadik a termelés felfutása és az átvett termék és/vagy technológia továbbfejlesztése. A kutatás-fejlesztés jellegű feladatcsoportok a műszaki ismeretek átvételének három részfolyamatában az alábbiak szerint tagolhatók.

Az 1. részfolyamat a fejlesztés előkészítése, amely a következőket tartalmazza:

- a fejlesztési igény feltárása,
- a döntés-előkészítő tanulmányok kidolgozása a fejlesztés céljának és módjának meghatározására,
- licenc-piac kutatás,
- ajánlatok összehasonlítása, a legkedvezőbb változat kiválasztása, javaslat a legkedvezőbb változat megvételére,
- helyszíni termelési tapasztalatok szerzése a licenceladónál,
- adatszolgáltatás és javaslatok a szerződés szövegének megfogalmazásához, szerződéskötés.

²A licenc és a licencszerződés értelmezése nem egységes. Egyesek minden szellemi alkotás forgalmát lebonyolító jogviszonyt, mások csak a szabadalommal oltalmazott műszaki alkotás forgalmát lebonyolító jogviszonyt tekintik licencnek. Mi a licenc és a licencszerződés fogalmát a Lontai Endre által javasolt definíció szerint értelmezzük és alkalmazzuk, amely szerint „A licencszerződés alapján a licenciadó köteles a licencvevőt olyan – tényleges és jogi – helyzetbe hozni, hogy meghatározott *műszaki megoldást* meghatározott színvonalon a gyakorlatban megvalósíthasson és felhasználhasson.” Lontai a licencszerződés három változatát különbözteti meg: a *szabadalmi* licencszerződést, a kizárólag *know-how* szolgáltatására irányuló és a *védjegyre* vonatkozó licencszerződést. (Lontai Endre: A licencszerződés alapvető kérdései. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1979.) A *kutatás-fejlesztés* fogalmát tágabban értelmezzük, mint ahogy a statisztikai gyakorlat alkalmazza, vagy a Közgazdasági kislexikon (298. old.) meghatározza. Definíciónk szerint a *kutatás-fejlesztés az új ismeretek megszerzésére és az azok gyakorlati alkalmazásba vételére irányuló tevékenységek összessége.* (A kutatás-fejlesztést a tevékenységek tartalma és nem finanszírozási forrásuk határozza meg!)

A 2. *részfolyamat a honosítás*, amely a következőket tartalmazza:

- a honosítási program elkészítése,
- a gyártástechnológiák honosítása (a technológiai dokumentumok és a gyártástechnológiák tanulmányozása a licenceladó vállalatnál, a gyártástechnológiák átvétele, tanulmányozása és a honosított gyártástechnológiai előírások, dokumentációk kidolgozása, reprodukciós kísérletek, kísérleti üzemi gyártások, tőkés import nyers- és alapanyagok helyettesítése hazai gyártású, illetve szocialista piacon beszerezhető alapanyagokkal, gyártási gépparkkapacitások szinkronizálása, gépek illesztése, a külföldi gyártástechnológia beágyazása a hazai technológiai adottságok kereteibe),
- a honosítás folyamatának koordinálása,
- a beruházási program elkészítése,
- a beruházás kivitelezésének megszervezése.

A 3. *részfolyamat a termelés felfutása, a termék és/vagy technológia továbbfejlesztése*, amely a következőket tartalmazza:

- a termelési fő- és segédfolyamatok szinkronjának biztosítása,
- a licenceladó továbbfejlesztési eredményeinek átvétele, honosítása,
- az átvett termék és/vagy technológia továbbfejlesztése.

A feladatok egy-egy akció során konkrét tartalommal telítődnek. A szakágazatoktól, a szakmától függő és a honosítandó szellemi termék által meghatározott konkrét feladatok rutinszerűen nem ismétlődnek, az azonos *címet viselő részfolyamatok egymástól eltérő tartalommal jelennek meg*. A részfeladatok esetenkénti konkrét tartalma a folyamatot kívülről értékelő számára nem ismeretes. Ezért mi is csupán arra vállalkozhatunk, hogy meghatározzuk, egy-egy általánosan megfogalmazott feladat – például a licencajánlatok összehasonlítása – milyen általánosan is megfogalmazható részfeladatokból áll, és ezek a feladatok milyen vállalaton kívüli és vállalati szervezeti keretekben oldódnak meg. Az ismertetett modellt követve ezeket a feladatokat vázoljuk a továbbiakban.

Kutatás-fejlesztés jellegű feladatok a fejlesztési igény keletkezésétől a licencszerződés megkötéséig

A műszaki ismeretek átvétele folyamatának első tevékenysége a *fejlesztési igény feltárása*. Eseteink azt bizonyítják, hogy a fejlesztési igények általában vállalati szinten fogalmazódnak meg. A kutatás-fejlesztés vállalati szervezete műszaki-gazdasági ismereteivel segítségére lehet a vállalatvezetésnek a fejlesztés szükségességének felismerésében. A fejlesztési igény feltárása után meg kell határozni a fejlesztés *perspektivikus és konkrét céljait*, el kell dönteni, hogy a kitűzött célokat saját kutatás-fejlesztéssel vagy a már meglévő műszaki ismeretek átvételével indokolt-e elérni. A *fejlesztés módját* meghatározó *döntés előkészítésének* folyamatában ütköznek a fejlesztési módok előnyei és hátrányai a fejlesztés lehetőségeinek és korlátainak függvényében. A döntés-előkészítés és végül a *döntés a vállalat* feladata, a döntés felelősségét más – a vállalattól jogilag elkülönült – szervekre nem célszerű átruházni. A döntés-előkészítés főszereplői a vállalati fejlesztési részlegek.

Vizsgálatunkban mind a 23 esetben a termék és/vagy a technológiák műszaki színvonalának növelése, a világ- és a hazai műszaki színvonal közötti rés csökkentése volt a licencvásárlások perspektivikus célja. A nemzetközi élvonalban levő termékek hazai gyártásának megvalósítását az esetek 85%-ában, a modern technológiák üzemi alkalmazásba vételét 78%-ában tűzték ki célul.

Ahhoz, hogy a gyakorlatban reális célokat fogalmazzanak meg, és a célok megvalósuljanak, a honosítónak ismernie kell az átvenni kívánt terméket vagy eljárást, és alkalmasnak kell lennie arra, hogy a világszínvonalat reprezentáló technikával szembesítse. Ehhez a világszínvonal ismerveinek konkrét megfogalmazása szükséges.

A mozgásban levő világszínvonal ismerveivel a honosítók általában nem rendelkeznek. A számukra felkínált technikát is tévesen ítélik meg, mert annak színvonalára gyakran életgörbéjéből következtetnek. A licenceladó nem adja el a számára még jelentős extraprofitot hozó, csúcsszínvonalon álló terméket és/vagy technológiát. A vásárló viszont a felkínált, jelentős mértékben elavult szellemi terméket nem fogadja el. Az átadott-átvett szellemi alkotás így a középszintet képviseli. A *tényleges színvonalra* a fejlesztők összehasonlító adatok hiányában általában csak következtetnek, leggyakrabban a bevezetni kívánt termék vagy eljárás életgörbéjéből, amely téves információkhoz is vezethet, mert életgörbéje minden piacot talált terméknek van, függetlenül attól, hogy életének valamelyik szakaszában világszínvonalú vagy attól eltérő termék volt.

Ha az átvett termék vagy eljárás *születésekor* már korszerűtlen volt, műszaki színvonalunkra kedvezőtlenül fog hatni még akkor is, ha gyorsan hasznosítjuk. Az életének egy szakaszában világszínvonalú termék életgörbéje kedvező információt nyújt a fejlesztéshez, de még egy jól kiválasztott termék és/vagy technológia is elavulhat a nemzetközi mezőnyben, mire a honosító vállalat üzemében alkalmazásra kerül.

A fejlesztés kezdeményezésétől a szerződés megkötéséig terjedő idő átlagosan két év, további két év szükséges, hogy a gyártás üzemi alkalmazásba kerüljön, majd újabb két év, hogy a termelés elérje a tervezett mennyiséget, a termék gyártásának felfutása befejeződjön (3. táblázat).

A honosítás hosszú átfutási ideje alatt az átvett technika relatív fejlettségi színvonalából sokat veszít. Ez idő alatt a licenceladó az átadott technikát továbbfejlesztette, az átadott terméket, eljárást egyáltalán nem vagy csak továbbfejlesztett változatában gyártja, alkalmazza. A továbbfejlesztett változatot a honosító vállalatok 60%-a nem vette át. A hazai és a világszínvonal közötti távolság pedig csak az átvett technika *továbbfejlesztésével*, a licenceladó továbbfejlesztési eredményeinek átvételével maradhat közel azonos.

A piaci igény oldaláról elsősorban a hazai kereslet sürgette a fejlesztéseket. A vizsgált minta alapján a fejlesztések 85%-a a belföldi igények kielégítésére, a tőkés import kiváltására irányult. Abban az öt esetben, amikor a termék tőkés piacokon is megtalálta vásárlóját, lényegében az történt, hogy a licencvásárlások konvertibilis valuta terheit a honosítók termék-visszaszállítással egyenlítették, illetve egyenlítik ki. Közvetlen és korlátlan exportlehetőséget a licenceladó csak egy esetben biztosított.

A technikaátvétel egyszeri, a folyó termelés jelentős importanyag- és alkatrészhiányának folyamatos devizaterhei, továbbá a licenceladó részéről a tőkés export korlátozása következtében a dollár relációból származó licencekkel való fejlesztés devizamérlegünkre nem gyakorol kedvező hatást. A felsorolt okok miatt az átvett eljárások

A műszaki ismeretek átvételének időszüksége

A vizsgált eset sor- száma	Időszükséglet			
	a fejlesztés kezdeményezé- sétől a szerződés megkötéséig, hónap	a szerződés meg- kötésétől a gyártás üzemi alkalmazásba vé- teléig, hónap	a gyártás üzemi alkalmazásba vé- telétől a terme- lés teljes felfutá- sáig, hónap	a fejlesztés kez- deményezésétől a termelés teljes fel- futásáig, hónap
1.	26	30	11	67 (5,6 év)
2.	18	12	38	68 (5,7 év)
3.	24	26	6	56 (4,7 év)
4.	28	6	20	54 (4,5 év)
5.	42	20	78	140 (11,9 év)
6.	26	6	6	38 (3,2 év)
7.	24	29	14	67 (5,6 év)
8.	56	28	folyamatban levő szakasz	
9.	50	32	10	92 (7,7 év)
10.	15	12	15	42 (3,5 év)
11.	26	15	48	89 (7,4 év)
12.	14	23	14	51 (4,3 év)
13.	10	32	4	46 (3,8 év)
14.	12	12	18	42 (3,5 év)
15.	18	16	15	49 (4,1 év)
16.	32	folyamatban levő szakasz		
17.	8	11	25	44 (3,7 év)
18.	19	36	36	91 (7,6 év)
19.	8	gyártás már volt	6	14 (1,2 év)
20.	12	60	48	120 (10,0 év)
Átlag	23,4	21,4	22,9	63,5 (5,3 év)

jelentős részének devizaegyenlege negatív volt. A tőkés piacokról származó műszaki ismeretek alapján gyártott licenctermekek dollár relációs exportja a honosító vállalatot konkrétan, a magyar ipart általában bérmunkavégző, rubel relációs exportja pedig *tranzit* szerepében erősíti meg, a magyar munka gyakori leértékelése mellett.

A műszaki ismeretek átvételétől a vállalatok nyereségük növekedését, termékstruktúrájuk kedvező alakulását várták. Az esetek többségében kedvezően alakult a termelési érték, a nyereség. A termékek minőségében és nyereségtartalmában bekövetkezett változások kedvező hatásának mértéke eltérő volt attól függően, hogy a vállalat gyártmánystruktúrájában a licenctermekek mekkora hányadot képviselt. Közismert, hogy vállalatunk termékskálája széles. A licenctermekek részaránya vállalatunként eltérő, a vizsgált mintában termelési értékük alapján 0,5–25,0% között változik, az átlagérték

2,5%. Mindezekből az a következtetés adódik, hogy a vizsgált akciók (egy-két esetet kivéve) a vállalatok termékstruktúráját alapvetően nem változtatták meg.

A licencvásárlásra vonatkozó döntést követő feladat a *licenc-piackutatás*. Ekkor a vállalat a potenciális licencértékesítőktől ajánlatot kér. Az ajánlatkéréseket követően vagy azt megelőzően általában személyes konzultációkra is sor kerül. Sikertelenül végződnek ezek a megbeszélések akkor, ha a szakmát legjobban ismerő műszaki fejlesztő vagy kutató nincs jelen. A tájékoztató jellegű személyes konzultációk célja a potenciális ajánlattevők közötti szelekció. Ezeken a tárgyalásokon eldönthető, kik azok a partnerek, akikkel érdemi tárgyalások kezdeményezhetők.

Az ajánlatok összehasonlítása, a legkedvezőbb változat kiválasztása lényegében két döntési kritérium alapján történik és történik. Korábban a hazai piaci igények kielégítése és a meglévő gépek, berendezések konvertálhatósága volt az elsődleges szempont, ma a dollár relációs értékesítési lehetőség és változatlanul a meglévő berendezések konvertálhatósága. A meglévő berendezések konvertálásával, a beruházásmentes vagy beruházásszegény vásárlásokkal a honosítók gyakran csak a műszaki színvonal rovására tudják a licenceket adaptálni. Az ajánlatokat a honosító vállalat műszaki-fejlesztési és kereskedelmi részlegei értékeli. Az önálló kereskedelmi joggal nem rendelkező vállalatoknál a licenc-piackutatásban, az ajánlatok értékelésében külkereskedelmi vállalatok működnek közre, de a licenc-piackutatás az ajánlatok kérése, értékelése nem történhet a honosító vállalattól függetlenül. Tárcaszintű szervezőintézet, szakágazati kutató-fejlesztő intézet egy esetben sem vett részt a licenckiválasztás döntés-előkészítésének folyamatában.

A licencszerződés megkötése előtt, ha erre lehetőség van, a honosító a licenceladó telephelyén vagy referenciaüzemeiben helyszíni termelési tapasztalatokat szerez, ezek a helyes döntés műszaki megalapozottságának elengedhetetlen feltételei. A tapasztalatcsere kiváló alkalom arra, hogy meggyőződjenek a technológia kiforrottságáról, az eladó tekintélyéről, termelési viszonyairól. Részben a gyártótól, részben a felhasználótól szerzett tapasztalatok gyümölcsözőek, kedvezően hatnak a honosítás sikerére. A licencszerződés megkötését közvetlenül megelőző feladat a szerződés előkészítése, adat-szolgáltatás és javaslatok a szerződés szövegének megfogalmazásához. A *szerződés* szövegének körültekintő megfogalmazása számos későbbi kellemetlenségtől óvja meg, végző esetben a szerződés felbontásától mentesítheti a vállalatot. A szerződéskötés alkalmával, végül a szerződésben találkoznak vagy ütköznek a licenceladó és -vevő érdekei, illetve érdekellentétei. A szerződés az az alapokmány, amely az akciót végigkíséri. A szerződésben vállalt kötelezettség az akció kimenetelének záloga.

K + F feladatok a honosítás folyamatában

A szerződéskötést követő legfontosabb feladat a *honosítási program* elkészítése. Ezzel kezdődik a műszaki ismeretek átvételének második részfolyamata, a *honosítás*. A honosítókkal folytatott mélyinterjúk és a honosítási programok tanulmányozása után megállapítottuk, hogy a honosítási program tartalma függ

- az átvenni kívánt technika és a hazai színvonal közötti különbségtől,

- a honosítandó technika ismeretétől, attól, hogy az új termék és/vagy eljárás a hazai gyakorlatban többé-kevésbé már elterjedt (pl. import- vagy analóg módon gyártott hasonló termék) vagy eddig még ismeretlen,
- a technika átadásának formájától (amely a technika „kulcsra kész” átadás-átvételeként szélsőséges esetétől – ami a vevő számára a legdrágább és a legkényelmesebb, de a hazai gyakorlatban inkább csak elvi modellként számításba vehető változat – a beruházást sem igénylő licencfajtáig sokféle lehet),
- a honosítandó technika jellegétől.

Megfelelő mélységben kidolgozott, jól átgondolt program az adaptáció sikerének elengedhetetlen feltétele. Vizsgált eseteink mindegyikében készült honosítási program. Elkészítéséhez gyakran a hálótervezés módszerét alkalmazták mint szervezési segédeszközt; készültek CPM típusú hálótervek, de vonalas ütemtervek is. A honosítási program elkészítése a honosító vállalat feladata. Eseteink között azonban olyan vidéki fejlesztés is szerepelt, melynek programját Budapesten a honosító vállalattól jogilag független intézmény készítette.

A honosítási program keretében a licencvásárlást követő legfontosabb fejlesztési feladat a *gyártástechnológiák* és a gyártástechnológiai dokumentációk tanulmányozása a licencet eladó vállalatnál. Az általunk vizsgált 23 esetben biztosították a honosítók – többnyire a vállalati vezetők – számára, hogy a licenceladó saját vagy referenciáüzemében helyszíni tapasztalatokat szerezzenek. 11 esetben a honosító üzem műszaki és fizikai dolgozói is jelen lehettek a tanulmányutakon; öt akcióban még a honosító csapatok is helyszíni ismeretszerzési lehetőséghez jutottak.

A honosított gyártástechnológiák kidolgozását, a technológiák megtanulását elősegíthetik a *reprodukciós kísérletek és a kísérleti üzemi gyártások*. Ezekre azonban eseteinkben csak ritkán kerülhetett sor. A vállalati gépparkok adottságai a konvertálhatóság, a kísérleti üzemek hiánya, az adott vállalatnál teljesen új gyártási technikát igénylő eljárás állított néha áthidalhatatlan korlátot a reprodukciós kísérletek elé.

A vizsgálatainkban szereplő 23 esetből 21-ben a technikát tőkés relációból importálták. Ennek természetes következménye, hogy a gyártáshoz felhasznált anyagok dollár elszámolású piacokról származtak. A hazai kutató-fejlesztő bázis egyik lényeges feladata a *tőkés relációból importált nyers- és alapanyag helyettesítése* hazai, illetve szocialista relációból beszerezhető anyagokkal. Ez azonban nem könnyű feladat. A licenceladó gyakran kiköti, hogy csak az általa specifikált anyagok felhasználása esetén vállal a technológiáért garanciát. Ha a licenceladó nem specifikálta a felhasználható anyagokat, akkor a fejlesztők gyakran a hazai, illetve a szocialista piacokon beszerezhető anyagok és alkatrészek minőségi problémáival vagy beszerzési korlátokkal kerülnek szembe. Ezért jelentősek még több éves gyártás után is a folyó termelés tőkés devizaterhei.

A gyártási gépsorok kialakítása eseteinkben eltérő volt. Ahol a tőkés relációból, általában a licenceladó vállalatától komplett gépsorokat, célgépeket vásároltak, *a kapacitások szinkronizálásával, a gépek illesztésével kapcsolatos problémák nem terhelték a fejlesztőket*. Bőven akadtak feladatok ott, ahol a gyártási gépsor egyes relációból származott. A feladatokat a vállalat műszaki fejlesztési, beruházási és termelési részlegei közösen oldották meg.

A honosítás során a gyártástechnológiákat a hazai technológiai adottságok kereteibe kell illeszteni figyelembe véve a hazai és a külföldi munkavédelmi szabályok és ter-

mékszabványok közötti különbségeket. Az importált gépeket üzembe helyezésük előtt munkavédelmi, tűzbiztonsági és áramvédelmi, mechanikus sérülések elleni és vegyi anyagok okozta balesetvédelmi, zaj- és fényártalmi szempontok szerint minősítik. Esetenként hatóságok (BMTOP, KÖJÁL, SZOT) hozzájárulása is szükséges az üzembe helyezéshez. Az importált berendezéseket a magyar munkavédelmi kritériumoknak, a licenc alapján gyártott termékeket pedig a hazai szabványoknak megfelelővé kell tenni. A hazai és a külföldi munkavédelmi kritériumok és termékszabványok közötti különbségek miatt gyakran keletkeznek viták a licenceladó és a hasznosító között. De vitakoznak egymással a beruházó és a munkavédelmi kritériumokat meghatározó szervek és a szabványügyi hivatal is.

A honosítás folyamatának outputja a piacon is megjelenő termék és/vagy az üzemeltetett technológiai eljárás. Mind a terméket, mind a gyártási eljárást dokumentálni kell. A termékdokumentumok a termék paramétereinek katalógusa, a műbizonylatok, szabványok. A gyártási eljárások dokumentációi a *gyártástechnológiai előírások*. Ezek a honosítás folyamatában készülnek.

A honosítás feladatokban gazdag folyamatát *koordinálni* kell. Ez a megállapítás közismert és általános, ennek ellenére csak néhány vállalat biztosította e jelentős munka elvégzésének kedvező szervezeti feltételeit. Az egyik gépipari vállalat a honosítást hátráltató tényezők között megemlíti, az egyes részfeladatok megoldásával foglalkozó szakembereket nem sikerült kiemelni egy önálló teambe a vállalat szervezetéből. Az előkészítés, a megvalósítás és a befejezés szakaszában más-más vállalati szerv irányította a munka végzését.” A honosítási program végrehajtásában az átlagosnál kedvezőbb eredményeket értek el azok a vállalatok, amelyek az operatív munkától és a hierarchikus kötöttségektől mentes, jogokkal és köteleességekkel rendelkező fejlesztési csoportokat hoztak létre.

A termelés felfutásának, a termék és/vagy technológia továbbfejlesztésének kutatás-fejlesztés jellegű feladatai

A termelés felfutásának a termék és/vagy a technológia továbbfejlesztésének szakaszai időben részben átfedik egymást. A piaci igények változása, a termelési költségek csökkentési lehetőségei, a technológiában levő tartalékok felszínre kerülése, közel azonos igények kielégítése céljából a világon megjelent termékek színvonalának növekedése a gyártmány- és a gyártásfejlesztőket már a honosítás vagy a termelés felfutásának szakaszában a termék és/vagy technológia továbbfejlesztésére ösztönzik. A honosított termék és/vagy technológia továbbfejlesztésére három mód kínálkozik. Az egyik a licenceladó továbbfejlesztési eredményeinek átvétele. A licenceladó az átadott technikát általában továbbfejleszt, a szerződésben általában vállalja, hogy a továbbfejlesztés eredményét a vásárlónak átadja. A hazai kutatás-fejlesztés feladata a licenceladótól a *továbbfejlesztés eredményeit átvenni és honosítani*. A licenceladó az átadott technikát a vizsgált esetek mindegyikében továbbfejlesztette. Tíz esetben a vásárló a továbbfejlesztett kivitel is átvette. A licenceladó a szerződés megkötése után ugyanabban a témakörben hét esetben gyártott *lényegesen* fejlettebb terméket, illetve alkalmazott fejlettebb technológiát. A *lényegesen* fejlettebb eljárások eredményét csak *egy* esetben vették át.

A továbbfejlesztés másik útja a saját kutatás-fejlesztés. Ez már kockázatosabb vállalkozás. A licenceladó a szerződésben a továbbfejlesztést korlátozza azzal, hogy csak a kikötött műszaki-gyártási paraméterek mellett szavatolja az eljárást, illetve vállalja a termék visszavásárlását. A licencvevő mégis vállalja a kockázatot, a terméket és/vagy technológiát továbbfejleszti. Természetesen ezek az akciók csak ott vállalhatók, ahol a fejlesztés potenciális szellemi és anyagi bázisa, illetve a gyártási tradíciók megtalálhatók.

A továbbfejlesztés harmadik útja a licenceladó újabb eredményeinek bevezetése, saját kutatás-fejlesztéssel kiegészítve. A 23 vizsgált eset közül 11-ben az átvett technikát kisebb-nagyobb mértékben továbbfejlesztették vagy fejlesztik. Vállalati tapasztalatok igazolják, hogy az eredményes továbbfejlesztések többsége a termelőüzemi műszaki, fizikai dolgozók és a vállalati műszaki fejlesztési, technológiai, termelési és beruházási részlegek munkatársai között kialakult együttműködés gyümölcse.

A termelés felfutásának és a termék vagy a technológia továbbfejlesztésének folyamatába csak kivételes esetben indokolt jogilag elkülönült szervezeteket bevonni. Az adaptált licencet és így a továbbfejlesztés lehetőségeit is a vállalat ismeri a legjobban. A továbbfejlesztés sikere a vállalati szférában valószínűbb. Voltak olyan esetek, amikor a vállalatok szakágazati kutató-fejlesztő intézettel próbáltak együttműködést kialakítani, ez egy esetben sikerült is; de az is előfordult, hogy amíg a vállalat sikeresen továbbfejlesztett, a szakágazati kutató-fejlesztő intézettel még a kutatás-fejlesztési szerződés feltételeiben sem tudtak megegyezni.

Különösen a honosítás és a továbbfejlesztés szakaszában szükséges és eredményes a vállalat saját K + F bázisának léte. Az alkalmazott kutatások hatékonyságát, realizálhatóságát, a műszaki fejlesztési feladatok ellátásának színvonalát a helyi ismeretek kedvezően alakítják. Az esetek többségében a termék és a technológia legjobb ismerői azok, akik alkalmasak a fejlesztési lehetőségek észlelésére és a fejlesztések kivitelezésére. A helyi adottságok, követelmények, feltételek, problémák ismerete helyzeti előny, potenciális adottság. A probléma érzékelhetősége felmerülésének helyén a legerősebb. Ezzel szemben a másodlagos érzékelések hatása gyengébb, a többszörös áttét problémadeformációhoz vezethet, amely a megoldást is késlelteti, vagy nem kívánt megoldást eredményez.

A termelés felfutásának szakaszában, a vállalatok szervezetségi színvonalától függően, a *termelési fő és segédfolyamatok* összhangjának biztosítása néha több, máskor kevesebb feladat megoldását igényli a kutatás-fejlesztéstől. Ahol a honosítás folyamatában a gyártás-előkészítés, a gyártás, a gyártásellenőrzés és az értékesítés résztvevőiségei jól szervezett, összehangolt folyamatokká váltak, a termelés felfutásának szakaszában a termelési fő és segédfolyamatok összhangjának biztosítása külön intézkedéseket már nem igényelt. Feltűnő, hogy e szervezési feladat megoldásában csak egyetlen esetben igényelték szervezők közreműködését.

A feladat végrehajtásának szervezeti

A műszaki ismeretek átvételének folyamatában részt vevő, a honosító vállalattól jogilag elkülönült külső szervezetek: 1. az ágazati, felügyeleti, funkcionális és koordiná-

ciós feladatokat ellátó *felettes hatóságok*; 2. *a fejlesztés külső közreműködői* (a kutató-fejlesztő, tervező-, szervezőintézetek, az egyetemi, akadémiai kutatóhelyek); 3. *a fejlesztés beruházási intézményei és háttéripara*; 4. *az értékesítés, kereskedelem stratégiai és operatív intézményei* (a piackutató intézetek, a bel- és külkereskedelmi vállalatok) és 5. *a terméket felhasználó vállalatok*.

A honosító vállalat keretében működő és a hasznosítás folyamatában részt vevő statikus vagy dinamikus szervezetek: 1. *a vállalat termék-, gyártás-, gyár- és szervezetfejlesztésének szervezetei*; 2. *a termelésirányítás és a termelés szervezetei*; 3. *a kereskedelmi, értékesítési, gazdálkodási és 4. az adott fejlesztésre létrehozott dinamikus szervezetek* (honosító csoportok).

A vállalati vélemények alapján számszerűsített adatokból látható (4. táblázat), hogy a honosítók a külső intézményeknek a ténylegesnél nagyobb arányú érdemi közremű-

4. táblázat

**Az ismeretátvételi folyamat feladatainak megoszlása
a vállalati és a vállalattól jogilag elkülönült szervezetek között**

Megnevezés	A vállalati		A külső	
	szervezetek közreműködési aránya, %			
	a tényleges	a kedvezőnek ítélt	a tényleges	a kedvezőnek ítélt
	gyakoriság szerint			
1. részfolyamat	72	68	28	32
2. részfolyamat	86	77	14	23
3. részfolyamat	86	81	14	19
Teljes folyamat	82	75	18	25

ködését tartják kedvezőbbnek a műszaki ismeretek átvételének sikere szempontjából. A gyakorlat embere általában azt hiányolja, hogy bizonyos tevékenységekben bizonyos szervezetek nem vesznek részt, a résztvevők szerepét ritkábban értékelik feleslegesnek, de a szerep minőségében érdemi változást várnak. Vállalataink egyszerre hiányolják és bírálják a külső kutatóintézetek tevékenységét. Figyelemre méltó tény a szakágazati kutatóintézetek statisztika szerepe. A 20 esetből *egyben* részt vett a fejlesztési igény feltárásában, *egy* esetben tőkés importból származó alapanyag helyettesítése céljából végzett kutatásokat, *egy* alkalommal adatot szolgáltatott, *egy* esetben a termelés felfutásának szakaszában laboratóriumi kísérleteket végzett. *Egy* esetben a továbbfejlesztésben is közreműködött.

A felettes hatóságoktól a honosító vállalatok koncepciókban gazdagabb, a fejlesztésekben kezdeményezőbb, iránymutatóbb, javaslattevőbb együttműködést várnak. Hatékonyabb koordinációra számítanak a csak felsőbb szinten összehangolható tevékenységek, a több ágazatot is érintő fejlesztések esetében. Ugyanakkor mérsékeltbb jóváhagyási, engedélyezési, költségfinanszírozási tevékenységeket és egyedi beavatkozást

remélnék. A műszaki ismeretek átvétele folyamatának főszereplői a vállalat stratégiai egységei, a kutatás, fejlesztés statikus vagy dinamikus szervezetei. A folyamat vállalati feladatainak 61%-át, az összes feladatok 50%-át ténylegesen e szervezetek látják el.

A műszaki ismeretek átvétele a hazai gyakorlatban általában statikus szervezetek merev kereteihez kötött. A folyamatban részt vevő vállalati szervezetek a vállalat méretétől függően hierarchiailag kötött, merev csoport, osztály, főosztály, igazgatóság stb. keretekben működő funkcionális egységek. Eseteink közül csak ötben alakultak dinamikus szervezetek. Az ismeretátvételi folyamatban részt vevő vállalati és vállalaton kívüli szereplők arányát szemlélteti a 4. táblázat. A részfolyamatok során a feladatok aránya nő a honosító vállalat javára.

A műszaki ismeretek átvételének költségei és a költségek finanszírozása

A szervezetek működésének egyik lényeges feltétele, hogy tevékenységük költségeinek finanszírozásához fedezeti forrásokkal időben és a szükséges mennyiségben rendelkezzenek. A licencvásárlással való fejlesztések költségei: a licencdíj (egyszeri és/vagy folyamatos), a honosítási költség, a fejlesztéssel járó beruházási költségek és a forgóeszköz-növekmény (az utóbbi kettő együtt a fejlesztési költség nevet viseli). A fejlesztési akciók rész- és összes költségei esetenként változó, széles költségintervallumban helyezkednek el. Húsz eset költségráfordításainak nagyságrend szerinti megoszlását az 5. táblázat szemlélteti.

5. táblázat

Az ismeretátvételi folyamatok költségráfordítása

Költség, millió Ft	Költség- fajta	Egyszeri licencdíj	Beruházás		Összes költség
			építési költség	gép- költség	
		esetek száma			
0,7 alatt		2	9	4	1
0,7 – 10		8	2	3	4
11 – 20		5	2	3	3
21 – 50		1	4	2	1
51 – 100		1	3	5	4
101 – 200		1		2	3
201 – 300		2			
301 – 500					1
501 – 600					2
1001 – 1500				1	
1501 – 2000					1
Összesen		20	20	20	20

Az ismeretátvételi folyamat finanszírozása az igénybe vett források száma szerint

Források száma	Egyszeri licencdíj	Honosítási költség	Építési költség	Gépberuházási költség
	az esetek %-ában			
0	10	20	45	20
1	50	55	30	25
2	25	10	15	25
3	10	10	10	10
4	5	5	0	20
Összesen	100	100	100	100

Megjegyzés: 0 forrással jelöltük azokat az eseteket, amikor az adott költség nem merült fel.

A visszatérítés-mentes támogatások számának megoszlása felhasználásuk és a juttatás összege szerint

Millió Ft	Licenc- költségek	Honosítási	Építési	Gépvásárlási	Összesen
	fedezésére felhasznált juttatások száma (visszatérítés-mentes támogatás)				
1 alatt	4	4	0	2	10
1 – 10	5	1	2	5	13
11 – 50	1	3	2	3	9
51 – 100	2	0	0	0	2
101 – 200	1	0	0	0	1
200 felett	0	0	0	1	1
Összesen	13	8	4	11	36

1980-ban a vállalati beruházások állami támogatásának visszatérítés-mentes formáját megszüntették. A továbbiakban a vállalatok fejlesztésükhöz felhasználhatnak saját forrásokat, bankhiteleket és állami kölcsönt. Az utóbbi kettő visszatérítés-kötelezett. A visszatérítés feltételei differenciáltak.

Az új technika átvételével kapcsolatos költségeket a vállalatok saját forrásaikból, a vállalati műszaki fejlesztési alpból és a fejlesztési alpból csak részben tudták finanszírozni. A költségek további fedezete az OMFB-ben és az ágazati minisztériumoknál koncentrált központi műszaki fejlesztési alap, amelyből a honosítók visszatérítés-kötelezetten, illetve -mentesen részesültek. Jelentős költségfedezeti források az MNB-től kapott

hitelek, az ÁFB-hitelek és a visszatérítés-mentes állami juttatások voltak. *Eseteinket a vegyes finanszírozás több csatornás rendszere jellemezte.* Hiteleket kamatos visszafizetési kötelezettséggel kaptak a vállalatok. Az állami, központi támogatás két formája, a kamatmentes, visszafizetési kötelezettséggel jellemezhető kölcsön és a visszafizetési kötelezettség mentes *juttatás* terjedt el. Találkoztunk olyan esetekkel, amikor egy-egy költségféle négy költségfedezeti forrásból táplálkozott (6. táblázat). Az esetek 40%-a a műszaki ismeretek átvételének összes költségeit 5-nél kevesebb forrásból finanszírozta, 60%-ában a felhasznált források száma 5 és 12 között volt. A húsz eset közül összesen tizenegy 36 alkalommal kapott költségeinek finanszírozásához *visszatérítés-mentes támogatást*, az OMFB-től, az ágazati minisztériumoktól és az ÁFB-től. A támogatás Ft-ban kifejezett összege változó, 10 esetben kisebb, mint egymillió Ft, 13 esetben egy- és tízmillió Ft közötti érték volt. Egy esetben meghaladta a 100 millió Ft értéket, egy esetben a 200 milliót. Találtunk olyan esetet is, amikor egy akció egy-egy meghatározott költségféle (licenccdíj, honosító költség) finanszírozásához három helyről is kapott visszatérítés-mentes támogatást (az OMFB-től, az ágazati minisztériumtól és az ÁFB-től). A támogatás külön-külön egymillió Ft érték alatti összeg volt (7. táblázat).

Számszerű adataink is bizonyítják az ismeretátvételi folyamat finanszírozásának több csatornás rendszerét. A központi forrásokat szélesesen terítik, egy-egy akciót gyakran több oldalról is „támogatnak”.

Szervezeti és egyéni érdekviszonyok

A gazdálkodó szervezetek „érdekeltsége” egy-egy új technika átvételére valamilyen szükségszerűség hatására jelenik meg. Ez a szükségszerűség elsősorban *gazdasági*, pl. termékstruktúra-váltás, munkaerőkorlát, gazdaságtalan termelés, világgiazi keresettség, másodsorban *műszaki*, azaz a termelés vagy a termelés feltételeinek korszerűsítése. A vállalatokat az iparirányítás a gazdasági szabályozókon keresztül több-kevesebb eredménnyel nyereségük növelésére, a hazai igények kielégítésére, az export fokozására ösztönözte és ösztönzi. Amennyiben a licenccvétel mint eszközzel az ösztönzött tényezők valamelyike elérhető, irányába érdekelttség ébred. A nyereség növelésének indirekt ösztönző ereje azonban csak akkor hathat a fejlesztésre kedvezően, ha az árak tükrözik a gyártmányok valódi piaci értékét. Ha az elavult gyártmány is vevőre talál nyereséggel, akkor semmiféle felsőbb „elvárási” nem tudja a fejlesztés érdekelttségét megteremteni.

A külföldi technikát honosító vállalatoknál az eljárások alkalmazásához megfelelően képzett munkaerőre, a technika fogadására alkalmas szervezetekre, anyagi és pénzügyi erőforrásokra, eszközökre van szükség. A remélt gazdasági eredmény bevezetésében kockázatot kell vállalni. A bevezetés sikere gyakran azért is kétséges, mert a vállalati alapképzés akadályozza az eszközigenyes fejlesztést.

A gazdaság kényszerítő hatása nélkül a vállalatok saját akaratukból, tudatosan ritkán vállalnak kockázatot. A honosító vállalat, az alkalmazó üzem, ha vállalta a fejlesztés várható kockázatát, ha a technika fogadására felkészült, érdekelttsége az *átvételi folyamat* sikerében kettős: direkt és indirekt. Direkt érdekelttségi körébe tartozik mind-

azoknak a megvalósulása, amik a döntés-előkészítés folyamatában megfogalmazást nyertek. Indirekt érdekeltségéhez tartoznak az eredeti célokon túli hatások, a környezetre gyakorolt „húzóerő”, a háttérpári hatás, a gyártási rendszerekre kigyűrűző hatások stb.

Az új technika átvételének sikere attól is függ, hogy az indirekt érdekeltségi faktorok a megvalósítás folyamatában milyen mértékben és előjellel hatnak, amely egyben azt is mutatja, felkészült-e a gazdálkodó szervezet a fejlesztés tervszerű megvalósítására, szervezési, fogadási képessége összhangban van-e a feladattal. A bevezetés sikere kétséges, ha az indirekt érdekeltségi tényezők bármelyike negatívan hat.

A vállalaton belüli szervezeti egységek közül erkölcsi hajtóerő az érintett terület fejlesztésével közvetlenül foglalkozók körében ébred. Az átvételi folyamattal kapcsolatba kerülő vállalati szakmai és funkcionális, többnyire *statikus* szervezeteknek az adott fejlesztéstől független, a folyó termeléssel kapcsolatos rutinfeladatokat, operatív tevékenységet kell elsősorban ellátniuk, ezért az ismeretátvételi folyamattal kapcsolatos feladatok ellátása másodlagos a napi tevékenységekkel szemben. Csak néhány vállalatnál tapasztaltuk, hogy a fejlesztések végrehajtására hatás- és jogkörrel rendelkező teameket szerveztek. Ezek a vegyes összetételű csoportok dinamikus, feladatorientált szervezetek. Feladataikkal kapcsolatos tevékenységeik végrehajtásakor a hierarchiai kötöttségektől mentesek. A fejlesztési feladatok végrehajtására alakult rugalmas szervezetek, csak az adott fejlesztés sikeres végrehajtásában érdekeltek.

A technikaátvétel sikerét az is meghatározza, hogy milyen mértékben lehet a *személyi érdekeltséget* érvényre juttatni, milyen mértékig lehet az új technikát vonzóvá tenni. A személyi érdekeltség gyakran az alkalmasság és a fogadókészség tükörképe. A fejlesztés sikerét nagymértékben befolyásolja, hogy kik foglalkoznak az új technika honosításával. A személyiség szerepe, a szakmai érdeklődés, a tanulni akarás az anyagi érdekeltséggel párosulva jelentős eredményeket hozhat. Ehhez azonban a vezetés igen komoly, sokszor *tudományosan* is megalapozott szervezési munkája szükséges.

Az ismeretátvételi folyamatok szereplőinek innovatív készségét és képességét befolyásoló tényezőket a következőkkel jellemezhetjük. A termelésben éveken át uralkodó mennyiségi szemlélet hatására a *vállalati vezetés* nehezen tud átállni az extenzív fejlesztésről az intenzívre. Az átállást gazdasági hatások sem kényszerítették, mert az állam a kedvezőtlen hatásokat különböző támogatásokkal kiegyensúlyozta. A K + F eredményeinek alkalmazása, akár hazai, akár licencvásárlással átvett technikáról van szó, mindenképpen jelentős vezetői stílusváltást, szervezeti változást, oktatási, képzési feladatokat és beruházást jelent, amelyet csak többletmunka-ráfordítással lehet elvégezni. Ezenkívül az új technika alkalmazásához jelentős kockázatvállalás és felelősség járul. A sikertelenség az anyagi következményeken túl a vezetés presztízsvesztesége. A presztízsveszteségtől való félelem kedvezőtlenül hat az innovációs készségre. A megváltozott, keményebb gazdasági feltételek között azonban az innovációra képtelen vállalatok támogatás nélkül maradnak. A gazdasági környezet a vállalatokat fennmaradásuk érdekében gazdálkodásuk hatékonyságának növelésére kényszeríti. Az intenzív fejlesztést a jövőben tehát vállalni kell, még akkor is, ha az kockázattal jár.

Az üzemi vezetésben részt vevőknek az új technikához nem fűződik érdeke, mert az a helyzetüket veszélyeztetheti, döntésre kényszeríti őket, el tudják-e látni az új technika alkalmazása után is a feladatukat, képesek-e tanulni, hogy elsajátítsák képzettségük

és az új technika igényelte képzettség közötti különbséget. Az ismeretátvételi folyamatban *részt vevők* egyéni érdekeltisége az önképzés, a tanulási vágy, az érdeklődés és a presztízs. A *kutatót* elsősorban „saját” eredmények elérésének lehetősége fűti, különösen akkor, ha az szolgálati szabadalomként realizálható. A hazai kutatók-fejlesztők csak esetenként ismerték fel annak lehetőségét, hogy az új technika *továbbfejlesztésének* szakaszában is születhetnek „saját”, szabadalomképes eredmények, érdemi újítások.

A *munkás*, ha az új technika többletmunkát, figyelmet, gondosságot, fegyelmet igényel, de azt a vállalat arányosan honorálja, *érdekelt*. Egyébként csak akkor, ha az új technika kevesebb erőfeszítést, kedvezőbb munkafeltételeket jelent a számára.

A műszaki fejlesztés, a műszaki ismeretek átvétele folyamatának főszereplője a honosító vállalat. A honosító vállalatok az adaptáció folyamán gyakran kényszerből, de gyakran saját akaratukból jogilag elkülönült, külső intézményekkel kerülnek laza vagy szoros, rövid távú vagy tartós kapcsolatokba. Érdekazonosságok vagy ellentétek dominálnak-e ezekben a kapcsolatokban? A választ részben meghatározza az a tény is, hogy a külső intézmény vállalati gazdálkodási rend szerint fedezi-e költségeit vagy költségvetésből finanszírozzák. A vállalattól jogilag elkülönült szervezetek közül a nem termelő szférát képviselők (OMFB, ágazati minisztériumok, funkcionális minisztériumok, bankok) erkölcsileg érdekelték abban, hogy az ipar színvonala fejlődjön. Az erkölcsi érdekelttség pozitív hatása az innováció, így a műszaki ismeretek átvétele sikerében nem értékelhető.

A fejlesztés realizálásában részt vevő, vállalati rend szerint gazdálkodó szervezetek érdekeltisége lényegesen eltér egymástól, és korántsem egyértelműen a fejlesztés mielőbbi, leggazdaságosabb megvalósításának irányában hat. Ha a részt vevő szervezet – pl. egy kutató-, tervező- vagy szervezőintézet – nem a *teljes* folyamat sikeres és ezen belül gazdaságos megvalósításában, hanem csak annak egy többé-kevésbé jól körülhatárolt résztevékenységében érdekelt, abban is csak úgy, hogy e tevékenységet minél nagyobb „nyereséggel” végezze, a szervezet, ezzel együtt az egyén anyagi érdekeltisége ellentétbe kerül a honosító vállalat érdekével, de lehetőségeivel is.

Néhány következtetés

A szellemi termékek átvétele a műszaki fejlődés egyik lehetséges útja. A fejlődés üteme, mérete, perspektivikus céljai a technika jelenlegi színvonalának, a potenciális tudományos, műszaki, szellemi bázis relatív fejlettségének, a tradícióknak, a mikro- és/vagy makroszintű egység gazdasági potenciáljának függvényében határozható meg. A reálisan megfogalmazott *célok* különböző utakon közelíthetők. Mind a saját kutatás-fejlesztés, mind a licencként átvétele olyan *folyamat*, amelynek feladatai logikailag rendezhetők. A jól megfogalmazott *feladatok* még nem elégséges biztosítékai a reálisan kitűzött célok elérésének. A feladatok megoldásának feltétele a feladat–szervezet kedvező kombinációja, kedvező működési feltételrendszerekhez kapcsolódva.

Hiába reálisak a célok, és jól megfogalmazottak a feladatok, ha a vállalat *szervezete* és környezete nem kész és képes a fejlesztést befogadni, ha a fejlesztésben közreműködő vállalati és vállalaton kívüli szervezetek *érdekei* és érdekellentétei a cél ellen irányul-

nak, ha a célok elérését szolgáló finanszírozási források elapadnak, a cél csak illúzió marad. Csak a cél-folyamat-feladat-szervezet és működési feltételrendszerek harmóniájának esetében remélhető a fejlesztés kedvező kimenetele.

A műszaki ismeretek átvételével csökken a világ- és a hazai színvonal közötti távolság, majd esetenként ismét növekszik, mert az átvett technika hazai továbbfejlesztése nem tart lépést a világszínvonal fejlődésével. A világszínvonal sohasem érhető el a technika egyszerű átvételével, csak a folyamatos továbbfejlesztéssel, ott és csakis azokban az esetekben, ahol az átvett technika nem a hazai kutatás-fejlesztés hiányának pótlása, hanem a meglévő relatíve fejlett K + F bázis megerősítése céljából is történt. A technikaátvétel sikerének elengedhetetlen feltétele a saját K + F háttér, amely a fogadóképesség döntő kritériuma. A hazai K + F-nek a világ- és a hazai technika színvonala közötti különbséget kell áthidalnia vagy csökkentenie. A honosítás sikerére hat az adó és a fogadó műszaki színvonala közötti különbség. A műszaki színvonal pedig a kutatás-fejlesztés színvonalától is függ. A világszínvonal elérésének vagy párhuzamos követésének további feltétele, hogy a fejlesztés mind a honosító vállalatot, mind pedig annak háttériparát érintse, mert egy adott termék és/vagy technológia színvonalát saját műszaki-gazdasági paraméterei és háttériparának színvonala határozza meg.

A honosítóknak a világ- és a hazai színvonal viszonyára vonatkozó válaszai az alábbiak szerint oszlottak meg. A műszaki ismeretek átvételével

- a világszínvonal elérhető (20%),
- a világszínvonal követhető állandó szintkülönbséggel (30%),
- a világszínvonal követhető egyre növekvő szintkülönbséggel, de a műszaki rés mindig kisebb marad, mint amilyen az eredeti szintkülönbség volt (40%),
- a műszaki rés csökken, majd ismét az eredeti szintkülönbséget is meghaladó mértékben nő (10%).

Az ismeretátvételi folyamat feladatait a gyakorlat hozta felszínre, ezek részben spontán, gyakran tervezett és szervezett formában megoldódnak, általában azonban hiányoznak azok az intézményi feltételek, amelyek a hatékony feladatmegoldások biztosítékai lehetnek. Az innovációk sikerét általában, az átvételi folyamat eredményét konkrétan meghatározza a vállalat szervezete is. Csak az *időorientált* vállalati szervezet alkalmas arra, hogy távlatokban is gondolkozzon és cselekedjen. Az időorientált szervezetekben a múlt, a jelen és a jövő ranguknak megfelelő helyet kapnak. A vállalatok stratégiai, operatív és informatív egységeiben a jövővel, a jellel és a múlttal kapcsolatos feladatok nyernek prioritást.

A technikaátvétel folyamatának tervezése, szervezése, kivitelezése, koordinálása a gyakorlatban változatos képet mutat. A feladatok ellátására, koordinálására célszerű az operatív munkától és a hierarchikus kötöttségektől mentes, jogkörrel és felelősséggel rendelkező fejlesztési munkacsoportokat létrehozni.

A honosítás sikerében *elsődlegesen* a vállalati kutatás-fejlesztésnek van döntő szerepe. Már a fejlesztési célok kidolgozásában, a fejlesztési igény feltárásában is jelentős feladatokat vállal, később a honosítás aktív közreműködője, a továbbfejlesztés főszereplője. Eredményesebb a műszaki ismeretek átvétele akkor, ha a honosító vállalat saját keretében tudja a fejlesztési feladatokat ellátni.

A technikaátvétel sikerére hatnak a költségek finanszírozásához rendelkezésre álló költségfedezeti források. A források gyakran a legszükségesebb eszközökre sem elegendőek.

dők. Ezért megindul a „barkácsolás”, ami növeli az átfutási időt, a műszaki-gazdasági paraméterekkel mérhető eredményt bizonytalanná teszi. A költségfinanszírozások legkedvezőbb forrásai a vállalati saját források, hitellel kiegészítve. A saját források felhasználása kellő megfontolásra kényszeríti a fejlesztőt, és csökkenti a megalapozatlan akciók arányát. A támogatási rendszer legfeljebb rövid távon nem jövedelmező, nagy ráfordítással és kockázattal járó, több ágazatot is érintő országos érdekeltségű témában elfogadható.

Szükségesnek látszik a vállalati alapok konvertálhatóságát jogszabályban biztosítani, vagy egy olyan finanszírozási rendszert kialakítani, ahol minden fejlesztési költséget egyetlen alap és/vagy a nyereségük terhére fizethetnének a vállalatok. A finanszírozás több csatornás rendszere, a több irányú támogatások, a központi források terítése eszközöket von el a dinamikus fejlesztendő gyártási ágaktól.

Az innováció szakaszainak intézményi elkülönítése, a kutatás-fejlesztés, a termelés és az értékesítés önálló, jogilag elkülönült szervezeteinek létrehozása az innováció folyamatába a folyamatot fékező, cél ellen ható érdekellentéteket épített be. Ahhoz, hogy a jelenleginél kedvezőbb működési, érdekeltégi struktúra alakuljon ki, a lehetőségekhez igazodva, a honosító vállalat kereteiben integrálva, az innovációs kört fokozatosan zárni kell.

ALKATRÉSZ-KERESKEDELEM A MAGYAR GÉPIPARBAN

Az ipari munkamegosztás elmélyülése, a termelés egyre nagyobb specializációja, koncentrációja megnöveli a továbbfelhasználásra kerülő termékek arányát, s ezzel párhuzamosan a termelők és a felhasználók közötti együttműködés különböző formáit. Ennek megfelelően az egész termelési folyamat hatékonyságát nem csupán a különböző termelési szakaszok színvonala (korszerűsége, műszaki-gazdasági színvonala, specializáltsága stb.), hanem a termelési láncszemek egymáshoz való kapcsolódása, illetve a realizálási folyamat hatékonysága – pl. az értékesítési út hossza, jellege, sűrűsége, költségigénye stb. – is alapvetően befolyásolja.

Korábbi kutatásainkban a közvetlen termelőfolyamatban – elsősorban az alkatrészgyártás területén – megvalósuló munkamegosztást elemeztük [12]. Ehhez kapcsolódva most azt vizsgáljuk, hogy a termelési folyamatból kikerülő, továbbfelhasználásra kerülő termelőeszközök – alkatrészek, részegységek, félkész termékek stb. – hogyan, milyen utakon jutnak el a felhasználókhoz, s ezek mennyiben segítik vagy gátolják a termelés egész folyamatát, annak hatékonyságát. A szakirodalomban az értékesítési csatornáknak jelentős irodalma van, de a szerzők általában egyetértenek abban, hogy „az értékesítési csatorna (út, lánc) az árunak az az eszmei útja, amelyben viszonteladók vagy árutulajdonossá nem váló közvetítő kereskedők közreműködésével a termelőtől a fogyasztóig (felhasználóig) eljut” [5].

A korábbi tervutasításos rendszerben a tervek részletes lebontása útján határozták meg a termékforgalmazás csatornáit. A termelőket és a felhasználókat kölcsönös szerződés-kötési kényszer terhelte: meghatározott eladóhoz a vevők meghatározott csoportja tartozott. A felhasználók nem maguk választhatták meg beszerzési forrásait, hanem a terv kötelezően kijelölte számukra. Ennek megfelelően a termékforgalom csatornáit lényegében kényszercsatornákként működtek. Ilyen kényszerpályának tekinthetjük a termelőeszközök forgalmazása területén az 1950-es évek elején létrehozott ellátó- (készletező és értékesítő) vállalatokat. Létrehozásuk célja az volt, hogy országos szinten „gazdálkodjanak” a profiljukba tartozó cikkekkel, ismerjék meg és elégítsék ki a termelő fogyasztás anyagellátási igényeit. Hatósági funkciókat is elláttak, forgalmuk jelentős része kötött gazdálkodás alá vont alapanyag, gép, műszer stb. volt. Az ellátás a központilag meghatározott keretszámok alapján történt, cikkfőcsoport és cikkcsoport mélységű bontásban. A keretszámokat az ellátóvállalatok tárcánként, illetve felhasználó vállalatokként tartották nyilván, és az eladás is ez alapján történt.

A kötött keretgazdálkodás jelentős merevséget vitt a termelőeszköz-forgalomba (nem lehetett eladni annak, akinek szüksége volt valamilyen termékre, hanem csak annak, akinek az adott termék megvételére és felhasználására keretszáma, engedélye volt; ugyanakkor a beszerzési csatornát sem lehetett szabadon megválasztani, csak az

adott vállalat számára kijelölt forrásból lehetett vásárolni). A központi szervek viszont nem rendelkeztek megfelelő információkkal a termékforgalom ilyen részletes megszervezéséhez, reális beszerzési és értékesítési tervek kialakításához. Ez az ellátóvállalatok szempontjából azt eredményezte, hogy számos olyan termékkészletet kellett átvenniük, amelyet csak nehezen vagy egyáltalán nem tudtak értékesíteni, a szükségletek és a készletek tartósan eltértek egymástól, miközben az adott termékekből a keretszámokkal nem rendelkezőknél esetleg hiány volt. Ez hozzájárult a kapacitások nem megfelelő kihasználásához, hiánycikkek és jelentős elfekvő készletek képződéséhez.

Az új gazdaságirányítási rendszer megszüntette a termelőeszköz-forgalmazás merev hatósági elosztó formáját, és jogilag is megteremtette a termelőeszközökkel való tényleges kereskedelem lehetőségét. A felhasználó és a termelő vállalatok számára egyaránt lehetővé vált, hogy kapcsolataikat szabadon – saját gazdasági érdekeiket mérlegelve – alakíthassák. A hatósági úton szervezett centralizált elosztás helyett a gazdasági szabályozók feladatává tették, hogy a vevőket, illetve eladókat a legésszerűbb, legkevésbé költséges értékesítési utak, csatornák igénybevételére ösztönözzék. A termékforgalmazás jelenlegi több csatornás rendjében az alkatrészek és egyéb továbbfelhasználásra kerülő termékek három fő úton: a vállalatok különböző termelési egységei közötti belső kapcsolatok keretében (pl. nagyvállalatokon, trösztökön belül), a termelő és a felhasználó vállalatok közötti közvetlen – kooperációs – szállítások keretében és a közvetítő kül- és belkereskedelmi láncszemekon keresztül jutnak el a felhasználókhoz. A kereskedelmi csatornáknak lebonyolódó termelőeszköz-forgalom jelentős része a speciális nagykereskedelmi feladatokat ellátó termelőeszköz-kereskedelmi (TEK-) vállalatokon keresztül történik.

A termelők és a felhasználók közé beépülő TEK-vállalatokat 1968-ban hozták létre a korábbi ellátóvállalatokból. Kialakításuk fő célja az volt, hogy a korábbi elosztás helyett kereskedelmi módszerekkel végezzék a kis és közepes felhasználók belföldi és import eredetű termékekkel való ellátását. Ennek érdekében folyamatosan figyelemmel kísérik, sőt aktívan befolyásolják a szállítói és vevői piacot, biztosítják a kereskedelmi és piaci információk megfelelő áramlását, a vevők észrevételeinek, igényeinek visszacsatolását. Az összesített igények alapján nagyvevőként lépjenek fel a termelő vállalatokkal szemben, és a beszerzett árukból folyamatos, raktárról való szállítást biztosítsanak. A TEK-vállalatok eddigi működésének tapasztalatai azonban azt mutatják, hogy csak a vázolt lehetőségek egy részét sikerült realizálni. Ez természetesen nem sajátosan TEK-jelenség, szorosan kapcsolódik ahhoz a tényhez, hogy a gazdaságirányítási rendszer átalakításának nem minden célja valósult meg a gyakorlatban. Részben ennek is tulajdonítható, hogy a TEK-vállalatok előnyeinek és hátrányainak egyenlege sokszor negatív. Cikkünkben ennek okaira kívánunk választ adni, és áttekintjük, hogy a háttérpári termékeket – alkatrészeket, részegységeket – forgalmazó gépipari TEK-vállalatok tevékenységét milyen tényezők befolyásolják, működésük problémái mennyiben tulajdoníthatók saját munkájuknak, és mennyiben függenek – számukra lényegében adottságként jelentkező – külső tényezőktől.

A gépipari termelőeszköz-kereskedelem jellemzői

A termelőeszköz-kereskedelmi alágazat népgazdaságon belüli súlya csupán a statisztikai adatok tükrében viszonylag nem túl jelentős. A TEK-vállalatok ugyanis nem fogják át a gazdaság termelőeszköz-forgalmát, a teljes értékesítési forgalom mintegy 10%-át képviselik, és a termelőeszköz-készletek mintegy 8%-át tartják lekötve. (Az összes TEK-készlet mintegy 65%-a gépipari eredetű termék.) A TEK-vállalatok súlya jelentősebb a gépiparon belül: a termelőeszköz-forgalom több mint 20%-át közvetítik.

A TEK-vállalatok tényleges szerepét, jelentőségét azonban nem számszerű arányuk tükrözi. A termelőeszköz-kereskedelmi vállalatok viszonylag alacsony súlyuk ellenére is igen jelentős szerepet játszanak (illetve játszhatnak) gazdaságunkban. Fontosságuk elsősorban azon alapul, hogy az általuk forgalmazott termékek a termelő fogyasztás célját szolgálják. Feladatkörükbe tartozik a gépipar háttérét képező azon anyagok, alkatrészek, félkész termékek stb. forgalmazása, amelyek hiánya értéküket jóval meghaladó veszteségek forrása lehet. (Számos példa ismeretes, hogy néhány forintos alkatrészek hiánya gyakran nagy értékű végtermékek – sőt esetleg alágazatok – termelését is alapvetően akadályozhatja.)

Vizsgálatunk időpontjában a KGM felügyelete alatt 8 termelőeszköz-kereskedelmi vállalat működött. Más tárcák felügyelete alatt további 6 kereskedelmi egység foglalkozott még a gépipar által gyártott termelőeszközök forgalmazásával. A különböző TEK-vállalatok nagysága – értékesítési forgalma, illetve készletállománya – viszonylag jelentős különbségeket mutat. (Pl. az 1979. évi összes árbevételük 3,2 és 7,3 milliárd Ft között, a foglalkoztatottak száma 235 és 833 fő között, készleteik átlagos értéke pedig 0,6 és 1,9 milliárd Ft között szóródik.) A gépipari TEK-vállalatok beszerzésének átlagosan 57%-a belföldről, 43%-a importból származik. Az értékesített termékek döntő része viszont belföldön kerül felhasználásra, és csupán 3%-a kerül exportra (ebből 1% szocialista, 2% pedig tőkés relációba). A gépipari TEK-vállalatok profiljának jellemzője, hogy egy részük elsősorban végtermékek értékesítésével (GÉPTEK), másik részük háttérpári termékek forgalmazásával (Elektromodul, Villért, Szerszám- és Kiszéptékesítő Vállalat, Szerelvényértékesítő Vállalat), egy vállalat mindkét tevékenységgel (Migért) és végül két vállalat (Metalloglobus, Ferroglobus) kohászati termékek, alapanyagok adásvételével foglalkozik.

Egy másik megközelítésben a gépipari TEK-vállalatok kétféle alaptípusa különböztethető meg.¹ Vannak olyan vállalatok, amelyek adott termékprofilra szakosodva nemcsak saját ágazatuk, hanem minden más vevő részére is rendelkezésre állnak (pl. Migért, Ferroglobus); mások viszont – az ún. ágazati ellátók – döntően az adott ágazathoz tartozó vevők igényeit elégítik ki (pl. Elektromodul).

A gépipari TEK-vállalatok tevékenységének jellemzője, hogy fő profiljukon belül igen széles, dekoncentrált termékválasztékkal rendelkeznek. Lényegében átfogják a gépipari továbbfelhasználásra kerülő mintegy 400 ezres háttérpári termékkört. (Cikk-elem mélységű választékuk csak azért nem teljes körű, mert – mint említettük – a Csavaripari Vállalat és a Magyar Gördülőcsapágy Művek saját profiljukban TEK-funkciókat is ellátnak.)

¹A gépipari termelőeszközök területén létezik egy további sajátos termelőeszköz-kereskedelmi forma is, amikor a gyártó vállalat (Magyar Gördülőcsapágy Művek, Csavaripari Vállalat) egyben TEK forgalmazó is.

A TEK-vállalatok elaprózott termékválasztéka egyrészt a gépipar túl széles termék-spektrumát tükrözi, másrészt azt is mutatja, hogy a TEK-vállalatok jelenleg inkább követő forgalmazást folytatnak – azaz pl. az elaprózott, széles termékválasztékhoz kívánják az alkatrészeket biztosítani –, és csak elvétve találkozhatunk a felhasználó – már a termékek kialakításának idején történő – befolyásolásával (pl. olyan irányba, hogy végtermékeiket a rendelkezésre álló szabványos alkatrészekből építsék fel). A vállalati szakemberek szerint a termékválaszték szélessége a gyorsuló termék-, illetve típuscsere következtében folyamatosan növekszik. Általánosnak tekinthető tendencia, hogy az új termék gyártásának megindulása után is forgalmazzák a régi termékeket. A szabványosítási, tipizálási munka ismert hiányosságai miatt a termékváltással párhuzamosan jelentős mértékű elfekvő készletek keletkeznek, mert adott alkatrészek többnyire nem helyettesíthetők egymással. Ez utal arra, hogy az alkatrészek, részegységek hatékonyabb gyártásának és ésszerűbb forgalmazásának egyik fő problémája – a számos korábbi akció ellenére is – szűk körű szabványosítási, tipizálási, egységesítési munka.

Az elaprózott, széles termékválaszték a TEK-vállalatok felhasználó- és vevőkörét is alapvetően meghatározza. A beszerzési oldalon viszonylag szűk körű kapcsolatokkal rendelkeznek. Értékesítési piacukra viszont – létrehozásuk céljának megfelelően – a széles vevőkör a jellemző. A nagyszámú, de viszonylag kis értékű háttérpári termékek széles felhasználói körének pontos feltérképezése szinte megoldhatatlan, a vevőkör 500 és 2000 felhasználó vállalat között szóródik. Az egész termelőeszköz-ellátás egyik alapvető kérdése, hogy ennek az igen széles vevőkörnek milyen tényleges választási lehetősége van a különböző beszerzési csatornák között, és a TEK-vállalatok érdekeltsége mennyiben ösztönzi ezeknek az igényeknek a kielégítését.

A TEK-vállalatok érdekeltsége

A jelenlegi TEK-vállalatok érdekeltségi rendszere elsősorban abban különbözik a korábbi ellátóvállalatok működésétől, hogy alapvetően az önfinanszírozás elvére épül. Ennek anyagi alapja az árrés, amelynek feladata, hogy fedezze a forgalmazással járó kiadásokat és költségvetési befizetéseket, és ezen túl bizonyos nyereséget is biztosítson a vállalatok számára. A gépipari TEK-vállalatok árrésének számszerű mértéke az 1970–79-es évek között erősen ingadozott (1970-ben 3,9%, 1975-ben 7,6%, 1979-ben 7,1% volt az összes árbevételhez viszonyítva). Az árbevétel belső arányait tekintve megállapítható, hogy az elmúlt időszakban viszonylag jelentős súlyt képviselt az árrésben a nyereség aránya.

Az 1976 előtti nyereségszabályozás az iparvállalatokra érvényes általános nyereségszabályozás elveit érvényesítette a TEK-vállalatokra is. Ezzel jelentős vállalati nyereség realizálását tette lehetővé viszonylag alacsony élőmunka-ráfordítás mellett. 1976-ig az árrés minden 100 Ft-jából legalább 60 Ft volt a nyereség; 1969-re ez az arány 40 Ft-ra csökkent. A nyereség dinamikájának alakulásában jelentős szerepet játszottak az elmúlt évekbeli szabályozómódosítások.

Az 1976. január 1-e után életbe lépett szabályozórendszer általánossá tette a korábban a vállalatok, illetve tevékenységek szűkebb körét érintő belkereskedelmi adó jelleget elvonást. A tervezettnél nagyobb nyereség lefölözését célzó adókulcsokat fő profi-

lonként differenciáltan állapították meg. A kereskedelmi adó a gépipari TEK-vállalatok árrésének átlagosan 30%-át tette ki. (Emellett természetesen megmaradtak az elvonás korábbi jogcímei is, az elmúlt évben pl. 15-féle jogcímen vontak el a gépipari TEK-vállalatoktól több mint 3 milliárd Ft-ot.) A költségek árrésen belüli arányának növekedése a nyereséghányadot csökkentette: a nyereség súlya az 1975. évi 4,8%-ról 1976-ra 2,9%-ra esett vissza. Ezzel jelentősen csökkent a TEK-vállalatoknál maradó nyereség, többségük csak 1978-ra tudta ismét realizálni az 1975. évi nyereségtömeget.

Az 1980. január 1-én életbe lépett további szabályozómódosítások fő jellemzője, hogy megszűntek, illetve változtak a tisztajövedelem-elvonás korábbi formái. (Megszűnt a kereskedelmi adó, az eszközlekötési járulék; a társadalombiztosítási járulék helyébe pedig 24%-os illetményadó lépett.) Ennek hatására csökkent az árrésszínvonal, miközben növekedett a vállalati belső költségek súlya. A TEK-vállalatok számára látványosan könnyítés, hogy nem kell kereskedelmi adót, eszközlekötési járulékot stb. fizetniük. Ha azonban közelebbről megvizsgáljuk az eddigi gyakorlatot, egyértelműnek látszik, hogy a vállalatok helyzetén gyakorlatilag nem változtatott, ugyanis a TEK-vállalatoknak korábban is lehetőségük volt arra, hogy a tiszta jövedelemként elvont összegeket beállítsák költségeik közé, azaz áthárítsák azokat a fogyasztókra. A tisztajövedelem-elvonás különböző formáinak megszüntetése tehát nem a TEK-vállalatok, hanem a felhasználó vállalatok helyzetén könnyített: a továbbiakban nem kell megfizetniük a jövedelemelvonásból származó többletköltségeket.

Ezzel párhuzamosan a korábban sok vitát kiváltó úgynevezett minimum időponti készlet-megfigyelés is megszűnt. Az új rendszerben a TEK-vállalatok készleteit egy két-éves időszak kronologikus átlaga alapján értékelik. A kronologikus átlaghoz viszonyított forgóeszköz-növekedést pedig kizárólag a fejlesztési alapból lehet finanszírozni. Év közben továbbra is lehetőség van a forgóalapok rövid lejáratú hitelekkel való kiegészítésére, de ezeket a beszámolási időszak végére vissza kell fizetni. Az új szabályozás lényegében nem érintette az árképzés módját, csupán az árvetésbe állítható nyereség mértékét szabályozta. Az induló árrésbe a saját vállalati tevékenységeknél felhasznált eszközök és bérek összege után 9%-os nyereséget állítottak be. (Ezenkívül az árrés megállapításakor néhány korrekciós tényezőt is figyelembe vettek, pl. a szállítási költségek indokolt növekedését stb.) A megállapított jövedelmezőségi szint azon a feltételezésen alapult, hogy a zavartalan termelőeszköz-kereskedelemhez 9%-os nyereséghányad megfelelő alapot biztosít.

Az elmondottak jól szemléltetik, hogy – hasonlóan az iparvállalatokhoz – a TEK-vállalatok szabályozása is igen gyakran változott. Bár a módosítások általában a korábbi helyzet javítását célozták, többnyire nem volt idejük kifutni, a vállalatok alkalmazkodása több időt igényelt volna. A különböző szabályozók hatékonysága ugyanakkor nem csupán a központi normatíváktól függ, hanem attól is, hogy ezek a szabályozók, illetve szabályozóváltozások hogyan jelennek meg, hogyan érvényesülnek a vállalatok szintjén. Ezért a továbbiakban tekintsük át, hogy az érdekeltségi rendszer továbbfejlesztése milyen irányba befolyásolja a vállalatok tevékenységét, az új szabályozás milyen személyes érdekeltséget teremt, és a képződő források mennyiben biztosítják a vállalatok további fejlődésének alapjait.

A TEK-vállalatoknál is a bérköltség és a nyereségből képzett osztatlan alap részesezési célú felhasználása jelenti az érdekeltség megteremtésének anyagi alapját. A bérek

eszközökhöz viszonyított aránya (1 : 50) igen alacsony, és ennek megfelelően a nyereségen, illetve az osztatlan részesedési alapon belül is viszonylag kicsi a súlya (1979-ben a bérarányos részesedési alap 15% volt, de ez is csupán 2,7%-ot képviselt a nyereségen belül). Ez más szóval azt jelenti, hogy a TEK-vállalatok az iparvállalatokhoz képest viszonylag „könnyebben” tudják az anyagi érdekeltség forrását megteremteni, illetve a dolgozók érdekeltsége kevésbé érzékenyen reagál a nyereségtömeg változására. A TEK-vállalatok érdekeltségi rendszerének további alapvető kérdése, hogy az életbe léptetett szabályozási rendszer milyen feltételeket teremt a vállalatok álló- és forgóeszközeinek folyamatos finanszírozására és megfelelő továbbfejlesztésére.

A TEK-vállalatok által 1979-ben realizált árrés volumene (3 027 829 ezer Ft) 27%-át teszi ki a felhasznált eszközöknek. Ebben mintegy 40%-os a nyereség aránya, és ennek – a nyereségfelosztás általános szabályai szerint – 42%-a maradt a vállalatoknál osztatlan alapként, ami megfelel az eszközök 4,5%-ának. Ez az arány viszonylag alacsony, ha figyelembe vesszük, hogy ebből kell az esetleges forgalomfelfutás forgóeszköz-vonzatát finanszírozni, és emellett még az állóeszköz-fejlesztésre is fedezetet kell biztosítani.

Az eszközök finanszírozási és továbbfejlesztési lehetőségei tehát már a korábbi időszakban is erősen korlátozottak voltak. Ha azonban megvizsgáljuk, hogy azonos eszközállomány mellett az új nyereségszabályozási elvek szerint milyen nyereség képződik, az eredmények a TEK-vállalatok lehetőségeinek némi beszűküléséről tanúskodnak. (Az új szabályozók szerint 9%-os eszköz + bérarányos nyereség a gépipari TEK-vállalatok csoportjára az 1979. évi 1221 millió Ft-tal szemben csupán 1026 millió Ft lenne, ebből 431 millió Ft osztatlan alap képződik, ami az eszközökhöz viszonyítva csupán 3,8%.) A szabályozási feltételek szigorítása nem csupán az állóeszköz-állomány fejlesztési lehetőségeit korlátozza, hanem alapvetően befolyásolja – a TEK-vállalatok működésében központi szerepet játszó – forgóeszköz-finanszírozási feltételeket is. Kereskedelmi tevékenységük ugyanis erősen forgóeszköz-igényes. (A forgóeszközök összes eszközökön belüli aránya 1979-ben átlagosan 85% volt a gépipari TEK-vállalatoknál.) Az új szabályozók némileg gátat szabnak a korábbi, egyoldalúan a forgalom növelését előtérbe helyező érdekeltségnek. Ugyanakkor ezek sem ösztönzik, nem teszik lehetővé a nagyobb arányú raktári kiszolgálást, a készletezési tevékenység kiszélesítését.

A forgalom növelése tehát nem túl vonzó a TEK-vállalatok számára, mivel a többlet-nyereséget döntően a forgóalapok kiegészítésére kell fordítani. A másik lehetséges út a forgalom növelése, a készletek forgási sebességének gyorsítása mellett. Bizonyos szintig forgóalap-megtakarítással jár, ugyanakkor a nyereség tömege és ennek megfelelően az érdekeltségi alapok – tehát a fejlesztések forrásai – sem nőnek megfelelően. A készletek mobilitásának növekedése pedig – az esetleges elfekvő készletek felszámolása után – a raktári kiszolgálás ellen ható tényező.

Végül megemlítjük a jövedelmezőség növelésének klasszikus útját: a TEK-vállalatok – produktív és improduktív – költségeinek csökkentését. Az új szabályozók némileg ösztönöznek e lehetőség eddiginél jobb kihasználására (ilyen irányba hat például a költségek árrésen belüli súlyának növekedése, a forgalomnövelés korábbi útjának beszűkülése stb.), de az eddigi tapasztalatok nem túl nagy optimizmusra adnak okot. Egyrészt, a TEK-vállalatok korábban említett sajátossága – a bérek eszközökhöz viszonyított rendkívül alacsony aránya – következtében a személyi jövedelmek megfelelő növelése (a maximális nyereségre a TEK-vállalatok nem törekednek) viszonylag nem

túl nagy erőfeszítések árán megvalósítható. Másrészt, a szabályozási rendszer módosítása sem változtatott – illetve változtatható – rövid távon a kereslet és a kínálat gyakori egyensúlyhiányán, és ebből következően a nyereség növelésének továbbra is kínálkoznak „könnyebb” útjai, mint a költségek csökkentése. Ugyanakkor az új árszabályozás sem korlátozza lényegesen a TEK-vállalatok ilyen irányú törekvéseit.

A jelenleg érvényesíthető árrést jogilag a 9/1979/XI. 1. sz. rendelet szabályozza. Ennek értelmében a TEK-vállalatok eladási ára a beszerzési ár és az árrés összege. Ez azt jelenti, hogy a TEK-vállalatok a mindenkor beszerzési árakat (a termelői árakat) állíthatják be árvetésükbe, ehhez számítják hozzá forgalmazási költségeiket és a normatív módon megállapított (9%-os) nyereséget. A megelőző árképzési gyakorlathoz képest csak annyi a különbség, hogy míg korábban az eladási árak a ráfordítások változásait követték, addig jelenleg a világpiaci árak alakulásának megfelelően változó beszerzési árakat tükrözik. A TEK-vállalatoknak tehát továbbra is lehetőségük van arra, hogy a beszerzett anyagok, alkatrészek áremelkedésének többletterheit – a mechanikusan képzett eladási árakon keresztül – továbbhárítsák a felhasználókra. Jelentős problémát inkább a több száz forgalmazott termék beszerzési árának változásaihoz való igazodás, az árkövetés gyakorlati megvalósítása okoz.

Az érdekeltségi rendszer áttekintése után *összefoglalóan* megállapíthatjuk, hogy a TEK-vállalatok eredeti funkciójának – a kis és közepes felhasználók igényeinek gyors és biztonságos raktári kiszolgálással való – kielégítéséhez a jelenlegi készletezési, raktározási lehetőségek továbbfejlesztésére van szükség. Ugyanakkor fel kell hívni a figyelmet arra, hogy a finanszírozási lehetőségek biztosítása önmagában nem oldhatja meg a kérdést, alapvető feltétel a megfelelő árualap biztosítása. A TEK-vállalatok és partnereik jelenlegi magatartása ugyanis nem ok, hanem okozat, a kereslet és a kínálat egyensúlyhiányának és a szállítói piac túlsúlyának következménye.

A szállítói piac hatásai

A TEK-vállalatok és a velük kapcsolatban álló szervezetek magatartását, kapcsolatait az értékesítési és beszerzési piac jellege, szerkezete is alapvetően befolyásolja. A lehetséges piaci kapcsolatokat a következő sémán szemléltetjük.

A beszerzési és értékesítési piac jellege

Értékesítési piac	Beszerzési piac		
	monopol	oligopol	atomizált
Monopol	1	2	3
Oligopol	4	5	6
Atomizált	7	8	9

Bár a bemutatott esetek tiszta formában többnyire nem jelentkeznek, mégis segítik szemléltetni a TEK-vállalatok szerepét a jelenlegi piaci viszonyok között. A kilenc lehetséges változat közül a gépipari TEK-vállalatok kapcsolataira alapvetően a 7-es és a 8-as eset a jellemző. A TEK-vállalatok a beszerzési piacon többnyire erőfölényben levő

monopol vagy oligopol helyzetű szállítókkal állnak kapcsolatban. Természetesen a monopolhelyzet a TEK-vállalatok szállítói esetében sem kizárólag abból származik, hogy egyetlen szállító működik, hanem inkább abból, hogy az adott áruk kereslete meghaladja a potenciális szállítók összes kínálatát. A profilgazda-rendszer „maradványainak” továbbélése is gyakran azt eredményezi, hogy viszonylag kisebb méretű cégek is monopolhelyzetben vannak a TEK-vállalatokkal szemben. Számos gépipari vizsgálat egyértelműen mutatta a túlcentralizált ipari szervezet hátrányát. E folyamat megállítása érdekében a háttérpar kis- és közép-vállalatok fejlesztése (szűkebb körben vállalatok szétbontása) útján történő erősítésére történtek már lépések. A jelenlegi helyzetre azonban még az a jellemző, hogy a kereslet és a kínálat egyensúlyhiánya tartós erőfölényt biztosít a szállítótársaságok számára. Ez a helyzet két igen ellentétes oldalról érinti a TEK-vállalatokat.

A termelőeszköz-kereskedelmi vállalatok beszerzéseiknél erősen érzik a szállítópiac hátrányos következményeit. A szállítók erősebb pozíciójuk alapján válogatnak a különböző megrendelések között, hosszú előrendelést kérnek, amelyet azután saját termelési szempontjaik alapján elégitenek ki. A beszerzési lehetőségekre pl. jellemző, hogy a megrendéseiket jóval (90-180 nappal) a felhasználás időpontja előtt fel kell adni, amelyeket a szállítók csak közvetlenül a tárgyidőszak előtt igazolnak vissza. A visszaigazolásokban többnyire egy negyedéves időtartamot jelölnek meg, és általában nem vállalkoznak a szállítások rövidebb ütemezésére. A szállítók még azokban az esetekben is hosszabb határidőket kötnek ki, amikor rendszeresen korábbi időpontokban szállítanak. Így módon is biztosítani kívánják a váratlan eseményekkel kapcsolatos mozgási lehetőségüket. A visszaigazolt határidőkön belül a konkrét teljesítés a szállítók termelési programjának megfelelően történik. (A teljesítések viszonylag nagyobb részben a negyedév utolsó hónapjára esnek.) A gyártók ugyanis többnyire alacsony késztermék-készleteket tartanak, és ezáltal szállításaik is lökészerűek. A szállítói készletek hiánya az ütemtelenséget azáltal is fokozza, hogy a gyártók beszerzéseiben – anyagellátásban – mutatkozó zavarokat közvetlenül továbbgyűrűzteti a gazdaságban. A szállítók erőfölényüket nemcsak a határidőkben, hanem a szállítási feltételekben is érvényesítik, és kevés gondot fordítanak gyártmányaik csomagolására, a jobb szállíthatóság feltételeinek biztosítására. A szállítók erőfölényének – sokak által vizsgált – további vonása, hogy a teljesítés problémái esetén a kiszolgáltatót vevők csak igen korlátozottan élnek, illetve élhetnek a szerződésben kikötött jogaikkal.

A TEK-vállalatok ugyanakkor eladóként élvezik a szállítói piac minden előnyét. A beszerzéseik bizonytalanságából, az ütemtelen szállításokból adódó kockázatot többnyire áthárítják a vevőkre, ők is hosszú előrendelési időket kötnek ki, szállításaik szintén nem folyamatosak, és árakban is érvényesítik erőfölényüket stb. Ilyen feltételek mellett irreális a TEK-vállalatoktól azt várni, hogy az igényekhez rugalmasan alkalmazkodó kiszolgálást biztosítsanak. Ha még rendelkezésre is állnának a nagyobb készletezés – korábbiakban tárgyalt – finanszírozási feltételei, akkor sem várhatnánk a hiánycikkekben a rövid határidejű, raktárról való szállítás arányának növelését. Ez viszont erősen hozzájárul a túlzott méretű és nem megfelelő elhelyezkedésű készletállomány kialakulásához.

Készletezési szempontok

Közismert, hogy gazdaságunk egyik központi problémáját a számottevő és egyre növekvő készletek jelentik. Az elmúlt évek nemzeti jövedelméből viszonylag túl nagy hányadot (1978-ban 7-8%-ot) fordítottunk a népgazdasági készletnövekmény finanszírozására. Az ipari készletek jelenlegi elhelyezkedéséről, tényleges összetételéről, főbb jellemzőiről nincs pontos képünk, ezért további vizsgálatokat igényelne annak feltárása, hogy számszerűen mekkora tartalékok rejlenek a készletek ésszerű átcsoportosításában, a feleslegesen lekötött eszközök felszabadításában. A korábbi statisztikai adatok viszont egyértelműen a népgazdasági készletállomány kedvezőtlen elhelyezkedésére utalnak. Az összes ipari készlet 75-77%-a a felhasználóknál van anyag- és alkatrész készletként, 12-13%-a a termelővállalatoknál késztermékekben, és csupán 9-10%-a a termelőszköz-kereskedelmi vállalatoknál [10].

A gépipari TEK-vállalatok fenti készletállománya az összes gépipari készlet 8%-át képviseli. Ezek az adatok jól szemléltetik a termelővállalatok igazodását a jelenlegi ellátási helyzethez. Termelésük zavartalanságának biztosításához jelentős anyag-, félkésztermék- és alkatrész készleteket tartanak, amelyek összességükben – népgazdasági szinten – azonos mobilitás mellett nagyobb készletállományt jelentenek, mintha központosítva lennének. Nyilvánvalóan az is probléma, hogy a felhasználóknál elaprózva tartalékolat készletekhez más vállalatok nem jutnak hozzá. Ezért gyakran látszólagos hiányok keletkeznek: miközben egyes vállalatoknál hiány van bizonyos alkatrészből, félkész termékből, máshol jelentős – csak jóval később felhasználásra kerülő – tartalékok vannak. Természetesen nem csupán ez a gyakorlat eredményezi bizonyos alkatrészek krónikus hiányát, de a tartalékolási törekvések szükségszerűen hozzájárulnak a nehézségek elmélyüléséhez. A jelenlegi hosszú beszerzési idők és a bizonytalan szállítások mellett a felhasználók szempontjából általában indokoltak tekinthetők ezek a tartalékolási törekvések. (Erre többnyire meg is van a lehetőségük, mert a termelőszköz-kereskedelmi vállalatok által kiszolgált kis és közepes felhasználók gyakran nem a vállalati méretek szempontjából, hanem az adott termékek iránti igényeik alapján kicsik.)

A jelenlegi termeléscentrikus vállalati magatartás is a készletek növekedése irányába hat, ugyanis a vállalatok a folyamatos termelés, illetve a termelésnövelés biztosítását tekintik a fő szempontnak, és többnyire nem veszik figyelembe, hogy a túlzott készletnövelés is kockázattal, gyakran jól számszerűsíthető készletezési, utánpótlási költségekkel jár. A túlzott jellegű „minden áron” való beszerzések, a termelési kapacitások gyakori átállítása is többletköltségeket okoz. A készletek túlzott felhalmozása – a készletezés terhei mellett – azzal a hatással is jár, hogy éppen a kínálkozó piaci lehetőségek kihasználása elől von el pénzeszközöket. E továbbgyűrűző hatások egy része nehezen számszerűsíthető, de nyilvánvalóan többletköltségekkel jár.

A növekedési, termelésbővítési törekvések egy másik aspektusa viszont éppen a készletek növekedése ellen hat. Mivel a beruházások és a készletezés vállalaton belüli forrása ugyanaz (nyereség, illetve fejlesztési alap), a vállalatok törekednek készleteiket alacsony szinten tartani, hogy több pénzüket maradjon állóeszközök bővítésére. Ez a magatartás azonban beleütközik a magyar piaci viszonyokhoz való alkalmazkodás igényébe; a szállítói piac bizonytalanságának kompenzálására magasabb készleteket kell tartaniuk. E két követelmény egyidejűleg természetesen csak egymás rovására valósít-

ható meg. Részben ennek is tulajdonítható, hogy iparvállalatainknál nem beszélhetünk valamiféle tudatos készletgazdálkodásról, többnyire inkább az adott helyzethez, a felmerülő problémákhoz, a napi gondokhoz való alkalmazkodás vezeti a döntéshozókat.

Hasonló a helyzet a TEK-vállalatoknál is. A gépipari TEK-vállalatok egész tevékenységére erősen rányomja bélyegét gazdálkodási rendszerünk általános színvonala – a kereslet és a kínálat egyensúlyhiánya, a nem mindig helyesen orientáló ösztönzési és szabályozási mechanizmusok. Természetesen a vállalatok beszerzési és értékesítési tevékenysége a jelenlegi feltételek mellett is javítható lenne.

A vállalaton belüli gazdálkodás továbbfejlesztésének lehetőségei

A TEK-vállalatok működésének alapvető jellemzője, hogy többségüknél hiányzik az aktív kereskedelempolitika. Bár majdnem minden vizsgált TEK-vállalatnál szóltak a vevőkkel és a szállítókkal való kapcsolatok kiépítésének, a piaci információk, az igények és a lehetőségek megismerésének szükségességéről, a gyakorlatban mégis háttérbe szorul a vevők, illetve a szállítók „befolyásolása”. Orientáló lehetőségük természetesen nem hatósági funkciójukból, hanem viszonylag nagy súlyukból, áttekintőképességükből, szakmai felkészültségükből, kapcsolataikból stb. adódik.

A TEK-vállalatokkal kapcsolatban felmerülő egyik legnagyobb probléma, hogy működésük jelentős részben statikus jellegű: az igények összegyűjtése, a rendelkezésre álló termékek beszerzése, majd ezek eljuttatása a felhasználóknak. Általában alacsony (a forgalom 25%-át nem haladja meg) a közvetlen raktári kiszolgálás aránya, és gyakori, hogy nem az árukat, hanem csak a papírokat tranzitálják. Gyakori panasz, hogy a TEK-vállalatok munkája nincs arányban a felszámított árréssel. Sokszor az is előfordul, hogy a beszerzésnél a TEK-vállalatok nagyvevőként lépnek fel a termelővállalatokkal szemben, és ennek megfelelően, olcsóbb áron is szereznek be, ugyanakkor az értékesítésnél a kis tételekben való szállítás árkonkúcióját érvényesítik.

A felhasználók és a TEK-vállalatok közötti ellentétek további forrása, hogy a TEK-vállalatok gyakran „sorolják” a vevőket. A kialakult áruhiány feltételei mellett irreális követelmény a szintén nyereségérdekelt TEK-vállalatoktól egyes vevők preferálásának megszüntetését vagy áruk „önkéntes” leszorítását várni. Ebben inkább a piacszervezésnek, illetve a piacfelügyeletnek kellene nagyobb szerepet játszania. Az ipari minisztériumok jelenlegi átszervezése, az egységes irányítás kialakítása, várhatóan e problémák megoldásához is hozzájárul. Ugyanakkor a partner vállalatok reális igénye, hogy a TEK-vállalatok az eddiginél nagyobb gondot fordítsanak saját kereskedelmi munkájuk továbbfejlesztésére. A felhasználó vállalatok ugyanis – a szubjektív „sorolás” hátrányai mellett – leggyakrabban a TEK-vállalatok ügyintézését, bonyolító munkáját kifogásolják: ti. hogy a rendeléseket elfektetik, késnek a visszaigazolásokkal, a beérkező információkat nem továbbítják a vevőknek, későn számláznak stb.

A bevételezések és kiszállítások, illetve ezek nyilvántartásának meggyorsítása is jelentős vállalati forrásokat szabadítana fel. Vállalati becslések szerint a termelőeszköz-készletek mintegy 10%-a csak fizikailag van a raktárban, de ügyvitelileg még vagy már nem szerepel. Vagy azért, mert a beérkezett árut még nem vételezték be (ez általában 3-15 napot igényel), illetve már ügyvitelileg nem szerepel, de a kiszállítások szakaszos-

sága miatt még a raktárakban tárolják. Hasonlóan jelentős tartalékok rejlenek az információs – illetve műszaki tanácsadási – tevékenység javításában. A gépipari továbbfelhasználásra kerülő termékeknél alapvető kérdés, hogy a felhasználók a vásárolni kívánt termékekkel kapcsolatban milyen műszaki információkat, tanácsadást kapnak. Műszaki kereskedelemről lévén szó, elméletileg a TEK-vállalatok hálózatának kellene a megfelelő információs anyagot (katalógusokat, árjegyzékeket stb.) a felhasználókhöz eljuttatni. A gyakorlat azonban azt mutatja, hogy a felhasználók szívesebben keresik meg a közvetlen gyártót, utána mennek csak a TEK-vállalathoz. Ennek fő oka, hogy általában csak a termelővállalatok rendelkeznek az érvényben levő katalógusokkal, illetve csak ők tudják megmondani, hogy a propagált áruválasztékból ténylegesen mit is gyártanak. (Gyakran előfordul, hogy a TEK-vállalatok javaslata alapján olyan alkatrészeket rendelnek, amelyeket nem vagy csak más jellemzőkkel gyártanak. A TEK-vállalatok ugyanis sokszor nem győződnek meg arról, hogy a katalógusokban szereplő árucikkeket egyáltalán gyártják-e még.)

A nem megfelelő információs – igényfelmérési – munka adhat választ arra a gyakran megmagyarázhatatlannak tűnő jelenségre, hogy egy adott termelővállalat készáru-értékesítési gonddal küzdve feleslegesen köti le tőkeerejét, amikor ugyanebből a termékből országos hiány mutatkozik. A problémák jelentős része megoldható lenne a szorosabb – közös érdekeltségen alapuló – tartós gazdasági kapcsolatok kialakításával. Ennek érdekében a TEK-vállalatoknak az igények egyszerű összegyűjtőiből a kereslet aktív befolyásolóivá kell válniuk. (Természetesen nem valamilyen adminisztratív hatáskör juttatásával – mint néhány TEK-vállalatnál szeretnék –, hanem a kölcsönös előnyök alapján.) Ehhez viszont jobban kellene ismerniük beszerzési és értékesítési piacukat. Bár a felhasználók véleménye szerint az elmúlt évben volt némi előrelépés e területen (pl. vevőszolgálat, műszaki tájékoztatás megszervezése stb.), jelenleg azonban csak a kezdeti lépéseknél tartanak. Ezt mutatja az is, hogy szerződéses kapcsolataikra ugyanazok a problémák jellemzőek (laza szállítási fegyelem, gyakori mennyiségi és minőségi kifogások, nem megfelelő visszaigazolási, szerződésnyilvántartási rendszer, a szerződésszegés esetén a szankciók elmaradása stb.), mint amivel a gazdaság más résztvevői küszködnek.

Az előzőekben a TEK-vállalatok belföldi érdekeltségét, működését befolyásoló tényezőket vizsgáltuk. A gépipari TEK-vállalatok azonban jelentős külkereskedelmi – elsősorban importtevékenységet – is folytatnak. Elemzéseink végén ezért külön fejezetben tekintjük át a termelőeszközök behozatalának helyzetét, ösztönző és gátló tényezőit.

A TEK-vállalatok szerepe az importban

Az elmúlt években a gépipari alkatrészek behozatalát két fő sajátosság: az alkatrészimport dinamikus növekedése és a tőkés források felé való eltolódás jellemzi. Ennek eredményeként az összes forgalomba kerülő termelőeszköz 35-40%-a importból származik [4]. Ugyanakkor a háttérpári termékek behozatalát nem tudtuk hazai gyártású alkatrészek kivételével ellensúlyozni. A gépipari TEK-vállalatok forgalmának jelentős része, 43%-a is importból származik, míg értékesítésül csupán 3%-a kerül külföldi piacokra.

A gépipari továbbfelhasználásra kerülő termékek behozatalának döntő hányada a belső igényeket integráló és készletező TEK-vállalatokon és a (külpiazi információkat gyűjtő, kapcsolattartó, a külpiazi képviseletet ellátó stb.) szakosított külkereskedelmi vállalatokon keresztül történik. Egyetlen gépipari TEK-vállalat – az Elektromodul – rendelkezik csupán önálló importjoggal.² (Részesevése az összes gépipari TEK-behozatalból 24%.) A közvetlenül a külkereskedelmi vállalatoktól történő behozatal lehetősége – az alkatrészek, részegységek területén – 1979 óta igen szűk területre korlátozódott [5].

A jelenlegi importbeszerzési folyamatra alapvetően rányomja a bélyegét a külkereskedelmi szervezetének igen erős centralizáltsága. A Külkereskedelmi Minisztérium irányítása alatt viszonylag kevés szakosított profilú külkereskedelmi vállalat működik. Az importbeszerzést választó – vagy erre kényszerülő – felhasználónak az esetek többségében nincs alternatív lehetősége a behozatalt bonyolító szervezet megválasztásában. Legjobb esetben két közvetítőhöz: közvetlenül a meghatározott profilú, specializált külkereskedelmi vállalathoz vagy ugyanazon külkereskedelmi vállalaton keresztül a beszerző TEK-vállalathoz fordulhat. A TEK-vállalatoknak viszont gyakorlatilag nincs beleszólásuk a külkereskedelmi szabályozás alakításába (pl. a devizasorzók, kontingensek stb. meghatározásába), többnyire a termékválasztékot, a relációt vagy az ütemezést sem tudják befolyásolni. Tényleges befolyásoló hatalmuk az importengedélyezéseknél játszott sajátos, gyakran informális szerepükön nyugszik. A TEK-vállalatok ugyanis egy előzetes „szűrőt” jelentenek, amelynek fő feladata, hogy a szükségesnek ítélt szintre korlátozza az importot.

A központi akarat érvényesítése azonban nem csupán az importigények szűrését, hanem a felhasználói igények mind hatékonyabb, gazdaságosabb, zökkenőmentesebb kielégítését is igényelné. Vállalati tapasztalataink arra utalnak, hogy ez utóbbi feladatoknak a gépipari TEK-vállalatok általában csak igen korlátozott mértékben tudnak eleget tenni. Ennek egyik fő oka a TEK-vállalatok és a külkereskedelmi vállalatok – nem a kölcsönös érdekeken, hanem többnyire a kényszeren alapuló – kapcsolataiban rejlik. A külkereskedelmi ügyletek jelenlegi formái ugyanis gyakran nem biztosítják a partnerek kölcsönös érdekelttségét. A külkereskedelmi vállalatok az importbeszerzéseket ugyanis – kevés kivételtől eltekintve – bizományosi formában bonyolítják.

Mivel a gépipari TEK-vállalatok beszerzései – még az összesített alkatrész-, részegységigények alapján sem – képviselnek adott külkereskedelmi vállalat forgalmában jelentős súlyt, a külkereskedelmi vállalatok nem túlzottan érdekeltek a forgalom jobb megalapozásában, az import hatékonyságának javításában (pl. helyettesítő beszerzési lehetőségek felkutatásában stb.). Ennek ellenére a külkereskedelmi vállalatok az import után jelentős (bár az elmúlt években csökkenő) bizományosi jutalékban részesültek.

A TEK-vállalatok szerint a fizetendő bizományosi díj gyakran nem áll arányban a külkereskedelmi vállalatok „erőfeszítéseivel”. Gyakori ugyanis, hogy az üzletek létrejöttének előkészítését, a piaci információk összegyűjtését, műszaki-gazdaságossági szempontból való felülvizsgálatát a TEK-vállalatok – illetve a felhasználó vállalatok –

²Ezen túl a TEK-vállalati funkciókkal is felruházott Csavarárugyár is rendelkezik önálló importjoggal.

végzik. A külkereskedelmi vállalat tevékenysége a szerződés megkötésére, a szállítmányozásra stb. korlátozódik. Gyakran az is előfordul, hogy az adott végtermékhez szükséges anyagokat, alkatrészeket a TEK-vállalat – a külkereskedelem éles profilmegosztása miatt – több külkereskedelmi vállalaton keresztül bonyolítja. Ugyanakkor ezek a lényegében összehangolatlanul működő külkereskedelmi vállalatok gyakran ugyanattól a néhány – esetleg egyetlen – külföldi szállítótól szerzik be az igényelt alkatrészeket. További közismert probléma az importbeszerzések igen hosszú – bár relációként differenciált – utánpótlási és szállítási határideje. Tapasztalataink szerint a TEK-vállalatok is hozzájárulnak a beszerzési idő megnyúlásához. A megrendelések bonyolult, hosszú időt igénylő feladása, megkésett visszaigazolása, a beérkező információk elfektetése nem egyedi jelenség. Ha hozzávesszük ehhez, hogy a közvetítők – biztonságuk fokozása érdekében – egy-két hónapot hozzászámolnak még a szállítási időhöz, képet kaphatunk arról, hogy miért nyúlik olyan hosszúra az import alkatrészek beszerzésének ideje.

Természetesen ez nem sajátosan TEK-probléma, az itt tapasztaltak jól tükrözik a külkereskedelmi piacutatás, a marketingmunka jól ismert általános helyzetét. Ennek tulajdonítható, hogy a felhasználó vállalatok sokszor saját piacutatást, keresletkutatást végeznek, és a konkrétan feltárt lehetőségekkel mennek azután a TEK-vállalathoz. Vállalati tapasztalataink is megerősítették, hogy a több lépcsős beszerzési folyamat, a vevők és a szállítók közé beépülő közvetítő láncszemek (KKM, külkereskedelmi vállalatok, TEK-vállalatok) eleve jobban elszigetelik a termelőket és a felhasználókat, növelik a beszerzés átfutási idejét, és gyakran káros párhuzamosságokhoz vezetnek.

A termelési struktúra fejlesztése, a külpiazi változásokhoz és a műszaki fejlődéshez való alkalmazkodás igénye azonban a közvetlenebb külpiazi kapcsolatok irányába hat. A hatékonyabb együttműködésnek, a jobb és gyorsabb ellátás biztosításának az importbeszerzések területén is több lehetősége kínálkozik. A gazdálkodás általános színvonalának továbbfejlesztése mellett ilyen irányba hathat az importbeszerzések szervezeti rendszerének továbbfejlesztése is. Elvileg három fő lehetőség kínálkozik: szélesebb körű importjog biztosítása a felhasználó vállalatoknak, a TEK-vállalatok kiiktatása a forgalmi folyamatból; vagy épp ellenkezőleg: nagyobb külpiazi részvétel – kizárólagos kis fogyasztói képviselő, esetleg önálló importjog biztosítása – a TEK-vállalatoknak. Logikailag is könnyen belátható, hogy a nagyszámú háttérpári termékek behozatala területén a kis és közepes felhasználóknak nyújtandó importjog vagy a külkereskedelmi vállalat és az esetenként több száz felhasználó közvetlen kapcsolata jelen viszonyaink között gyakorlatilag nem járható út. A kizárólag TEK-vállalatokon keresztül való behozatal ellen szól, hogy egy ilyen döntés várhatóan nem sok változást hozna, ugyanis kisebb, elaprózott igényeikkel a felhasználók a mai gyakorlat szerint is csak ritkán – és akkor is csak jelentős terheket (pl. letéti díj, kis mennyiségi felár stb.) vállalva – fordulhatnak közvetlenül a külkereskedelmi vállalathoz.

Elméleti szempontból, hosszabb távon a felhasználók számára valószínűleg egy kötetlenebb, szabadabb behozatali rendszer volna a legmegfelelőbb. A jelenlegi külpiazi feltételek mellett, és amíg ilyen szoros gazdálkodásra kényszerülünk, szükségszerű különböző áthidaló megoldások alkalmazása. Ilyen megoldás lehetne pl. a külkereskedelem kiiktatásával forgalmazó, önálló külkereskedelmi joggal rendelkező TEK-vállalatok létrehozása. Emellett szól, hogy gazdaságunkban jelenleg egyedül a TEK-vállalatoknak

van elegendő műszaki szakértelmük, megfelelő kapcsolatrendszerük a kisfogyasztói szféra igényeinek összegyűjtésére és ezáltal a hazai igények áttételek nélküli érvényesítésére a külföldi piacokon. A tevékenységi kör pusztá módosítása (a TEK-vállalatok önálló importjoga) azonban önmagában nem sok eredményt ígér. A hazai igények és a külföldi beszerzési lehetőségek egy kézben való összpontosítása csupán lehetőségeket teremt, amelyek kihasználásának nem az importkorlátozás rövid távú szempontjai érvényesítését, hanem az esetlegesen növekvő import ellentételezését, az exportorientált alkatrészgyártás megteremtését kell szolgálnia.

Néhány szempont a TEK-vállalatok működésének továbbfejlesztéséhez

A TEK-vállalatok általában megfelelnek az általános gazdasági szabályozás követelményeinek (pl. készleteik forgási sebessége gyorsabb a gépipari átlagnál, nem lépnek túl bizonyos készletszintet, jelentős nyereséget realizálnak stb.), de ugyanakkor nem töltik be a tőlük elvárt funkciókat, nem segítik lehetőségeiknek megfelelően a termelés folyamatát, és esetenként mesterségesen hiánycikket is teremtenek. A gépipari TEK-vállalatok általában nem tudnak a közvetlen termelővállalatoktól való beszerzésekhez képest gyorsabb, olcsóbb, raktárról való kiszolgálást biztosítani felhasználóiknak. Ugyanakkor sokszor lassító tényezőt jelent a forgalmi lánc meghosszabbodása, és a TEK-vállalatok árrése is gyakran minden ellenszolgáltatás nélkül terheli a vevőket. A raktári kiszolgálás viszonylag szűk körű, elsősorban a nem kurrens cikkek kaphatók raktárról.

A gépipari TEK-vállalatok továbbfejlesztésének – kutatásunk eredményei szerint – *három fő feltétele van*. A létrehozásnak megfelelő működéshez elsősorban megfelelő árualapra van szükség, emellett meg kell teremteni a növekvő forgalmazás finanszírozási feltételeit, és végül, de nem utolsósorban a TEK-vállalatok jelenlegi működésének továbbfejlesztése is elengedhetetlen. Az első feltétel, a megfelelő árualap biztosítása – a kereslet és a kínálat összhangjának megteremtése – hosszú távú gazdaságpolitikai, iparpolitikai feladat, amely inkább eredménye, mint kiindulópontja lehet a gazdálkodás különböző területein megvalósítandó fejlesztéseknek. E területen sem kell tehát várni, hogy bizonyos jelenlegi feltételek, adottságok megváltozása lehetővé tegye a TEK-vállalatok működésének továbbfejlesztését, hanem az erőfeszítéseket inkább arra célszerű koncentrálni, hogy az egész beszerzési és értékesítési folyamat továbbfejlesztése mennyiben segítheti a vázolt feltételek megteremtését.

Az alkatrészek keresletének és kínálatának egyensúlyhiányát számos oldalról vizsgálták, és konkrét lépéseket is tettek a hiányjelenségek felszámolására (pl. elektronikai központi fejlesztési program, háttéripari program stb.). A további kutatásokat ezért célszerű arra is kiterjeszteni, hogy a TEK-vállalatok hogyan segíthetik e fejlesztési célok megvalósítását. Addig azonban, amíg az elképzelések valósággá válnak, jó módszernek kínálkozik a TEK-vállalatok készletezési, raktározási tevékenységének kiterjesztése. A TEK-vállalatok működésének továbbfejlesztésétől természetesen nem várhatjuk az általános hiányjelenségek megszűnését, de jelentősen hozzájárulhatnak a felhasználói készletek, illetve az általános túlkereslet csökkentéséhez. Ugyanakkor segíthetik a hiánycikkek gazdaságtalan házon belüli gyártásának felszámolását, ezáltal az ipari tevékenység hatékonyságának javítását. Az ily módon felszabaduló kapacitások ugyanis a vállalati tevékenységek egyéb területein jóval hatékonyabban hasznosíthatók.

A TEK-vállalatok készletezési, raktározási tevékenységének érdemi növelése azonban az eddiginél nagyobb finanszírozási és fejlesztési forrásokat igényel. Ennek egyik jó módszere lehetne a felhasználó vállalatoknál felszabaduló álló- és forgóeszközök egy részének átcsoportosítása a TEK-vállalatokhoz (biztonságos raktári kiszolgálás mellett nem lesz ugyanis szükségük a jelenlegi tartalékkészletekre). Ha viszont a készletezés feladatát a TEK-vállalatok vennék át, a vállalati raktárak egy része is feleslegessé válna. Ezáltal a felhasználó vállalatok nemcsak a biztonsági tartalékok készletezésével járó terhektől, hanem a raktárak fenntartásának és üzemelésének költségeitől is mentesülének. A TEK-vállalatoknak viszont módot kellene nyújtani ezek átvételére (bérleti jog megszerzésére), s így fejlesztési alapjukat nem kötné le a nagyobb készletezéssel járó kapacitásgondok megoldása.

Ugyanakkor nem csupán a felhasználók, hanem a gyártók számára is kézzelfogható előnyöket jelentene, ha a TEK-vállalatoknak lehetőségük lenne egy viszonylag hosszabb időszak igényei alapján való termelés finanszírozására. Az összesített igényeken alapuló nagyobb méretű gyártás növekvő gazdaságossága számos jelenleg hiánycikket jelentő termék gyártását is vonzóvá tenné, hozzájárulva ezzel a kereslet és a kínálat közötti összhang, a felhasználók biztonságának javulásához. A termelési méretek növekedésekor jelentkező nagyságrendi megtakarítások egy részét viszont célszerű lenne átengedni a TEK-vállalatok nagyobb készletezési tevékenységének finanszírozására. A raktári kiszolgálás továbbfejlesztését természetesen nem adminisztratív eszközökkel, hanem a vállalati önállóság és a kölcsönös előnyök (a készletek koncentrációjából és a termelési méretek növekedéséből származó megtakarítások) ésszerű megosztása alapján célszerű megvalósítani.

A változt rendszer alapkérdése – sikerének vagy bukásának kulcsa –, hogy ki tegye az első lépést. Évek óta egy „patthelyzet” tapasztalható: a termelővállalatok majd akkor vállalkoznak készleteik leépítésére, ha ellátásukat (TEK-, illetve más forrásokból) biztonságosnak látják; a kereskedelmi vállalatok viszont akkor biztosítanak majd jobb, zavarmentesebb ellátást, ha a megfelelő finanszírozási forrásokat – pl. a vállalati eszközök átcsoportosításával – rendelkezésükre bocsátják. Ebből a körből adminisztratív módszerekkel – pl. egyes fontosabb cikkek hatalmi szóval vagy személyes kapcsolatokon alapuló biztosításával – az eddigi tapasztalataink szerint nem lehet kitorni.

Jobb módszernek kínálkozik a zavartalan ellátást biztosító készletek hitelből való finanszírozása – mintegy megelőlegezése – a TEK-vállalatoknál (ezek kamatterheit megosztanák partnereikkel), majd a vállalati készletek felszabadulásával párhuzamosan a források bizonyos részének átcsoportosítása a TEK-vállalatokhoz. A nagyobb arányú raktári kiszolgálás azonban nem képzelhető el a jelenlegi termékösszetétel mellett. A TEK-vállalatoknál forgalmazott nemritkán több ezres áruskála esetén még a jelenlegi jóval meghaladó készletezési lehetőségek mellett is irreális célkitűzés lenne a folyamatos raktári ellátás biztosítása az összes forgalmazott termékből. Az óriási finanszírozási terheken kívül problémát jelentene a széles termékválaszték valóban kereskedelmi módszerekkel való kezelése, a szükséges információk biztosítása; és az elfekvő készletek képződésének veszélye is nagyobb.

A kereskedelmi munka hatékonyabbá tételének ezért alapvető útja a szűkebb választékra való specializálódás, a forgalmazott termékek körének szűkítése szabványosi-

tással, tipizálással, egységesítéssel. Az ilyen jellegű tevékenység azonban nemcsak a beszerzési és felhasználói piac naprakész ismeretét, hanem aktív befolyásolását is igényli.

A TEK-vállalatoknak lehetőségeikhez mérten elébe kell menniük az igényeknek. Folyamatosan információkkal kell ellátniuk a vállalati konstruktőröket, technológusokat, hogy az új termékek kialakításánál figyelembe tudják venni a tényleges beszerzési – helyettesítési – lehetőségeket. A jelenlegi gyakorlat szerint a termelőeszköz-kereskedelem meglehetősen passzív szerepet játszik a fejlesztésekben, fő feladata, hogy az új termék legyártásához „megálmodott” anyagokat, alkatrészeket biztosítsa. Ez felhívja a figyelmet arra, hogy a TEK-vállalatok működése a jelenlegi feltételek mellett is jelentősen javítható. A vállalaton belüli munka színvonalának emelése jelentősen csökkenthetné a külső kapcsolatok esetlegességét, bizonytalanságát. A jelenlegi feszültségek kialakulásához ugyanis néha a nem megfelelő szerződéses fegyelem, az ügyvitel és a szerződés-nyilvántartás stb. hiányosságai is hozzájárulnak. Döntő fordulat azonban csak a problémák okainak kiküszöbölésétől és nem a felszíni jelenségek – gyakran kampányyszerű vagy adminisztratív jellegű – felszámolásától várható. A gépipari TEK-vállalatok tevékenységének áttekintése ugyanis azt mutatja, hogy a több csatornás termékforgalmazásnak csupán a jogi keretei vannak meg, a gazdasági feltételek többnyire hiányoznak.

Az új gazdaságirányítási rend kialakításakor feltételezték, hogy a termelők és a felhasználók jogi lehetősége és gazdasági érdekelttsége a vállalatokat majd a legésszerűbb és legkevésbé költségigényes forgalmazási csatornákra tereli. Ennek megfelelően a nagyobb felhasználók igényeikkel közvetlenül a termelőhöz – vagy közvetlenül az importáló külkereskedelmi vállalathoz – fordulhatnak, míg a kis és közepes felhasználók számára a kereskedelmi vállalatoktól, esetleg a kisebb termelőktől való beszerzés lesz a kedvezőbb.

A gyakorlat azonban nem igazolta a várakozásokat. A gépipari vállalatok termeléséhez szükséges továbbfelhasználásra kerülő alkatrészek, részegységek jelentős részénél ugyanis – a gyakori mennyiségi és minőségi hiány miatt – a több csatornás forgalmazási rend formai megléte ellenére sincs lehetőség a beszerzési források közötti tényleges választásra. Ennek következtében a gazdaságossági, jövedelmezőségi megfontolások háttérbe szorultak, és a felhasználók arra kényszerültek, hogy onnan szerezzék be, ahol erre egyáltalán lehetőségük nyílik. Így a TEK-vállalatoknak sem kellett működésüket gazdasági előnyökkel igazolni, sőt a vevők még olyan esetben is a TEK-vállalatokhoz fordultak, amikor ez nyilvánvaló gazdasági hátránnyal járt.

Az 1981 elején hozott központi direktívák újrafogalmazták az iparirányítás és a piacfelügyelet feladatait. A célkitűzések arra utalnak, hogy a termelőeszköz-kereskedelmi vállalatok léte is csak akkor indokolt, ha előnyeik meghaladják a működésükkel járó esetleges hátrányokat. Vagyis, ha a termékelosztás folyamata pl. olcsóbb, gyorsabb, szakszerűbb, jobb minőségű vagy egyszerűen zökkenőmentesebb, biztonságosabb, mint a TEK-vállalatok nélkül. Egy ilyen jellegű értékelés azonban további – a termékek gyártását és elosztását egyaránt figyelembe vevő – vizsgálatot igényel. Ez ugyanis tipikusan olyan problématerület, ahol a gyártás és a forgalmazás problémáit csak együtt, egymással összhangban lehet megoldani. Mindkét területen hozhatók rövid távú – a jelenlegi helyzeten javító – intézkedések, de csak egy együttes program vezethet el egy olyan állapothoz, amely a termelők és a felhasználók jogos igényeit

egyaránt kielégíti. Ennek egyaránt érintenie kell az iparvállalatok szervezeti kérdéseit (hogyan ruházható át az alkatrészgyártó szerepkör a kis- és középvállalatokra) és a termelőeszköz-kereskedelmi vállalatok létét, működési feltételeit.

IRODALOM

1. Berendik Iván: A termelőeszköz útiköltsége. Figyelő, 1973, 3. sz.
2. Chikán Attila: A vállalati készletgazdálkodás fő elvi és módszertani kérdései. 1980 (Kézirat).
3. Chikán–Fábrí–Nagy: Készletek a gazdaságban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1979.
4. Fábián János: A termelőeszköz-kereskedelem szerepe a gépipari ágazatban. KG Informatik, 1980.
5. Gács János: Importkorlátozások, hiányjelenségek és a vállalati alkalmazkodás. KOPINT, 1980 (Soksz.).
6. A gépipari gyártmányok pótalkatrész-ellátásának néhány kérdése. OMFB, Budapest, 1979.
7. Gergely István: A tőkés vállalatok üzletpolitikája és piaci döntései. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1969.
8. Nagy Márta: A termelőeszköz-kereskedelmi vállalatok helyzete és lehetőségei az anyagi-műszaki ellátás hatékonyságának javításában. Nemzetközi anyagi-műszaki ellátási szimpozion, 1979.
9. Termelőeszköz-kereskedelmi adatok. Statisztikai Kiadóvállalat, Budapest, 1976.
10. A termelőeszközök térbeli elosztásának korszerű szervezése és a fejlesztés irányai. OMFB, Budapest, 1980.
11. Tóth István: Gazdálkodás és üzletpolitika a termelőeszköz-kereskedelemben. Kereskedelmi Szemle, 1978, 8. sz.
12. Sternthal János: A gépipari vállalatok közötti termelési kooperáció. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1979.

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

AZ MTA IPARGAZDASÁGI BIZOTTSÁGÁNAK ÜLÉSE

Az akadémiai tisztújítások során újjáalakult Ipargazdasági Bizottság 1980. december 2-án tartotta első ülését. Fő napirendi pontja az elmúlt ciklusban végzett munkájának áttekintése és jövőbeli feladatainak megtárgyalása volt.

A bizottság által gondozott tudományterület két országos szinten kiemelt OTTKT kutatási főirányhoz, A szocialista vállalat és a Gazdaságpolitikánk fejlesztésének tudományos megalapozása főirányhoz kapcsolódik. Az utóbbi főirányban Az iparpolitika tudományos megalapozása, különös tekintettel az ipar intenzív fejlesztésére és szervezeti rendszerére önálló kutatási irányként szerepel. A bizottság fontos feladatának tekintette a főirányokban folyó ipargazdasági kutatások segítségét. 1976 decemberében vitaülés keretében megtárgyalta az iparpolitikai kutatási irány programjavaslatát, majd 1979 elején – az iparpolitikai kutatásokban érdekelt kutatóhelyek képviselőinek részvételével – az irány keretében folyó kutatások eredményeit összegező Gondolatok iparpolitikánk alakításához című tanulmányt. A vita pozitívan értékelte az eddigi kutatások eredményeit, és a tanulmány ajánlásait (amelyhez javaslatokat adott) hasznos hozzájárulásnak minősítette a VI. ötéves terv kidolgozásához. Hasonló kapcsolat (a több akadémiai bizottság területét is érintő) A szocialista vállalat főiránnyal még nem jött létre; a bizottság előirányozta ezt a következő időszakra.

A tudományterületéről készített korábbi átfogó helyzetelemzésében a bizottság megállapította, hogy tudományterületén is lassú a kutatási eredmények átvitele a gyakorlatba, és a kutatások sem mindig igazodnak kellően a gyakorlat igényeihez. E kérdéseket a bizottság 1977 novemberében a Csepel Vas- és Fémművekben tartott ülésén tárgyalta meg, a Csepel Művek vezetősége által előterjesztett Az ipargazdasági munka eredményei a Csepel Vas- és Fémművekben és a továbbfejlesztésével kapcsolatos elképzelések című anyag alapján. A tudományos eredmények gyakorlati hasznosítását és értékelését szolgálta az a vitaülés is, amely A magyar autóiipar integrációs jellegű műszaki-gazdasági együttműködésének lehetőségei a KGST-országokban című kutatási beszámolót tárgyalta meg. A bizottság elnöke mind a kutatást és beszámolóját, mind pedig a vitát úgy minősítette, hogy azok hasznos segítséget adnak az érintett vállalatoknak és iparirányító szervezeteknek hosszabb távú fejlesztési koncepcióik kialakításához. A gyakorlat és a tudomány kapcsolatának erősítését célozta a Veszprémben, 1979 decemberében más szervezetekkel közösen rendezett Termelékenység és munkaerő-gazdálkodás, dunántúli tapasztalatok című ankét.

A kutatók közötti tapasztalatcserét, a tudományos viták élénkítését és a kutatási eredmények gyakorlati szakemberek elé tárását együttesen kívánta segíteni a bizottság 1977-ben az Ipargazdaságtani Kutatócsoporttal együtt rendezett II. Ipargazdasági tudományos konferenciája. E nagy létszámú tanácskozás – az ipar irányító személyiségeinek előadásaival és 22 tudományos dolgozat megvitatásával – eredményesen szolgálta az iparfejlesztés új feladatainak kijelölését, az ennek megfelelő szemléletformálást

a kutatóknál és a gyakorlati szakembereknél. A bizottság hasonló konferencia rendezését irányozta elő 1982-re.

A bizottság helyzetelemzése az ipargazdasági oktatás fejlesztéséhez is adott ajánlásokat, és a bizottság figyelemmel kísérte ezek megvalósulását. A Budapesti Műszaki Egyetem vezetőségének felkérésére egy munkabizottsággal részletes értékelést készített az ott folyó ipargazdasági oktatás helyzetéről. Jelentését és ajánlásait a BME vezetősége megvitatta és elfogadta. A bizottság hasonló felkérésnek más egyetemek részére is készséggel eleget tenne; 1982-re programba vette az ipar és az iparvállalati gazdaságtan MKKE-n folyó oktatásának értékelését.

A bizottság tudományterületén sok különböző típusú kutatóhely tevékenykedik, érdekeltségi viszonyaik folytán tudományos munkájuk összehangolása nehéz feladatot jelent. E téren eredményes volt az a munka, amit a bizottság az illetékes miniszterelnök-helyettes felkérésére az ágazati, ipargazdasági és szervezeti intézetek 1976–1980. évre szóló kutatási terveinek véleményezésével végzett. Előrelépést jelentett, hogy az ipargazdasági kutatások fontos részét alkotó iparpolitikai vizsgálatok önálló koordináló szervezetet kaptak az OTTKT gazdaságpolitikai főirány keretében, és a TPB megbízást adott az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának az ágazati intézetek ipargazdasági kutatásainak koordinálására. Az e keretben szervezett műhelyviták és a különböző nemzetközi tanácskozások jól szolgálták a kutatási eredmények kölcsönös megismerését és a szakmai viták élénkítését. E területen azonban a bizottságnak még erősítenie kell a tevékenységét.

Az utóbbi néhány évben kifejtett tevékenység természetesen nem öleli fel a bizottság lehetséges feladatainak egészét. A korábbi években a bizottság a következő fontosabb kérdésekkel foglalkozott még:

- a tudományterületén megjelenő folyóiratok helyzetével, a könyvkiadás kérdéseivel, rendszeresen készített bibliográfiát az ipargazdasági kutatásokról;
- a nemzetközi tudományos élettel és a tudományos szervezetekkel kialakult kapcsolatokkal, az Országos Ösztöndíj Tanács által szervezett külföldi tanulmányutak elosztásának és a szerzett tapasztalatok hasznosításának kérdéseivel;
- a kutatóhelyek és az egyetemi tanszékek tevékenységével, véleményezte e kutatóhelyek középtávú terveit;
- minősítette az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoport munkáját;
- együttes tanácskozásokat kezdeményezett más tudományágak képviselőivel.

A végzett tevékenység és a 70-es évek közepén készített tudományági helyzetelemzés megállapításai, ajánlásai, valamint az iparfejlesztés előtt álló minőségileg módosult feladatok figyelembevétel alapján a következő tevékenységi ciklus legfőbb feladatait a bizottság a következőkben jelölte meg.

A bizottság tudományterülete szorosan kapcsolódik azokhoz a kutatásokhoz, amelyek a Gazdaságpolitikánk fejlesztésének tudományos megalapozása és A szocialista vállalat című országos szinten kiemelt kutatási főirányban folynak. Ezekon túl további feladatok adódnak az OKKFT-ben szereplő néhány más kutatási programból, közülük is kiemelten a Gazdaságunk szervezeti rendszere című témával kapcsolatban. A bizottság továbbra is fontos feladatának tekinti a jelzett kutatási programokban szereplő és az ipart közvetlenül vagy közvetetten érintő vizsgálatok figyelemmel kísérését, az elért eredmények megismertetését és hasznosítását. Az eddigieknél határozottabban tö-

rekszik majd arra, hogy e kutatási irányokban született tudományos eredmények minél gyorsabban és minél teljesebben szolgálják a soron levő iparpolitikai döntések jobb megalapozását. Mint ismeretes, jelenleg folynak a 2000-ig szóló hosszú távú tervezés előkészítő, az előzetes koncepciókat kialakító, megfogalmazó munkálatai. Az ennek során elkészülő anyagokról az OT és az MTA igényli a bizottság véleményét. A bizottság 1980. december 17-én, kerekasztal-konferencián megtárgyalta A termelési tényezők hatékonyságának hosszú távú alakulása című anyagot. 1981 februárjában megvitatta az OT előzetes hosszú távú iparfejlesztési koncepcióját.

Időszerű a korábban elvégzett helyzetelemzés azon megállapítása is, hogy „az ipar és iparvállalatok gazdaságtana tudományterület egyik leggyengébb és leginkább változtatást kívánó aspektusa – hasonlóan más tudományterületekhez – a tudomány és a gyakorlat összefüggése”. A tudomány és a gyakorlat egymásra hatásának erősítése, elmélyítése céljából az elkövetkező időszakban az eddigieknél rendszeresebben foglalkozik majd időszerű iparpolitikai kérdésekkel. A gyakorlat és a tudomány közvetlenebb kapcsolatának érdekében folytatja azt a gyakorlatot, hogy a bizottság egyes üléseit iparvállalatoknál rendezi meg. Az iparirányítás átszervezése, az iparvállalatok szervezeti rendszerének felülvizsgálata számos olyan elméleti és gyakorlati kérdést vet fel, amelyek alaposabb vizsgálódást, szélesebb körű vitát érdemelnek. A bizottság 1982 elejére vitát irányozott elő az iparirányítás átszervezésének tapasztalatairól.

A bizottság már az előző ciklus munkatervében szerepeltette a multidiszciplináris kutatások elősegítését. Sajnálatos módon ebben lényeges előrelépés nem történt, noha a különböző tudományos diszciplínák képviselői közötti közös nyelv, a közel azonos problémamegközelítés és gondolkodás, valamint az együttes kutatásokban való részvétel napjainkban sokkal inkább szükséges, mint a megelőző években. Tudományterületünk sajátosságából adódóan a multidiszciplináris kutatásokat nemcsak a kapcsolódó társadalomtudományok – közgazdaságtan, szociológia, vezetés- és szervezélmélet stb. –, hanem a műszaki tudományok vonatkozásában is kívánatos erősíteni. Ebből a megokolásból tartja szükségesnek a bizottság az ilyen jellegű kutatások segítését, koordinálását, együttes ülések rendezését az MTA Műszaki Tudományok Osztályával.

A bizottság ülésén az eddigi munkáról és a jövőbeli feladatokról élénk vita folyt. A bizottság az előterjesztést kisebb-nagyobb kiegészítésekkel elfogadta. Az elhangzott hozzászólások az előterjesztésben általánosabban megfogalmazott feladatokhoz konkrét javaslatokat fűztek. Többen kiemelték, hogy a bizottság az elkövetkező években intenzíven foglalkozzon iparpolitikai és iparirányítási kérdésekkel, erősítse – ilyen irányban is – nemzetközi kapcsolatait. Megerősítést nyert az az előterjesztésben is szereplő gondolat, hogy a bizottság kísérje figyelemmel az iparirányítás átszervezését, és rendszeresen foglalkozzon annak tapasztalataival. Feladatok fogalmazódtak meg a tudományterület oktatásával, a tudósképzéssel és a különböző ipargazdasági kutatóhelyek munkájának koordinálásával, a tervezőmunkához és az állami döntések előkészítéséhez adandó segítséggel kapcsolatban. Az elhangzott javaslatok és észrevételek figyelembevételével az elnökség elkészítette a bizottság 1981-re szóló konkrét és az 1982. évi előzetes munkatervét. A munkaterv mindkét évre 3–3 ülést irányoz elő. A program ki fog egészülni azokkal a feladatokkal, amelyeket a bizottság az MTA Gazdaság- és Jogtudományok Osztályától kap, illetőleg amelyeket (például véleményformálást állami előterjesztésekről vagy tanulmányokról) a bizottság más szervek felkérésére elvállal.

A bizottság decemberi ülésén megtárgyalta még Schranz András Az ipar ágazati vállalatgazdaságtana című javaslatát, és lényegében egyetértett Szabados Anna írásban elkészített véleményével. A bizottság – megköszönve és elismerve Schranz András fáradozását – úgy foglalt állást, hogy a javaslatban szereplő munka koncepciójában nagyon sok a tisztázatlan elem, a következő években elkészítésére és kiadására sem a tudomány előtt álló feladatok, sem a kiadáshoz szükséges szellemi kapacitás, sem a könyvkiadás oldaláról nincsenek meg a szükséges feltételek. Végül a bizottság a tervezett III. Ipargazdasági tudományos konferenciával kapcsolatos elképzeléseket vitatta meg. A konferencia előkészítésére létrehozandó programbizottság az elhangzott javaslatok figyelembevételével fogja 1982-re meghirdetni és megszervezni a tanácskozást.

Hegedűs Miklós*

Az 1980. évi tisztújítások során újonnan megválasztott Ipargazdasági Bizottság összetétele a következő: *elnök*: Osztrovszki György akadémikus; *alelnök*: Román Zoltán, a közgazdaságtudományok doktora, igazgató; *titkár*: Hegedűs Miklós, a közgazdaságtudományok kandidátusa, tudományos főmunkatárs; *tagok*: Bakos Zsigmond, a közgazdaságtudományok kandidátusa, ny. államtitkár, Balassa János igazgatóhelyettes, Beck Tamás vezérigazgató, Darvas György OT főcsoportvezető, Garai Vilmos vezérigazgató, Harsányi István, a közgazdaságtudományok kandidátusa, egyetemi tanár, Horváth László, a közgazdaságtudományok kandidátusa, OT elnökhelyettes, Homoki József, a közgazdaságtudományok kandidátusa, vezérigazgató, Jedlicska Gyula tanszékvezető egyetemi tanár, Juhász Ádám, a műszaki tudományok doktora, államtitkár, Kis-Jovák József igazgató, Kádár József miniszterhelyettes, Martos István vezérigazgató, Megyeri Endre, a közgazdaságtudományok kandidátusa, tanszékvezető egyetemi tanár, Osváth Lajos igazgató, Parányi György, a közgazdaságtudományok kandidátusa, Pulai Miklós OT elnökhelyettes, Rabi Béla államtitkár, Simán Miklós igazgató, Szabados Anna, a közgazdaságtudományok kandidátusa, docens, Szalkai Tóth István politikai munkatárs, Wilcsek Jenő, a közgazdaságtudományok kandidátusa.

Az MTA Gazdaság- és Jogtudományok Osztályához tartozó többi tudományos bizottság elnökei a következők: az Agrárgazdasági és Szövetkezetelméleti Bizottság elnöke Sipos Aladár, az MTA levelező tagja, az MSZMP Politikai Főiskola rektorhelyettese; az Állam- és Jogtudományi Bizottság elnöke Mádl Ferenc, az állam- és jogtudományok doktora, egyetemi tanár; a Demográfiai Bizottság elnöke Barta Barnabás, a Központi Statisztikai Hivatal elnökhelyettese; a Jövő kutatási Bizottság elnöke Kovács Géza, a közgazdaságtudományok doktora, egyetemi tanár; a Közgazdaságtudományi Bizottság elnöke Huszár István, az MSZMP Társadalomtudományi Intézet főigazgatója; a Közigazgatástudományi Bizottság elnöke Kovács István akadémikus, az MTA Állam- és Jogtudományi Intézet igazgatója; a Munkatudományi Bizottság elnöke Rácz Albert államtitkár; a Politikatudományi Bizottság elnöke Bihari Ottó akadémikus, az MTA Dunántúli Tudományos Intézet igazgatója; a Statisztikai Bizottság elnöke Kiss Albert, a mezőgazdasági tudományok kandidátusa, a Központi Statisztikai Hivatal elnökhelyet-

*Az Ipargazdasági Bizottság titkára.

tese; a Szociológiai Bizottság elnöke Huszár Tibor, a szociológiai tudományok doktora, tanszékvezető egyetemi docens; a Vezetés- és Szervezéstudományi Bizottság elnöke Szentpéteri István, az állam- és jogtudományok doktora, tanszékvezető egyetemi tanár.

INTERJÚ A TERMELÉKENYSÉGI SZÖVETSÉG FŐTITKÁRÁVAL

A Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetségének az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja Magyarország képviselőjében 1969 óta tagja. A kutatócsoport a szövetség munkájáról, a termelékenységi központok hasznosítható tapasztalatairól az Ipargazdasági Szemle útján is rendszeres tájékoztatást ad. Az alábbi interjú a szövetség főtitkárával, A. C. Huberttal, a központok és a szövetség tevékenységének legújabb vonásaival ismertet meg.

Európában lassan 30 éve és más kontinenseken, számos fejlődő országban is működnek termelékenységi központok. Milyen új vonások jellemzik a szövetségbe tömörült központok tevékenységét?

A kérdéshez először is meg kell jegyezni, hogy ha a szövetségben tömörült központokról szólunk, ez ma Európán kívül Ausztrália, az Egyesült Államok és Kanada megfelelő intézményeit is jelenti. Az 50-es években az Egyesült Államok segítette a nyugat-európai termelékenységi központok létrehozását és munkáját, a 70-es évektől az említett tengerentúli országok a szövetség társult tagjai, és úgy látják, hogy maguk is tanulhatnak az európai tapasztalatokból.

A központok tevékenységének új vonásait keresve arra is utalnom kell, hogy a változó viszonyokhoz és igényekhez való alkalmazkodás e szervezetek tudatos törekvése. Az utóbbi éveket nézve elsősorban a gazdasági növekedés lassulása, a gazdasági helyzet bizonytalanságai befolyásolják erősen a termelékenységi központok és a hozzájuk kapcsolódó intézmények munkáját, különböző módon. A súlyosbodó problémákra tekintettel pénzügyileg a korábbi évekhez képest inkább több, mint kevesebb támogatásban részesülnek. Jellegzetes, hogy a legtöbb országban a szakszervezetek mérsékelték követeléseiket, és az inflációs rátánál kisebb béremeléssel is megelégednek; ugyanakkor a vállalkozók a béremeléssel kapcsolatban bizonyos fokig demonstrálni akarják szolidaritásukat. A termelékenység fogalmával szemben évekig bizonyos ellenérzés volt tapasztalható, most azonban ez megfordult. Helsinkiben például szemináriumot készítettek elő a kisvállalatok vezetéséről és működéséről, és központi témának a termelékenységet választották. Az előkészítő megbeszélésen éppen annak az országnak, Franciaországnak a képviselője hangsúlyozta a termelékenység fontosságát, ahol az utóbbi 15-20 évben kerülték e kifejezés használatát.

A termelékenységi központok tevékenységében (szövetségünk tagintézményeit e névvel jelölöm, bár nagyon is különböző névvel működnek manapság) gyakran volt megfigyelhető bizonyos váltás a makroökonómiai és mikroökonómiai kérdésekkel

való foglalkozás hangsúlyát illetően. Jelenleg a makroökonómiai megközelítések erősödését figyelhetjük meg. Példának említem erre, hogy Norvégiában a termelékenységi központot bekapcsolták egy olyan interdiszciplináris vizsgálatba, amely a betegség miatti hiányzások okait és csökkentésük lehetőségeit kutatja. E hiányzások a legtöbb európai országban körülbelül háromszor annyi munkaidő-vesztésget idéznek elő, mint a sztrájkok, és ezért jelentős termelékenységi problémának tekintik. Minthogy a betegség miatti hiányzásokat sok jogszabály, egészségügyi, szervezési, különféle egyéni és társadalmi tényezők sora befolyásolja, a problémát sokféle szakértő bekapcsolásával vizsgálják, együttműködve a vállalatok vezetésével és a szakszervezetekkel is.

Említésre érdemes új jelenség az Egyesült Államokban, hogy különböző területi és ágazati szervek nagyszámú termelékenységi tanácsot hoztak létre. Ennek az volt az indítéka, hogy a termelékenység feltűnően kedvezőtlen alakulása széles körű érdeklődést és elszántságot keltett e tendencia megfordítása iránt. Sok nagy- és óriásvállalat termelékenységi főosztályokat, irodákat hozott létre, termelékenységi igazgatókat állított munkába. Az amerikai kormányzat mindezt úgy értékeli, hogy szükségtelenné teszi központi kampányok szervezését. Mint ismeretes, a Nixon elnök által életre hívott Termelékenységi Központot mint önálló szervezetet a Carter-kormányzat megszüntette; Termelékenységi Nemzeti Tanács tevékenykedik tovább, és ennek feladata a különböző állami szervek ez irányú munkájának, akcióinak összehangolása.

Általános tendencia, hogy a termelékenységi központok intenzívebben foglalkoznak a műszaki fejlesztés kérdéseivel, és szorosabb kapcsolatokat építettek ki az e téren tevékenykedő állami intézményekkel. Az NSZK-ban a műszaki fejlesztéssel foglalkozó minisztérium technológiai transzfer programjának megvalósítását egy négyéves időszakra jelentős költségvetési támogatással az ottani termelékenységi központra, az RKW-ra bízta. E programot most 1981–82-re is meghosszabbították, és a kisvállalatok irányában összekapcsolják az általános vezetői tanácsadási programokkal. Dániában a termelékenységi központ kis apparátusát az Ipari Minisztérium kereskedelmi kérdésekben illetékes részlegétől átvitték a technológiai kérdések részlegéhez. E részleg hatalmas költségvetéssel rendelkezik (közel 1 milliárd dán korona), de meglehetősen kis létszámmal dolgozik, és elsősorban külső intézményekre, kutatóintézetekre, a szakmai egyesületekre és a szakszervezetekre támaszkodik. Fő feladatának az új ötletek születésének és széles körű alkalmazásának támogatását tekinti, anélkül, hogy vállalkozna arra, hogy ezeket maga készen szállítsa a felhasználóknak. Céljuk röviden úgy is megfogalmazható, hogy törekvés az egyes termékek hozzáadottérték-tartalmának növelésére. Hasonló céllal – hallottuk az egyik közelmúltban szervezett tanácskozásunkon – Ausztriában a termelékenységi kérdésekkel foglalkozó egyik központi intézmény innovációs modellt fejlesztett ki annak megmagyarázására és segítésére, hogy a vállalatok hagyományos termékeiket megújítsák, és ily módon olyan termékek tekintetében is versenyképesé váljanak, ahol az egyszerű rutinmunka a fejlődő országokból beáramló árukkal szemben már nem állja a versenyt. Ezzel meg akarják előzni azt a helyzetet, hogy igen sok vállalat késői reagálással már vesztes pozícióból próbálja életképességét az európai és a nemzetközi környezetben bizonyítani, és ez a késés kritikus helyzetbe sodorja.

Sok helyütt dolgoznak azon a problémán, hogy a robotok alkalmazása hogyan érinti majd a termelékenység és a versenyképesség jövőbeli alakulását. Svédországban egy

külön bizottság vizsgálta e kérdést, és arra a megállapításra jutottak, hogy ha eddigi eredményeik alapján a robotok alkalmazásában és a további automatizálásban elismert szakértők lehetnek, jelentős exportra nyílik lehetőségük, és az automatizálás révén fel szabaduló munkaerőt tovább foglalkoztathatják ezen a területen.

A harmadik jellemző tendencia a szociális és a társadalmi problémák felé való fordulás annak nyomán, hogy mindenütt magasabbra értékelik az élet minőségével, a munkakörülményekkel összefüggő kérdések jelentőségét. Hogy ez a jövőben is ilyen súlyponti kérdés marad-e, még nem ítélni meg e pillanatban. Mindenesetre a friss tapasztalatok arra mutatnak, hogy nem helyes ezt teljesen különálló kérdésként kezelni. A termelékenységhez hasonlóan az állapítható meg, hogy azok a vállalatok, ahol jók a munkakörülmények, jó a munka atmoszférája, többnyire az alkotómunkában, az innováció és a gazdasági eredmények terén is kiemelkedő eredményeket mutatnak. Franciaországban például a termelékenységi központ fő feladata a munkakörülmények kérdéseivel, gazdasági összefüggéseivel való foglalkozás. Az Iparügyi Minisztérium most szorosabban össze kívánja kapcsolni e munkát az iparpolitika koncepciójának kialakításával. Ugyanez tapasztalható az NSZK-ban és Belgiumban is, ahol önálló intézmények foglalkoznak ezekkel a kérdésekkel; az érdeklődés a munkakörülmények gazdasági összefüggései, a rossz munkakörülmények költségkihatásai, a jó munkakörülmények hozama felé fordult.

Végül negyedik tendenciaként a kis- és középvüzetmek problémáinak előtérbe állítását említhetem. A Termelékenységi Szövetség új tagja legközelebb valószínűleg a spanyol kis- és középvállalatokkal foglalkozó intézmény lesz. Jól emlékszünk „a kicsi szép” jelszóra, ez a kezdeti hullám lecsillapodása után ma inkább úgy hangzik, hogy a kicsi is lehet szép, de ehhez megfelelő lépések, erőfeszítések és támogatás szükséges. Az említett spanyol intézet például elsősorban azt kívánja vizsgálni, hogy miképpen segíthetők a kisvállalatok gyártmányaik, gyártási eljárásaik fejlesztésében, hogyan ösztönözhetők hasznos kooperációk a kisebb és nagyobb vállalatok között. E területen is azt látjuk, hogy a kisvállalatokkal kapcsolatos társadalmi és demokratikus gondolatok mellett a gazdasági összefüggések lépnek előtérbe.

Ez a rövid áttekintés sok témát, több súlypontot jelölt meg. Nyilvánvaló, hogy a szövetség egyes tagintézményei a különböző országokban más-más környezetben más-más problémákkal kerülnek szembe, ebből következik ez a sokféleség. Hogyan találja meg ilyen körülmények között a szövetség a közös akciók lehetőségét?

A szövetség egyik fő feladatának az információáramlás segítségét tekinti mind a központok között, mind — a központokat érdeklő kérdésekben — más, külső forrásokból. A közös érdeklődésre számot tartó témákban az egyes központok közvetlenül felveszik a kapcsolatot egymással. Maga a szövetség elsősorban olyan témákban szervez közös akciókat (ennek fő formáját a munkacsoportok és a szakértői ülések képezik), amelyek viszonylag nagyobb számú központot érdekelnek. Így pl. a termelékenység méréséről és ezen belül a termelékenység vállalatok közötti összehasonlításáról már több ülést is rendeztünk, minden alkalommal sok résztvevővel. Hasonlóan ülések sorozatán foglalkoztunk a strukturális alkalmazkodás és az iparpolitika kérdéseivel. Erről először 1974-ben Budapesten rendeztünk tanácskozást. Viszonylag sok résztvevő volt jelen a termelékenységi központok részéről az Ipargazdaságtani Kutatócsoport által

1978-ban e témáról rendezett nagy székesfehérvári konferencián. Ezt követően a konferenciától ösztönözve Svédországban és az NSZK-ban ezeknek az országoknak a tapasztalatait szűkebb szakértői körben a helyszínen tárgyaltuk meg. Hasonló tanácskozást készítettünk elő 1981-re Londonban. Bár az angol termelékenységi központ nem tagja a szövetségnek (ez régi hagyomány abból az időből, amikor Anglia még távol maradt a Közös Piacról), sok témában együttműködünk.

Több ülést tartottunk egymást követően az ipari (üzemi) demokrácia kérdéseiről, a vállalati tanácsadás gyakorlati tapasztalatairól. Az Igazgató Tanács üléseit időről időre egy-egy, a termelékenységi központok tevékenysége szempontjából érdeklődésre számot tartó nemzetközi szervezet székhelyén tartjuk. Így pl. rendszeresen képet kapunk az OECD, az ILO tevékenységéről, kaptunk tájékoztatást az Európai Gazdasági Bizottság, az UNIDO munkájáról. Máskor egy-egy központ rendezi az Igazgató Tanács üléseit, egy-két napos kiegészítő programot is szervezve az adott központ munkájában közép-pontban álló kérdésekről. A Belgrádban rendezett ülés témájául pl. a jugoszláv központ a munkaerő- és a munkaidő-kihasználás kérdéseit választotta. A legutóbbi brüsszeli ülés a munkakörülmények javításával kapcsolatos problémákat tárgyalta.

Több központ foglalkozik azzal a kérdéssel – és e témán egy munkacsoportunk dolgozik jelenleg –, hogy miképpen jelezhetők időben előre a vállalatok számára a veszélyhelyzetek. A munkacsoport azzal indult, hogy talán a kérdés lényege olyan pénzügyi mutatók kijelölése, amelyek meghatározott határértéknél veszélyre utalnak. Amikor munkacsoportunk Dániában és Ausztriában egy-egy ülésen közelebről elemezte ezeknek az országoknak a tapasztalatait, arra a következtetésre jutott, hogy ez csak egy első, de távolról sem elégséges lépés. Nagyon lényeges például – és mindkét országban már vannak ilyen törekvések –, hogy az azonos szakmába tartozó vállalatok együttesen próbálják előrejelezni a bekövetkező veszélyhelyzeteket. A nagyvállalatok e célra már korábban is igénybe vettek tanácsadó irodákat, néhány ezek közül (pl. a Batelle Intézet) elsősorban erre rendezkedett be. Az igény növekszik az ilyen időben kapott jelzések iránt, mert a piacgazdaságokban az a tapasztalat (akár kis-, akár nagyvállalat esetében), hogy amikor már veszélyben találja magát, nemigen van más megoldás számára, minthogy kivonul az adott üzletágból. Ez persze felveti azt a kérdést is, hogy az állam milyen mértékben és milyen módon siessen a bajba jutott vállalatok segítségére. E tekintetben érdekes különbséget figyelhettünk meg a svédországi és a dániai gyakorlat között. Míg Svédországban a kormány 18 milliárd svéd koronával sietett hajógyárainak megsegítésére, Dániában ezeket magukra hagyták, hogy saját erejükből keressék meg a kiutat a válságból. A svéd gyárak ezt a hatalmas összeget azért kapták, hogy fokozatosan építsék le vagy állítsák át más irányba tevékenységüket. A pénzt elköltötték anélkül, hogy lényegesen módosították volna termelési struktúrájukat, és foglalkoztatási megfontolásokból a munkaerőt is megtartották. Ugyanakkor Dániában a magukra hagyott vállalatok a nyomás alatt saját erejükből talpra álltak.

Befejezésül azt a kérdést szeretném feltenni, hogy milyen kapcsolatai vannak a szövetségnek a szocialista országokkal?

A szövetség a szocialista országokkal való kapcsolatokat igen fontosnak tekinti, a jugoszláv termelékenységi központ 1966-ban egyik alapító tagja volt. A szövetség tagjai

úgy vélik, hogy ha összegezi, egybeveti és értékeli a piacgazdaságok és a központi tervezést folytató országok tapasztalatait, ebből minden központ sok hasznos következtetést szűrhet le. Ugyanígy hasznosnak tekintjük a földrajzi, azaz európai egységen belül (amelyet azért nem értelmezünk mereven, hiszen társult tagként tengerentúli termelékenységi központok is részt vesznek munkánkban), hogy különböző régiókba tartozó és különböző fejlettségű országok is képviselve legyenek. Ez azért is lényeges a mai világban, mert a külgazdasági kapcsolatokon keresztül mindezek az országok számtalan szállal kapcsolódnak egymáshoz. Bizonyos kontrasztok az egyes országok gyakorlata között élesebb megvilágításba helyezik a problémákat, az egyes megoldás kedvező vagy kedvezőtlen vonásait. Érdekes tapasztalat a szövetségben belül, hogy a nagy országok úgy vélik, sok tekintetben tanulhatnak a kis országoktól. Az USA például néhány skandináv országgal külön kétoldalú kapcsolatot épített ki termelékenységi témákban.

Az Ipargazdaságtani Kutatócsoport 1969-től tagja a szövetségnek, és pedig aktív és valamennyi központ részéről igen hasznos partnernek tekintett tagja. A kutatócsoport igazgatója 2 évig a szövetség elnöke volt, több évig alelnöke, jelenleg ismét az elnökség tagja. Üléseinken rendszeresen részt vesznek más szocialista országok adott témával foglalkozó intézményeinek képviselői is. Egy-egy időszakban szorosabb kapcsolatunk volt Csehszlovákiával és Bulgáriával, de valamennyi KGST-országból több alkalommal is részt vettek szakértők üléseinken. Mindig különösen nagy figyelem kíséri a szocialista országok szakértőinek mondanivalóját, ha a termelékenység méréséről és elemzéséről, a makroökonómiai problémák kezeléséről, a tervezés problémáiról van szó. Reméljük, hogy ez az együttműködés a Helsinkii Egyezmény szellemében folytatódik, és erősödik az országok mindkét csoportjába tartozó intézmények közös hasznára.

AZ ÁZSIAI TERMELÉKENYSÉGI SZERVEZET KONGRESSZUSA *

A munkatermelékenység új dimenziói és a 80-as évek fejlesztési stratégiai címmel került sor a húsz éves jubileumát ünneplő Ázsiai Termelékenységi Szervezet legutóbbi kongresszusára. Az 1980. október 27–30-án Hongkongban megtartott tanácskozáson a világ minden tájáról több mint 320 szakember vett részt. Az ünnepélyes megnyitó tanácskozáson kívül hat plenáris ülést, több mint harminc kerekasztaltartást tartottak. A kongresszus tapasztalatait a záró plenáris ülés foglalta össze.

A megnyitó tanácskozáson két bevezető előadás hangzott el. Az első az ázsiai országok, a második az OECD-országok aktuális nehézségeiből kiindulva vázolta a 80-as évek fejlődési problémáit. Az első előadás – a munkatermelékenység délkelet-ázsiai országokban végbement változásának elemzése mellett – több sajátos problémát tárgyalt. Ezek között hangsúlyozta, hogy a munkatermelékenység színvonalának emelését célzó törekvéseken kívül azoknak a másodlagos hatásoknak a figyelembevételére is szükség van, amelyek a munkatermelékenység javulása révén a környezetben, a fizetési mérleg alakulásában, a biztonság, a foglalkoztatottság stb. területén jelentkeznek. Fel-

*A szervezet jelentése (APO News, 1980. november) alapján.

hívta a figyelmet az energiapolitika alakításával, az innovációval, a technológiatranszferrel, az emberi tényezőkkel és a vezetéssel kapcsolatban megoldásra váró problémákra és azok jelentőségére.

A második előadás – a módszertani kérdések és a munkatermelékenységre vonatkozó ismeretek rendszerezése mellett – európai nézőpontból ugyan, de az ázsiai és általában a fejlődő országok sajátosságait is figyelembe véve elemezte a 80-as években várható irányzatokat és tennivalókat. Aláhúzta, hogy az elkövetkező tíz év várhatóan az „új nemzetközi rend” keresésének időszaka lesz; ugyanakkor mélyreható – mintegy „harmadik ipari forradalomnak” is tekinthető – változások várhatók. Ezt a folyamatot elsősorban a számítógépek tömeges alkalmazása és az új energiaforrások hasznosítása fogja jellemezni. Mindezek hatást gyakorolnak majd a munkára, a tőkére és a vezetésre. Az új tendenciák érvényesülésének első jelei már ma is tapasztalhatók, változóban van pl. a környezettel, a foglalkoztatottak jogaival, a bérekkel és a jövedelemelosztással kapcsolatos korábbi szemlélet.

A jövőt illetően optimista véleményt fogalmaztak meg. Ezt arra alapozták, hogy az utóbbi évek kedvezőtlen fejlődési tendenciái ellenére sem esett vissza jelentősen a külkereskedelem, és nem állt meg a műszaki haladás sem. A világkereskedelem kialakulóban levő új struktúráját – ezzel összefüggésben – a fejlett ipari országok szerepének alapvető változása jellemzi. A jövőben a fejlett országok nem lesznek a munkatermelékenység javításához szükséges ismeretek egyedüli birtokosai. Kétoldalú kapcsolatnak kell kialakulnia, amelyben a fejlett országok is szélesebb körben alkalmazzák az ázsiai országok tapasztalatait.

A gazdasági fejlődésnek nincsenek olyan arany szabályai, amelyek mindenhol általános érvénnyel felhasználhatók, de a résztvevők hangsúlyozták, hogy akármilyen fejlődési alternatívát is választanak a harmadik világ országai, a munkatermelékenységet és annak alakulását központi tényezőként kell kezelni. Ennek a megközelítésnek megfelelően a plenáris ülések a termelékenység témakörének egy-egy részterületét tekintették át. Vizsgálták a munkatermelékenység növelését elősegítő és akadályozó tényezőket az ázsiai országok tapasztalatai alapján. Elemezték a munkatermelékenység új dimenzióit, a 80-as évek fejlődési lehetőségeivel összefüggő kérdéseket, az emberi erőforrások szerepét és fejlesztési lehetőségeit. Foglalkoztak a technológia, illetve a technológiai fejlődés szerepével, a vezetés problémáival és perspektivikus jelentőségével.

A kongresszus tapasztalatait a záró tanácskozás foglalta össze. Az ázsiai országok heterogenitását kiemelve hangsúlyozta, hogy ezeknek az országoknak a sokszínűsége nem teszi lehetővé, hogy a politikusok vagy a gazdasági szakemberek „átlagos országban” gondolkodjanak. Ugyanakkor azt is figyelembe kell venni, hogy Ázsia szoros kapcsolatokkal kötődik a világ többi részéhez. A záró tanácskozáson a kongresszus tapasztalatait összegezve a következőket emelték ki.

A munkatermelékenység jelentősége. A tapasztalatok azt mutatják, hogy az infláció világméretű problémává vált. Az ezzel kapcsolatos vizsgálatok szerint a munkatermelékenység 1%-os csökkenése az infláció mintegy 2,5%-os növekedésével jár. Az infláció megfékezésére irányuló törekvések tehát a munkatermelékenység növelése nélkül várhatóan eredménytelenek lesznek. Az OECD-országok gazdasági struktúrájának változásait vizsgáló kutatások arra is rámutattak, hogy a munkatermelékenység növelése a fejlett és a fejlődő országokban egyaránt fontos feladat, részben az említettek, részben pe-

dig a sokoldalú gazdasági kapcsolatok és a kölcsönös gazdasági függőség miatt. A viták során azt is egyértelműen megfogalmazták, hogy az egyes országok saját gazdaságán belül is hasonló a helyzet. A munkatermelékenység növelése a gazdaság egyik szektorában (pl. az iparban) ugyanis elválaszthatatlan a gazdaság más szektorainak munkatermelékenységi színvonalától, illetve annak javításától. Különösen igaz ez Ázsiára, ahol a mezőgazdasági munkatermelékenység színvonalának emelése kitüntetett jelentőségű.

A munkatermelékenység meghatározó tényezői. A vélemények megegyeztek abban, hogy a tényezők körét szélesesen kell értelmezni. Ugyanakkor jelentős szerepet kell tulajdonítani a különböző országok gazdasági rendszereinek, nemzeti sajátosságainak is. Mindamellettt további problémát jelent, hogy a különböző tényezők szerepe időben eltérő, szoros kapcsolatban változik a gazdasági növekedés jellegével, a társadalmi értékrendszer és szemléletmód alakulásával. Az új stratégiák kidolgozása ezért a korábbi álláspontok folyamatos újraértékelését igényli.

A munkatermelékenység értelmezése. A résztvevők álláspontjai alapvetően kétféle – viszonylag jól elkülöníthető – megközelítésre épülnek. Az egyik nézet a szubjektív oldalt emeli ki (pl. „a munkatermelékenység az értelemhez kapcsolódó szemlélet- és magatartásmódként értelmezhető”). Ez a megközelítés azt hangsúlyozza, hogy a munkatermelékenység befolyásolása olyan szubjektív tényezőkön alapulhat, amelyek a kultúrában gyökereznek. A munkatermelékenység növelése érdekében tehát e tényezőket kell megfelelő irányban befolyásolni. A munkatermelékenység másik, „objektív” megközelítése abból indul ki, hogy a termelékenység a termelési folyamat inputjaival és outputjaival függ össze. Felmerül azonban a kérdés, hogy milyen inputok és outputok a lényegesek. A szűkebb értelmezés, amely a termelékenységnek csak a közvetlenül megragadható elemeit foglalja magába, nem alkalmas átfogó gazdasági stratégiák kidolgozásához. Figyelembe kell venni az input nem tárgyi összetevőit és az output másodlagos tényezőit is, pl. a munkát, az anyagokat, a vezetést, a termék minőségét stb. Több résztvevő azt is kiemelte, hogy a munkatermelékenység növelése nem öncél, hanem inkább eszköz, mégpedig a társadalmi célok megvalósításának eszköze. Ebből a nézőpontból közelítve nem elegendő csupán az anyagi javakra és a szolgáltatásokra összpontosítani. Azokat a szükségleteket is figyelembe kell venni, amelyek kielégítése társadalmi méretekben jelent célokat. Ebben az értelmezésben a munkatermelékenység színvonala nem egy vállalat, hanem az egész társadalom munkájának az eredménye.

A munkatermelékenység mérése. A mérés számos nehézsége ellenére tovább kell folytatni a munkát a megbízhatóbb mutatók kidolgozása érdekében. Az egyik lehetőség a méréshez szükséges alapadatok minőségének javítása és azok rendszerezettebb gyűjtése. Ehhez – mint a vita kiemelte – a nemzetgazdasági mérlegrendszerek és a statisztikai nyilvántartások továbbfejlesztésére van szükség. A másik, de az előbbivel szorosan összefüggő lehetőség, az elemzési módszerek javítása és az így kapott eredmények eddigieknél komplexebb értelmezése.

A gazdasági fejlődés. A kongresszuson részt vevők egy része a gazdasági fejlődés hosszú távú lehetőségeivel kapcsolatban optimista véleményt fogalmazott meg. A rövid távú kilátásokat azonban többnyire kevésbé kedvezőnek ítélték. Többen hangsúlyozták, hogy az alacsony növekedési ütemek veszélyekkel járnak az OECD-országokban és a legszegényebb országokban egyaránt. A kongresszus egyik legfontosabb üzeneteként emelte ki a záró előadás, hogy ezeknek az országoknak a körében nincs kilátás a növe-

kedési ütemek szignifikáns javulására, ami Ázsia országai számára igen súlyos következményekkel járhat.

Az újabb energiaforrások bevonásával kapcsolatban a kongresszus utalt a tőkeigényesség problémáira, és hangsúlyozta, hogy a fejlődő országoknak a jövőben jelentős nagyságú saját tőkét kell mobilizálniuk e célra. A világgazdaság strukturális változásai viszont a „Dél–Dél” kereskedelem és az egyéb fejlődő országokkal folytatott együttműködés következetes gyorsítását is megkövetelik.

Emberi erőforrások. Fő feladatnak az oktatási rendszerek fejlesztését tekintik. Ennek keretében az eddiginél nagyobb hangsúlyt kell kapnia a tudományos és technológiai orientációnak.

Technológiai transzfer. Alapvető követelmény, hogy a szóban forgó országok oly módon építsék ki infrastruktúrájukat, hogy egyrészt képesek legyenek reálisan felmérni technológiai szükségleteiket, másrészt képesek legyenek a különböző technológiák fogadására és a gazdaságba való integrálására.

A vezetés szerepe. A világgazdasági változások, a kapcsolatok bonyolultabbá válása, az energiaproblémák, a technológiai elmaradottság felszámolása, az életszínvonal növelésének szükségessége mind-mind kihívást jelentenek a vezetéssel szemben. Nemcsak kormányzati, de vállalati szinten is alapvető előrelépésre van szükség. A képzés és a selekció javítása mellett a vezetés minden szintjén erősíteni kell a nemzetközi összefüggésekben való gondolkodást.

Sternthal János

A BERUHÁZÁSOK TÁRSADALMI KÖLTSÉG-HASZON ELEMZÉSE

A közelmúltban jelent meg az UNIDO (United Nations Industrial Development Organization – az Egyesült Nemzetek Iparfejlesztési Szervezete) egyik legújabb kiadványa az ipari beruházások társadalmi költség-haszon elemzésekkel való értékelésének pakisztáni gyakorlatáról.¹ A társadalmi költség-haszon elemzés (social cost-benefit analysis) a mi népgazdasági szemléletű beruházásgazdaságossági számításunkhoz hasonló módszer a fejlesztések nem vállalati, hanem az egész nemzetgazdaság (pontosabban a kormány) szempontjából való értékelésére, amit a fejlődő országok mind általánosabban alkalmaznak az UNIDO és az egyéb nemzetközi szervezetek (elsősorban a Világbank) ösztönzése nyomán.

A társadalmi költség-haszon elemzés módszertanának irányelveit az UNIDO 1972-ben elég terjedelmes kötetben publikálta.² Élénk vita alakult ki körülötte, különösen

¹Practical Appraisal of Industrial Projects-Application of Social Cost-Benefit Analysis in Pakistan. UNIDO, New York, 1980.

²Guidelines for Project Evaluation. UNIDO, New York, 1972.

I.M.D. Little és J. A. Mirrlees³ korábban (az OECD égisze alatt) megjelent hasonló módszertani könyvével összefüggésben.⁴

Az UNIDO 1977-ben kézikönyvet adott ki a beruházások előkészítésében fontos helyet betöltő megvalósíthatósági tanulmányok (feasibility studies) módszertanáról, amely ugyancsak részletesen foglalkozott a társadalmi költség-haszon elemzéssel,⁵ 1978-ban pedig útmutatót a beruházások értékelési gyakorlatához.⁶ Az utóbbi az 1972-ben kiadott irányelveket követte azzal a fő céllal, hogy a gyakorlati alkalmazást segítse elő. A beruházások értékelésének folyamatát öt szakaszra bontotta. Részletesen tárgyalta, hogy ezekben milyen adatgyűjtésnek és földolgozásnak kell megtörténnie, és az adatok milyen módosuláson mennek keresztül, amint folyamatosan halad előre az értékelés egyik szakaszáról a másikra. A pakisztáni tapasztalatok ismertetése⁷ nemcsak a társadalmi költség-haszon elemzés gyakorlati alkalmazásáról számol be esettanulmányokban, de általános képet nyújt a módszerről és annak fejlődéséről is. A következőkben elsősorban ennek alapján adunk mi is rövid áttekintést.

A társadalmi költség-haszon elemzés – eléggé általánosan elfogadott meghatározása szerint – a beruházásoknak abból a szempontból való értékelése, hogy mennyire járulnak hozzá a kormányok gazdaságpolitikai céljainak megvalósításához. Az elemzés szempontjából öt fő gazdaságpolitikai célt különböztetnek meg:

- a) a beruházás gazdasági életképessége,
- b) a beruházások allokációjának javítása (ezen az erőforrásoknak az alacsonyabb termelékenységű tevékenységekből a nagyobb termelékenységűekbe való átvitele értendő),
- c) a gazdasági növekedés ütemének gyorsítása,
- d) a jövedelmek akár osztályok, akár területi körzetek közötti elosztásának egyenlőbbé tétele,
- e) olyan, a kormány számára speciálisan kívánatos termékek („merit want” goods) előállítására, amelyek termelése önmagában is gazdaságpolitikai cél.

A beruházások értékelésének öt fő szakasza közül az első nem egyéb, mint a beruházás gazdasági életképességének – tehát az első fő gazdaságpolitikai cél érvényesülésének – a vizsgálata, a *piaci áron számított vállalati szintű jövedelmezőség* elemzése révén. Ez a *belső megtérülési kamatláb* kiszámításával történik. A belső megtérülési kamatláb – mint ismeretes – az a diszkontláb, amely mellett az egyes évek beruházási ráfordításainak és a beruházás élettartama alatt a termelés révén az egyes években elért

³Little, I.M.D. – Mirrlees, J.A.: Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries. Vol. II. Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris, 1969.

⁴Vö. Dasgupta, P.: A Comparative Analysis of the UNIDO Guidelines and the OECD Manual. Bulletin of the Oxford Institute of Economics and Statistics, 1972. február.

⁵Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Studies. International Centre for Industrial Studies, UNIDO, 1977. A kötet magyar fordítását a NIMDOK korlátozott példányszámban 1978 elején közreadta. E folyóiratban is foglalkoztunk ezzel a tanulmánnyal: A beruházások előkészítése a tőkésországokban. Ipargazdasági Szemle, 1978, 3. sz. 123–129. old. (a recenzens tollából).

⁶Guide to Practical Project Appraisal: Social Benefit-Cost Analysis in Developing Countries. UNIDO, New York, 1978.

⁷Az 1. l. ábrájában jelzett munka.

nyereségeknek azonos időpontra (rendszerint a termelésbe lépés időpontjára) leszámított (diszkontált) összege egyenlő.⁸ Formalizáltan:

$$\sum_{j=1}^n \frac{B}{(1+i)^j} = \sum_{j=1}^n \frac{Ny}{(1+i)^j},$$

ahol

B = az egyes évek beruházási költségei,

Ny = a termelésbe lépett beruházás révén az egyes években elért nyereség,

j = a beruházás kezdetétől eltelt évek száma,

i = az a diszkontláb, amely mellett az egyenlőség létrejön, maga a belső megtérülési kamatláb.

A belső megtérülési kamatláb előnye a többi diszkontálásos beruházásgazdaságosság-számítási módszerrel szemben, hogy nem „kívülről” viszi be a számításokba az alkalmazandó kamatlábat. Arra ad feleletet, hogy a beruházás hány százalékos nyereséget „hoz” élettartama alatt. A fejlődő országok beruházásokat finanszírozó – legtöbbször (fél-) állami – pénzintézetei meghatározott belső megtérülési kamatlábat írnak elő minimálkövetelményként. Ez a pakisztáni magániparvállalatok esetében (a Pakistan Industrial Credit and Investment Corporation hiteleinél 1977-ben) 15% volt.

Az értékelés *első* szakasza a kiindulópontja a további fázisoknak, amelyben a piaci árakat a társadalmi hasznoknak és költségeknek megfelelően módosítják. Az értékelés második szakaszában *a beruházás és az általa megvalósuló termelés valamennyi a nemzetközi (külkereskedelmi) forgalomban egyáltalán részt vevő fölhasznált (anyagfölhasználás) és kibocsátott termékét világgiazi áron veszik számításba.* Ezt a külföldi valuta ún. árnyékárának⁹ koeficiensével végzik, amely

$$\frac{(M + T_M) + (X + S_X)}{M + X},$$

ahol

M = az összes import c.i.f. értéke,

T_M = az import összes vámjának és belföldi adójának összege,

X = az összes export. f.o.b. értéke,

S_X = az exporttámogatások összege, az exportot terhelő adókat negatív támogatásnak tekintik.

⁸Olyan számítása is gyakori, amikor a beruházás kezdeti időpontjára kamatoztatják fel a beruházási költségeket, és diszkontálják a termelés révén elért nyereségeket.

⁹A társadalmi költség-haszon elemzés árnyékárai formailag és tartalmilag is eltérnek a nálunk használatos árnyékártól. Mi árnyékáron általában az optimális népgazdasági tervek készítésénél a *matematikai programozás* eredményeként kapott „ár”-akat értjük, amelyeknek arányai a korlátozó feltételektől (szűkös erőforrások stb.), a várható termelési eljárásoktól és a gazdálkodás maximálandó eredményét mérő költségfüggvényektől függenek. A társadalmi költség-haszon elemzés itt használt árnyékárai viszont kizárólag a belföldi és a világgiazi árak eltéréseinek kiküszöbölését szolgálják.

Azoknak a termékeknek, amelyek a külkereskedelmi forgalomnak nem tárgyai (pl. épületek, építmények, utak), importtartalmát, belföldi árát veszik számításba, valamint a világpiacon az ár és a valutaárfolyam hatását kiegyenlítő tényezőt az ún. árnyékár számításánál. Külön kiszámítják az árnyékár „devizatartalmát”, ami Pakisztán esetében igen magasnak tűnik, pl. az építésnél 52–65% (27. old.).

A számításoknál alkalmazott diszkonttényező számszerű értékét több oldalú megközelítéssel igyekeztek meghatározni. A belső megtérülési kamatláb mint beruházási döntési kritérium határértékét 10%-ban határozták meg, különböző statisztikai adatgyűjtések, mintavételek alapján. 1976-ban megközelítőleg ennyi volt az állami szektor vállalatainak az aktívák nettó értékben kifejezett adózás előtti nyereségrátája (22. old.).

A második szakaszban folyó értékelés alapvonásaiban hasonló a mi beruházási D mutatónk számításához. A világpiacon való értékelés racionális megközelítés, ugyanakkor a külkereskedelmi forgalomban részt nem vevő termékek árnyékárának meghatározása bonyolult és nehezen kvantifikálható. (Mégis a D mutató egyik indokolható továbbfejlesztési lehetőségére figyelmeztet – egyszerűbb és követhetőbb módszerrel.)

Az értékelés harmadik szakaszában a beruházásoknak a megtakarításokra, illetve a beruházási forrásképződésre gyakorolt hatását igyekeztek számszerűsíteni. Ez végső soron a beruházásnak a gazdasági növekedésre gyakorolt hatását, vagyis a harmadik fő gazdaságpolitikai cél érvényesülését hivatott számszerűsíteni, amit a beruházás árnyékára fejez ki az alábbi formula szerint:

$$pINV = \frac{(1-s)q}{i-sq}$$

ahol

s = a beruházás révén keletkező addicionális jövedelem megtakarítási határhajlandósága,

q = a tőke határtermelékenysége,

i = a kamattényező valamiféle „fogyasztási” hányada.

A formula értelmezése az, hogy egységnyi beruházás egységnyi fogyasztáshoz viszonyított értéke a beruházás eredményeként elért profit rátájától (q), továbbá a profit fogyasztásra fordított hányadától ($1-s/q$), a megtakarított és a jövőbeli fogyasztás létrehozása céljából újraberuházott sq -tól és az i diszkontlábtól függ. A $pINV$ -vel azt kívánjuk kifejezni, hogy hány egységnyi aggregált fogyasztás egyenlő egy egységnyi beruházással. A mutató „mögött” az a föltételezés húzódik meg, hogy a fejlődő országokban általános a tőke és a belföldi megtakarítások hiánya. Következésképpen a fejlődő országok gazdaságpolitikája azokat a beruházásokat részesíti előnyben, amelyek nagyobb megtakarítást (azaz a jövő fejlődését meghatározó többletberuházást) eredményeznek. Maga a társadalmi költség-haszon elemzés gyakorlatáról beszámoló munka is ezt a mutatót tartja a legproblematisabbnak (28–32. old.). Megítélésünk szerint egész értelme is kérdéses.

Az értékelés negyedik szakaszában a beruházás jövedelemelosztásra gyakorolt hatását kísérlik meg számszerűsíteni. A számítás lényege nem egyéb, mint – jövedelmekategóriánként különböző együtthatókkal – a legalacsonyabb jövedelmű dolgozórétegek beruházás révén történő foglalkoztatásból eredő keresetének kisebb arányú fölértéke-

lése, a legmagasabb jövedelmi kategóriák keresetének pedig nagyobb értékű aláértékelése. Az együttható számszerű értéke a legalacsonyabb jövedelemkategóriában (600 rúpia/év) 1,8, a legmagasabb (8000 rúpia/év) esetében 0,13.¹⁰

Az értékelés *ötödik* szakaszában azt vizsgálják, hogy a *beruházás mennyiben felel meg a gazdaságpolitika egyes termékek hazai előállításához fűződő preferenciáinak* (illetve diszpreferenciáinak), tehát az *ötödik fő gazdaságpolitikai célnak*. Több fejlődő országban preferált bizonyos alapvető közszükségleti, illetve hiánycikkek termelése, és hátrányos megítélésben részesülhet a luxuscikkeké (már csak azért is, mert amúgy is szűkös beruházási erőforrásokat von el a közszükségleti cikkek termelési kapacitásainak bővítése elől). E preferenciáknak (diszpreferenciáknak) megfelelően módosítják a társadalmi költség-haszon elemzés második szakaszának árnyékárait. Ezzel az értékelés *ötödik és második szakasza eltérő és ellentmondó értékelési alapelvet juttat érvényre*.

A társadalmi költség-haszon elemzés *öt* szakaszának, valamint a gazdaságpolitika *öt* fő céljának kölcsönös és egyértelmű megfeleltetésével az elemzés egységes rendszerben kíván – számszerűsített formában – választ adni arra a kérdésre, hogy a beruházás milyen mértékben felel meg a fő céloknak.

A kötet három beruházás társadalmi költség-haszon elemzését ismerteti. Az egyik egy 13 850 tonna kapacitású (kétféle alaptípust előállító) poliészterfonal-gyár, a másik egy iráni kooperációban tervezett pamutszövőgyár, a harmadik egy (több mint 40 éves lejáratú) kínai kölcsönrel megvalósuló mintegy 20 000 t/év kapacitású (nád-) cukorgyár. A számítások – általában több feltételezett lehetőségnek megfelelően – több változatban készültek. A beruházások gazdaságossága az értékelés első szakaszában igen eltérő, a belső megtérülési kamatláb a poliészterfonal-gyár esetében 32, a pamutszövőgyárnál 7, a cukorgyárnál 1%-os. Világpiaci árak alkalmazásával a poliészterfonal-gyár belső megtérülési kamatlába erősen romlott, kb. az eredeti érték egyharmadára, a pamutszövőgyáré számottevően javult, 16–19%-ra, és a cukorgyáré is 5–11%-ra nőtt.

Az értékelés harmadik szakaszának elemzéseit a poliészterfonal-gyárnál nem végezték el, a második szakasszal az értékelés le is zárult. A pamutszövőgyárnál az értékelés harmadik szakaszát elhagyták, és csak a negyedik szakasz elemzéseit végezték el, a cukorgyárnál a harmadik és negyedik szakasz elemzéseit összevonták.

A beruházás jövedelemelosztási hatását is számba véve mind a pamutszövő-, mind a cukorgyár gazdaságossága jelentősen romlott. Az elemzők ebből azt a következtetést vonták le, hogy a két utóbbi beruházást főképp külkereskedelmi, illetve világpiaci árbázison mért gazdaságossága indokolja, és a jövedelemelosztás javítását csak mérsékelten segítik elő.

A társadalmi költség-haszon elemzés értéke és realitása számos elemében erősen vitatható. A roppant szövevényes és bonyolult számítási rendszerbe sok önmagában is problematikus föltételezés épül be, a kvantifikáltság elfödi a mögötte rejlő nagyon is szubjektív megítéléseket, az aprólékosan kidolgozott matematikai apparátus és a megbízhatatlan, nehezen begyűjthető, gyakran becsült adatok között nehezen áthidalható ellentmondás húzódik. *A fejlődő országok beruházásainál mégis gyakran alkalmazzák*, és ha merész föltételezés lenne is, hogy kizárólag ennek alapján döntenek, valószínűleg egyik szempontként figyelembe veszik. Csaknem bizonyos, hogy komplettgyár-kivitelünk, termelési-, oktatási- stb. rendszerexportjaink esetében is készítenek társadalmi

¹⁰A vizsgálatok idején kb. 11 rúpia volt 1 USA dollár.

költség-haszon elemzéseket a beruházó fejlődő országokban. Exportáló és gyártó vállalatunk számára előnyt jelentene, ha maguk is előre (ajánlatuk összeállításakor) tudnák, milyen társadalmi költség-haszon eredményt jelezhet a beruházás az adott fejlődő ország döntéshozói számára. Indokolt lenne tehát, hogy legalábbis a posztgraduális (szakközgazdász-, szakmérnök-közgazdász stb.) képzésben helyet kapjon a társadalmi költség-haszon elemzés oktatása. Minden negatívuma ellenére is elősegíthetné beruházásgazdaságossági számításaink továbbfejlesztését, ha hazai szakembereink szélesebb körben is megismerkedhetnének a társadalmi költség-haszon elemzés módszereivel.

Rott Nándor*

AZ ÖNIGAZGATÁSÚ JUGOSZLÁV VÁLLALATOK SAJÁTOSÁGAI**

A jugoszláv öngazgatású vállalatok sajátosságáról és céljáról döntően két fő – sok tekintetben egymásnak ellentmondó – hipotézis terjedt el. A jugoszláv közgazdasági szakemberek egy része szerint az öngazgatású vállalatok fő célja az egy munkaerőre jutó jövedelem maximalizálása. Ezzel szemben nem egy neves közgazdász azt állítja, hogy a szóban forgó vállalatok legfontosabb célja a bruttó jövedelem maximális növelése. Mindkét hipotézis bizonyítása érdekében már számos tanulmány látott napvilágot, de viszonylag kevés az olyan vizsgálatok száma, amelyek a konkrét gyakorlati tapasztalatok átfogó és részletes elemzéséből indultak ki. E munkák közé sorolható a címben szereplő tanulmány, amelyben a szerző az öngazgatású vállalatok sajátosságainak konkrét értékelésével kísérelte meg 1979-ben az említett hipotézisek helyességét igazolni vagy megkérdőjelezni. A kutatás 40 szlovén öngazgatású vállalat vezetőinek és munkásainak több lépcsős megkérdezésére épült. E munka jelentőségét döntően az adja, hogy az országon belül abban a körzetben vizsgálta meg az adott vállalatok sajátosságait, ahol az öngazgatás rendszerének elméletét először ültették át a gyakorlatba.

A felmérés négy témakörre irányult. A kérdések első csoportja a termelési volument meghatározó néhány főbb kritériummal foglalkozott, a második a személyi jövedelmek változására ható tényezőket tárta fel. A felmérés további kérdései az öngazgatású vállalatok felhalmozási politikájára vonatkoztak, míg a kérdések negyedik csoportja a vállalatok hosszú távú magatartásának vizsgálatát tűzte ki célul.

A termelési volumenre ható tényezőket vizsgálva a felmérés megállapította, hogy az öngazgatású vállalatok általában a lehető legnagyobb piaci részesedés eléréséből indultak ki, és e célt figyelembe véve tervezték meg a termelés várható mennyiségét. E törekvés intenzitását illetően azonban a szakemberek különbséget tapasztaltak az egyes vállalatok között attól függően, hogy a létszámot tekintve milyen nagyságrendű vállalatokról volt szó. Elsősorban a nagyobb cégeknél volt domináló vonás a lehető legna-

*Az Agrárgazdasági Kutatóintézet tudományos munkatársa.

**Prasnikar, J.: Yugoslave self managed firm and its behavior. Economic analysis and workers' management, 1980, 1. sz. alapján.

gyobb piaci részesedés és az ezzel járó vállalati jövedelem növelésére irányuló törekvés. A felmérés erre utaló adatait az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat

**A termelési volument meghatározó szempontok
és az öngazgatású vállalatok nagyságának összefüggése**

A termelési volument meghatározó szempontok	Kisebb	Nagyobb	Összes
	vállalatok száma		
Elsődlegesen olyan nagy piaci részesedést kívántak elérni, amelyet csak a vállalat kapacitása megengedett	8	13	21
Elsődlegesen a lehető legmagasabb jövedelem/munkás arány elérésére törekedtek	6	–	6
Döntően a kapacitások teljes lekötését tűzték ki célul	2	5	7
Elsősorban a jövedelem/munkaerő arány maximalizálására törekedtek	4	2	6
Összesen	20	20	40

Megjegyzés: A kisebb vállalatok 500-nál kevesebb, a nagyobb vállalatok 500-nál több főt foglalkoztatnak.

Az 1. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy a termelés nagyságrendjének meghatározásában eltérő szempontok játszottak szerepet attól függően, hogy kisebb vagy nagyobb cégekről volt-e szó. Míg a nagyobb vállalatok többségének fő célja a lehető legnagyobb piaci részesedés és jövedelem elérésében jelent meg, addig a kisebb létszámmal dolgozó vállalatoknál ez a cél arányát tekintve kevésbé jutott szerephez. A vizsgált 20 kisebb vállalat közül csupán 8 tekintette elsődleges célnak a piaci részesedés növelését, míg a 20 nagyobb gyárból 13 koncentrált döntően a piaci szempontokra. A kisebb létszámú vállalatok fele elsődlegesen az egy munkásra és az egy munkaerőre jutó jövedelem maximalizálására törekedett, a nagyobbak közül viszont csak 2 cégnél merült fel elsődleges célként az egy munkaerőre jutó jövedelem növelése. Úgy tűnik tehát, hogy az öngazgatású vállalatok hangsúlyozott célja a vállalati méretektől függően igen különböző lehet. Ha azonban figyelembe vesszük azt a tapasztalati tényt, hogy a kisebb cégek általában – hacsak különösebb okuk nincs rá – nem törekednek létszám bővítésre, akkor az egy munkásra, illetve egy munkaerőre jutó jövedelem növelésére irányuló erőfeszítés egyben a vállalati jövedelem maximalizálását is jelenti. Sok esetben tehát nincs tényleges különbség a különböző nagyságú vállalatok végső célja között, csupán a célok rangsorolása, illetve az elsődleges cél meghatározása eltérő. A felmérés eredménye e tekintetben a bevezetőben említett azon hipotézis helyességét látszik igazolni, amely az öngazgatású vállalatok fő céljaként a bruttó jövedelem maximalizálását fogalmazta meg.

A felmérés második kérdéscsoportjára adott válaszok alapján nyilvánvalóvá vált, hogy a vállalati bruttó jövedelem maximalizálásának célja mögött elsősorban a személyi jövedelmek növelésére irányuló erőfeszítések állnak. Az öngazgatású vállalatok nagyobb részénél a személyi jövedelmek növekedése meghaladta a munkatermelékenység növekedési ütemét. A vizsgált 40 vállalat közül 37 cégnél megvalósult a személyi jövedelmek évi tervezett növekedése, és csupán 3 olyan vállalatot találtak, ahol a dolgozók jövedelmét nem sikerült a tervezett mértékben növelni.

A személyi jövedelmek növelésére irányuló erőfeszítések elsődleges szerepét látszik igazolni az öngazgatású vállalatok felhalmozási politikája, amelyet a felmérés harmadik kérdéscsoportja kísérelt meg feltérképezni. Az adott válaszok megmutatták, hogy a vállalatok a felhalmozással szemben nagyobb súlyt helyeztek a személyi jövedelmek növelésére. Ezt tükrözik a 2. táblázat adatai is.

2. táblázat

A vállalatok megoszlása a felhalmozás elvei szerint

A felhalmozás elvei	A vállalatok száma
Nem tervezett felhalmozást	3
A tervezettel szemben ténylegesen csak annyit fordított felhalmozásra, amennyi a tervezett személyi jövedelmek kifizetése után fennmaradt	28
Megvalósította a tervezett felhalmozást, még a személyi jövedelmek növekedésének rovására is	1
Sikerült megvalósítani a tervezett felhalmozást és a személyi jövedelem növekedését	8
Összesen	40

A 2. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy a vállalatok nagyobb hányada elsődleges célnak a tervezett személyi jövedelmek kifizetését tekintette. A vizsgált 40 cégből 28 még felhalmozásra is – a tervezettel szemben – ténylegesen csak annyit fordított, amennyi a tervekben szereplő személyi jövedelmek kifizetése után fennmaradt. Csupán 8 vállalatnál sikerült egyidejűleg megvalósítani a felhalmozás és a személyi jövedelem tervezett növekedését. Ennek azonban nem mond ellent, hogy a vizsgált vállalatok többsége – pontosabban 71%-a – fontosnak tartotta a felhalmozási ráta növelését és a beruházások bővítését.

A nyedek kérdéscsoportra adott válaszok is megerősítették ezt a tényt, és különösen a hosszú távú beruházási politika fontosságát emelték ki. A beruházásra ható tényezők vizsgálatánál azonban már nem ilyen egyöntetű a kép. A beruházási forrásokat elemezve egyértelmű különbség mutatható ki a nagyobb és a kisebb cégek álláspontja között. A nagyobb vállalatok zöme – a megkérdezett 20 cégből 16 – inkább a beruházási hitelek felvételét részesítette előnyben, míg a kisebb vállalatoknak több mint a fele a saját forrásból megvalósuló beruházásokra „szavazott”.

A vállalati méretektől függően jelentős különbségek mutatkoztak a hitellehetőségek megítélése tekintetében is. A nagyobb vállalatok több mint 70%-a a bankhitelekkel való részesedés lehetőségeit más vállalatokkal összehasonlítva egyenlőnek ítélte meg. A kisebb gyárak 60%-a viszont e tekintetben lényeges – hátrányos – megkülönböztetést érzett. Mindez alátámasztja az ismertetett tanulmány egyik lényeges megállapítását, hogy ti. a jugoszláv gazdasági rendszer még sok tekintetben nem biztosít egyenlő lehetőségeket a társadalmi erőforrások felosztásánál. Ez a helyzet kedvezőtlenül befolyásolja a kisebb vállalatok közérzetét, ami a bankhitelekkel kapcsolatos lehetőségek megítélésében is megnyilvánult. A kisebb vállalatok beruházási politikája – a saját források előnyben részesítése – például a hitelek felvételénél tapasztalt hátrányos megkülönböztetésnek is tulajdonítható, és sok esetben nem helyeselhető. Saját erőből ugyanis a legtöbb esetben csak kisebb beruházás valósítható meg, és a hitelek nélkülsége megfosztja a kisebb cégeket a nagyobb – saját erőből már nem fedezhető – beruházásoktól, korszerűsítésektől. Ennek következtében a kisebb vállalatok a nagyobb pénzeszközöket igénylő új beruházásokkal ellentétben inkább a termékek és a meglévő berendezések korszerűsítését részesítik előnyben. Ezt a 3. táblázat adatai is tükrözik.

3. táblázat

A beruházási források allokációja a vizsgált vállalatoknál

A beruházási források allokációja	Nagyobb	Kisebb	Összes
	vállalatok száma		
Új beruházások	9	5	14
A termékek és a meglévő berendezések korszerűsítése	11	15	26
Összesen	20	20	20

A megkérdezett 20 nagyobb vállalatnak közel a fele fordította erőforrásait új beruházások létesítésére. A 20 kisebb cégből viszont csak 5 vállalkozott nagyobb beruházásra, erőforrásaik nagyobb részét inkább a meglévő berendezések korszerűsítésére fordították. Az új beruházások elmaradása azonban negatívan értékelhető, hosszú távot tekintve ugyanis a kisebb vállalatok piacképességének csökkenéséhez vezethet. Éppen ezért a felmérés – többek között például a hitelezési politikában rejlő aránytalanságok elemzése során – olyan javaslatok kidolgozására is törekedett, amelyek a vállalati méretekből adódó helyzeti előnyt csökkentik, és az eredményes gazdálkodás szempontja- it helyezik előtérbe a társadalmi erőforrások – így a hitelek – felosztásánál is.

Kiefer Márta

A TERMELŐERŐK FEJLESZTÉSE ÉS TELEPÍTÉSE A SZOVJETUNIÓBAN*

A gazdálkodás területi szerkezete, a termelőerők racionális telepítése alapvetően meghatározza a termelés hatékonyságának további növelését. Ennek az elméleti összefüggésnek a gyakorlati megvalósulását új rendelet segíti elő a Szovjetunióban. A GOSZPLAN, a Tervhivatal 1980. október 4-én jóváhagyta a népgazdasági és az iparágak fejlesztési és telepítési, továbbá a szövetségi köztársaságok és a gazdasági körzetek területfejlesztési terveinek kidolgozását segítő típusmódszertant. A kiadott módszertani útmutató három nagyobb tartalmi egységből áll, amelyekben önállóan tárgyalják a struktúrafejlesztési, a területfejlesztési, valamint az általános jellegű irányelveket.

Az ágazat- és területfejlesztési elképzeléseket a Szovjetunióban 15 éves időtávra – ezen belül, a középtávú tervezés időhorizontjához igazodva, ötéves szakaszokra – dolgozzák ki. A koncepciókat ötvenként felülvizsgálják, és korszerűsítik az időközben bekövetkezett változásoknak megfelelően. Az ágazat- és területfejlesztési elképzelések kialakításánál a kiindulópontot a társadalmi termelés hatékonyságának növelése és az ország életszínvonal-politikájának távlati feladatai alkotják. Ennek megfelelően a tervek alapja a párt és a kormány hosszú távú gazdaságpolitikája, a tudományos-technikai fejlődés komplex programja és az ország termelőerőinek távlati telepítési koncepciója.

Az ágazatfejlesztési és telepítési tervek több lépcsős munkafolyamat eredményei, és ez a szakaszosság a kész tervek tagozódásában is megjelenik. A tervkészítési munka a következő lépésekből áll:

- az ágazat mindenkori helyzetének és elhelyezkedésének elemzése,
- az ágazat fejlesztési és telepítési feltételeinek, továbbá távlati lehetőségeinek meghatározása,
- az ágazat hosszú távú fejlesztési koncepcióinak és ezek változatainak kialakítása,
- az optimális változat kiválasztása.

Az útmutató felhívja a figyelmet arra, hogy az adott ágazat fejlettségének vizsgálatát statisztikai adatok segítségével célszerű elvégezni. Az elemzésre ajánlott tényezők között szerepel az ágazat nyersanyag-ellátottsága; a termelés volumene természetes és értékmutatók segítségével kifejezve (utóbbi a nettó termelési érték mutatója); a termelés önköltsége, anyag- és energiaigényessége; a megvalósított beruházások nagysága, a bővítés, a rekonstrukció és a pótlás ráfordítási igényessége, a befejezetlen beruházások állománya; az egységnyi beruházásra jutó termelésnövekedés mutatója; a jövedelmezőségi és nyereségmutató.

A területfejlesztési lehetőségek elemzésekor – hangsúlyozza az útmutató – kiemelten kell kezelni a fogyasztási igények és a termelés összhangját, az új létesítmények munkaerő-szükségletének biztosítását.

Az útmutató megállapítása szerint az előkészítő szakasz fontos részét alkotja a nemzetközi összehasonlítások készítése. A módszertani irányelvek a termelés színvonalának és szerkezetének értékeléséhez a fejlett tőkésországok adatainak felhasználását ajánlják.

*Szhemi razvityija i razmesenyija proizvodnyityelnih szil. *Ekonomicseskaja Gazeta*, 1981, 4. sz. alapján.

Az ágazat helyzetének, fejlesztési és telepítési lehetőségeinek megítélését nagymértékben befolyásolja a termelés anyag- és energiaszükséglete, illetve e tényezők távlati alakulása. Ennek megfelelően, a területfejlesztési tervek kialakításánál elsődleges szempont, hogy milyen mértékben tudják a helyi erőforrásokból biztosítani az adott ágazat alapanyag- és energiaigényét, továbbá, hogy a szállítási költségek részaránya a termelés költségei között lehetőség szerint ne haladja meg az optimális értéket. Ezekhez az elemzésekhez kapcsolódik a gazdasági körzet infrastrukturális ellátottságának és kihasználtságának vizsgálata is. Az ágazati szerkezet távlati koncepciójának kidolgozásánál a népgazdasági, illetve a lakossági szükségletek figyelembevételével meg kell vizsgálni a nemzetközi munkamegosztásban való részvétel kiszélesítésének lehetőségeit.

Az új módszertani útmutató hangsúlyozza annak fontosságát, hogy a fejlesztési elképzeléseket több változatban dolgozzák ki. Ezek abban különböznek egymástól, hogy eltérő megoldásokat adnak az olyan, népgazdasági szempontból kiemelkedő jelentőségű kérdések megoldására, mint pl. a termelési struktúra gyökeres átalakítása, a nemzetközi munkamegosztás elmélyítése, az egyes országrészek, gazdasági körzetek kiemelt fejlesztése. A kitűzött cél megvalósításához szükséges eszközök kiválasztásakor szintén az alternatív megoldások kapjanak központi szerepet – hangsúlyozza a rendelet. Az optimális változat meghatározásánál az egyes megoldások hatékonyságának elemzését gazdaságmatematikai módszerek és korszerű számítástechnikai eszközök segítik.

A *területfejlesztési tervek* felépítése követi a struktúrafejlesztési tervek szerkezetét. Ennek megfelelően a terv a következő fejezeteket tartalmazza:

- a termelőerők társadalmi-gazdasági fejlettségének és elhelyezkedésének elemzése,
- a termelőerők fejlesztésének és telepítésének előfeltételét jelentő természeti és gazdasági tényezők értékelése,
- a termelési specializáció és a gazdálkodás komplex fejlesztésének megalapozása,
- a gazdasági körzeteken, illetve a szövetségi köztársaságokon belül a termelőerők telepítésének előkészítése,
- a termelőerők távlati fejlesztési és telepítési irányainak gazdasági értékelése, hatékonysági elemzése.

A társadalmi és a gazdasági fejlettség színvonalának értékelését az elmúlt 15 év adatai alapján készítik. A vizsgált mutatók között találjuk a termelés növekedésének ütemét és volumenét, az ágazati és a népgazdasági szerkezet jellemzőit, a specializáció változásának mértékét, az életszínvonal alakulásának mutatóját. A termelőerők fejlettségének már elért színvonalát összevetik az adott körzet gazdasági és természeti erőforrásainak kihasználtsági mutatójával, és elemzik a területi munkamegosztás kibővítésének elveit és gyakorlati lehetőségeit. A természeti tényezők értékelésénél elsősorban a nyersanyag- és energiaforrások számát, nagyságát stb. és a környezetvédelmi szempontokat veszik figyelembe.

A munkaerő-ellátottság szintjének meghatározására a Szovjetunió Statisztikai Hivatalának demográfiai számításait használják fel. Az útmutató felhívja a figyelmet arra, hogy a munkaerőforrás értékelésénél nem hagyhatók számításon kívül a szakképzés költségei, a lakossági szolgáltató szféra kialakításának és üzemeltetésének költségei, valamint a munkabérekben mutatkozó regionális jellegű különbségek sem.

A területfejlesztési elképzeléseket a köztársaságok és a gazdasági régiók számára a

népgazdaság fejlesztésének általános koncepciója szerint, ebből kiindulva kell kialakítani oly módon, hogy az adott országrész a lehető legnagyobb mértékben járuljon hozzá a népgazdasági célok megvalósításához. Ebből következően az egyik kiemelt feladat a szövetségi köztársaságok termelési szerkezetének és szakosodási irányának meghatározása. A termelési szerkezet vizsgálatához az útmutató a nettó termelési érték, a foglalkoztatott létszám és a termelésben lekötött állóeszközérték mutatóit írja elő. A szakosítás mértékének pontos meghatározását olyan mutatók segítik, mint a régió összes termelési értéke, viszonyítva a más gazdasági körzetek számára szállított termék összerékéhez, és az adott ágazat termelésének aránya a népgazdasági összes termelésben.

A módszertani útmutató külön foglalkozik a hiánycikkek körébe tartozó termékek gyártásával, és a komparatív előnyök kihasználására hívja fel a figyelmet. Az irányelvekben hangsúlyozzák, hogy a köztársaságok telepítési politikájának kidolgozásakor a helyi szervek törekedjenek a regionális termelési komplexumok létrehozására, mivel ily módon lehetővé válik a kooperációból, a specializációból és a koncentrációból adódó előnyök jobb kiaknázása.

A távlati telepítési elképzeléseket több változatban kell kidolgozni és a népgazdasági szinten meghatározott hatékonysági normák alapján értékelni. Alapmutatóként a nemzeti jövedelem és a ráfordítások növekedési arányát alkalmazzák, kiegészítve az élő- és a holtmunka felhasználásának hatékonyságát kifejező mutatókkal.

Az ismertetett módszertan általános keretet nyújt a terület- és struktúrafejlesztési elképzelések kialakításához. Ennek alapján, a következő lépésben az ágazati minisztériumok és a felügyeleti szervek a szövetségi köztársaságok minisztertanácsaival és a Tervhivattalal közösen kidolgozzák az ágazati sajátosságokat is figyelembe vevő módszertani irányelveket.

D. K.

A FELÚJÍTÁSI-MODERNIZÁLÁSI FOLYAMAT LENGYELORSZÁGBAN*

Lengyelországban a 70-es évek elején kezdődött el a gazdaság korszerűsítésének az a folyamata, amelynek keretében a termelőberendezések jelentősebb modernizálásával az egész ipari termelést korszerű alapra kívánták helyezni. A szerző ezt a folyamatot elemzi, miközben az eddigi eredményeket összehasonlítja néhány fejlett nyugati ipari ország, így az USA, az NSZK, Japán és Hollandia megfelelő mutatóival is.

Összehasonlítva az említett országokkal, Lengyelországban az állóalapok felújítása volt a leglassúbb. Kérdés azonban, hogy ez egyértelműen negatívan értékelendő, vagy a megfelelő eszközök ésszerűbb kihasználását jelenti-e. A vizsgált nyugati országok közül Japán volt Lengyelországhoz hasonló helyzetben: a vizsgált időszakban mind a foglalkoztatottság, mind a beruházások számottevően nőttek. A szerző ezután modellsze-

*Glikman, P.: Analiza Procesu renowacyjno-modernizacyjnego w polsce na tle innych krajow. Prace Instytutu Planowania, Warszawa, 1980, 65. sz. alapján.

rően vizsgálja a nyugati országokat: milyen lett volna a felújítási folyamat, ha a foglalkoztatottság náluk is a lengyelországihoz hasonló ütemben nőtt volna. Megállapítja, hogy még így is nagy a különbség a nyugati országok javára, amit az eltérő műszaki fejlődéssel lehet magyarázni.

A beruházási hullám hatására Lengyelországban javult az állóalapot korstruktúrája. Az 1977-ben működő állóalapot 15-18%-a 1962 előtti, vagyis 16 évnél régebbi. Ha azonban figyelembe vesszük, hogy a 16 év során az ipari állóeszközöknek csupán 36-40%-át, a gépeknek és a berendezéseknek 50-60%-át selejtezték ki, akkor az állóalapot korszerkezete a fejlett ipari országokhoz képest nagyon előregedett. A helyzet iparáganként különböző. A 16 évnél régebbi állóalapot részaránya a szénbányászatban a legnagyobb, de itt amúgy is viszonylag jelentős részt tesznek ki a különböző épületek, a 16 évnél régebbi gépek részaránya minimális. Előregedett viszont az energetika és a kohászat állóalapja; a vaskohászat közel áll az ipari átlaghoz, ezt az utóbbi években üzembe helyezett új beruházások magyarázzák (Huta Katowice). Viszonylag jelentős az előregedett állóalapot aránya a papíriparban is. A könnyűiparban és különösen a villamosgépiparban kedvező változások mentek végbe. A beruházások struktúráját tekintve azonban az összes lengyel ipari beruházáson belül a fejlett ipari országokhoz viszonyítva rendkívül alacsony a pótlási és a modernizáló beruházások részaránya.

Az érvényes leírasi kulcsok alapján kiszámították, hogy Lengyelországban mekkora lenne a kiselejtezési együttható, majd ezt összehasonlították a valósággal: az adatok szerint csak feleannyi volt a tényleges kiselejtezés, mint a számított.

A tényleges és a számított kiselejtezési együttható

Időszak	Kiselejtezési együttható	
	tényleges	számított
1961–1975	1,2	2,02
1961–1965	1,1	2,29
1966–1970	1,2	2,02
1971–1975	1,3	1,57

Emellett Lengyelországban a leírasi kulcsok lényegesen kisebbek, mint a nyugati országokban. A kiselejtezési hányad a legalacsonyabb az energetikában, az elektronikában és az elektrotechnikában, a papíriparban, a gépiparban és a közlekedési eszközgyártásában; a legmagasabb az üvegiparban, a vaskohászatban és a ruházati iparban. Ebből úgy tűnik, hogy azokban az ágazatokban, amelyekben alacsony a kiselejtezési hányad, az 1971 és 1975 közötti hatalmas beruházások extenzív jellegűek voltak, ráadásul ezek az ágazatok éppen az egész ipar arculatát meghatározó vezető ágazatok. Ezt a képet még inkább megerősítik a csak a gépekre és berendezésekre végzett számítások.

Az empirikus vizsgálatokból az a fő következtetés adódik, hogy Lengyelországban a felújítási-modernizálási folyamat lényegesen lassúbb volt, mint az összehasonlításba bevont nyugati országokban. Ezen túl azonban a folyamatot nem lehet egyértelműen értékelni, mert felvetődik a kérdés: vajon a fejlődés általános lengyel feltételeihez képest is túlságosan lassú-e a korszerűsödési folyamat?

A korszerű technika importja a fejlett országokból jelentősen megrágtja Lengyelországban a termelést. A munkaerő-helyettesítő technika alkalmazásának azonban más jövedelmezőségi viszonyai vannak a nyugati országokban, mint Lengyelországban. Nyugaton az élők munkája magasabb értékelése miatt ugyanannak a gépnek az alkalmazása kifizetődőbb lehet, mint Lengyelországban.

A korszerűsödési folyamat lassúságának fő oka az, hogy hiányzik az a mechanizmus, amely kikényszerítené a termelés korszerűsítését. Nehezen képzelhető el javulás, ha fennmarad a termelők monopolhelyezete, ha nem fokozódik a fogyasztók nyomása a termelőkre. A korszerűsödési folyamat meggyorsításához megfelelő intézkedésekre van szükség mind a központi tervezésben, mind a vállalatok irányításában.

Bakos Gábor*

A SVÁJCI IPAR ÉS JÖVŐJE**

Néhány fő jellemző

1979-ben az ország közel 3 millió foglalkoztatottjának 23%-a, azaz 700 ezer fő dolgozott az iparban. (Az iparhoz sorolják Svájcban mindazokat az üzemeket, amelyekben legalább 6 főt foglalkoztatnak.) Az ipar ágazati struktúráját a gépipar, a kohászat és a vegyipar vezető szerepe jellemzi. Az utóbbi egyébként az egyetlen olyan ágazat, amely foglalkoztatottjainak számát a hetvenes években növelni tudta. A vállalati szerkezetet Svájcban a kis- és középüzemek jellemzik. Erről tanúskodnak a következő táblázat adatai.

A vállalati szerkezet alakulása a svájci iparban, 1979-ben

Vállalatnagyság, főben	Vállalatok száma		Foglalkoztatottak száma	
	db	%	db	%
6– 49	6037	67,5	127 467	18,8
50–499	2739	30,6	343 855	50,7
500 felett	168	1,9	206 857	30,5
Összesen	8944	100,0	678 179	100,0

*Az MTA Közgazdaságtudományi Intézet tudományos munkatársa.

**A Neue Zürcher Zeitung 1980. évi 244. száma különkiadásként mintegy 80 oldalon ismerteti Svájci iparának fő jellemzőit, problémáit és fejlődési perspektíváit. Ennek alapján mutatjuk be az ország nálunk talán kevésbé ismert iparát.

Az ismertetett adatokat az 1966. éviékkal összehasonlítva az is megállapítható, hogy a koncentráció folyamata Svájcban csak korlátozottan érezte hatását. Bár a kis- és középüzemek száma csökkent, ugyanez azonban a nagyobb vállalatok vonatkozásában is megfigyelhető (különösen a textil- és az óraparban). Összességében az ipar mintegy 4000 vállalatot és 200 ezer foglalkoztatottat veszített 1966 óta.

Az említettekén kívül Svájc iparát a területi decentralizáció, a magas feldolgozott-ságú termékek gyártása, a fejlett technikai színvonal, az export szükségszerűen jelentős aránya, a nemzetközi vállalatok nagyarányú jelenléte stb. jellemzi. Külön érdemes megemlíteni, hogy az iparban foglalkoztatottak mintegy harmada külföldi, és ez nemcsak a fizikai állományra, hanem a diplomásokra is érvényes. Figyelemre méltó a specializáció magas szintje. Nincs Svájcban személygépkocsi-gyártás, atomipar, számítógépipar, elenyésző a vegyipari alapanyagok gyártása és általában a nyersanyagok elsődleges feldolgozása, a repülőgépgyártás stb. Mindezt olyan szükségszerűségnek tartják, amely bizonyos kockázatokkal jár ugyan, de az ország nagyságrendjét tekintve elengedhetetlen. Végül meg kell említeni, hogy a döntések az ipar vonatkozásában elsődlegesen a vállalkozókat illetik, nem elhanyagolható azonban az állami gazdaságpolitika szerepe sem.

Az állam szerepe a strukturális megújulásban

Bár az órapart, a textil- és ruházati ipart, a fémfeldolgozó ipar egyes ágait erősen érintették a nyugat-európai válság következményei, általánosságban a svájci ipar „válságtűrőbbnek” tűnt az elmúlt években, mint a környező országok ipara. Ennek magyarázatát a szakemberek abban látják, hogy az ország gazdasági (ipari) struktúrája jobban és gyorsabban alkalmazkodott a megváltozott körülményekhez. Az állami gazdaságpolitika elsődleges feladata ennek elősegítése.

A svájci gazdaságpolitika vezérelve – hasonlóan más piacgazdálkodási országokéhoz – a vállalkozói szabadság. Minden eddigi kísérlet, amely ezen elvnek valamiféle korlátozására irányult, heves ellenállásba ütközött. Ugyanakkor azonban az alkotmányhoz az elmúlt években olyan cikkelyeket csatoltak, amelyek biztosítják, hogy az állam befolypólási lehetősége egyes területeken bővüljön. Ilyen területek például a konjunktúra-, a munkaerő- és a regionális politika. Bár az állami törekvéseknek időről időre változó körülményekhez kell alkalmazkodniuk, a már említett alapelv és annak szükségessége talaján, hogy a gazdasági folyamatok hatékonyságát folyamatosan növeljék, kialakultak az állami struktúrapolitika vezérfonalai. Ezek a következők:

- A kedvező keretfeltételek biztosítása. Az állam feladata, hogy olyan keretfeltételeket teremtsen, amelyek a kívánatos gazdasági fejlődést lehetővé teszik. Ide sorolhatók a pénzügyi, a külgazdasági politika, az infrastruktúra biztosítása, de a jogi biztonság, a politikai stabilitás megteremtése is.

- A globális irányítás elsőbbsége. A gazdaság globális irányításának mindig az egyedi beavatkozások felett kell állnia. Amennyiben ez lehetséges, a gazdaságpolitikának elsőbbséget kell adnia az ilyen eszközöknek.

- Az állami segítség kiegészítő jellege. A strukturális megújulást segítő állami támogatás csak a saját lehetőségek kiegészítését szolgálhatja.

- A vállalkozói mozgástér biztosítása. A piacgazdaságban a vállalat fejlődéséért a

vállalkozót terheli a felelősség. A felelősséggel azonban a megfelelő hatáskör igénye is együtt jár, például a szükséges beruházások megvalósíthatósága, a foglalkoztatási kérdésekben való döntés stb.

- A struktúrakonzerválás elkerülése. Az alkotmányban szó van bizonyos gazdasági ágak, foglalkozások és országrészek fenntartásának szükségességéről. Sokan ezt úgy értelmezik, hogy a struktúra csak korlátozottan változtatható. A valóságban azonban minden gazdasági ág vagy régió csak akkor kívánhatja a korábbi pozícióinak fenntartását, ha képes a megújulásra.

- A regionális intézkedések fontossága. A regionálgazdasági intézkedéseknek előnyt kell élvezniük a szektorális beavatkozásokkal szemben.

- A strukturális megújulás társadalmi háttérének biztosítása. A struktúraváltás elengedhetetlen feltétele egy megfelelő társadalmi mobilitás elérése.

- A beavatkozások felfrissítése. Az állami intézkedések hatása időben korlátozott. Azok időbeli megújítása, illetve változtatása elengedhetetlen.

A felsorolt irányelveket vették figyelembe az eddigi konkrét intézkedések is. 1979-ben hoztak határozatot a gazdaságilag veszélyeztetett régiók pénzügyi támogatásáról. Ezen belül elsősorban az új munkahelyek létesítésére kaphatnak a vállalkozók támogatást. A műszaki fejlődés és a képzés támogatására a parlament 1978 végén intézkedési csomagtervet fogadott el, amelynek fő elemei

- az elektronikus alkatrészek gyártásának támogatása,
- a rendszerfejlesztés és a folyamatirányítás területén a képzés támogatása,
- adatbankok létesítésének támogatása.

Ide sorolhatók azok az intézkedések is, amelyek a munkahelyi és a regionális mobilitást kívánják ösztönözni, pl. a gazdasági statisztikák rendszerének korszerűsítése, technológiai tanácsadó szolgálat a vállalatoknak stb.

A különböző állami törekvések eredményességét nehéz az egyéb tényezőktől elkülönítetten megítélni. Mindenesetre tény, hogy Svájcban gyakorlatilag nincs munkanélküliség, nemzetközi viszonylatban alacsony az áremelkedés, a gazdaság egyensúlya biztosított stb. A jövő azonban a növekvő követelmények miatt az alkalmazkodóképesség állandó megújítását igényli. Abban pedig egyöntetű a vélemény, hogy a strukturális megújulás alapvető biztosítékát nem az állami intézkedések és intervenciók képezik, hanem a vállalati kezdeményezések.

Versenyképesség és a jövő feladatai

A versenyt, a piaci hatásokat nem korlátozó gazdaságpolitika hozzászoktatta a svájci vállalatokat ahhoz, hogy egyre jobb teljesítményekre törekedve versenytársaikkal szemben megállják a helyüket, versenyképességüket megőrizték és növeljék. A svájci vállalatok világszerte versenyképességében azonban néhány olyan jelentős tényező is szerepet játszik, amelyek alakulását a vállalatok közvetlenül nem befolyásolhatják.

A képzés, a tudományos kutatás és a fejlesztés egy nyersanyagokban szegény, kis területű ország számára igen fontos. Még inkább érvényes ez az ilyen országok iparának szemszögéből. A különböző mutatók szerint Svájc a kutatásintenzív országok csoportjába tartozik. Az ipari kutatások az összes kutatási jellegű ráfordítások 70%-ában része-

sülnek. Az aránylag magas színvonalú K+F ráfordítások aránylag kevés közvetlen állami segítséget tartalmaznak, ami lényegében további kedvező vonást jelent.

Kedvezőtlen viszont a kutatási-fejlesztési ráfordítások iparon belüli megoszlása. Látuk a korábbiakban, hogy a vállalati szerkezetet Svájcban a kis- és középvállalatok túlsúlya jellemzi. Ugyanakkor a K+F ráfordítások mintegy négyötödét a vegyipar, a gépipar és az elektronikai ipar 10-12 nagyvállalata használja fel. Kevésbé látszik biztosítottnak tehát a többi vállalat innovatív képességének bázisa. Az állami gazdaságpolitika egyik sürgető feladata ennek az aránytalanságnak a megszüntetése. Azt is figyelembe kell venni, hogy a magas vállalati kutatási-fejlesztési költségek csak relatíve magas termelési volumenek esetén térülnek meg, amit csak az export biztosíthat. Ezt csak a szabad és támogatott külpiazi fellépés teheti lehetővé. Az állam szellemi és termékeexportot korlátozó intézkedései, a magas adóterhek jelenleg ezzel ellentétes hatást fejtenek ki. Ma már egyre kevésbé mondható el, hogy a svájci ipar adóterhei a többi országéhoz viszonyítva alacsonyabbak.

Az elmúlt két évtizedben a munkavállalók reáljövedelme kétszeresére növekedett. Ennek következtében a svájci iparban a bérköltségek lényegesen magasabbak, mint a legtöbb iparilag fejlett országban. A csökkenő munkaidő (évi átlagban heti 35 óra) miatt a kapacitáskihasználtság foka igen alacsony. Más országokban a vállalatok több műszakos munkával és túlórákkal növelik a gépkiszhasználást, és csökkentik a szállítási időket; erre a svájci vállalatoknak szinte alig van lehetőségük. Mindez magas termelési költségeket eredményez. A versenyképesség fenntartása és erősítése csak akkor valósítható meg, ha a magasabb költségeket a jobb minőség és a termékek, szolgáltatások egyéb előnyei kompenzálják. A jelenlegi piaci helyzetben a munkaadók, a vállalkozók a bérek és a munkafeltételek további fejlesztését a versenyképességet akadályozó lényeges tényezőnek tekintik.

Az elmúlt évtizedben a svájci frank nominálértéke – az USA dollárhoz, a nyugat-német márkához és a japán jenhez viszonyítva – reálértékénél jobban emelkedett. Az 1977–78-as erős valutaárfolyam-emelkedés igen kedvezőtlenül hatott a svájci ipar versenyképességére. Bár ezután a valutaárfolyamok emelkedése megállt, és az infláció alacsony színvonala a nominális és reálértéket közelítette, a termelési költségek összehasonlítása alapján még ma is a tényleges vásárlóerőnél magasabb a svájci frank árfolyama. A svájci frank további felértékelése helyett ezért elsősorban az infláció szinten tartására és az árfolyamingadozások kiküszöbölésére irányuló pénzügyi politika segítheti elő a svájci ipar versenyképességének megőrzését.

A svájci ipar nemzetközi versenyképességét az elmúlt években erősen fenyegették az egyes országok versenykorlátozó intézkedései. Számos ország közvetlen vagy közvetett importkorlátozó intézkedéseket vezetett be, kiterjesztette az exporttámogatásokat, a protekcionista tendenciák a nemzetközi kereskedelemben megerősödtek. Ennek ellenére a szakértői vélemények a svájci ipar kilátásait kedvezőnek ítélik, mivel a termelési szerkezet rugalmas, és alkalmazkodásra nagymértékben képes. Az ország exportorientált ipara már korábban találkozott azokkal az igényekkel, követelményekkel, amelyeket sok más ország csak most tanul meg leküzdeni. Az ipari fejlődés leglényegesebb feltétele azonban, hogy a növekedés csak a munkatermelékenység növekedésére támaszkodhat. Az extenzív fejlődést lehetővé tevő tényezők (munkaerő, föld, tőke) zömének kihasználása ugyanis tovább nem bővíthető.

Mint láttuk, az ipar versenyképességét biztosító állami intézkedéseknek nem közvetlen segítséget kell jelenteniük. Elsősorban olyan feltételeket kell létrehozniuk, amelyek a gazdaság szabad fejlődését, kibontakozását biztosítják. A nemzetközi gazdaságpolitikában a svájci ipar érdekében minden erővel támogatni kell a szabad, korlátozásmentes versenyt. Ilyen helyzetben a svájci vállalatok várhatóan sikeres erőfeszítéseket tehetnek versenyképességük megőrzéséért. Ezen erőfeszítések fő irányait azok a trendek jelentik, amelyek az ágazatspecifikus vonzásoktól függetlenül az egész ipar számára mérvadóak. Ilyen irányok a következők:

– Technológiai szempontból az elektronika további térhódítása lesz a következő évek fő jellemzője.

– Termelési szempontból a nemzetközi munkamegosztás bővülésével kell számolni.

– Konjunkturális szempontból a következő évtizedben az ipari ágazatok egyre nagyobb számának kell a „nulla növekedésre” berendezkednie.

– Külgazdasági szempontból két alternatíva közötti választásról lehet szó: vagy nagyobb arányú tőkebefektetés külföldön, vagy egyes piacok elvesztése.

Mindezeket időben figyelembe véve a svájci ipar (amely a 70-es években a termelési méretek csökkentésével és racionalizálással válaszolt a világméretű válságra) meg tud majd birkózni a 80-as évek a korábbiaknál várhatóan még súlyosabb nehézségeivel.

B. E. – B. B.

TANULHAT-E EGYMÁSTÓL A KÖZGAZDASÁGTAN ÉS A SZOCIOLÓGIA?*

A feltett kérdésre ma már a közgazdászok és a szociológusok többsége szinte automatikusan igennel válaszol. Ennek is tulajdonítható, hogy az utóbbi években számos olyan cikk jelent meg, amely részletesen bizonyítja a két tudományág egymásra utaltságát, az együttműködésből fakadó előnyöket, sürgeti az eredmények kölcsönös hasznosítását. Sokkal kisebb azonban azoknak a cikkeknek a száma, amelyek konkrétan mutatnak rá, hogy milyen tudományos tételeknél és hogyan egészíthetik ki egymást a két tudományág megállapításai. Éppen ez a konkrétságra törekvés teszi érdekessé G. Kirchgässner véleményét, aki a magatartáselmélet tisztán közgazdasági, illetve tisztán szociológiai megközelítésének hiányosságait tárja fel.

A közgazdaságtan magatartáselméletében az elemzés egysége az egyén, és a közgazdászok azt vizsgálják, hogyan viselkedik az egyén a különböző döntési situációkban. A csoportok, kollektívák magatartását az egyéni magatartások aggregációjának tekintik, figyelembe véve azt is, hogy az egyének nem magányos, különálló személyek. A magatartás közgazdasági modelljében az egyének döntését lényegében két – csak a közgazdasági elemzésekben erősen szétváló – tényező befolyásolja: az egyének prefe-

*Kirchgässner, G.: Können Ökonomie und Soziologie voneinander lernen? *Kyklos*, 1980, 3. sz. alapján. A pszichológia és a közgazdaságtan kapcsolatával az *Ipargazdasági Szemle* 1980, 3–4. száma foglalkozott.

renciája és cselekedeteik mozgásterének korlátai. Az egyének az alternatívák előnyeinek, hátrányainak mérlegelése után, a racionalitás szem előtt tartásával döntenek. Ennek a döntési modellnek lényeges vonása a döntés szubjektivitásának és racionalitásának elismerése. A döntés szubjektivitása azt jelenti, hogy az egyének saját érdekeik, preferenciáik szerint cselekednek, mások érdekeit ezzel háttérbe szoríthatják. Az ember ugyanis saját érdekeiből indul ki (saját haszon axióma), önzetlenség és irigység csak szélsőséges esetben fordul elő. Nem feledkezhetünk el azonban arról – hangsúlyozza Kirchgässner –, hogy az érdekek társadalmi eredetűek, és ezért a saját haszon axióma felülvizsgálatában és módosításában a szociológusok segítségére is szükség van, ugyanúgy, mint a döntések racionalitásának feltárásánál. Bár a közgazdászok azt állítják, hogy az emberek döntése racionális, ezen nem azt értik, hogy cselekedeteik mindig optimálisak. A racionalitás azt jelenti, hogy az egyén helyzetének relatív előnyeit szem előtt tartva értékeli, és ennek megfelelően cselekszik. Ha a feltételek változnak, erre adekvát módon reagál, tehát nem önkényesen, véletlenül. Ebből egyébként az is következik, hogy a magatartásváltozás – a feltételek változására elvárható reagálás ismeretében – prognosztizálható.

Az egyéni magatartás modelljéből kiindulva a közgazdászok többnyire nemcsak az egyének, hanem az egyének nagyobb csoportjainak (pl. a fogyasztók, vállalkozók) magatartását is vizsgálják, sőt, számukra nem az egyének magatartásának megismerése a lényeges, hanem a magatartásukból levonható törvényszerűségek feltárása. Nem ellentmondás, hogy a mikroelmélet képezi a makrojelenségek magyarázatának bázisát.

A magatartás közgazdasági elemzése az egyének cselekvéseinek korlátait sokkal inkább feltárta, mint a döntési preferenciákat. Ez abból adódik, hogy az egyének mozgásterét meghatározó korlátok (pl. a fogyasztói döntéseknél a jövedelem és az árak) könnyebben megállapíthatók, mint az egyes javak preferálását befolyásoló tényezők. Hiányosság, hogy a közgazdászok a preferenciákat relatíve stabilnak tekintik, nem kutatják, honnan erednek és hogyan alakíthatók. Ezt a hiányt pótolhatják a szociológusok, akik a csoportok magatartásának vizsgálatánál éppen a preferenciákat meghatározó tényezőket elemzik, pl. az osztályhoz vagy réteghez tartozást, a képzettséget, a választ, az urbanizáció szerepét.

Ha összehasonlítjuk a közgazdaságtan és a szociológia magatartásmodelljét, láthatjuk, hogy mindkettő elsősorban arra törekszik, hogy a makrojelenségeket társadalmi okokkal magyarázza. A közgazdaságtan a preferenciákat adottnak és lényegében konstansnak tekinti, a magatartás változását az egyének mozgásterének változásával magyarázza. Ezzel szemben a szociológia elhanyagolja a mozgáster tényezőjét, és a preferenciák társadalmi determináltságára helyez súlyt. Mivel a preferenciák – éppen társadalmi determináltságuk miatt – csak lassan változnak, a szociológusok számára nehézséget okoz a magatartás olyan gyors változásának magyarázata, amely viszont a közgazdasági elemzések célja. A közgazdaságtan és a szociológia magatartáselméletének ilyen eltérő súlyozása „féloldalas” modellhez vezet, amelynek kölcsönös kiegészítése a jövő feladata.

A két tudományág közeledése más területeken is várat magára. Egymás eredményeinek figyelmen kívül hagyása nemcsak tájékozatlanságból, sokszor könnyen tisztázható félreértésekből fakad. A szociológusok egy része pl. azt állítja, hogy a közgazdászok magatartásmodellje a – mikrogazdasági tankönyvekben szereplő – homo economi-

cus (céltudatos, jól informált, saját hasznát maximalizáló egyén), és ez a modell hibás. Kifogásolják, hogy az egyének valójában sohasem teljesen céltudatosak, és sohasem maximalizálják érdekeiket. A homo oeconomicus feltételezése szerintük tehát nem reális, és empirikusan nem bizonyított. Az ilyen jellegű szemrehányásra a közgazdászok leggyakrabban úgy reagálnak, mint pl. Friedman, aki azt állítja, hogy nem az a döntő, milyen egy modell feltételezéseinek realitása, hanem az, vajon a modell kielégítő prognózishoz vezet-e. Kirchgässner szerint az ilyen válasz káros instrumentalizmust takar. A tudománynak sohasem szabad feladnia a magyarázat igényét, nem elégedhet meg a prognóziskészítéssel, és a közgazdasági magatartásmodell védelménél erre nincs is szükség. A céltudatos, jól informált, saját érdekeit maximalizáló egyén ugyanis az egyéni magatartásmodell speciális esete, ugyanúgy absztrakció eredménye, mint a modellben szereplő egzisztencia vagy bizonytalanság. Az ilyen absztrakciók ésszerűek, és bizonyos tipikus szituációk megfigyelésénél elfogadottak. A modern közgazdasági elmélet már maga is feltárta a homo oeconomicus korlátozott érvényességét.

Ugyancsak félreértés van a választók magatartásának magyarázatánál. A szociológusok azt állítják, hogy a gazdasági helyzet értékelése az egyének politikai meggyőződésétől függ: a kormány hívei ugyanazt a gazdasági helyzetet pozitívabban értékelik, mint az ellenzék. Ez a több vizsgálattal megerősített eredmény csak látszólag mond ellent annak a közgazdasági nézetnek, hogy a szavazatok megoszlása a tényleges gazdasági fejlődéstől függ, hiszen az ingadozók csoportja is befolyásolja a választási eredményeket, és a három szavazócsoport együttes figyelembevétele végül is a közgazdászokat igazolhatja.

A szociológiai és a közgazdasági magatartáselmélet eredményeinek összekapcsolásán, szintetizálásán kívül természetesen más területek együttes vizsgálata is gyümölcsöző lehet. Ehhez az első lépés a két tudományág tételeinek megismerése, a „gyenge pontok” feltárása.

V. J.

AZ 1980. JANUÁR–OKTÓBER HÓNAPBAN ELNYERT KÖZGAZDASÁGI TUDOMÁNYOS FOKOZATOK

A közgazdaságtudományok *doktora* fokozatot nyerte el:

Augusztinovics Mária Az emberi gazdaság leíró modellje című disszertációja alapján,
Kádár Béla Szerkezeti változások a világgazdaságban (1965–1976) című disszertációja alapján,

Marosi Miklós Szervezés, ösztönzés, hatékonyság című disszertációja alapján.

A közgazdaságtudományok *kandidátusa* fokozatot nyerte el:

Najat Shamil Ali A népgazdasági mérlegek és a gazdasági növekedés tervezése (különös tekintettel a fejlődő országok gyakorlatára) című disszertációja alapján,

Bálint József Társadalmi rétegződés és jövedelmek című disszertációja alapján,

Bartha László A komplex területfejlesztés társadalomgazdasági problémái című disszertációja alapján,

- Blahó András Transznacionális vállalatok a világgazdaságban című disszertációja alapján,
- Csáki Attila A területi úthálózat-fejlesztés korszerűsítésének, tervezésének és finanszírozásának kérdései című disszertációja alapján,
- Dallago Bruno Gazdaságirányítás és gazdasági növekedés a szocialista gazdaságban című disszertációja alapján,
- Domokos József A nagyméretű fogyasztási szövetkezetek fejlődőképességének, módosult jellemzőinek vizsgálata című disszertációja alapján,
- Domokos Zoltán A szakszövetkezetek jellemzői és fejlődésük tendenciái a szocialista mezőgazdaságban című disszertációja alapján,
- Magdey Mahfouz Ahmed Helel A mezőgazdasági szövetkezetek közgazdasági kérdései (magyar tapasztalatok és egyiptomi lehetőségek) című disszertációja alapján,
- Hernádi András A japán gazdaság új fejlődési szakasza az 1970-es években című disszertációja alapján,
- Inzelt Annamária Versenyképesség és az ipari struktúra változása című disszertációja alapján,
- Iványi Attila Szilárd Értékelemzéses hatékonyságjavítás a gyártmányfejlesztésben című disszertációja alapján,
- Kázmér István Kereskedelmi vállalatok működése és szerkezete című disszertációja alapján,
- Koblencz József Munkamegosztás a termelésben című disszertációja alapján,
- Kovács Álmos Nyereségérdekeltség és vállalati meghatározás című disszertációja alapján,
- Kruzynski Zbigniew A szocialista nemzetközi integráció és gazdasági mechanizmusának egyes elméleti kérdései című disszertációja alapján,
- Ligeti István Növekedés, szabályozás és stabilitás a gazdasági folyamatokban című disszertációja alapján,
- Mach Péter A természeti erőforrások gazdasági értékeléséről, különös tekintettel az ásványvagyon-értékelésre című disszertációja alapján,
- Farouk Helmy M. Mansour Man-power Problems of Industrialization in Developing Countries. Egypt: a Case Study című disszertációja alapján,
- Nováky Erzsébet A modellezés módszertani kérdései a nagy távlatú jövőkutatásban című disszertációja alapján,
- Párizs Lajos A kisszámítógépek szerepe a vállalati információs rendszerekben, különös tekintettel a számviteli információk komplex hasznosítására című disszertációja alapján,
- Le Du Phong A nagyüzemi szocialista mezőgazdaság megteremtése, fejlődése Magyarországon és fő tanulságai a vietnami agrárpolitika számára című disszertációja alapján,
- Rác Margit A KGST-tagországok közös gazdasági szervezetei, a vállalatközi együttműködés helyzete, feltételei, perspektívái című disszertációja alapján,
- Mahmoud Abozeid Saleh Termelési méretek és hatékonyság a mezőgazdaságban (különös tekintettel Egyiptomra) című disszertációja alapján,
- Sándorné Szennyesi Judit A szocialista vállalatok piaci tevékenységének vizsgálata című disszertációja alapján,

- Sipos Béla Tudományos elemzések és prognózismódszerek hasznosítása az iparvállalatok tervének megalapozásában című disszertációja alapján,
 Sivák József Növekedés, szabályozás és stabilitás a gazdasági folyamatokban című disszertációja alapján,
 Tarlós Béla Gazdasági folyamatok diszkrét sztochasztikus szimulációja FOCUS rendszerrel című disszertációja alapján,
 Getachew Tedla Szövetkezetek szerepe az afrikai mezőgazdaság fejlesztésében című disszertációja alapján,
 Nguyen Tien Thuan A beruházási politika fő vonásai, különös tekintettel a közlekedési beruházásokra című disszertációja alapján,
 Wirth Gyula A területi és népgazdasági fejlődés kölcsönkapcsolatai, különös tekintettel a területi tervezési összefüggésekre című disszertációja alapján.

FELHÍVÁS

előadások benyújtására

a III. Ipargazdasági tudományos konferenciára

Az ipargazdasági kutatások területét a kutatóhelyek viszonylag nagy és a kutatások felhasználóinak rendkívül nagy száma jellemzi. Ezért e tudományterületen a szokásosnál is fontosabb a szerepe az olyan tanácskozásonak, amelyek fórumot teremtenek kutatások megismertetésére, tartalmi és módszertani kérdéseik, hasznosításuk megtárgyalására. Az iparfejlesztés és az iparvállalatok munkájának különböző kérdéseiről akadémiai és más testületek, intézetek, a Magyar Közgazdasági Társaság, az SZVT és egyéb szervezetek gyakran rendeznek tanácskozásokat, kis létszámú műhelyvitáktól 600-800 fős konferenciáig. Az Ipargazdasági tudományos konferenciák kezdeményezésében az MTA Ipargazdasági Bizottságát és Ipargazdaságtani Kutatócsoportját az a gondolat vezette, hogy

- ne egyszerűen tapasztalatcserét, hanem tudományos vitát ösztönözzünk, a kutatások orientálását is segítsük;
- az egyes résztémák tárgyalásán túl a tudományterület egészéről, illetőleg fő ágairól, irányzatairól is adjunk és kapjunk áttekintést, és
- segítsük elő a tudomány és a gyakorlat képviselőinek olyan párbeszédét, ahol együttesen vizsgálják a kutatások eredményeinek hasznosíthatóságát és tényleges hasznosítását, az ezek iránti fogadókészséget, a további kutatások célszerű irányait. Az 1972-ben tartott I. és az 1977-ben tartott II. Ipargazdasági tudományos konferencia iránt az érdeklődés a kutatók és a gyakorlati szakemberek részéről egyaránt nagy volt, és tájékozódásunk szerint a konferenciák kielégítették várakozásaikat.¹ Ez a konferenciák rendezőit arra ösztönzi, hogy 1982 márciusára III. Ipargazdasági tudományos konferenciát készítsenek elő.

¹ A konferenciák anyagát tömörítve közzétettük az Ipargazdasági Szemle 1973, 1–2., illetőleg 1976–77. évi különszámában.

A bevált gyakorlatot követve a konferencia a résztvevőknek előre megküldött, legfeljebb egy ív terjedelmű előadásokat fog megvitatni oly módon, hogy a szerző a konferencián előadásának csak főbb téziseit foglalja össze, és ahhoz először felkért opponens szól hozzá. Napirendre konkrét kutatásokról vagy kutatási eredmények tényleges alkalmazásáról szóló beszámolókat, valamint kutatási koncepciókat, módszereket, a tudományterület fejlesztési problémáit tárgyaló előadásokat tűzünk.

Előadás benyújtására bárki jelentkezhet, kétoldalas vázlat beküldésével az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának címére (Budapest, Budaörsi út 45.), *1981. május 31-ig*. A konferencia szekcióit és programját az Előkészítő Bizottság a beérkezett javaslatok ismeretében alakítja ki, és a jelentkezések elfogadásáról ennek alapján július 15-ig küld értesítést.

Budapest, 1981. március 10.

MTA Ipargazdasági Bizottsága

MTA Ipargazdaságtani
Kutatócsoportja

SZAKIRODALOM

SIMON FERENC (szerk.): VEZETÉSI ISMERETEK*

Tartalmi kereteiben és kifejtési módjában egyaránt szolid, az újabb vezetéstudományi áramlatok túlzásaitól mentes, a marxista–leninista elméleti alapokat következetesen érvényesítő, illetve a nyugati szakírók véleményét ezekkel határozottan szembesítő szakmunkát – egyben főiskolai tankönyvet – alkotott az MSZMP Politikai Főiskolájának szerzői kollektívája.¹ A kötethez Szabó József, a főiskola rektora írt előszót.

1968 óta – amióta nálunk is kiterjedtebbé vált a vezetési szakirodalom – ez a könyv immár az ötödik, amely Vezetési ismeretek címen jelenik meg. 1967 és 1971 között a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó bocsátott ki ezzel a címmel (Susánszky János szerkesztésében) három kötetet, 1979-ben pedig az Országos Vízügyi Hivatal adta ki László Ferenc ugyanilyen című munkáját. Úgy véljük, mégsem lehet kifogásolni a most megjelent Kossuth-kiadvány címválasztását sem, mert ebben a címben bizonyos tudatosság – mégpedig tudományos szerénység diktálta meggyőződés – tükröződik. Ma is teljesen helytállóak – és erre a munkára is érvényesek – Erdei Ferenc szavai, amelyekkel a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó ugyancsak e címmel megjelentetett kiadványai második kötetének előszavában éppen ezt a címválasztást dicséri. Ez a cím – írja Erdei Ferenc – „pontosan azt fogalmazza meg, amiről szó van: sem többet, sem kevesebbet nem mond annál, amit lehet és kell, főleg pedig nem utal semmi illúziót keltő általánosításra”.

A most megjelent kötet belső szerkezete igen logikus. Három fő része – a vezetélmélet alapkérdései, a vezetés lényeges elemei és a vezetés emberi tényezői – szervesen egymásra épül.

A vezetélmélet alapkérdéseivel foglalkozó első részben a könyv mindenekelőtt a vezetés társadalmi szükségességét, szerepét és jelentőségét tisztázza, mégpedig a történelmi fejlődés menetébe ágyazva. Utal arra, hogy a vezetés összehangoló, célokat kitűző, feladatokat meghatározó tevékenysége nyomán többleterőforrás – Marx kifejezésével: hatványozott munka – keletkezik, és ezért a vezetés a termelőerők részének tekinthető. Politikai szempontból nagyon lényeges megállapítása a könyvnek, hogy „a vezetés a hatalom gyakorlásának egyik forrása”. Irányító, összehangoló, vagyis „többleterőforrást” létrehozó, érdemi vezetésre csak azok képesek, akik meghatározott hatalommal rendelkeznek (emberekre és eszközökre kiterjedő rendelkezési joggal bírnak). Egyértelműen elhatárolja a könyv a vezetés és az irányítás fogalmát, illetve megállapítja e két kategória dialektikus egységét. Ezt követően tisztázza a vezetéstudomány tárgyát, valamint helyét a társadalomtudományok rendszerében. Külön is szól a szocialista vezetéstudományról, amelynek eszmei alapja a marxizmus–leninizmus. Az első rész további fejezetei erről az alapról értékelik a tőkés vezetélméleti irányzato-

*Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1980, 397 old.

¹A szerzői munkaközösség tagjai: Baranya Sándor, Máté Györgyné, Nemes István, Pataki János, Pécsi Kálmánné, Sár László, Simon Ferenc (szerkesztő).

kat, majd meghatározzák a vezetésnek a szocialista társadalomban kialakuló új feltételeit, és kifejtik a vezetés lenini elveit. Megmutatják, hogyan érvényesül a szocialista vezetésben a rendszerelmélet és a rendszerszemlélet. A társadalom irányítása csak akkor lehet tudatos és tervszerű, ha a társadalmat egységes rendszernek fogjuk fel, „amelyen belül az egyes részek (ágazatok, intézmények, csoportok stb.) célszerű és összehangolt tevékenységükkel a társadalom vezető ereje, vagyis a munkásosztály pártja által megfogalmazott közös célok megvalósítását segítik elő” (95. old.). Ez viszont csak akkor érvényesíthető, ha „a különböző szinteken dolgozó vezetők rendszerszemlélettel közelítik meg az irányítás problémáit, azaz, ha szem előtt tartják, hogy a társadalom valamennyi (politikai, gazdasági, ideológiai, kulturális, katonai stb.) területét szoros kapcsolatok fűzik egymáshoz” (96. old.). (Mindezek maradéktalan megértése érdekében a könyv részletesen tárgyalja a rendszer fogalmát, ismerteti a különböző rendszertípusokat, valamint tisztázza a rendszerelmélet és a kibernetika kapcsolatát.)

A kötet második – a vezetés legfontosabb elemeivel foglalkozó – része meghatározza a vezetési folyamat fázisait, majd sorra veszi a fázisokat (elemeket), mégpedig elég részletes elméleti és módszertani alapvetéssel együtt.

A vezetés emberi tényezőiről szóló harmadik részt az emberközpontú vezetés kérdései nyitják meg (kitérve a tudományos emberismeret lélektani alapjára és a személyiséget meghatározó egyes vektorokra). Igen figyelemreméltó fejtegetések foglalkoznak a munkahelyi kollektívák vezetésének kérdéseivel, külön kiemelve a vezető személyes szerepét. Néhány elsődlegesen munkaügyi témát is érint ez a rész, mint pl. a munkatársak kiválasztása és ésszerű foglalkoztatása, a beilleszkedés segítése, az ösztönzés. Szó van ebben a részben még a vezetési stílusról, a vezetési magatartásról, a vezetői tekintélyről. Alig túlbecsülhető segítséget ad a gyakorló vezetőknek is a helyes vezetői magatartás és stílus kialakításához a könyv két záró fejezete, amelyek közül az egyik a vezetőknek a munkahelyi demokrácia fejlesztésében megoldandó feladatairól, a másik pedig a szakmai és a politikai vezetők együttműködésének szükségességéről szól. Az utóbbi témába vágó fejtegetések azonban nem ragadnak meg az általános követelmények szintjén, hanem megmutatják az e téren tapasztalható gondokat is, illetve utalnak azokra a problémafeltáró elemzésekre és az ezekből folyó érdemi intézkedésekre, amelyeket a különböző pártdokumentumok tartalmaznak.

A feldolgozott szakirodalom nem túlságosan széles körű ugyan, de kétségtelenül előnye, hogy a témakör szovjet és nyugati szakirodalmából csaknem kizárólag azokat a munkákat tartalmazza, amelyek magyar nyelven is rendelkezésre állnak.

A témafeldolgozás komplex jellege magából a kötet tartalmából is kiderül, amellett az előszó utal azokra a tantárgyakra, amelyek – a politikai vezetőképzés keretében – ugyancsak tartalmaznak vezetési kérdéseket. Néhány elméleti vitatéma, pl. a vezetés és a szervezés fogalmi kapcsolatának kérdése nem eléggé kifejtett (223. old.), a szervezeti alapformák (235–241. old.) jelenleg divatos „továbbfejlesztésének” kísérletéről is szívesen olvastunk volna kritikai értékelést. Mindezek hiánya azonban csak megerősíti, hogy a szerzők minden felvetett résztémához rendkívül mértéktartóan nyúltak, figyelmüket a kötet tankönyv jellegéből folyó követelményekre irányították, és eleve nem volt szándékukban erősen vitatott kérdéseket, lezáratlan témákat részletesen taglalni.

A leghatározottabb kritikai megállapításokkal a könyv második fejezetében talál-

kozhatunk (30–66. old.), amely a tőkés vezetésméleti irányzatokkal és ezek marxista–leninista értékelésével foglalkozik. Helyesen állapítja meg, hogy a tőkésországok vezetési szakirodalmában bőven burjánzó „vezetésméletek” a mai kapitalizmus válságában gyökereznek. Ugyanakkor – Taylor elméletének lenini értékelésére utalva – arra is felhívja a figyelmet, hogy ezeknek az elméleteknek lehetnek olyan elemei, amelyek – hozzáértő adaptációval – a szocialista viszonyok között is felhasználhatók. Erre azért is érdemes utalni, mert elég gyakori jelenség nálunk, hogy megfelelő kritikai elemzés nélkül vesznek át olyan szervezési – és így közvetve: vezetési – módszereket, amelyek csak csikorogva „illeszthetők be” a szocialista vállalati mechanizmus fogaskerekei közé, és amelyeket rövidebb-hosszabb idő elteltével amúgy is ki kell iktatni.

Bár az egész munkát az állásfoglalások higgadsága jellemzi, vannak azért olyan megállapítások is, amelyeket célszerű lett volna valamivel rugalmasabban kezelni. A szervezés fogalmával foglalkozó részben (219–222. old.) pl. a kellelénél határozottabban rögzíti a könyv a cél, folyamat, szervezet feltétlen megfelelésének követelményét. E követelmény valóban érvényesítendő, a valóságban azonban elég tágak az „egymásnak megfelelés” határai. A gyakorlati szervezésben elég nehéz egyértelműen meghatározni azokat az inflexiós pontokat, amelyeknek az átlépésekor az egyik elem megváltoztatását feltétlenül nyomon kell követnie a másik két elem megváltoztatásának. Így pl. a szervezeti keretek lényeges módosítása – vagy akár változatlanul hagyása – mellett is jelentős folyamatkorszerűsítés hajtható végre. A cél, folyamat, szervezet ilyen „rugalmas” kapcsolatát azért érdemes külön is hangsúlyozni, mert az irányítási rendszeren belüli terelő eszközök és ösztönzők ma a korábbinál gyakrabban változnak, és ezek nyomán csaknem mindig be kell avatkozni a vállalati folyamatokba, de – rendszerint – a szervezeti keretek módosítása nélkül. (A szervezetek átalakítása egyébként csaknem mindig jóval költségesebb, mint a folyamatok korrigálása, és ma ez sem elhanyagolható szempont.)

Ez az észrevétel semmit sem kívánt levonni a könyv kétségtelen értékeiből. Jól használható, könnyen tanulható és stílárisan is jól megoldott munkával gazdagodott az új Vezetési ismeretek révén a szakirodalom. A könyv letételekor az olvasó legfeljebb egy jól átgondolt irodalomjegyzéket hiányol, amely megkönnyítené a tájékozódást a megszerzett ismeretek bővítési lehetőségei felől.

Cotel Kornél

IPARVÁLLALATI TERVEZÉS*

Gyakorlati szakemberek, kutatók és egyetemi oktatók közös vállalkozásának eredménye az a négyrészes tanulmánygyűjtemény, amely az iparvállalati tervezés alapvető fo-

*Kohó- és Gépipari Tudományos Informatikai és Ipargazdasági Központ, 1980, I–III. kötet, 134, 238, 253 old. A tanulmánykötet szerzői: Borli Károly, Csath Magdolna, Dániel Tamás, Gere Ilona, Kovács István, Lajos József, Pogány Károly, Polonkai János, Puskás Béla, Rák Mária, Sipos Béla, Tabák Sándor, Tombácz Miklós, Varga Sándor, Vándorffy József, Veér Balázs és Winkler György.

galmaival, a korszerű tervezés módszereivel és a különböző időtávú tervek sajátosságai-
val ismerteti meg az olvasót. Az eddigi tapasztalatokból ered, hogy viszonylag rövid ki-
fejtést találhatunk a távlati tervezés kérdéseiről, míg a középtávú és az éves tervezést
részletesebben tárgyalják a szerzők. Így mind a középtávú, mind az éves tervezésnél
önálló rangot kapott a kötetben a műszaki fejlesztés, az álló- és forgóeszköz-gazdálko-
dás, továbbá a szervezés fejlesztése, de külön fejezet foglalkozik a termelés és értékesí-
tés, az anyag- és készletgazdálkodás, a munkaerő és a munkabér, illetve a szociális,
kulturális és egészségügyi ellátás, valamint a pénzügyi tervezés kérdéseivel. A korszerű
matematikai módszereket a különböző időtávú tervekhez kapcsolódva külön is ismer-
tetik a szerzők. Önálló fejezet foglalkozik a középtávú, illetve az éves tervezés számi-
tógépes megoldásának lehetőségeivel.

A tanulmányok szerzőinek érdeme, hogy munkájuk révén már több éve hiányzó
szakkönyvet kaphat kezébe az olvasó, mégpedig kettős arculattal. A szerzők egy része,
a tervezés elméleti szakemberei, a tudományos ismeret és igény követelményei alapján
fogalmazták meg a vállalati tervezéssel kapcsolatos gondolataikat; a szerzők másik ré-
sze, a gyakorlati szakemberek pedig inkább a már alkalmazott módszerek és a tapaszt-
alatok ismertetésére helyezték a hangsúlyt. E kettős jelleg várhatóan előnyösen szol-
gálja a kötetek hasznosíthatóságát.

A működő gyakorlat, a VI. ötéves tervidőszak elején várható állami magatartás és
a különböző ellentmondásos helyzetek ismertetésén túl, a könyv a tervezőmunkában
alkalmazható eljárásokat és módszereket is bemutat, amelyek a gyakorlati szakembe-
rek és a témában elmélyülni szándékozók részére egyaránt hasznos segítséget adnak.
Mindezt jól elősegíti az a gazdag szakirodalmi jegyzék, amely a tanulmánykötet mel-
lékletét képezi (mintegy 500 folyóiratcikk, tanulmány, szakkönyv bibliográfiáját ta-
lálhatjuk meg a 3. kötet végén).

A tanulmányok sorrendiségében a téma kifejtése logikusan felépített gondolatmene-
ten alapszik. Először az általános kérdésekkel találkozik az olvasó, majd egyre konk-
rétabb ismeretekhez juthat, végül az utolsó kötetben az éves tervezés gyakorlati kérdé-
seit tanulmányozhatja. Mindemellett a szerkesztés során nem sikerült teljesen elkerülni
a párhuzamosságokat, a fölösleges ismétléseket. Többször előfordul ugyanis, hogy más-
más megközelítésből kiindulva, de végül is azonos témát, szinte azonos részletzettség-
ben tárgyalnak a különböző szerzők. (Az ismétlések néhány tipikus példája: a vállalati
tervezés információs forrásairól vagy a műszaki-gazdasági kritériumrendszerrel, illetve a
beruházásgazdaságossági számításokról szóló leírások.) Emellett kár, hogy egyes szer-
zők tanulmányuk elkészítésénél sem tudtak elszakadni a szokásos államigazgatási stí-
lustól, és gondolataik nyomatékát a „vállalatnak kell” kifejezés gyakori alkalmazásával
támasztották alá.

A vállalati tervezés általános kérdései. A vállalati tervezés általános témakörében
rendszerint négy fő kérdésre keressük a választ:

- hogyan értelmezzük a vállalati terv, a tervezés lényegét,
- milyen módszerek alkalmazása a legmegfelelőbb a tervezés során,
- hogyan szervezzék meg a tervezőmunkát, és
- mi a vállalati tervezés minősítésének kritériuma.

A tanulmánykötet szerzői több vonatkozásban is válaszoltak e kérdésekre, bár a vál-
lati tervezés minősítésével kapcsolatos álláspontjukat többnyire nem vagy csak rendki-

vül általános, illetve közvetett formában közölték. Különösen sokoldalú felfogást találhatunk a vállalati tervezés fogalmáról, céljáról, mivel a tervezés lényegi megközelítéséből következik, hogy a szerzők témáikat milyen gondolatmenetben fejtették ki. Tombácz Miklós szerint: „A tervezés a tudatos cselekvés előfeltétele, olyan vezetési módszer, amelyet egyik szocialista vállalat vezetése sem nélkülözhet” (1. kötet 9. old.). Csath Magdolna megfogalmazásában viszont: „A tervezés döntés-előkészítő folyamat, de a tervek végrehajtásával és az eredmények mérésével is szoros kapcsolatban van” (1. kötet 25. old.). Sipos Béla szerint ugyanakkor: „A vállalati terv meghatározza a vállalat folyó és perspektivikus gazdálkodásának feladatait, tehát célrendszert hoz létre; biztosítja a célok eléréséhez szükséges eszközöket, és megjelöli a célok elérésének módját vagy módjait, tehát eszközendszert is meghatároz” (1. kötet 49. old.). Számomra Kovács István megfogalmazása volt a legrokonszenvesebb, amelyben: „A terv a vállalat egész tevékenységének alpdokumentuma, amely a múltbeli gazdálkodás elemzését, a jelen értékelését és a jövőbeli feladatok kijelölését foglalja össze, figyelembe véve a vállalat működését befolyásoló, változó, belső és külső tényezőket, feltételeket” (1. kötet 92. old.). Eszerint tehát hangsúlyozott szerepet kap az a feltevés, hogy a tervezés tárgya a gazdálkodás *időbeli változása, illetve változtatása*, amelyet a vállalat *belüli és a külső tényezők lényegesen befolyásolnak*.

Kovács István megfogalmazásában tehát a tervezés nem csupán a vállalati jövőt korlátok nélkül, szabadon formáló programkészítés, hanem olyan tevékenység, amely nem szakadhat el sem a korábbi sikerektől vagy éppen kudarcoktól, azok elemzésétől, a jelen helyzet kritikus minősítésétől, de kapcsolatban áll a várható – vállalatban belüli és külső – változásokkal is. Ezért a tervezésben a folyamatosság – az időbeliség – az alapvető sajátosság, amelynek mind a tervezés tárgyában, mind pedig magának a tervezésnek a realizálásában kifejezésre kell jutnia.

A tervezés módszere szorosan kapcsolódik az előzőekhez. Ha ugyanis a folyamatosság a tervezés lényege, akkor elkerülhetetlen az e célnak leginkább megfelelő módszerek alkalmazása. Ma még gyakran különbséget teszünk a hagyományos és a számítástechnika alkalmazására épülő, korszerű tervezési módszerek között. Joggal tételezi fel ezért Csath Magdolna, hogy a korszerű módszerek mind teljesebb integrálása a tervezésben egyre sürgetőbb feladat. Állítását több oldalról is megindokolja. Abból indul ki ugyanis, hogy a vállalati tervezőmunka számítógépre épített rendszerszemléletű kezelése megvalósíthatóvá teszi az ún. gördülő (vagy folyamatos) tervezést, amelynek előnye nemcsak az aktualizálás lehetőségeiben, a változások komplex kifejezésében jut érvényre, hanem a bizonytalanság és a kockázat számításba vételében is. A korszerű tervezési módszerek alkalmazása vagy a prognosztizálás meghonosítása, amely a tervezőmunka szerves része, elképzelhetetlen a megfelelő információs rendszer kiépítése nélkül. Erre több szerző is felhívja a figyelmünket.

A kohászati és a gépipari vállalatok, az irányító minisztérium a hagyományos módszerek alkalmazása mellett is keresték a tervezőmunka ésszerű megszervezésének feltételeit az elmúlt években. A különböző részletezettségű folyamatábrák, a speciális csapatok megszervezésének előnyeivel vagy a vállalatban belüli tervvéleményezés célszerű lebonyolításának bemutatásával maga a tanulmánykötet is hasznos segítséget nyújt a tervezés megszervezéséhez a téma iránt érdeklődőknek.

Az előzőekben már röviden utaltam arra, hogy a tervezés színvonalát minősítő krité-

riumok ez ideig lényegében nem alakultak ki. Bár Varga Sándor megemlíti, hogy „a vállalati tervek értékelésének egyik alapvető szempontja éppen ezért az, hogy hogyan, milyen mértékben segítik elő a gazdasági hatékonyság növekedését” (1. kötet 75. old.), de ennek tényleges realizálásáról tanulmányában nem kapunk áttekintést. Nyilvánvaló, hogy a tervezés minősítését egyedül a vállalat sikeres, tervszerű fejlődése jellemezheti, de az ilyen típusú minősítésekkel a vállalati gyakorlat eddig adós maradt. Bár a kialakult tervezési rendszerben a tervek jóváhagyása idején minősítik a terveket, így a tervezőmunkát is, ennek elfogadhatósága azonban meglehetősen vitatható. Ismeretes ugyanis, hogy a középtávú terveket értékeli és véleményezi a vállalati kollektívák és a vállalatok irányító szervei, mégpedig bizonyos fokig eltérő elvárásból kiindulva. Ha viszont a terv az ún. népgazdasági elvárásoknak megfelel, akkor jó minősítést kap, függetlenül attól, hogy esetleg viszonylag hamar elveszíti aktualitását, és a tényleges vállalati fejlődés a középtávú tervcéloktól függetlenül valósul meg.

A távlati tervezés mint a tervezőmunka új eleme. A távlati tervezés újszerűsége miatt is érdekes az a hosszú távú tervezésről szóló tanulmány, amely Polonkai János munkája. Tervezési rendszerünkben a hosszú távú tervek csak az elmúlt évtizedben nyertek polgárjogot azzal, hogy elkészült a népgazdaság fejlesztésének átfogó hosszú távú terve (az 1975–90-es évekre), és emellett egyes nagyvállalatok is hozzákezdtek távlati-stratégiai terveik kidolgozásához. Manapság a hosszú távú tervezésnek csak a kezdeti szakaszáról beszélhetünk. Nem csoda tehát, ha a vállalati távlati tervezés összefüggésében nemcsak a tervezés időtávja, hanem a terv realitása, tartalma vagy módszertani felfogása is vitatható. Polonkai János a gépiparban a távlati vállalati terv időtávjának meghatározásához 10-12 éves időtartamot ajánl (1. kötet 113. old.) arra hivatkozva, hogy a termékek átlagos élettartama, a technikai változás ciklusideje és a munkaerő alkalmazásának átlagos időtartama, amelyek a vállalati tevékenység teljes megújításának feltételei, kb. ezalatt valósulnak meg. Bár Polonkai János nézetét több vizsgálat eredményével is alátámasztotta, megközelítésében mégsem ez az igazán rokonszenves. Figyelmet érdemel ugyanis, hogy az emberi tényezőket is fontosnak tartja, és ezzel szakít a nálunk oly gyakran csak a műszaki szempontokat mérlegelő vállalatfejlesztéssel. Az utóbbi évtizedben a gazdasági megfontolásoknak a tervezésben is megnőtt a szerepe, de a szubjektív feltételekre mind ez ideig meglehetősen kis figyelmet fordítottunk.

Vitatható azonban Polonkai János nézete a távlati terv tartalmát illetően. Szerinte ugyanis a vállalati terveknek a hosszabb időszak alatt megvalósítható műszaki fejlesztési akciókon vagy a jelentős beruházások kivitelezésén és a foglalkoztatottak szakmai struktúráján kívül programozniuk kell a nyereség várható alakulását vagy a vállalati bérpolitikát is 12 éves távlatban. Míg a műszaki fejlesztés vagy a beruházások, a munkaerő szakmai összetételének távlati tervezése elfogadható, az azonban már kétséges, hogy lehet-e akár a vállalati bérek növekedését, a nyereség alakulását évtizedre előre megbízhatóan programozni. Mint Dániel Tamás tanulmánya figyelmeztet, maga a vállalati árpolitika számos olyan bizonytalan tényezővel kénytelen – még középtávon is – szembenézni, amelyek a nyereség alakulására lényeges befolyással bírnak. Éppen ezért figyelemre méltó az a véleménye, amely szerint a nyereségtervezés középtávon a tervezőmunka legidőigényesebb része, feltéve, hogy a nyereségtervezést nemcsak bázis- és folyó áron célszerű elkészíteni, hanem a bevételeket, a kiadásokat és a költségvetési kapcsolatokat is részletesen programozni (becsülni) kell.

A műszaki fejlesztés és a beruházások programozása a közép- és a hosszú távú tervek központi kérdése. A vállalati tervezésről vallott különböző felfogások, a hivatalos módszertanok, de a tanulmánykötet több szerzője – Winkler György, Polonkai János, Pogány Károly – is elismeri, hogy mind a távlati, mind pedig a középtávú tervezés egyik fontos célja, hogy meghatározza a vállalat fejlesztésének tartós, több éves irányát, megalapozza a műszaki fejlesztési döntéseket és a beruházási elhatározásokat. Azt is mondhatjuk, hogy a hosszú távú tervezés elsősorban a nagyobb arányú gyártmányszerkezet, technológiaváltás realizálásán keresztül találkozhat a középtávú tervezéssel, ahol e program megvalósítási feltételeit konkretizálják. De elkészítik a vállalatok éves terveikben is a műszaki fejlesztés programját, ahol a szükséges gyakorlati lépések, például a licencvásárlás, a műszaki fejlesztési alap felhasználása válik elsődlegessé.

Amellett, hogy a hosszabb távon realizálható fejlesztési akciók természetüknél fogva is igénylik a több éves programozást, a vállalatok fejlődésének, piacképességének a műszaki fejlesztés, a beruházások, a szakmai struktúra alakítása olyan tartozékai, amelyek nélkül elképzelhetetlen a termelés (a gyártmány, a technológia) műszaki és gazdasági szempontból egyaránt szükséges megújítása. Nyilvánvaló – mint Winkler György írja –, hogy eközben a vállalaton belüli tevékenységek terjedelme közötti arányok is megváltoznak, mégpedig akkor eredményesen, ha azt előrelátással, a tervezés útján programozzák. A kérdés rendszerint az, hogy a sok kínálkozó lehetőség közül a vállalat fejlődése érdekében – a tervezés során – melyik megoldást válassza, és milyen szempontokat mérlegeljen. Örvedetesen kitágult az utóbbi években a választás szempontja a nemzetközi összehasonlítások és információk megszerzése útján, bár az is igaz, hogy a vállalatok jelentős része még mindig az irányító szervek segítségét várja. Más oldalról viszont a vállalatok valós adottságai állítanak korlátot az irreális vállalkozások elé, amelyet gyakran kizárólag a finanszírozási lehetőségek szemszögéből vizsgáltak. Éppen ezért figyelemre méltóak azok a gyakorlati tanácsok, amelyekkel éppen ezekben az összefüggésekben találkozunk a kötetekben.

A tervezés fejlesztésének lehetőségei. Végül szólni kell azokról a kérdésekről is, amelyekkel a tanulmánykötet, de az eddigi gyakorlat és a tudományos tevékenység is – minden hasznos útmutatás ellenére – adós maradt. Ez a kívánság pedig úgy fogalmazható meg, mint az egyes lényeges kérdések differenciált megközelítése. Itt lényegében két dologra gondolok: elfogadható-e, hogy csaknem hasonló felfogásban, hasonló tartalommal kezeljük a különböző időtávú terveket, illetve a vállalatok méretétől, piaci kapcsolataitól függően még csak kísérletet sem teszünk a vállalatok sajátosságaihoz igazodó tervezés elősegítésére.

Ami az első kívánságot illeti, arra a távlati tervezés összefüggésében részben már utaltam. Mindenképpen arra kellene törekednünk, hogy a tervezésben is kezelni tudjuk azokat a tényezőket, amelyek hosszú távon a fejlődést megalapozzák, vagy rövid távon a konjunkturális lehetőségek kihasználását elősegítik. Ezért a rövid távú (1-2 éves) terveknek nemcsak a hosszabb távú elképzelések realizálásában, hanem a konjunktúra adta előnyök kihasználásában vagy éppen a dekonjunktúra átvészelésében kellene szerepet tulajdonítanunk. Emellett fontos lenne annak kimunkálása is, hogy a piaci kapcsolatok szempontjából eltérő, az ágazaton belüli munkamegosztásban különböző szerepet betöltő gépipari vállalatok részben a tervezés információs rendszerében és annak kialakításában, részben pedig a tervezőmunkában miképpen alkalmazhatnának a

sajátosságaiknak leginkább megfelelő módszereket. Bár az értékesítés, a nyereség összefüggésében több szerző a tőkés külkereskedelemből indult ki, és a népgazdasági tervek is a tőkésexport-növelést tartják a gépipar elsődleges feladatának, mégis tudomásul kell vennünk, hogy jelentős azoknak a gépipari vállalatoknak a köre, amelyek értékesítésében a belföldi piac vagy éppen a szocialista export a meghatározó. Ha pedig ez így van, akkor nem elégséges a tervezés továbbfejlesztése során az elgondolásokat csak olyan általános feltételekre alapozni, amelyben a tőkés piacra exportáló vállalat modelle jelenik meg.

Huszár Józsefné*

ILLÉS MÁRIA: VÁLLALATI MUNKAÜGYI POLITIKA**

A szerzőnek a könyv bevezetőjében tett megállapítása helytálló: a szakirodalomban „a döntésorientált megközelítésű koncepcionális és módszertani kérdések átfogó tárgyalásában komoly hiányok mutatkoznak”. Munkájával tehát valós szükséglet kielégítésére, a vállalati munkaügyi tevékenység fejlesztésének segítésére vállalkozott.

A könyv a munkaügyi politika mindhárom területét tárgyalja, de főleg a bérpolitika kérdéseire koncentrál. A bérszabályozás és az állami bérpolitika lehetséges és hazánkban működtetett rendszerének rendkívül alapos, szakszerű, mintegy tankönyvszerű ismertetését adja. (A tankönyvszerű megközelítést fokozza – ennek előnyeivel és bizonyos korlátaival – a történeti részek nagy aránya, a tömör és kategorikus ismeretközlés is.) A munkaerő-politika problémakörét és a szociálpolitika területét azonban csak vázlatosabban mutatja be a szerző.

A könyv I. fejezete a munkaügyi politika helyét és szerepét elemzi a vállalat gazdálkodásában. Megállapításai szakszerűek, helytállóak, de e résznek érdemes lett volna nagyobb terjedelmet szentelni, és elemezni a munkaügyi politika helyét, szerepét a vállalatpolitikán belül, a termelési, beruházási és fejlesztési politikai döntésekkel való kapcsolatrendszerét. Hosszabb kifejtést érdemelt volna a munkaügyi politika vállalati munkaügyi tevékenységen belüli elhelyezése és a munkaügy egészét meghatározó szerepe is.

A II. fejezet 1. pontjában a foglalkoztatáspolitikára és a vállalati munkaerő-gazdálkodás kapcsolatát és az elmúlt időszakban való alakulását vizsgálja. A vállalati munkaerő-politika fogalmát (2. pont) helyesen határozza meg, és hangsúlyozza, hogy a munkaerő-politika hosszabb távú tevékenység. A tárgyalás során azonban nézetem szerint nem válnak el eléggé a munkaerő-politika és a munkaerő-tervezés feladatai, a szerző a két terület közötti eltéréseket nem részesíti kellő figyelemben. A módszerek bemutatásánál a politika kidolgozásával szemben az operatív tervezés túlságosan nagy helyet kap. A munkaerő-politika megfogalmazásakor véleményem szerint elsődlegesen a munkaerő-szükségletet hosszabb távon befolyásoló tényezők komplex, a vállalati termelési

*Az OT Tervgazdasági Intézetének osztályvezetője.

**Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 260 old.

és fejlesztési célok ismeretében való elemzésére és az abból következő hosszabb távú, a munkaerő-felhasználással kapcsolatos feladatok meghatározására van szükség. A munkaerő-tervezés technikai kérdései, a rövidebb távú, a normaóra-szükségleten alapuló létszámtervek képletekkel való kidolgozása ehhez képest kisebb jelentőségűnek tűnik. A létszám-szükséglet tervezésének hagyományos menete és alapösszefüggései után a fedezet biztosításának tevékenységéről a belső és a külső munkaerőforrások számbavételének módszereiről tömör, szakszerű áttekintést kapunk. A fejezeten belül a szűkséglet és a fedezetbiztosítás lehetőségeinek összehangolásáról szóló rész a legkiforrottabb, szemléletében is szépen tükrözi a munkaerő-politika kidolgozásának követelményeit.

A III. fejezet az állami és a vállalati bérpolitika kapcsolatát foglalja össze. E fejezetnél találja meg legegyszerűsebben a szerző könyvének vezérfonalát; az állami bérpolitika tevékenységeiből, a munkából származó jövedelmek alakulására vonatkozó célokból és az ezek végrehajtását biztosítani kívánó szabályozó mechanizmusból nagy szakmai biztonsággal vezeti le a vállalati bérpolitikát. A fejezet jó áttekintést ad a központi bérpolitika lehetséges eszközeiről: a keresetek kiáramlásának, a bérmechanizmusnak és az érdekeltségi rendszernek a szabályozásáról. Mondanivalójának középpontjában a vállalati tevékenység és a bérfejlesztési lehetőség kapcsolata, valamint a bértömeg és a bérszínvonal típusú szabályozás részletes elemzése áll. Tárgyalásmódjára a képletekkel, matematizált magatartási szabályokkal alátámasztott egzakttság jellemző. Az egyes szabályozási típusok előnyeit és hátrányait tömören és világosan rendszerezi, jó eligazodási lehetőséget teremtve a témában jártas szakemberek számára is. A bérarányok központi szabályozásának és a vállalati érdekeltségi rendszer kialakításának kisebb teret szentel, de mindez semmit sem von le a fejezet értékéből.

A IV. fejezet leíró jellegű áttekintést ad a magyar iparban különböző időszakokban alkalmazott bérpolitikai rendszerekről. Összefoglalja a direkt és az indirekt szabályozás jellemzőit, és bemutatja az 1980–81-től alkalmazott bérpolitikai rendszert, szinte a máig aktualizálva mondanivalóját. Helyesen mutat rá a bevezetett rendszer vállalati bérpolitikát korlátozó jellemzőire. Bár a fejezet kissé öncélúnak tűnik, és a III. fejezetben megkezdett általános gondolatmenet bizonyos értelemben törést szenved, éppen a mai szabályozó mechanizmus jellemzése kapcsán tud ahhoz visszakanyarodni és a vállalati bérpolitika tárgyalására rátérni.

Az V. fejezet a vállalati bérpolitika feladatait ismerteti, szakszerűen és több oldalról is elemezve foglalja össze a tennivalókat. A bérfejlesztési stratégia kialakulását állítja a középpontba, részletesen vizsgálja a keresetnövelési lehetőségek kihasználását, példákkal is illusztrálja és ezáltal közérthetőbbé teszi mondanivalóját. Elemzi az időhorizont és az időpreferencia összefüggéseit, és foglalkozik a részesedési alap nagyságának kérdéskörével is. Viszonylag kis terjedelmet szentel a vállalati belső érdekeltségi rendszer kérdéseinek, de mint a részfejezet címe is utal erre, a szerző ezt nem tekinti szűkebb témájának, és kizárólag a rendszer kialakításának bérpolitikai vonatkozásait emeli ki. Részletesen, döntési feladatként tárgyalja ugyanakkor a vállalati bérmechanizmust: a bérformák, a teljesítménykövetelmények és a munkanormák problémakörét. Külön részben mutat rá a vállalaton belüli részarányok jelentőségére, és a bérarányok vállalati vizsgálatához jó elemzési szempontokat ad. Végül a VI. fejezetben a teljeskörűség kedvéért vázlatosan a vállalati szociálpolitika feladatait érinti. Az itt leírtak mintegy jelzés-

ként szolgálhatnak a szociálpolitikai juttatások kereteinek és összetevőinek áttekintéséhez. A könyv egészéhez, tárgyalásmódjához még egy megjegyzés kívánkozik. A szerző láthatóan igen jól ismeri a vállalatok munkaügyi tevékenységét, ezzel kapcsolatos problémáit, több helyütt mégis szívesen láttam volna a problémakör még inkább vállalati szemszögből való elemzését, a vállalat gazdálkodási céljaiból, problémáiból, magatartásából való kiindulást, nagyobb fokú azokkal való azonosulást. Nemegyszer úgy érzem, hogy a munkaügyi politika vállalati problémákból kiinduló tárgyalása helyett a külső meghatározó körülmények, a bérszabályozási rendszer és az állami bérpolitika függvényében kialakítható vállalati magatartás vizsgálata került előtérbe. Mindezt az is erősíti, hogy a szerző – mint ezt a bevezetőben is megjegyzi – a makro- és mikroszintű feladatokat szándékosan különválasztja vizsgálja. Ezzel valóban jobb áttekintést biztosít, de a hangsúlyt a vállalati munkaügyi (bér-) politikáról inkább az állami munkaügyi (bér-) politika megvalósulására, történeti áttekintésére, változásaira, illetve vállalati hatásaira helyezi. Egészében azonban a szerző hasznos munkával gazdagította a téma szakirodalmát. E rendkívül összetett, sokrétű témának a vállalatok nézőpontjából és a vállalatok részére való feldolgozása természetesen még igényli a további kutatást és munkát.

Iványi László*

A KELET-NYUGATI KOOPERÁCIÓ NYUGATI SZEMMEL (K.-E. SCHENK – A. W. VON CZEGE KÖNYVÉRŐL)**

Az eltérő társadalmi rendszerű országok közötti – a továbbiakban használt kifejezéssel kelet-nyugati – kooperáció formáit, feltételeit és hatásait elemzik a szerzők, mégpedig a magyar szerszámgépipar példáján. A kiválasztást azzal indokolják, hogy a KGST-országok között Magyarország rendelkezik a legrégebb és legszélesebb körű tapasztalatokkal az együttműködés e formáját illetően. A téma felvetésének időszerűségét pedig abban látják, hogy véleményük szerint sem Keleten, sem Nyugaton nem ítélik meg reálisan e kooperációk hatását.

A szocialista országokban csaknem egyöntetű az a vélemény, hogy a Kelet és Nyugat közötti kooperáció a technológiai transzfer és a struktúra modernizálásának különösen alkalmas eszköze. Nyugat-Európában is gyakran hangoztatott azonban (például az EGB különböző kiadványaiban), hogy ezen együttműködési forma révén jelentősen csökkenthetők a kereskedelmi forgalom aránytalanságai. Az utóbbi álláspont két tényezőre hivatkozik. Egyrészt arra, hogy a kooperáció elősegíti a késztermékek kereskedelmi forgalmát, másrészt a kooperáció azon pénzügyi feltételeire, amelyek elősegítik a szocialista országok importjának növekedését.

*A Munkaügyi Kutató Intézet témacsoport-vezetője.

**Strukturwandel durch intersystemare Unternehmenskooperation – das Beispiel des ungarischen Werkzeugmaschinenbaus. Gustav Fischer Verlag, Stuttgart, 1980, 185 old.

Ezeket a feltételezéseket a szerzők tévesnek ítélik. A tévedések alapvető forrása véleményük szerint az, hogy a kelet-nyugati kooperációk feltételeit, hatását a szakemberek a nyugati országok közötti kooperációk hasonló jellemzőivel azonosítják.

A két együttműködési fajta azonban jelentősen különbözik.

A kelet-nyugati kooperációkban például

- jelentősebbek a jogi bizonytalanságok, és a szerződések rendszerspecifikus problémákat tartalmaznak,
- jóval hosszabb az előkészítési és a megvalósítási idő, ami növeli a kooperációs kockázatot,
- magasabbak az információk és szállítási költségek stb.

Eltérőek az áruflowamok is. Míg a nyugati országok vállalatainak kooperációira az áruszállítás a jellemző, a rendszerek közötti kooperációkra a nyugatról keletre irányuló berendezésszállítás. Mindent összevetve a szerzők úgy vélik, hogy a kelet-nyugati kooperációk létrejöttét inkább a technológiaátadás pénzügyi feltételei határozzák meg, mint a tervszerű munkamegosztásra való törekvés. Ilyen körülmények között indokolt azonban az a kérdés: érvényesülnek-e azok a strukturális hatások, amelyeket a kooperációs szerződésektől elvárnak?

A válasz kiindulásaként a szerzők két hipotézist fogalmaztak meg: 1. a kelet-nyugati kooperáció jelenleg az azonos irányú technológiai transzfer fő formája ugyan, mégis csak korlátozottan hatékony módja a technológia átadásának; 2. a kooperáció révén megszerzett technológiát a szocialista országok általában nem tudják a kívánt mértékben átültetni.

A koncepciók igazolására, illetve a feltett kérdés megválaszolásának megalapozására a szerzők felmérést végeztek. A felmérés eredményei egy ország (Magyarország) és egy ágazat (a szerszámgépipar) tapasztalatait példázzák. Ezek az eredmények – kiegészülve az egyéb forrásokból származó információkkal – nézetük szerint lényegében megerősítik a kiinduló hipotéziseket. Főbb következtetések az alábbiakban foglalhatók össze.

A magyar gazdaságirányítás és a vizsgált vállalatok kooperációs céljai eltérnek. A gazdaságirányítás célkitűzései az együttműködési forma makroökonómiai hatásaira koncentrálnak (például az egyensúly javításának lehetőségére), a vállalatok pedig elsősorban az előnyös piaci feltételek kialakítására törekednek. Ez a motiváció azonban nem a keresletorientált innovációs politikából fakad, hanem az adminisztratív irányítás korlátait igyekszik szétfeszíteni. (Bővíthető a saját illetékességi kör, bővülnek az utazási lehetőségek stb.)

Hatásukat tekintve a kooperációk következtében kétségtelenül javul a termékek minősége, növekszik a kitekintés a világpiacra, így végső soron segítik a kívánatos struktúraátalakítást. E hatások erőssége azonban messze elmarad a kívánatos és a lehetséges szinttől. Az érintett vállalatok a kooperációs szerződéseknél nem a világpiaci kereslet fejlődését, hanem saját helyzetük fejlődéstendenciáit állítják a középpontba. Elvárásaik ezáltal már a kiindulásnál is mérsékeltek. A termelési szerkezet átalakítását e szerződések azért is csak korlátozottan szolgálják, mert a világpiaci kockázatokat a keleti vállalatok rendszerint áthárítják nyugati partnereikre. Ezzel viszont el is szigetelődnek a világpiactól. A technológiaátvételtől származó lökést így nem követi egy folyamatos struktúrajavítás. A szerződésekben rögzített és vállalt hosszú határidők a technológia

konzerválására vezetnek, s ugyancsak megnehezítik, hogy lényegesen javuljon a keleti vállalatok piaci pozíciója a nyugati országokban.

A magyar vállalatok nagyobb önállóságukból fakadóan a kooperációból származó előnyök vagy hátrányok nagy részét saját maguk viselik. A pénzügyi szabályozásnak megfelelően az állam a kockázatok egy részét vállalja csak magára. Ebből következően a vállalatok előnyben részesítik az aránylag kis volumenű árucserére vonatkozó szerződéseket, továbbá a „kis lépések” technológiapolitikáját követik. Még az indokolt esetekben is elkerülik a technológiai lépcsők átugrását, részben mert pénzügyileg túl nagy terhet jelentene, részben pedig azért, mert ez a vezetőktől igen nagyfokú alkalmazkodási képességet kívánna.

A nyugati országok vállalatai a kooperációs döntéseknél elsősorban a kockázati tényezőket mérlegelik. Elvileg a komparatív költségelőnyök miatt az ilyen együttműködés csökkentheti a kockázatot (elsősorban a piaci kockázatot). A kelet-nyugati kooperációk ilyen szempontból sem ítéltethők meg egyértelműen. A költségek csökkenésével szemben áll, hogy a partnerkeresés, az információbeszerzés, a szerződéskötéssel együtt járó állandó kapcsolatok kiépítése stb. jelentős költségekkel jár. Ezek a költségek meghaladhatják más szervezeti megoldások (például a leányvállalat alapítása) költségeit. Azt is figyelembe kell venni, hogy egyes kockázatok csökkenésével szemben újak lépnek fel. A nyugati partnereknek mindenképpen számolniuk kell (a szocialista országok esetében) olyan kockázatokkal, mint a határidő-elcsúszás, a minőségromlás a viszontszállításoknál vagy a fizetési késés berendezések szállításánál.

Mindezek miatt a nyugati vállalatok a kooperációt a technológiaátadás csekély hatékonyságú formájának tartják. Ennek ellenére érdeklődnek az ilyen együttműködés iránt, mivel ez lehetővé teszi

- a keleti piacra való behatolást,
- a versenytárs vállalatokkal szembeni előnyt,
- a kedvező eladási árakat,
- a kedvező áron való viszontszállítást,
- a nyugati piacokon már kifutott termékek eladhatóságának meghosszabbítását.

Végso soron a szerzők arra a következtetésre jutottak, hogy jórészt a kooperáció formájától függ, hogy mennyiben sikerül az együttműködéstől elvárt célok megvalósítása. Két alapvető csoportot különböztettek meg:

Az első alapformánál mindkét partner kezdettől fogva aktív szerepet játszik, akár a kutatásban, akár a termelésben, akár a piackutatásban. Nyugati részről a törekvések legtöbbször arra irányulnak, hogy (gépek vagy licenc formájában) megfelelő termelési eljárásokat tudjanak a partner rendelkezésére bocsátani. Mivel keleti oldalról is kezdetől aktivitás mutatkozik, a kívánatos lánchatás hamar fellép. Az ismeretek elsajátításának mértéke jóval nagyobb, mint a másik formánál. E formánál is több probléma merülhet fel, amelyekről már szó volt (minőség, szállítási határidő stb.).

A második alapformát csak a szocialista országokban tartják kooperációnak. Komplet, kulcsra kész nyugati berendezések szállításáról van szó, a berendezéseken való gyártás visszaszállítása fejében. Aktív szerepet csak a nyugati fél játszik. A lánchatás a keleti partner passzivitása miatt jóval gyengébb, mivel a technológiát teljesen készen veszi át. Az is kétséges, hogy vajon átveszi-e azt az ismeretet, amit a technológia foglal magában. E formában mégis nagy vonzereje van a keleti partner számára, mivel az üze-

meltetés technológiai problémái a nyugati partnert terhelik. Ezzel szemben a szükséges mennyiségű és minőségű munkaerő, az alapanyag vagy a félkész termék biztosítása e formánál az átvevőnek okozhat gondokat.

A technológiaátadás hatékonyságának további fontos tényezője a keleti partner döntési helyzete. A felmérés alapján megállapítható, hogy annál kedvezőbben ítélték meg a nyugati technológia alkalmazásának esélyei, minél decentralizáltabbak a döntések az adott országban. Ezért ért el Magyarország eddig a többi szocialista országénál jelentősebb eredményeket. Ugyanakkor azonban az is tény, hogy ilyen helyzetben a vállalatok általában kevésbé igényesek (elsősorban pénzügyi okokból), mint a centralizált partnerek, például a minisztériumok.

A decentralizált döntésű országokban a kooperációs szerződések száma is nagyobb. Ez azt jelenti, hogy kis lépésekben ugyan és kevésbé igényes módon, de szélesebb területen vesznek át korszerű technológiát.

A könyvben bemutatott és az itt röviden vázolt kép nem ad okot túlzott optimizmusra. A külső megítélés szerint a magyar vállalatok az esetek nagy részében túlzottan tartózkodnak a kockázattól, nem tudják a kívánt mértékben hasznosítani a korszerűbb technikában rejlő lehetőségeket. Így ezek a kooperációk nem tudják a termelési szerkezet átalakításában azt a szerepet betölteni, amelyre hivatottak lennének.

Mint minden más esetben, itt is felvethető: vajon szabad-e egyetlen ágazat példája alapján ilyen messzemenő következtetéseket levonni. A szerzők által alkalmazott sokoldalú módszertani megközelítés (kérdőíves felmérés a magyar és a nyugatnémet vállalatoknál, személyes interjúk a magyar vállalatoknál és egyéb intézményeknél, a magyar szakirodalom alapos feldolgozása stb.) sem küszöbölte teljesen ki az említett problémát. Az a tény azonban, hogy a szerzők következtetései – egyes vitatható megállapításaik ellenére is – sok vonatkozásban egybevágnak a hasonló irányú magyar kutatások eredményeivel, figyelmeztető lehet. Figyelmeztetés a kooperációk előkészítőinek, résztvevőinek, hogy az együttműködés e formája még igen sok kihasználatlan tartalékot rejt magában. Ezért érdemes a könyvet az érintettek figyelmébe ajánlani.

Botos Balázs

W. J. ABERNATHY
A TERMELÉKENYSÉGI DILEMMA: AKADÁLYOK AZ AUTÓIPARI
INNOVÁCIÓ ÚTJÁBAN*

A túlságosan is szerény című könyv az Egyesült Államok autóiparában végbement technológiai fejlődés történelmi és elemző vizsgálatát adja. A szerző azonban nemcsak a múltat tekinti át, hanem felvázolja a perspektívákat is. A könyv fő érdeme a technológiai változások vizsgálatára és irányítására kidolgozott általánosítható modell. A szerző – a Harvard Business School professzora – maga a következőképpen fogalmazza

*The productivity dilemma: Roadblock to innovation in the automobile industry. John Hopkins University Press, Baltimore–London, 1978, 267 old. Ismertetés M.L. Kahn recenzója (Journal of Economic Literature, 1980. március) alapján.

meg a célját: „Olyan integráló keretre – modellre – van szükségünk, amely segíthet a technológiai haladásnak más tényezők változásaival való összefüggéseit tisztázni. Ilyen tényezők lehetnek: a munkatermelékenység, az innováció, a termelésszervezés, a munkaerő szakképzettsége, a termelőberendezések tökéletesedése és az új anyagforrások.”

A modellt a szerző alapvetően az autóparrá dolgozta ki és mutatja be, de más iparágakra is alkalmazhatónak tűnik. Bár maga hívja fel a figyelmet arra, hogy a modell gyakorlati igazolásával kapcsolatos munka nagy része még hátra van, de az eddigi eredmények is jól hasznosíthatók a vállalati stratégiai tervezésben és a döntéseknél. A szerző abból indul ki, hogy a magasabb termelékenységi színvonalnak nemcsak előnyei vannak. Központi tézise, hogy a termelékenységnövelés által elért haszon egyúttal veszteséget eredményez az innovációs képességekben. Másképp fogalmazva „a gyors innovációs változásokhoz szükséges feltételek nagyon is különböznek a termelési hatékonyság magas színvonalát biztosító feltételektől”.

A modellben jelentős újítás az elemzés alapjaként a „produktív egység” alkalmazása. Ez egy olyan földrajzi és egyetlen vezető irányítása alá tartozó egység, amelyben a gyártást és a terméket érintő innovációs változások egyaránt végbemehetnek. Ebben a tekintetben a modell eltér a termékéletciklus vagy a tanulási görbék elméletére épülő megközelítésektől, amelyekben vagy csak a terméket, vagy csak a folyamatot érintetik az innovációk. Az autóparrában például egy összeszerelő üzem és terméke (a gépkocsi), vagy egy motorgyártó üzem és terméke a produktív egység.

A modell a produktív egység jellemzőit két szélsőséges szituációban rajzolja meg. Az első (ún. „specifikus”) esetben a termék standardizált; a termelési rendszer merev, de hatékony; a termék szükségesnek tekinthető tulajdonságaira vonatkozó információk viszonylag jól felismerhetők, és mindenféle javulásnak jelentős azonnali gazdasági hatása van. A másik szélsőséges (ún. „fluid”) helyzetben a termék jellemzői változnak; a termékinnováció inkább a funkcióra irányul, mint a költségcsökkentésre; a termelési rendszerek rugalmasak, de nem hatékonyak, ugyanakkor még a jelentősebb innovációknak is csak szerény közvetlen – vagy azonnal jelentkező – gazdasági hatásuk van.

A modell a „fluid” helyzettől a „specifikus” felé haladva öt fejlődési szakaszt ír le, a következő hét fő jellemzőt véve figyelembe: a termék, a termék és a folyamat változásának módja, a folyamat konfigurációja, a feladat és a munka jellemzői, a folyamat berendezései, az input források és a kapacitás. A könyv az öt szakasz közötti átmeneteket is sokoldalúan elemzi. A „specifikus” helyzet szemléltetésére a rögzített, nagy volumenű termelést folytató sorok szolgálnak, mint pl. az izzólámpagyártás, a hengerelt acél vagy a gépkocsimotorok gyártása. Az elemzés a gépkocsimotorok gyártására és a végszerelő üzemekre összpontosít. Empirikus háttérként a Ford Motor Company tapasztalatai szolgálnak, tekintettel arra, hogy a jelenleg működő autóparrai cégek közül a Ford rendelkezik a legrégebbi és a legjobban dokumentált adatbázissal.

A gépkocsimotorokat gyártó üzemek magas fokon automatizáltak, de éppen ezért elvesztették képességüket arra, hogy alkalmazkodni tudjanak a változásokhoz. Jól szemléltetik ezt a környezetvédelemmel és az üzemanyag-takarékossággal kapcsolatban felmerülő problémáik. Az összeszerelő üzemekben viszont, ahol az autógyártásban foglalkoztatottak fele dolgozik, a termelők nagyobb rugalmassággal rendelkeznek. A jelentős kézi munka, a viszonylag „könnyebb” berendezések, valamint a kötetlenebb

szervezeti felépítésük is lehetővé teszi a változásokhoz való rugalmasabb alkalmazkodást.

A könyv sokoldalú betekintést nyújt a témakörhöz kapcsolódó vállalatgazdasági kérdésekbe. Hatásosan világítja meg pl., hogy a vállalati K + F beruházások többségét a gyakorlatban miért a két szélsőséges fejlődési szakasz között elhelyezkedő produktív egységtípusokra koncentrálva valósítják meg. Kiemeli, hogy a technológiai változások józan szemléletű irányítása megköveteli a a produktív egységnek mint egységes egésznek a figyelembevételét. Csak így realizálhatók a versenyből adódó rövid és hosszú távú előnyök. Érvelésével meggyőzően mutat rá, hogy nem lehet az összes produktív egység csak a „fluid” vagy csak a „specifikus” szakaszban. Az első esetben ugyanis a költségek megfizethetetlenül magasak lennének a vásárlók számára. Az utóbbi esetben a költségek alacsonyok lennének ugyan, de ekkor az innováció megszűnne versenyternyezőként működni. Ez történt a Ford híres T modelljével is. Az összes produktív egység szinte teljesen a „specifikus” szakaszba jutott. Ennek eredményeként nagymértékben csökkent az ár, de egyúttal elvesztették a változásra való képességüket. A szerző hangsúlyozza azt is, hogy nincs a technológiai innováció külső akciókkal vagy kormányzati politikával való ösztönzésének egyetlen vagy legjobb módja, mert a megfelelő ösztönzők, a tudományos haladás és az innováció kapcsolata, illetve az innováció akadályozó tényezői a fejlettségi szakasztól függően változnak.

Abernathy professzor könyve gazdag szemléltető anyagra épülő kiváló elemzés. Stílusa a jelentős mennyiségű műszaki és statisztikai adat ellenére is mindvégig fogva tartja az olvasó érdeklődését. A jól kiválasztott fotók hatásosan egészítik ki a mondandóval. A könyv jelentősen segíti a technológiai fejlődés általános kérdéseinek – ezen belül elsősorban a komplex termékekhez, valamint a több üzemi vállalatokhoz kapcsolódó gazdasági és vezetési problémák – megértését.

S. J.

ÚJ KÖNYVEK*

- BAJNÓGEL József–SOLYMÁR Károly–VALLÓ Tamás: A kereskedelmi vállalatok tervezése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 278 old.
- BARTÓK István: A fővállalkozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 309 old.
- BEYER, H.–WALTER, E.: Az üzemelemzés statisztikai módszerei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 247 old.
- BOSSÁNYI K.–KOVÁCS M.–VARGA A.: Vállalataink életéből. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1980, 247 old.
- BOTOS Katalin–PATAI Mihály–SZALKAI István: Pénzügyek és nemzetközi gazdasági kapcsolataink. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 294 old.

*1980. november és 1981. január között megjelent könyvek.

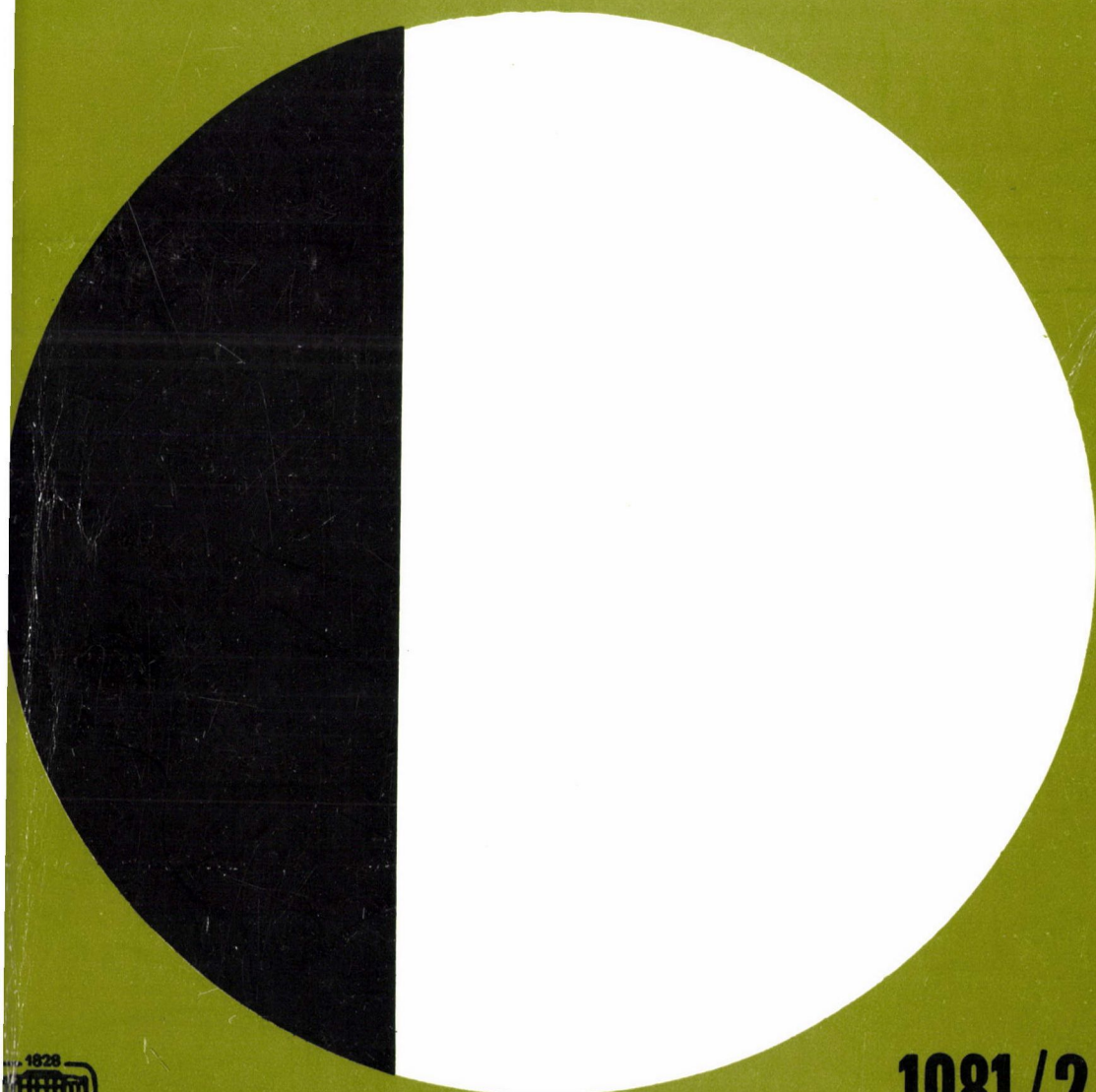
- HAINES, B.: Bevezetés a kvantitatív közgazdaságtanba. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 185 old.
- HOÓS János: Gazdaság és gazdaságpolitika. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1980, 222 old.
- INOTAI András: A regionális integrációk az új világgazdasági helyzetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 257 old.
- IVÁNYI A. Sz.: A gyártmányok versenyképességének fokozása értékelemzéssel. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 232 old.
- KALECKI, M.: A tőkés gazdaság működéséről. Válogatott tanulmányok 1933–1970. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 276 old.
- KLEIN Sándor: Munkapszichológia. 1–2. köt. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1980, 720 old.
- KUPA Mihály: Jövedelemelosztás – költségvetés – gazdasági folyamatok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 218 old.
- PÁLINKÁS Jenő: Az ipari kutatás tervezése és szervezése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 292 old.
- SIMON Ferenc (szerk.): Vezetési ismeretek. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1980, 397 old.
- VÉGSŐ Béla: Állóeszközigényesség az iparban. (Időszerű közgazdasági kérdések.) Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 238 old.
- ZOLTÁN Zoltán (szerk.): Telephelyválasztás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 350 old.



316.663

PARGAZDASÁGI SZEMLE

13



IPARGAZDASÁGI SZEMLE

1981. 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 igazgatója

ISSN 0133–6452

Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoport, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Előfizetési ára egy évre 250,- Ft.
Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető a Posta Központi Hírlap Irodánál (KHI Budapest V.,
József nádor tér 1. Postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint
átutalással a KHI 215–96162 pénzforgalmi jelzőszámára. Indexszám: 25.394

8112255 MTA KESZ Sokszorosító, Budapest. F.v.: dr. Héczey Lászlóné

TARTALOM

TANULMÁNYOK

Nyitrai Ferencné: Iparunk helyzete a 80-as évek elején	7
A 80-as évek vállalati szemmel	16
Botos Balázs: A struktúrafejlesztés komplexitásáról	27
Y. Chaigneau: A munkafeltételek javításának hozzájárulása az ipari stratégia sikeréhez	38
Demeter Katalin: A vállalati tervezés helyzete egy empirikus felmérés tükrében	43

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

Iparunk kilátásai a 80-as évekre. Az MKT konferenciája	55
Nemzetközi szeminárium a strukturális alkalmazkodásról	58
Mikroelektronika, termelékenység, foglalkoztatottság	61
Szerszámgépipari termelékenységelemzés	66
Az SZKP gazdasági stratégiája és a XI. ötéves terv	69
Egységes tudományos-műszaki politika igénye a Szovjetunióban	72
Csehszlovák szakértő az innováció és a tervezés kapcsolatáról	76
Iparpolitika és tervezés Franciaországban	80
Vállalati tervezés az osztrák iparban	83
Tudományos fokozatok	88

SZAKIRODALOM

Cotel Kornél: Vállalati folyamatok rendszerszemléletű szervezése	90
Bartók István: A fővállalkozás. A beruházások megvalósításának korszerű módja	93
Szovjet könyv a gazdasági mechanizmus korszerűsítéséről	98
M. E. Porter: Versenysztratégia	100
Új könyvek	102

СОДЕРЖАНИЕ

ОЧЕРКИ

Ференце Нитрай: Положение промышленности в ВНР в начале 80-ых год.....	7
80-ые годы с точки зрения предприятия.....	16
Балаж Ётош: О комплексности развития структуры в промышленности.....	27
И.Шенё: Вклад улучшения условий труда в успехе промышленной стратегии.....	38
Каталин Деметер: Среднесрочное планирование на предприятии в ВНР.....	43

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ - НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Промышленность ВНР в 80-ые годы.....	55
Семинар "Структурное приспособление и производительность труда".....	58
Семинар "Микроэлектроника, производительность труда, занятость".....	61
Анализ производительности труда в станкостроительной промышленности.....	66
Экономическая стратегия КПСС и XI-ый пятилетний план.....	69
Научно-техническая политика в СССР.....	72
Чехословацкий специалист о связи инновации с планированием	76
Промышленная политика и планирование во Франции.....	80
Планирование на предприятии в австрийской промышленности..	83
Научные степени.....	88

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Корнел Котел: Системный подход к организации процессов предприятия.....	90
Иштван Барток: Генеральный подряд. Современный метод реализации капитальных вложений	93

Советская книга о совершенствовании экономического меха-	
низма.....	98
М.Э.Портер: Стратегия соревнования.....	100
Новые книги.....	102

CONTENTS

STUDIES

Vera Nyitrai, Mrs: The Hungarian industry and the beginning of the 80's	7
The 80's how the enterprises see it	16
Balázs Botos: The complexity of the development of the pattern of production	27
Yves Chaigneau: The contribution of improving working conditions national industrial strategy	38
Katalin Demeter: Corporate planning at the Hungarian enterprises	43

INTERNATIONAL EXPERIENCES – SCIENTIFIC LIFE

The Hungarian industry in the 80's (The Conference of the Hungarian Economic Association)	55
Seminar on „Structural adjustment and Productivity”	58
Seminar on „Microelectronics, productivity, employment”	61
Productivity analysis in the machine tool industry	66
Economic strategy of the Communist Party and the XI Five Year Plan of the USSR	69
Science and technology policy in the USSR	72
Czechoslovak expert on innovation and planning	76
Industrial policy and planning in France	80
Corporate planning in the Austrian industry	83
Scientific degrees	88

BOOK REVIEWS

Kornél Cotel: Systems-approach of process organisation of enterprises	90
István Bartók: Complex Engineering and the implementation of investments	93
The improvement of the economic mechanism in the USSR	98
M. E. Porter: Competitive strategy	100
New books	102

TANULMÁNYOK

NYITRAI FERENCNÉ

IPARUNK HELYZETE A 80-AS ÉVEK ELEJÉN*

Az elmúlt évtizedben és különösen az V. ötéves tervidőszak második felében iparunkat a külpiaci feltételek változása jelentősen megrázta. Ez a megállapítás ma már szinte közhelynek tekinthető, hiszen közismert, hogy az V. ötéves tervidőszakra előírt követelményeket a világgazdaság változó feltételei mellett az ipar nem tudta teljesíteni, és ennek több külső és belső oka is volt. Hosszú távon összehasonlítva az ipar fejlődését, az eredmények megnyugtatónak látszanak, hiszen 1980-ban az ipar bruttó termelése 3,2-szerese volt az 1960. évinek, és egyidejűleg 61%-kal több volt, mint 1970-ben. Az V. ötéves tervidőszakban az ipar termelésének növekedése lassult, évenként átlagosan már csak 3,4% volt, és ezen belül az utolsó évben a termelés 1,7%-kal csökkent 1979-hez viszonyítva.

Bár ez a néhány adat is mutatja az elmúlt évtizedben lezajló folyamatok tendenciáit, önmagában nem azt tartjuk problematikusnak, hogy az ipar termelésnövekedése az utolsó években lassult, hanem ennek hátterét, tényezőit, okait. Kétségtelen, hogy a világgazdasági áraknak a 70-es években bekövetkezett változása kedvezőtlenül érintette a magyar ipart. Az energiahordozók, a nyers- és alapanyagok árának ugrásszerű növekedése a végtermékekéhez képest, ez utóbbiak közül a korszerű technikát hordozó végtermékek és az ezekhez kapcsolódó féltermékek világgazdasági árának a közepes színvonalú termékekénél jóval nagyobb növekedése mind azt eredményezte, hogy a világgazdaság a magyar ipar tevékenységét, nemzetközi szinten közepes teljesítményét alacsonyabbra értékeli. Ezek a hatások a magyar ipart felkészületlenül érték. Iparunk a korábbi évtizedben meglehetősen védett volt a külpiaci változásokkal szemben, a hazai ár- és érdekeltiségi rendszer védettséget biztosított, a világgazdasági hatásokat késleltetve és csökkentett mértékben engedte érvényesülni a hazai ipar területén. A vállalatokat még az 1976–78-ban érvényben levő szabályozórendszer sem ösztönözte megfelelően belső tartalékaik feltárására, vagy arra, hogy versenyképességüket a világgazdaságon érzékelhető mértékben növeljék. Ezzel egyidejűleg az ipar nyitottsága bővült, külpiaci kapcsolatai erősödtek, és egyre nagyobb mértékben rászorult az importból származó nyers- és alapanyagok, valamint a korszerű, fejlett technikai kultúrát hordozó félkész termékek felhasználására. Erre készítette az az ösztönzés is, amely a nem rubel irányú kivitel volumenének jelentős növelését tűzte ki elsődleges célul az iparvállalatok számára. Hozzájárult az iparvállalatok problémáinak fokozódásához az is, hogy bár az V. ötéves terv a

*A Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztályának 1981. április 27–28-án Iparunk kilátásai a 80-as évekre címmel rendezett konferenciáján elhangzott előadás. A szerző a KSH elnöke, államtitkár.

szocialista iparban foglalkoztatottak létszámának stagnálásával számolt, az elmúlt évek során csökkenés következett be, éspedig 1980-ban 90 000 fővel kevesebben dolgoztak a szocialista iparban, mint öt évvel korábban. A létszámcsökkenés mintegy 80%-a az utolsó két évben következett be. Nem mondhatjuk azonban, hogy a létszámhiány alapvető tényezője lett volna az utolsó évi termelésűcsökkenésnek, hiszen közismert, hogy az ipar munkatermelékenységi színvonala jóval alacsonyabb, mint a hozzánk hasonló fejlettségű és gazdasági potenciállal rendelkező országokban.

Ilyen feltételek között következett be az ipar pályamódosítása és az ezt elősegíteni szándékozó, 1980. január 1-én bevezetett szabályozórendszer. Ezek újszerű követelményeket fogalmaztak meg, amelyeket a vállalatok viszonylag lassan ismertek fel, és nem tudtak azokhoz az első évben minden területen alkalmazkodni. 1980 elején, az új szabályozórendszerre való felkészülés időszakában meglehetősen nagy volt a bizonytalanság, a vállalati kezdeményezőkézség a korábbi nem magas szinthez képest is csökkent, és a vállalatokat inkább a visszafogottság jellemezte. Ennek gyökerei egyfelől korábbi tapasztalataikban, másfelől az ipar néhány felgyülemlett kedvezőtlen sajátosságában találhatók.

Egyik alapvető problémája ma a magyar iparnak, hogy belső szerkezete – e kifejezés tágabb értelmében – nem változott eléggé gyorsan, nem alkalmazkodott sem a kibocsátás (output), sem a ráfordítások (anyagfelhasználás, létszám, energia-igénybevétel, együttesen az input) szerkezete a világgazdaság változó követelményeihez. E tekintetben az MSZMP Központi Bizottságának 1977. október 20-i határozatát követően sem volt elég gyors az új helyzet felismerése és főként nem a korábbi szerkezet módosítása. Kétségtelen, hogy az ipar helyzetét és teljesítőképeségét, nem utolsósorban versenyképességét az is rontja, hogy az ipari beruházások meglehetősen hosszan elhúzódnak, a belépéskor már más feltételekkel találják magukat szemben az üzemeltetők, mint a beruházások elhatározásakor. Így a beruházások hatékonysága sem éri el az esetek nagy hányadában a tervezett szintet. Végül – és ez egyike mai problémáink döntő elemeinek – termékeink túlnyomó többségének minősége, műszaki színvonala, szállítási feltételei a külső piacokon nem teszik versenyképessé a magyar ipart, a közepes mézõnyben vagyunk, és ezen belül is több területen a fejlődõ országok versenyével kell megküzdenünk, amiben a jelenlegi ár- és bérviszonyok hátrányt jelentenek.

Mindezek azt eredményezik, hogy a VI. ötéves tervidőszak indulásakor a magyar ipar igen nagy feladatokkal találja magát szemben, olyan feladatokkal, amelyek teljesítéséhez az iparon belül döntő többségében adóttak a feltételek, megtalálhatók a tartalékok, mozgósításuk, kiaknázásuk azonban még sok koncentrált erőforrást, ráfordítást igényel.

Iparunk 1976–1980. évi munkájáról

Közismert, hogy az elmúlt években a népgazdasági terv fő feladatul az egyensúly javítását tűzte ki, és ez az ipar számára is döntő feladat volt. Az ár- és szabályozórendszer annak érdekében módosult, hogy ne elsősorban volumennövekedésre, hanem a hatékonyság, a gazdaságosság javítására ösztönözzön, és a szerkezetmódosítást is ilyen irányba serkentse. Kétségtelen, hogy az elmúlt évben jelentősen léptünk előre a gazda-

sági egyensúly romlásának csökkentése útján, a tervezettnél kedvezőbb egyensúlyi helyzet alakult ki. Ebben szerepe volt a magyar iparnak, de nem volt döntő szerepe, és főként nem mint termelőnek volt nagy szerepe. Az egyensúly javítása ugyanis mind 1979-ben, mind 1980-ban zömében a népgazdaság fogyasztó-felhasználó szférájában valósult meg, s ezen belül az ipari beruházások területén is. Ez önmagában kedvező körülmény, középtávon való előrehaladásunk tekintetében azonban nem ez a célszerű út. Sokkal inkább arra kell törekednünk, hogy a *termelőtevékenység* keretében alapozzuk az egyensúly javítását, ezt tegyük tartós és meghatározó tényezővé.

Ennek érdekében is történtek elismerésre méltó lépések. Ezt jelzi az iparon belül néhány olyan adatsor, amely a *differenciálódásról* tanúskodik. 1980-ban például az a 80 iparvállalat, amely az előző évi nem rubel relációjú export 85%-át adta, eléggé eltérő jövedelmezőséggel exportált. Közülük 23 vállalat az ipari átlagos 10%-nál jóval nagyobb (mindegyik 15%-ot meghaladó) jövedelmezőséggel exportált, s ezek a vállalatok exportjukat kiemelkedő mértékben, átlagosan 21%-kal növelték. Az iparban a nem rubel irányú export átlagos növekedése 6%-os volt. A 23 vállalat közül 11 iparvállalatnál a nem rubel irányú export jövedelmezősége a 20%-ot is meghaladta, ezek adták együttesen az 1980. évi nem rubel export árbevételének 19,6%-át, és ilyen irányú exportjuk az előző évhez képest folyó áron közel negyedével növekedett. A 80 vállalat között 20 veszteséges vállalat is volt, köztük 4 olyan, ahol a nem rubel irányú export több mint 15%-os veszteséggel járt. Kétségtelen, hogy ezek a vállalatok lényegesen kevesebbet állítottak elő a nem rubel irányú exportból, mint a magas jövedelmezőségűek, együttesen 18,5%-ot, és többségüknél csökkent is a nem rubel irányú export. Ez azt is jelzi, hogy a vállalatok igyekeznek megszabadulni a veszteséges tevékenységüktől, bár még ma sem eléggé gyorsan.

A példában a jövedelmezőségi adatok természetesen tartalmazzák a támogatásokat is. Figyelemre méltó, hogy az ágazatok egy részében, s köztük a vizsgált körön belül a vegyipari, könnyűipari vállalatoknál, a nem rubel irányú export mérséklődő jövedelmezősége a támogatások csökkenő aránya mellett következett be. Jelentős eredményt ért el a nem rubel irányú export jövedelmezőségében az élelmiszeripar, ahol a vizsgált vállalatok felénél az export jövedelmezősége javult, és ezen belül a nagy exportálók eredménye is gyorsabban nőtt, mint a többi vállalaté.

Az 1980. évi adatok arról is tanúskodnak, hogy az exportra orientált vállalatok helyzete általában nehezedett az ágazatok kevésbé exportérzékeny vállalataiéhoz képest. Míg pl. a gépipar területén az exportban erőteljesen érdekelt vállalatoknál az érdekeltségi eredmény 1980-ban alig valamivel több mint a fele volt az 1979. évinek, az ágazat többi vállalatainál az érdekeltségi eredmény 1980-ban az előző évinek közel kétharmadát érte el. A többi ágazat esetében is hasonló a tendencia, bár a vegyiparban és a könnyűiparban kisebb a különbség az exportorientált és a kevésbé exportérzékeny vállalatok között.

Az 1980-ban bevezetett új szabályozók hatására más típusú differenciálódás is tapasztalható az iparvállalatok között. Jelentős különbségek találhatóak például ágazatonként az eszköz + bérarányos eredmény tekintetében. 1980-ban a szocialista ipar egészében az eszköz + bérarányos eredmény 8,9% volt, a tervezettnek megfelelő. Ezen belül kiemelkedően magas volt az egyéb iparba sorolt vállalatoknál (17,2%), és a tervezettet is jóval meghaladta. Az átlagnál ugyancsak magasabb eszköz + bérarányos eredményt

érték el a könnyűipari vállalatok (a tervezettnél is nagyobb), a kohászati vállalatok (a tervezett körül), valamint a vegyipar és az élelmiszeripar vállalatai (a vegyipari vállalatok eredményessége a tervezett szint alatt maradt, az élelmiszeriparé azonban jóval meghaladta a tervezett mértéket).

Differenciáló tényező volt az *exportárualapot bővítő hitelkonstrukció* is. Ennek hatására például a gépiparon belül nőtt, korszerűsödött, minőségében is javult a szerszámgépgyártás, az automata mosógépek, a forróvíztárolók, a hűtőszekrények gyártása, az orvosi műszerek, az írógépek előállítás. Jól jellemzi a folyamatot, hogy az V. ötéves tervidőszakban a programvezérlésű szerszámgépgyártás háromszorosára növekedett, a fokozott pontosságú forgácsológépek gyártása pedig kétszeresére. Általában ebben a körben az is differenciáló hatást fejtett ki, hogy milyen mértékben támaszkodtak külföldi, korszerű licencké átvételére az egyes gyártóvállalatok. Azoknál a termékeknel volt érzékelhetően gyors és kedvező piaci változás, ahol a licenctárvétel hazai kutatásfejlesztési tevékenységgel is párosult. Erre is több példát találhatunk az említett körön belül. Az exportárualapot bővítő hitel igénybevétele az élelmiszeripar számos területére is jellemző, és a konvertibilis exportnövelő hitelt saját forrással kiegészítve jól hasznosították az élelmiszer-gazdaság s ezen belül az élelmiszeripar vállalatai. Nem kismértékben e hitelforrás és az ezzel párosuló saját eszközök eredménye, hogy ma már az élelmiszeripar gépállományából a részlegesen és teljesen automatizált gépek aránya eléri az 57%-ot, s így ez a korábban közismerten élömunkaigényes terület jellegében is kezd változni. Az élelmiszeripar jól hasznosította a mezőgazdaság elmúlt években elért eredményeit, és ez az átlagosnál kedvezőbb jövedelmezőségi szintjében is érzékelhető.

A differenciáló tényezők között említést kell tennünk a *központi fejlesztési programok* hatásáról. Közismert, hogy az ipar számos területén, pl. a vegyiparban is, a központi fejlesztési programok szerepe meghatározó. E programokban részt vevő vállalatok azonban nem fejlődtek azonosan az elmúlt tervidőszakban. Voltak olyan területek, ahol a program adta lehetőséggel jól éltek, és ez a világpiac változó igényeihez való jobb alkalmazkodást segítette elő, más területeken azonban ezt a felzárkózást még nem tapasztalhatjuk. A központi fejlesztési programokhoz kapcsolódott korábban a *könnyűipari rekonstrukció*. Ennek problematikus elemei már a IV. ötéves tervidőszak végén is megmutatkoztak, főként azonban az V. ötéves tervidőszakban éreztették hatásukat. Az egyes gyártási fázisok korszerűsítése nem eléggé összehangoltan haladt, így sok esetben a korszerű technológiákat sem tudták megfelelően hasznosítani a vállalatok, mert ehhez hiányzott valamilyen megelőző vagy (az esetek többségében) a termelési folyamatot befejező korszerű tevékenység. Így pl. a könnyűipari termékeink egy része kikészítésben, csomagolásban nem tudja felvenni a versenyt a világpiacon a miénkhez hasonló volumenben exportáló vállalatokéval. Vannak ennek példái a könnyűipar textilipari területén és a cipőgyártásban is. Vannak azonban olyan példák is, amelyek azt jelzik, hogy a rekonstrukció hatására ugrásszerű minőségi változás következett be, ezek közé tartozik a selyemipar, amely termékeinek minőségét, választékát tekintve ma lényegesen kedvezőbb helyet foglal el, mint az V. ötéves tervidőszak indulásakor.

A *termékszerkezet váltását* a különböző ipari vállalatoknál elsősorban az jellemezte az elmúlt években, hogy a tőkés exportban leginkább érdekelt vállalatok az exportgazdaságosság javítása érdekében a legkedvezőtlenebb jövedelmezőségi termékek gyártását hagyták abba. Ennek az akciónak az értékelése eléggé eltérő. Véleményem szerint a

mai helyzetben ésszerű, hogy a gazdaságosság javításának ezt az útját is járjuk, bár az is kétségtelen, hogy nem ez az egyetlen megoldás. Az elmúlt év tapasztalatai azt mutatják, hogy a széles termékkálájú vállalatok a termékösszetételt általában úgy változtatták, hogy inkább az egyes termékek gyártási arányát módosították, semmint a termékprofilt újították volna meg. Különösen a technikai fejlődésre érzékeny ágazatokban tapasztaltuk 1979-ben, 1980-ban, hogy a termelés megújulása lassult a korábbi évekhez képest. A gépiparban pl. 1979-ben a legfeljebb 3 éve gyártott termékek termelésének aránya mindössze 19% volt, és az az érdekes helyzet állt elő, hogy magasabb volt az arány a belföldi nagy- és kiskereskedelmi értékesítésben (25,4%), mint a külkereskedelmi értékesítésben (20,7%). 1979-ben pl. az első ízben gyártott termékek aránya a gépipar termeléséből mindössze 5,4%-ot tett ki, és a gépiparon belül a legmagasabb arány a műszeriparban is csak 6,3% volt.

A megújulási folyamat az ipari géppark tekintetében lényegesen gyorsabb volt. Az elmúlt ötéves tervidőszakban az új gépbeszerzések aránya évről évre 10-15%-ot tett ki. Ennek hatására az ipari gépállomány bruttó értéke 5 év alatt 58%-kal nőtt, évenként átlagosan tehát 9,6%-kal. Ez a folyamat önmagában az ipari munka gépesítségének igen gyors növekedését eredményezte, nagyobb hatása volt azonban az alapvető termelőfolyamatokra, mint a kisegítő tevékenységekre, pl. az anyagmozgatás, szállítás, raktározás gépesítése még ma sem kielégítő. Az új gépek beszerzését nem követte megfelelően az elavult berendezések selejtezése. A nullára leírt és tovább üzemeltetett gépek és berendezések aránya évről évre nőtt, 1975-ben még az ipar gépállományának közel 15%-át jelentette, 1979 végén már csaknem 17%-ot. Ezáltal az állami ipar fontosabb termelő és kisegítő berendezéseinek korösszetétele változatos képet mutat. A géppark 24,3%-a két éves vagy annál fiatalabb berendezés, további 33,7%-a 3-7 éves gép vagy berendezés. Ugyanakkor az összes gépállomány bruttó értékének 12,9%-át 18 éves és ennél idősebb gépek és berendezések alkotják. Az összetétel ágazatonként eléggé eltérő: a bányászatban, a gépiparban és az élelmiszeriparban a kétéves vagy annál fiatalabb gépek és berendezések aránya meghaladja a 30%-ot, a kohászatban és az építőanyagiparban csak 14-15%-ot ér el.

A géppark *automatizáltságának* mértéke is eléggé jelentős ma már. A 70-es évek végén (a teljesen és részlegesen) automatizált gépek és berendezések aránya elérte a gépállomány 62%-át. Az alaptevékenységeken az automatizált gépek és berendezések aránya 69%-os volt, míg a nem alapüzemi, kisegítő tevékenységeken üzemelő gépek és berendezéseké csak 34,7%. A kisegítő munkafolyamatok igen erősen létszámigényesek voltak ezekből az adatokból is látható. A meglévő gépállomány működtetésében az iparban még jelentős tartalékok vannak. Az állami iparban 1979-ben a fontosabb alapüzemi gépek, berendezések, gépcsoportok teljesített órái a munkarend szerinti időalap 71,9%-át tették ki, eléggé nagy szórás mellett, a munkarend szerinti gépidő-kihasználás a könnyűiparban volt a legmagasabb (79,1%-os) és a villamosenergia-iparban a legalacsonyabb (50,4%-os).

A géppark jelentős mértékű megújulásában szerepe volt annak, hogy az V. ötéves tervidőszakban – az előzőekhez hasonlóan – a vállalati döntési szférába tartozó beruházások összege meghaladta a tervezett mértéket. Ez elsősorban a vállalatok fejlesztési célú pénzforrásainak növekedéséből adódott a tervidőszak első 3 évében. A szabályozómódosítások 1980-ra már javították a vállalati beruházások tervszerűségét, és elősegi-

tették a rendelkezésre álló összegek koncentráltabb és a korábbinál hatékonyabb felhasználását. Ez különösen az exportbővítő beruházásoknál tapasztalható, amelyek zömére viszonylag kisebb építési igény és gyorsabb (átlagosan 3 év és 4 hónap) megvalósítási idő jellemző. Az ipari beruházások 40%-a az V. ötéves tervidőszakban pótlás, 60%-a bővítés jellegű volt. Ez az arány kisebb szóródással valamennyi fontosabb ipari ágazatra jellemző, ami arra mutat, hogy ezek a beruházások sem segítették még elő a szelektív fejlesztést. Egy-egy ágazaton belül is megvalósultak kedvező hatékonyságú, korszerű és ezzel egyidejűleg drágán termelő, kevésbé versenyképes üzemek, termelőegységek (pl. a kötöttáru- vagy a húsfeldolgozó iparban).

Az ipar erősen exportorientált ágazatai és tevékenységei részben az új létesítmények üzembe helyezése, a végrehajtott rekonstrukciók, a termék- és a ráfordítási szerkezetnek az előirányoztnál ugyan lassúbb, de figyelemre méltó változásának hatására tovább bővültek. Ez érzékelhető többek között a nem rubel elszámolású kivitel összetételének módosulásában, főként egyes fontosabb termékcsoportokon belül. A nem rubel elszámolású kivitel volumene 1980-ban 49%-kal nagyobb volt az 1975. évinél. Az átlagosnál és a tervezettnél lassabban nőtt a gépek és a berendezések nem rubel elszámolású exportja. E főcsoporton belül azonban a szerszám- és egyéb fémmegmunkáló gépek, az autóbuszok aránya kiemelkedően nőtt. A komplett gyárberendezések exportja 1980-ban a nem rubel elszámolású teljes gépkivitel 16,9%-át adta. A tervezettnél gyorsabban nőtt a nem rubel elszámolású anyagkivitel, az 1980. évi érték közel 30%-át a vegyipari félkész termékek (gyógyszeralapanyag, műtrágya, aromás vegyületek stb.), további 15%-át pedig a hengerelt acél exportja képezte. Ez utóbbi csökkenő mennyiségű volt az 1979. évi kivitelhez képest. Tovább nőtt a nem rubel elszámolású hús- és vágottbaromfi-export, bár az élelmiszer-kivitel egészén belül a feldolgozott formában értékesített termékek aránya ma is alacsonyabb a kívánatosnál.

A vállalatok magatartása az 1980. évi szabályozás körülményei között

Az új ár- és szabályozórendszer bevezetése a vállalatokat újszerű, szokatlan feladat elé állította. A vállalatok viszonylag későn ismerték meg a szabályozás részletes elemeit, és ezek megismeréséhez türelmi időt is kaptak. A bevezetett új ármechanizmust 1980. április 1-ig árstop kísérte annak érdekében, hogy a vállalatok a szabályozás rendjét tanulmányozni tudják, azok alkalmazására megfelelően felkészüljenek. Az árstop feloldását követően is volt óvatosság, különösen a kompetitív szférában a meghirdetett árvek alkalmazása nem volt elég következetes. Meg kell azonban azt is jegyezni, hogy az eredeti elképzelések szerint az ipari termelői áraknak éves szinten legfeljebb 10%-kal lett volna szabad növekedniük, a valóságban azonban ennél lényegesen nagyobb árnövekedés következett be. Ez önmagában is a magatartást befolyásoló és az új ötéves terv kezdésére is hatást gyakorló tényező.

Ismeretes, hogy a vállalatokat az alacsonyabb nyereséghányad sokkhatásként érte, és 1980 első felében általános volt az a vállalati nézet, hogy még a tervezett alacsonyabb szintű nyereséget sem fogják tudni elérni. Már az első félévi mérlegbeszámolók jelezték azonban, hogy a vállalatok nyeresége – elsősorban a magasabb induló árak következtében – kedvezőbb lesz a tervezettnél, és az is látszott, hogy az ármechanizmus-

nak nem minden eleme működik azonos módon és hat a gazdaságra. A harmadik negyedévi mérlegzárás után pedig már világossá vált, hogy az évre előirányzott nyereséget kisebb termeléssel és kisebb exporttal is teljesíteni lehet, s ez befolyásolta a vállalatok magatartását. Jól tükröződik ez az 1980. decemberi és az 1981. januári adatokban. A decemberi adatok szerint a termelés kevésbé nőtt, mint ahogy ezt az év első tíz hónapja alapján joggal várhattuk volna, a tőkés export pedig az előző év végihez képest csökkent. Ugyanakkor 1981 januárjában a kiszállítás nagyobb volt a termelésnél. Joggal tételeztük tehát fel, hogy a vállalatok meglehetősen magas készütségi fokú befejezetlen állományt is átvittek szűkített önköltségen 1981-re, és ez az 1980-as nyereséget bizonyos mértékben visszafogta.

De a vállalatok magatartását érzékelteti az is, hogy 1980 decemberében hirtelen megnőtt a kifizetett munkabérek összege, és az átlagbér 13%-kal meghaladta az előző év decemberi szintet. Részletesebb vizsgálatok alapján az is megállapítható volt, hogy ez nem az alapbérek növelése kapcsán következett be, hanem a prémiumok, jutalmak ugrásszerű növekedésével, és kétségkívül ebben is volt nyereségcsökkentési szándék.

A vállalatok helyzetfelismerését mutatta az is, hogy éltek azzal a lehetőséggel – s az év vége felé egyre többen éltek ezzel –, hogy feltöltsék árkockázati alapjukat; így is kevesebb összeget vittek a kiosztandó nyereség rovatba. A bérek növelésével és az árkockázati alap feltöltésével csak azt a lehetőséget használták ki a vállalatok, amire az adott irányítási és jogszabályok között lehetőségük volt. Ez a magatartás tehát elsősorban azt jelezte, hogy az év végére már az új szabályok között jól kiismerték magukat, és óvintézkedéseket tettek a következő időszakra való felkészülés érdekében. Ezt az óvatosságot az a félelem is táplálta, hogy esetleges újabb korrekciók hátrányosan érinthetik a vállalati kollektívát. Ugyanakkor arra is figyelemmel kell lennünk, hogy a vállalati bérezésben ma még inkább érvényesül az a szándék, hogy a dolgozók bérszínvonalát a fogyasztói árnövekedésekhez igazítsák, és kevésbé az, hogy a bérek differenciálásában jobban igazodjanak az egyén és a kollektívák tényleges teljesítményeihez. Ez a vállalatokon belül és vállalatok között egyaránt érzékelhető tendencia.

Tartalékok az iparban a VI. ötéves terv indulásakor

Az előbbieken vázlatosan ismertetett fejlődési eredmények, az érzékelhető polarizálódás mind tartaléka a VI. ötéves tervidőszakban várható és tervezett ipari fejlődésnek. Ha azonban kissé rendszerezni akarjuk ezeket a tartalékokat, a következőkre kell elsősorban felhívni a figyelmet. Igen jelentős tartalék rejlik ma az ipar *termelési szerkezetében*. Megjelentek azok a termékek, tevékenységek, amelyek a világpiacon eladhatók, és a világpiac kedvező értékítéletével találkoznak (gazdaságosságuk, jövedelmezőségük már ma is megfelelő, vagy jelei vannak, hogy a következő évekre ez lényegesen javítható). Ugyanakkor ezek a termékek még nem képviselik az ipar tevékenységének meghatározó hányadát, hanem egy viszonylag vékony sávon belül vannak, és együtt élnek igen sok átlagos szintű, átlagos korszerűségű, egyre nehezebben eladható termékkel. Úgy vélem, hogy a legfontosabb tartalék az, hogy a vállalati szférán belül a gazdasági szabályozás közvetett eszközeivel elősegítsük a versenyképes termékek arányának növekedését a közepszerűek, a kevésbé eladhatók arányának csökkenése mellett, és ez

párosuljon a ma és tartósan is gazdaságtalannak minősülő termékek termelésének csökkentésével, hacsak nem tudják vállalataink ezek gazdaságosságát ráfordítási oldalról jelentősen javítani. A helyzet felismeréséhez és javításához hozzájárul az a lehetőség is, hogy az MNB *konvertibilis exportbővítésre* vagy a mai konvertibilis import helyettesítése érdekében továbbra is jelentős mértékben ad hitelt, természetesen a világszíni helyzetnek megfelelően keményebb feltételek mellett.

Óriási eszközráfordítási tartalékai vannak ma a magyar iparnak, és ezek között első helyen a *gépesítettséget, az automatizáltságot* és a gépek korösszetételét kell említeni. Itt azonban meg kell küzdenünk azzal, hogy az elmúlt években az egyes technológiai vonalak fejlesztésében az indokolt arányosságot nem értük el, és sok esetben kiegészítő, kisebb beruházásokkal, befejező fázisok megfelelő gépesítésével haladhatunk csak nagyobb lépésekkel előre. Azonban az ilyen beruházásokhoz is elsődlegesen a vállalatoknak kell a fejlesztési eszközöket előállítaniuk, és csak ezek birtokában kaphatnak állami segítséget.

A korábbiakban nem szoltunk arról, hogy az iparon belül a *szakképzett munkaerő* aránya jelentős, a magasan kvalifikált szakmunkások aránya ma már figyelemreméltó. Ez is jelentős tartaléka az ipar fejlődésének, hiszen a nagyobb fokú automatizáltság és gépesítettség is igényli a magas képzettségi színvonalú munkaerőt (elsősorban a javítás, karbantartás területén, de néhány alapvető termelési fázisban is); és egyúttal a bérek jobb differenciálásával vállalatok között és vállalaton belül is elérhetjük, hogy a ma rendelkezésre álló munkaerő vagy ennek még némiképpen csökkenő hányada a korábinál jóval nagyobb termelékenységgel és hatékonysággal dolgozzon. És itt elérkeztünk az ipar másik, jelentős tartalékához, a *munkatermelékenység színvonalához*, amelyről ma már köztudott, hogy a környező országokéhoz képest jelentősen elmaradott, és pedig nemcsak a vezető fejlett tőkésországokéhoz viszonyítva, hanem Ausztriáéhoz képest is, és a szocialista táboron belül sem túl kedvező a helyzetünk a termelékenységi színvonalat tekintve.

Jelentős tartaléka van az iparnak a *szervezettségi* színvonalban. Az elmúlt években számos példáját láttuk, hogy megfelelő belső szervezéssel, a szervezettség érzékelhető változtatásával milyen jelentős eredményeket lehet a hatékonyságban elérni. Ezek azonban ma még csak egy-egy vállalatra vonatkoztatható eredmények, és nem váltak általánossá az iparban. Sőt, hiányosságnak tarthatjuk, hogy ha egy-egy ágazaton belül egy vállalat külső (külföldi) szervezőintézet segítségével jelentősen növelte hatékonyságát, akkor ezek a módszerek még az ágazaton belül sem terjedtek el eléggé, nem váltak közkinccsé, hanem az új módszer, a kedvező megoldás az adott vállalat monopóliuma maradt. A viszonylag alacsony szervezettségi szintet ma tartaléknak foghatjuk fel, hiszen más körülmények változtatása nélkül, pusztán a belső szervezettség javításával is ugrásszerű eredményeket lehet elérni.

Végül, de korántsem utolsósorban említem a tartalékok között az *ipari szervezetet*. Az elmúlt évben hoztak már néhány központi intézkedést az ipar rugalmasabb, a változó körülményekhez jobban alkalmazkodó szervezetének kialakítására. E téren azonban a központi intézkedés legfeljebb alapokat adhat, az eredményt az így létrejött új, kisebb vállalati szervezetnek önmagának kell elérnie. A központi szándék által elősegített kisebb szervezeti egységekhez felzárkózhatnak további, önkéntes vállalkozások. Ezek magját ma is megtalálhatjuk a mezőgazdasági termelőszövetkezetek kiegészítő üzemei-

ben, ipari létesítményeiben. Az új, kisebb szervezetekkel, a változatosabb szervezeti formákkal, az iparon belüli társulásokkal, a külkereskedelmi jog (és kötelezettség) kiszélesítésével is hozzájárulhatunk ahhoz, hogy iparunk a VI. ötéves tervben előírt mennyiségi és minőségi feladatainak maradéktalanul eleget tegyen.

A 80-AS ÉVEK VÁLLALATI SZEMMEL

A Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztályának 1981. április 27–28-án Iparunk kilátásai a 80-as évekre címmel rendezett konferenciáján elhangzott korreferátumok.

Dénes Gábor, a VBKM közgazdasági főosztályának vezetője:

Konferenciánk címe – Iparunk kilátásai a 80-as évekre – találón jelzi, hogy a jelenlegi világgazdasági helyzet – amint erre az elhangzott előadások utaltak – nem ad megfelelő alapot olyan megalapozott és részletes gazdasági tervek összeállítására, mint akár a 70-es évek elején. Nyugodtan állítható, hogy egy ipari vállalat sok esetben még bizonytalanabb helyzetbe került, hiszen közvetlen részese lehet annak a – konfliktusoktól nem mentes – népgazdasági helyzetnek, amit a *feldolgozó ipar struktúraátalakításának* nevezünk. Ezek közé a vállalatok közé sorolódik a Villamos Berendezés és Készülék Művek (VBKM) is, de munkánkban a terv és a tervszerűség, a mai helyzetnek megfelelő értelmezésben, változatlanul központi szerepet játszik.

A VBKM az 1960-as évek elején létrehozott nagyvállalat. Jelenleg 8 termelőgyára és egy fejlesztőintézete van. Összesen mintegy 11 000 fő közel 5 milliárd forint értéket állít elő évenként a vállalatnál. A VBKM termékei közé elsősorban az ún. erőáramú energiaellátó, -átalakító és -fogyasztó készülékek, berendezések tartoznak igen széles gyártmányválasztékkal. Három példa a skála érzékeltetésére: a moszkvai olimpiai stadion hatalmas eredményhirdetője, a lakásokban használt villanytűzhely és a metró energiaellátó berendezései. A gyártmányféleségek száma összesen mintegy 10 000.

A VBKM régi hagyományai szerint – tehát alapításakor, közel 20 éve – tipikusan belföldre termelő vállalat volt. Ez a struktúrajelleg most is orientáló, hiszen az értékesítés mintegy 58%-a belföldi célú. Az 1970-es évek azonban fontos változást hoztak a vállalat életébe, ugyanis a tőkés export bővítése a termelésnövekedés jelentős tényezőjévé vált. Az évtized végére a nem rubel elszámolású export mintegy tízszeresére nőtt, és jóval meghaladta az évi 10 millió dollárt. Ez az export kialakított egy külföldi piacon elhelyezhető termékstruktúrát, és kötődik egy bizonyos vevőkörhöz is. Ez a pillanatnyi helyzet.

Ezek után hogyan látjuk a 80-as éveket? Pontosan látjuk (és hisszük), hogy a belföldi kereslet irányunkban nem növekszik. Tudjuk azt is, hogy ennek ellenére rendkívül nagyok a belföldi felhasználókkal szembeni fejlesztési, struktúraátalakítási kötelezettségeink. Értékesítésünkön belül csökkenést várunk a további feldolgozó ipari vertikumok, az önkivitelezésben megvalósuló beruházások területéről. Számítunk azonban arra, hogy az energiaracionalizálás terén országos programok valósulnak meg. Egy ilyen országos program most indul, amelynek célja a villamosenergia-csúcsok elektronikus távvezérléssel való csillapítása; ez elkerülhetővé tesz erőmű- és távvezetékhalózat-bőví-

téseket. Az ehhez a rendszerhez tartozó termelés vállalatunk eddigi belföldi volumenének mintegy 6%-át teszi ki. Ez és az ehhez hasonló – strukturálisan is új – gyártmányok lépnek be a kieső volumen helyébe. Említhetnénk még olyan nagy témákat, mint Paks, a metró folytatása, a Ferihegyi repülőtér korszerűsítése vagy a lakossági hőtároló kályhák gyártása. A felsoroltak azt érzékeltetik, hogy vállalatunk felmérte a következő évek belföldi piaci lehetőségeit, látjuk ennek korlátait és szinte korlátlan követelményét a műszaki fejlesztést igénylő struktúraátalakítással kapcsolatban. Nem téveszthetjük szem elől, hogy a belföldi igények egészének minőségi átalakulása termelésünk 85%-át érinti.

A vállalat fejlődésének potenciális alapjait mégis az exportpiacokon kell megtalálnunk. Az exporton belül csak utalok a szocialista exportra, mert ugyan jelentős ez a piac számunkra (évenként mintegy 15 millió Rbl), de számolunk azzal, hogy érdembeli növelésére nem lesz lehetőségünk. A *kulcskérdés* számunkra is a *nem rubel* elszámolású export növelése. Erről egy kicsit részletesebben szólok, egyrészt a piaci valóság érzékeltetése, másrészt amiatt, mert ez a kérdés közvetlenül átvezet a *második* konfliktuskörbe: a gazdaságosság témakörébe. A nem rubel elszámolású export piaci és gazdasági összefüggésének gondja abból fakad, hogy a VBKM azon vállalatok közé tartozik, amelyek jelentős exportőrök, de gazdaságtalanok. Tőkés exportunk, annak ellenére, hogy igen sok intézkedéssel emeltük az árakat, csökkentettük az önköltséget, és javítottuk az összetételt, egészében veszteséges.

Dollár elszámolású exportunknak három eléggé jól elkülöníthető területe alakult ki: az energetikai berendezés, a vegyes készülék és alkatrész és a háztartási készülékek exportja. Mindhárom terület sajátos jellemzőkkel bír. Az energetikai berendezések elhelyezése a gyorsan fejlődő országokban tíz éve igen könnyű volt. Lényegében ez lenne ma is a helyzet, ha a nemzetközi gazdasági folyamatok nem irányították volna ide a fejlett országok iparát, sőt bizonyos multinacionális vállalatokat is. A következmény kíméletlen konkurrencia, ami megköveteli a gyors műszaki fejlesztést, és emellett bekövetkezett az árszínvonal átmeneti csökkenése, szemben minden ún. inflációval. Úgy látjuk, hogy a gondok ellenére ez a piaci lehetőség számunkra hosszú távon meghatározó. Egyrészt maga az igény biztosan megmarad, sőt nő, hiszen a nyersanyaggal rendelkező fejlődő országoknak lesz pénzük a legalapvetőbb villamosenergia-hálózat kiépítésére. Kérdés azonban, hogy elviseljük-e a nemzetközi konkurrencia versenyét az ár, illetve a műszaki színvonal tekintetében. E kettő elválaszthatatlanul összefügg. A VBKM számít erre a versenyre, és úgy látjuk, hogy eredményesen indulhatunk. Itt azt kell kiemelnem, hogy az energetikai berendezések területén tipikusan olyan exportról van szó, amelyben viszonylag kevés anyagot és magas szellemi értéket adhatunk el. Ez az arány különösen akkor javítható, ha magas fokon automatizált, illetve elektronizált rendszerek eladására törekszünk. A vállalati elképzelések pedig ezeket a rendszereket helyezik előtérbe.

A berendezések exportképességénél arra is számítunk, hogy a VBKM-nél ugyanúgy, mint a híres nyugati cégeknél (pl. Siemensnél, az AEG-nél stb.), a vállalati belső vertikális biztositja, hogy a részegységek, készülékek fejlesztése és gyártása a végtermékhez rendeltén történhet. Rendkívül jellemző adat vállalatunknál, hogy a belső vertikumot magukba foglaló nagyberendezések és komplett rendszerek a vállalati árbevétel mintegy 60-70%-át teszik ki, ugyanakkor ennek az ún. belső kooperációnak az értéke

mindössze 7%. Ez a 7% azonban meghatározza az exportképességet. Tőkésországokban nyilvánvalóan csak olyan komplett rendszer adható el, amelynek belső egységei önmagukban is exportképesek. Ennek az elvnek a fordítottja azonban már nem egyértelműen igaz. Exportképes részegység (pl. nálunk megszakító, mágneskapcsoló stb.) a nagy konkurrencia miatt egyáltalán nem vagy csak gazdaságtalanul adható el. Ebben ugyanis a szellemi színvonalat nem veszik meg, csak a beépített vasat, rezet és egyéb anyagokat. A készülékek, részegységek a nemzetközi mértékkel mérve alacsony munkaráfordítású tömegcikkek, a berendezések Nyugaton is élőmunka-igényesebbek (azt nem állítom, hogy lemaradásunk nincs, de összehasonlíthatatlanul kisebb, mint a tömegtermelés vonatkozásában).

A most elmondottak jellemzik exportunk második csoportját, tehát a készülék- és alkatrészexportot. Kiemelve a lényegét: piacuk létezik, de az export perspektivikusan gazdasági okok miatt alárendelt szerepet játszhat. Különleges helyzetben van a háztartási készülék-exportunk. A piaci vevőkör és a termelés vállalaton belüli helyzete alapján ez a legstabilabb. És ez az exportunk a legveszteségesebb, most és a 80-as évek horizontján is. A kiút ebből a gondból két – konfliktusokkal terhes – irányba vezet:

- a gazdaságosabbá nem tehető exporttermékek gyártását és értékesítését meg kell szüntetni;
- olyan új termékek gyártásba vétele szükséges, amelyek a külföldi árak mellett nyereséggel adhatók el.

A megjelölt utak így önmagukban természetesen keveset mondanak. Az új megoldások keresése csak rövid ideje kezdődött, mióta az 1980-ban módosított ár- és szabályozórendszer erre készítette a vállalatot. Az eddig megtett intézkedések és az új fejlesztések biztató alapot adnak arra, hogy 2-3 év alatt kialakítható a jelzett utaknak megfelelő gyártmányválaszték.

A VBKM exportjával, annak gazdaságosságával kapcsolatban mondtak lényegében utalnak arra, hogy hogyan érintette a vállalatot az 1980-ban bevezetett ármechanizmus. Nyilvánvaló, hogy a tőkés export kedvezőtlen jövedelmezősége feszíti gazdasági helyzetét, korlátozza nyereségét. Ebben a helyzetben a vállalat a következő főbb feladatokat helyezi előtérbe:

- a tőkés piacon növelni kell a magasabb szellemi értéket magába foglaló – elektronikát is tartalmazó – berendezések eladását;
- meg kell tartani és a gazdaságosság alakulása függvényében növelni kell a készülékek és alkatrészek tőkés exportját, néhány termék és piac vonatkozásában azonban be kell szüntetni a kivitelt;
- a belföldi célú termelésben, amely továbbra is az össztermelés döntő hányada lesz, jelentős műszaki fejlesztést, illetve struktúraátalakítást kell végrehajtani, itt is elsősorban a berendezésgyártásban;
- valamennyi termelési és fejlesztési célnál tudatosan számítani kell arra, hogy a vállalat létszáma viszonylag gyors ütemben csökken, tehát termelékenységnövekedéssel kell számolni, illetve ennek érdekében kell intézkedéseket hozni, és végül
- úgy kell ezt a termelékenységnövekedést hozni, hogy a gépi eszközök beruházással való bővítésére minimális lehetőség lesz. Ez tehát a belső szervezettség és a vezetés színvonalának növelését igényli.

A belső szervezettség és a vezetés színvonala nemcsak vállalati belügy. Hazánkban

sok nagyvállalatnál, így a VBKM-nél is folyik az irányítási lánc felülvizsgálata, közkeletű nevén az átszervezés. A VBKM átszervezése kb. egy éve van napirenden. A felülvizsgálat lényege annak a megállapítása, hogy a gondokból kivezető út hogyan járható könnyebben: a nagyvállalat szervezetében vagy kisebb egységekre bontott formában. A vállalatban belüli önkritikus elemzések néhány tanulságot már adtak, függetlenül a végső átszervezési döntésektől. Megállapítható, hogy a vállalat munkájának hatékonyságát nem a szervezeti méret, a termelés volumene, a létszám vagy más számszerű gazdasági adat határozza meg. Az azonban bizonyos, hogy az új, rugalmasságot kívánó helyzethez új stílusú vezetés, más döntési rendszer szükséges, mint korábban. Ebből következően a szervezeti méretet a döntési lánc hatékonysága alapján lehet meghatározni. Szükségesnek látjuk, hogy a vállalat olyan belső szervezettel rendelkezzen, amelynél a piaci rugalmasságot elsősorban nem a termelés pillanatnyi vertikuma, hanem a műszaki fejlesztés egymásra utaltsága határozza meg. A végrehajtás természetesen a vezetői munkában is új módszereket, új stílust kíván. A 80-as évek eltérnek a korábbi évtizedektől a gazdasági feltételeket illetően, tehát a VBKM gyakorlatában is alkalmazkodni kell ezekhez. Tudjuk: lehet is.

Végezetül meg kell említeni a vállalatban kívüli tényezőket. A népgazdaság irányításában bekövetkezett változások a vállalatokat hatékonyabb, gazdaságosabb munkára készítik. Ez szükséges, a megtett intézkedések már igazolják a helyességüket. Azt azonban nem hanyagolhatjuk el, hogy a vállalati változtatásokhoz számos külső – a szabályozórendszerbe foglalt – feltételváltozás is kell. A meglévő problémák közül kettő érdemel figyelmet, amelyek – bár nem kizárólagosan – hátráltatják az új típusú vállalati végrehajtást.

Az egyik az *érdekeltségi* rendszer működése. Teljes összefüggéséből kiragadni egy problémát igen veszélyes, de talán megéri. Sokat beszélünk a népgazdasági és a csoportérdek kapcsolatáról, néha az egyéni érdekről és a differenciálásról is. Arról is esik szó, hogy exportképességünk növelése bizonyos értelemben a szellemi alkotóképesség innovációs megtestesülését igényli. Világosabban fogalmazva: a műszaki alkotók feladata, hogy termékeinket exportképessé tegyék. Aki ezzel a témával sokszor találkozik, az azt is tudja, hogy a műszakiak közvetlen érdeke igen gyakran éppen az, hogy kitalálják azt, amit más már kitalált. Hivatalosan ezt találmánynak, egyszerűbb esetben újításnak hívják. Tudom, hogy kényes témát érintek, de azt hiszem, hogy hazai jövedelemviszonyaink mellett ezt nem szabad figyelmen kívül hagyni. Indokolt lenne, hogy a vállalatoknál olyan jövedelemalap képződjön, amelyből a legtöbbet *alkotó* dolgozóknak az átlagnál lényegesen magasabb anyagi elismerést adhatnak. Amíg ennek jogi és szervezeti feltételei nem alakulnak ki, addig valószínűleg fennmarad, hogy az átlag feletti képességű szellemi (vagy akár fizikai) alkalmazottak energiájuk nagyobb részét vállalaton kívül (vagy ahogy az előbb jeleztem: a vállalat érdekei ellenében) kamatoztatják.

A másik fontos probléma az *ármechanizmus* működtetése. A külkereskedelmi árhoz igazodó belföldi árrendszer elve – meggyőződésem szerint – helyes. A végrehajtás szabályai azonban még sok fejlesztést kívánnak. Ennek kapcsán szeretnék utalni arra, hogy a gépipari feldolgozó iparnak szállító kisvállalatok (szövetkezetek stb.) – amelyek árait és nyereségét szinte semmi nem korlátozza – számszerűen többször többen vannak, mint az ún. árkorláttal rendelkező vállalatok. Az e vállalatok részéről felmerülő „nyereségfellazítás” végső soron infláló hatású, amelynek következtében az expor-

táló vállalatok – és ezek dolgozói – kerülnek hátrányos helyzetbe. Igen fontos lenne ezeknek – és az ezekhez hasonló – állami szabályozásoknak a továbbfejlesztése annak érdekében, hogy a 80-as évek nem könnyű feladatait közösen megoldjuk.

Rédei Ottó, a Magyar Selyemipari Vállalat gazdasági igazgatója:

Az 1980. január 1-én megvalósított szabályozórendszer-változás egyik közhelynek számító meghatározása szerint az új szabályozórendszer hordozója az árrendszer lett. Ez azt jelenti, hogy a vállalatok gazdasági mikroövezetében a népgazdasági alapelvek az árrendszeren keresztül jelennek meg a mindennapi munkát motiváló rendezőelvként. Az árkategória ebben a gyakorlati megközelítésben olyan normatívát képvisel, amely a vállalat termelési költségeinek mintegy államilag elismert színvonalát szabályozza. A vállalati gazdálkodásban, annak tervezésében és elemzésében egy tudati automatizmus érvényesül. Ez abban foglalható össze, hogy a gazdálkodás akkor eredményes, ha a vállalat termelési költségeit az árak színvonalánál alacsonyabban lehet tartani, vagy olyan árat lehet elérni, amely magasabb a ráfordítások színvonalánál. Az árszínvonal a vállalati gyakorlatban, a gazdálkodással foglalkozó dolgozók körében elsősorban mint a ráfordítások alapvető normatívája jelenik meg.

Az árakat ilyen természetük különösen alkalmassá teszi arra a szerepre, amelyet a jelen gazdaságirányításban kiemelten hangsúlyozunk, nevezetesen arra, hogy a vállalatokat takarékos költségfelhasználásra ösztönözzék. Mindenekelőtt azt várjuk a most érvényesülő árrendszertől, hogy az anyag- és energiaköltségekre csökkentő hatást gyakoroljanak. Ennek jelentőségét, fontosságát Darvas György előadásában igazán plasztikusan érzékeltette. A kompetitív árrendszerben változatlanul a társadalmilag szükséges munkaráfördítést tekintjük az árak centrumának. Ez a versenyrárrendszer alapelveiben úgy jelent meg, hogy a külkereskedelmi árszínvonalat tekintjük a társadalmilag szükséges munkaráfördítés mércéjének, azaz a vállalat a külkereskedelmi árszínvonal és a saját ráfordításai között folytatja a versenyt. Ez két célra irányul: irányulhat a külkereskedelmi árszínvonal növelésére, illetve a ráfordítások csökkentésére. A külkereskedelmi árszínvonal növelésében elért eredmények, gondok ma már közismertek, és önmagukért beszélnek. A másik cél, az önköltség csökkentése, illetve az árrendszer erre irányuló ösztönző hatása, nem ilyen egyértelmű. Az árszabályozás akkor tölti be a költségek csökkentésében elvárt szerepét, ha az árak a vállalati gazdálkodás nyelvére lefordítható és takarékosra orientáló normatívát testesítenek meg. Ebben az esetben akkor lép fel a költségcsökkentő hatás, ha a termelési költségek megközelítik vagy túlhaladják az árszínvonalat. Ekkor a vállalat arra kényszerül, hogy önköltségét egyensúlyba hozza a termelői árban kifejezett felhasználási normatívával. Erre a vállalati gazdálkodás szférájában két lehetőség van: csökkenteni lehet a természetes felhasználást, és olcsóbb beszerzési árakon keresztül is csökkenteni lehet a felhasználás fajlagos költségét. Mindkét lehetőség erősen korlátozott. Számos klasszikus módszer létezik az ilyen takarékosra, de van egy nem túl távoli határ, amelyen a minőség erős csökkenése nélkül nem lehet túllépni. A beszerzési árak befolyásolását is számos korlát nehezíti, sőt sok esetben illuzórikussá teszi. Ilyenek az import külkereskedelmi árszínvonal követése, számos alapanyag és energia-hordozó állami jellegű kötött belföldi díjtétele stb. Az ön-

költség tehát igen kis rugalmassággal csökkenthető. Addig van értelme az árszabályozáson keresztül az önköltség csökkentésére ösztönözni, amíg ez az ösztönző hatás reális keretek között érvényesül.

Az 1980 előtti árrendszerben az árviszonyok a társadalmi termelés vállalati feltételeihez igazodtak. Az árak azt az önköltséget jelenítették meg, amely a vállalat (a hazai vállalatok) termelési feltételeinek feleltek meg. Az árak az önköltségcsökkentési feladatot a gyakorlatban egy megelőző időszak termelési költség-színvonalához viszonyítva közvetítették.

A kompetitív árrendszerben a feladatok újszerűen jelennek meg. Itt már a társadalom számára szükséges, tehát a vállalat részére elismert ráfordítás elszakad az adott vállalat eddig szükségesnek ítélt termelési költségeitől. Ennek vannak jó és rossz oldalai. Elvben mindenképpen a hasznos következmények közé kell sorolni az árszabályozásnak azt a változását, hogy elszakadva az eddigi statikus jellegtől, a költségek követése dinamikusává vált. Napjaink gazdaságát ugyanis azoknak az áraknak a hihetetlen dinamizmusa jellemzi, amelyek az önköltséget végső soron meghatározzák. Valamennyi ráfordítás ára állandóan változik – jobbra emelkedik –, és most az került a vállalati gazdálkodás középpontjába, hogy a termelés értéke kövesse ezeket a változásokat. Akár importkövető, akár exportkövető árrendszerben működik egy adott vállalat, a termékek külkereskedelmi árszínvonala határozza meg, hogy a ráfordítások beleférnek-e az árszínvonalába, a költségek változását tudja-e követni árainak változásában. A vállalati magatartás meghatározó eleme a következő láncolat lett: összpontosítás a tőkés export árszínvonalának és nyereségrátájának növelésére, majd ennek alapján minél nagyobb belföldi áremelés a költségnövekedések továbbhárítására, továbbá annak a vállalati nyereségtömegnek a biztosítására, amelyet a vállalati eladósodás igényel. Az árszabályozás első időszaka általában azt mutatja, hogy az újszerű vállalati magatartásban rejlő tartalékokat sikeresen kiaknázták, az áremelések külföldön és belföldön biztosították a megfelelő árszínvonalat.

Ezzel együtt a kompetitív árrendszernek ebben a kezdeti időszakában viszonylag háttérbe szorult az árak költségfelhasználást szabályozó normatív jellege, legalábbis azoknál a vállalatoknál, ahol az áremelések fedezetet nyújtottak a költségnövekedésre. Ennek elvi és gyakorlati okai is voltak. Az elvi okok közé kell sorolni, hogy a dinamikus vállalati árpolitika talaján nehezen érvényesülnek a költségcsökkentő módszerek, mivel a kül- és belföldi áremelések hatásosabban járulnak hozzá a vállalati nyereséghez, mint a takarékoság sziszifuszi erőfeszítései. Ne felejtjük el, hogy az 1980. január 1-i árrendezés csak a vállalati nyereségeket rendezte vissza, a nyereségre vonatkozó vállalati kötelezettségeket nem. Ezzel eleve olyan légkör keletkezett, amelyben elkerülhetetlené vált az induló árakban jóváhagyott nyereségráták többszörösére való felemelése. Ezek a nyereségnövelési követelmények olyan előrelépést igényeltek, amelyek eleve az árpolitika felé terelték a vállalatokat. 100-200 milliós többlet nyereség igénye lebegett a vállalatok előtt, és ebben a környezetben nem kerülhettek előtérbe az 1-2 milliós eredménnyel kecsegtető költségcsökkentő intézkedések.

A kérdés gyakorlati vonatkozásaihoz tartozik, hogy a mai vállalati ügyviteli felkészültség általában nem teszi lehetővé, hogy a külkereskedelmi árakhoz igazodó, ezzel folytonosan változó árszínvonalat az önköltség kategóriáinak megfelelő vertikális tényezőkre bontsák, és felhasználási normatívaként visszacsatolják a termelésirányításba.

Ezért a vállalati gazdálkodásban a költségtervek rendszerint valamilyen éves elhatározást tükröztek. A vállalat gazdasági vezetése a költségváltozások többé-kevésbé sikeres regisztrálásával és ezeknek az árakban való folyamatos érvényesítésével igyekezett ura maradni a helyzetnek. Arra azonban már sem idő, sem szellemi energia nem maradt, hogy a vállalat gazdasági helyzetének ezeket a változásait a költséggazdálkodásban keresztülvezessék.

Az anyag- és energiatakarékosságra való ösztönzés az árszabályozásnak egy olyan specifikus vonása, amelynek kidolgozására az első évben nemigen volt lehetőség. Ekkor a kompetitív árrendszernek a népgazdasági cserearányok javításában betöltött szerepére kellett koncentrálni, és az adatok szerint ez a tevékenység sikeres volt. Az árak vállalati költségcsökkentő szerepét leginkább a mikrostruktúrában kell megoldani, megfelelő üzemgazdasági módszerek vállalati kialakításával és elterjesztésével. Ezen a területen az a legfontosabb, hogy az érvényesülő versenyár hogyan válik a vállalaton belül a reális önköltséget szabályozó ráfordítások normatívájává.

Az árrendszernek a külkereskedelmi árakhoz való igazodáson, a külpiazi árszínvonnal való versenyeztetésen keresztül szelektálnia kell a vállalatokat nyereséges és veszteséges, hatékony és nem kellően hatékony egységekre. Ennek azt a célt kell szolgálnia, hogy az így kialakuló differenciálás legyen a hordozója a szelektív iparpolitikának. A hatékony vállalatok mind személyi jövedelmeiket, mind fejlesztési lehetőségeiket dinamikusan tudják növelni, míg a nem megfelelő hatékonyságú vállalatoknak erre ne legyen lehetőségük. A nyereségek 1980-as szórása azt mutatja, hogy ennek a szelekciónak az elvi lehetősége megvan. Gyakorlati végrehajtását azonban az előzőekben már említett általános vállalati eladósodás meggátolja. Közismert, hogy az elmúlt tíz évben a vállalatok fejlődésüket hitelek és egyéb kölcsönforrások segítségével biztosították. Minél dinamikusabb volt egy vállalat, annál több kölcsönforrás igénybevételére ösztönözték, míg a gyengébb képességű vállalatok fejlődését inkább különböző támogatásokból biztosították. Kis absztrakcióval állíthatjuk, hogy a vállalatokat terhelő kötelezettségek nagysága az elmúlt időszakban mutatott dinamizmusukkal van egyenes arányban. Mindenesetre általános jelenség, hogy a szabályozóváltozások során érintetlenül maradt adósságtömegek meghaladják az új körülmények között képződő vállalati nyereségből visszafizethető nagyságrendet. Érvényben maradtak azok a rendelkezések is, amelyek szerint ameddig egy vállalatnak az állammal vagy a bankkal szemben kötelezettsége van, addig nem akumulálhat eszközöket fejlesztésekre. A tapasztalatok szerint egy átlagos iparvállalat négy-öt év alatt igen erős nyereségtömeg-növekedés segítségével ledolgozhatja adósságait. A most megjelent rendelkezések módot adnak arra, hogy ezt az időszakot a vállalat alaphiány nélkül vészelje át, arra azonban továbbra sincs lehetősége, hogy ez alatt az idő alatt fejlesszen. A négy-öt év megszakítás olyan megtorpanást jelent a vállalat innovációs folyamatában, amely beláthatatlan elmaradást okozhat. Ezért a vállalatokat ma a beruházási eszközök megszerzésére irányuló, többnyire eredménytelen útkeresés jellemzi. Ezt a fejlesztési éhséget lehetne kihasználni a szabályozórendszeren keresztül a cserearányok javítására való ösztönzéshez.

A külkereskedelmi árakhoz igazodó árképzés paradox módon ugyanis nem honorálja a devizabevételek tömegének növelését. Az árrendszer ösztönző hatását azon keresztül fejt ki, hogy a belföldi árszínvonalban a vállalat által elért külpiazi árakat lehet követni. A követést meghatározó valamennyi paraméter az export fajlagos hatékonyságá-

hoz fűződik. A szabályozórendszer elemei közül hiányzik annak elismerése, ha a vállalat exportjának volumenét, illetőleg nettó devizahozamának tömegét növeli. Márpedig egy ország devizamélegét nem fajlagos mutatókkal, hanem devizatömegegél lehet javítani, illetve egyensúlyban tartani.

Az ösztönzés egyik eleme lehetne a nem rubel elszámolású exportból kitermelt vállalati nyereségtömeg növelése. Ennek pontosan kidolgozott mérési módszerei vannak. Mivel a mutató vállalati szinten megjelenő eredményt tartalmaz, így hazai paritáson értelmezhető, ösztönzését a forintban fennálló vállalati adósságok törlesztésével indokolt összekötni. Ezért megoldási mód lenne, hogy a nem rubel elszámolású export mérleg szerinti nyereségtömegének éves növelését a vállalat minden adózás nélkül felhasználhatja fejlesztési alapját terhelő adósságainak törlesztésére.

A cserearányok javításában betöltött vállalati szerepet ma legjobban a nettó devizahozam tömegének változása fejezi ki. A nettó devizahozam méltánytalanul mellőzött mutató jelenlegi szabályozórendszerünkben. A vállalati export határparitáson mért árbevétele és az ehhez felhasznált, ugyancsak határparitáson mért import különbsége olyan nettó devizahozamot jelent, amely már népgazdasági szinten megjelenő fizetési-mérleg-tényező. A fajlagos exporthatékonyság mutatóin keresztül történő ösztönzést célszerűen egészítheti ki a nettó devizahozam tömegének növelésére irányuló ösztönzés. Ezt olyan formában lehetne összekapcsolni a vállalati fejlesztések finanszírozásával, hogy a vállalat adott évben realizált nettó devizahozamának összegét bázisként rögzíteni kellene. A következő évben az ehhez elért devizahozam-növekmény egy meghatározott részét, pl. 20%-át, a vállalat felhasználhatná kisebb fejlesztéseinek közvetlen finanszírozására. A rendszer automatikusan megteremtené a fejlesztéshez szükséges népgazdasági fedezetet, hiszen a cserearány valós javítása állna mögötte. Ugyanakkor ezekből a kisebb fejlesztésekből nyilvánvalóan olyan kiegészítő beruházások valósulnának meg, amelyek sokszorososan megtérülnének a termékszerkezet javításából.

Javaslataim figyelembe veszik azt a körülményt, hogy a népgazdaság jelenlegi helyzetében nem lenne indokolt a vásárlóerő „kis kapukon keresztüli” növelése, viszont fontos érdek fűződik a költségvetési bevételek növeléséhez. A vállalati hiteltörlesztések mielőbbi teljesítése a költségvetési bevételeket növelné. Ez viszont fontos célja jelenlegi szabályozórendszerünknek is.

Zányi Jenő, a Magyar Kereskedelmi Kamara alenöke:

A vállalati gazdálkodás feltételeinek szigorodása közepette valóban szükséges foglalkozni azokkal az összefüggésekkel, amelyek a vállalat és a gazdasági környezet, illetve a szabályozás között fennállnak. Ugyanakkor azonban azt is vizsgálni kell, hogy a vállalaton belül milyen új tényezőkkel, feladatokkal kell számolni, és ezek megoldása milyen magatartást követel. Azok az impressziók, amelyek ezt a hozzászólást kiváltották, a gyógyszeriparból származnak, de valójában általános érvényűek. Az a meggyőződés sugallja megjegyzéseimet, hogy bár a most induló központi fejlesztési program a gyógyszeripar helyzetében kétségtelenül az általánostól eltérő feltételeket teremt, a problémák nagy része mégis megegyezik valamennyi magyar vállalat tipikus gondjaival.

A 80-as évek vállalati feladatainak megítélése egyértelműnek mondható. A kialakult

és az előre látható gazdasági tényezők egyértelműen utalnak arra, hogy ebben az időszakban jelentős feladatokat magas nehézségi fokon kell megoldani. A belső és a külső feltételek az időszak első szakaszában egyértelműen kedvezőtlenek, és a további években sem ígérnek a prognózisok egyelőre érdemi változásokat. Ilyen körülmények között nem megalapozatlanok azok a vélemények, amelyek szerint a következő években a vállalatoknak életképességüket kell bebizonyítaniuk. A helyzet és a teendők komolyságát jelzik azok az utalások, amelyek a gazdaságpolitikai elképzelésekben és a stratégiai koncepciókban a vállalati szférában megoldandó feladatokat jelölik meg. A sokszor említett feladatok, a hatékonyságnövelés, a termékstruktúra korszerűsítése, az intenzifikálás gyakorlati teendői valóban a vállalati szférába tartoznak, és csak ott oldhatók meg. Mindehhez járul annak konzekvenciája, hogy a növekedés mérsékeltebb üteme mellett ezeket a feladatokat lényegesen nehezebb teljesíteni, mint a korábban megszokott dinamikus növekedés korszakában lett volna.

Ilyen körülmények között a vállalati gazdálkodásnak elsősorban saját erőforrásaira kell támaszkodnia. Számos iparágban és vállalatnál felmerül a struktúraváltás, a korszerű termékstruktúra kialakításának kérdése. Az e téren néhol már elért eredmények mellett is figyelemre méltó az a vélemény, hogy ebben a tekintetben csak szívós munkával, általában csak a vállalati tevékenység átstrukturálásával lehet tartós sikerre számítani. Ehhez ugyanis nem elegendő a sokat emlegetett gazdasági szemlélet megerősítése, hanem a változások műszaki alapjainak megteremtésére van szükség. A vállalaton belül tehát érvényesülnie kell az innovációs folyamat meghatározó jellegének, és ehhez ki kell alakítani az innovációs készséget, a folyamatok végrehajtásának irányítási és realizálási rendszerét is. A vállalati szférában ennek megfelelően erőteljes szervezetfejlesztési tevékenységre van szükség. E tevékenység a vállalati szervezet struktúrájának megváltoztatására irányul, célja a szervezet és környezete külső és belső egyensúlyának biztosítása. A szervezetfejlesztés megoldásainak széles skálán kell mozogniuk. Az ismert csoportosítási elvek figyelembevételével az alapvető irányok meghatározásánál három típust vehetünk fel.

– Az első csoportba az ún. teljesítményorientált fejlesztések sorolhatók, amelyek új feladatok megoldására új egységek létrehozását biztosítják. Jelen körülményeink között valószínűleg ez a terület lesz a legkevésbé érdekes, bár sok esetben megfontolandó, elsősorban kutató-fejlesztő vagy kereskedelmi funkciók ellátására, új szervezetek kialakításának lehetősége is.

– A második csoportba sorolhatjuk azokat a szervezeti változtatásokat, amelyek a szervezet rugalmasságának növelésére irányulnak, és lehetővé teszik komplex szervezeti képletek kialakulását. Ezek azok a korszerű szervezetek, amelyek az innovációs folyamatok véghezvitele érdekében az optimális feltételeket biztosítják, és a szervezési megoldások gazdag kombinációs lehetőségeivel élnek.

– A harmadik kategóriában említem a szervezetben működő egyének számára, az emberi tényezők szempontjából legalkalmasabb szervezet kialakítására orientált szervezési irányt. Itt nem kevesebbről van szó, mint olyan körülmények biztosításáról, amelyek lehetőséget adnak a személyiség fejlődésére, az alkotókészség kibontakozására, a problémamegoldási készség és képesség fejlesztésére. Az adott helyzetben tehát joggal helyezhettem volna ezt az irányt az első helyre.

Az elmondottak arra utalnak, hogy a vállalatoknak a körülményekre való reagálása

szempontjából rendkívül fontos annak felismerése, hogy a belső szervezeti kérdések újragondolása és újrendezése sürgető szükségszerűség. A vállalati célok meghatározása ehhez természetesen döntő jelentőségű. Szükség van annak meghatározására, hogy a vállalat mire törekszik: pozíciói tartására, netán javítására, fejlesztésére vagy expanzióra. Ennek megfelelően kell létrehozni az irányítási és vezetési rendszert, megteremteni az új lehetőségek felismerésének, a változásokra való reagálásnak a módszerét, az innovációs folyamatok létrehozásának és végrehajtásának rendszerét. Röviden ezt a vállalkozói magatartás vállalati érvényesülésének feltételeiként jelölhetjük meg. Ezekhez rendkívül sok vállalatban belüli kérdés kapcsolódik. Azt azonban látni kell, hogy csak kiegyensúlyozott szervezettől, amelynek belső és külső alkalmazkodási képessége kellően fejlett, lehet várni eredményes munkát a vállalati feladatok megoldása terén.

Az erőforrások megfelelő kihasználása érdekében szükség van a stabilitás és a rugalmasság vállalati értelmének újrafogalmazására. Ez részben összefügg az előzőekben már érintett problémával, nevezetesen azzal, hogy a jelenlegi körülmények között nem a változatlan biztonság biztosítja a legnagyobb stabilitást. Ez gyakorlati példákkal bizonyítható, és arra figyelmeztet, hogy az összefüggések változása esetén – amelyre ma számos esetben sor kerül – bátran kell hozzányúlni a meglévő kombinációkhoz, akár szervezeti, akár termék-, akár intézményi struktúráról van szó. A rugalmasság követelménye ugyanakkor erősíti ezt a kombinációs igényt. A változó piaci körülmények és feltételek megkövetelik, hogy ezekre ne új kapacitások létrehozásával, hanem a meglévők átcsoportosításával reagáljon a vállalat. Így gondolni kell arra, hogy a hosszabb távon vállalt konkrét elkötelezettség helyett olyan pótlólagos erőforrások álljanak rendelkezésre, amelyek ezt az átcsoportosítást gyors, de talán egyszeri eredmények elérése érdekében lehetővé teszik. Ez a megfontolás korrekciót igényel hitelezési gyakorlatunkban is, mind az álló-, mind a forgóeszközök terén.

A vállalatban belüli integrálódási folyamatnak – véleményem szerint – ki kell hatnia a vállalkozói kapcsolatokra is. A pótlólagos erőforrások bevonásának lehetőségei leszűkülnek, és így a vállalatok között szükségszerűen és logikusan erősödnek azok az együttműködések, amelyeket nem szervezeti, hanem a tevékenység integrálása jellemez. Ezt a folyamatot célszerű minden eszközzel elősegíteni, és így a kooperációs tevékenység kifejlődésének útjában álló akadályokat el kell távolítani. A közös érdekelttség alapján létrejövő vállalati kapcsolatok önállósulására, közös vállalkozások (kisvállalatok) alapítására olyan feltételeket kell biztosítani, amelyek mentesek a nagyvállalatok alapján kialakult adminisztratív előírások alól, és nagyfokú rugalmasságukkal feledtetik a függőségből származó hátrányokat, annak csak előnyeit realizálják.

Az integráció fogalmát megfelelően értelmezve, meg kell találni a megfelelő formákat meghatározott fejlesztési célok megvalósítását szolgáló „központok” létrehozására, ahol az innovációs lánc egyes elemeinél olyan mértékű erőkoncentrációra van szükség, amelyet egy-egy magyar vállalat saját erőforrásaival nem tud megteremteni. A gyógyszeripari KFP-val kapcsolatos problémák igen jól mutatnak rá ennek szükségszerűségére. A vállalkozás szerepe ezeken az integrációkon belül is igen lényeges.

A Kamara új feladatai rendkívül szerteágazó és a gazdálkodás szinte valamennyi területét és viszonylatát felölelő tevékenységi kört határoznak meg. Az e téren végzendő munka alapját a vállalatok képezik, amelyek különféle szempontok szerint kialakult testületek keretében végzik a kamarai munkát. Ezt a tevékenységet szolgálja, feltételeit

biztosítja és hatásait realizálja a Kamara apparátusa, amely egyben a vállalatok részére speciális szolgáltatásokkal is rendelkezésre áll. A kamarai fórumok szolgálnak arra, hogy a központi szervek és a vállalatok között véleménycsere alakuljon ki. Ezeken a fórumokon megismerhetők a várható intézkedések, az azok mögött álló elgondolások, de a másik oldalról azok fogadtatása és valószínű eredménye is. A változó és a megváltozott viszonyok között további alapvető kamarai feladat a vállalatok közötti kapcsolat erősítése – pl. az említett kooperációs feltételek és lehetőségek tisztázása –, amely a vállalatok érdekeivel egyező, közös érdekeket szolgál. Lényegesen bővíteni és színvonalában fejleszteni kívánjuk a Kamara szolgáltatásait is, amelyek a nemzetközi kapcsolatteremtés lehetőségeitől a jogvitás ügyek eldöntéséig széles skálán mozognak.

BOTOS BALÁZS

A STRUKTÚRAFEJLESZTÉS KOMPLEXITÁSÁRÓL

A fűtési igények, az energiagazdálkodás és a berendezégyártás kapcsolata

Az ipar egésze olyan rendszerként fogható fel, amely meghatározott erőforrásokkal és intézményi keretekkel rendelkezik. Tevékenységét sokféle külső követelmény és saját önszabályozó mechanizmusa befolyásolja. Számba véve működésének ráfordításait és hozamait, több-kevesebb pontossággal értékelhető eredményessége is. Ugyanakkor az ipari tevékenység egy olyan „fekete dobozt” jelent, amelynek bemeneteit és kimeneteit ismerjük ugyan, de a belső folyamatokat már csak részleteiben. Részleteiben, mert egy rendkívül bonyolult, összetett rendszerrel van szó, amelynek alrendszerei egymáshoz és az egyéb gazdasági ágakhoz sokirányú összefüggésekkel kapcsolódnak. Ezeknek az összefüggéseknek, a különböző gazdasági szférák közötti kapcsolatoknak a struktúraváltozásra gyakorolt hatásával foglalkozik a tanulmány.

A struktúrafejlesztés alapvető követelményei

A struktúrafejlesztéssel az utóbbi években foglalkozó számos publikáció, határozat stb. alapján meghatározhatók e tevékenység legfontosabb követelményei. A hatékonyság érvényesülésének a strukturális alkalmazkodásban az elsődleges követelmények között is egyre nagyobb súlyt kell kapnia. Tartalma kettős: magában foglalja, hogy a megvalósult szerkezetváltásnak a hatékonyság növelését kell eredményeznie, és hogy a szerkezet korszerűsítése a leghatékonyabb módon menjen végbe. A struktúraváltás folyamatos jellege is alapvető követelmény. Nincs olyan szerkezet, amely a fejlődés, a környezet hatása és egyéb tényezők figyelembevételével ne szorulna újra és újra felülvizsgálatra, korszerűsítésre. A hatékonyság és a folyamatosság után kell megemlíteni – véleményem szerint – a komplexitás követelményét. Komplexitáson azt értem, hogy a struktúrafejlesztési döntéseknél a döntéshozó nemcsak saját szűkebb területének szempontjait veszi figyelembe, hanem a kapcsolódó területekét is. A kapcsolódások tudatos és tervszerű figyelembevétele és a hatékonyság természetesen elválaszthatatlan. Így meg is kérdőjelezhető a komplexitás kiemelésének jogossága. Úgy vélem azonban, hogy az eddigi gyakorlat, a nem túl kedvező tapasztalatok indokoltá teszik a témakör önálló vizsgálatát.

A komplexitás természetesen sokféle módon értelmezhető, hiszen a kapcsolódások rendkívül sokrétűek. Ennek megfelelően az említett „szűkebb” terület értelmezése is változik, és terméket vagy termékcsoportot ugyanúgy jelenthet, mint például ágazatot vagy egy népgazdaság egészét. A sokrétűség forrását azonban nemcsak a kapcsolat-

ban levő struktúraelemek különbözősége jelenti, hanem a kapcsolat egyéb jellemzői is, például

- jellege (termelési, szervezeti stb.),
- tartalma (árukapcsolat, irányítási kapcsolat stb.),
- iránya (vertikális, horizontális),
- időtartama (egyszeri, állandó stb.).

Megkülönböztethetők továbbá az eltérő aggregációjú struktúraelemek közötti (vállalaton, gyártási ágon, ágazaton stb. belüli és közötti), illetve az eltérő funkciójú (termelő, értékesítő, felhasználó) szervezetek közötti kapcsolatok stb.

A komplexitás biztosításának, tehát a kapcsolatok figyelembevételének legtöbbet tárgyalt vetülete az ágazatok közötti összefüggésekre vonatkozik. Ennek magyarázatát valószínűleg az a szemléletmód adja, hogy a szerkezetalakításban hosszú ideig az ágazatok szerinti elhatárolás feladatai uralkodtak. Az egyes ágazatok fejlődése határozta meg az ipar egészének fejlődését. Az ágazatok között azonban vertikális és horizontális termelési kapcsolatok vannak. Ebből következik, hogy az egyes ágazatok fejlesztésének vagy visszafejlesztésének mértéke és iránya attól is függ, hogy a más – iparon belüli vagy kívüli – ágazatok fejlesztése milyen igényeket támaszt az adott ágazattal szemben. Ugyanígy egyes területek fejlesztésének eredményessége sem függetleníthető a kapcsolódó ágazatok fejlesztésének sikerétől.

Vajon minden struktúrafejlesztési feladatnál szükség van-e a komplexitás biztosítására? Úgy vélem: igen. Az igény azonban a különböző jellegű kapcsolatokban különbözőképpen jelentkezik. Ezért érvényesülését mindig csak az adott struktúrafejlesztési feladat szintjének megfelelően szabad elvárni. A gyártmányfejlesztés értékelésénél például a vállalaton belüli komplexitás igénye nélkülözhetetlen, viszont nem feltétlenül szükséges az ágazatok közötti összhang mérlegelése. Az is egyértelműnek tűnik, hogy a kapcsolatok súlya, jelentősége is eltér a vizsgált terület jellemzői szerint. Vannak olyan vállalatok (pl. a gépiparban), ahol a termelés eredményessége igen nagy mértékben függ más, kapcsolódó vállalatok, intézmények teljesítményétől. Más területeken a vertikális kapcsolatok szerepe tekinthető alapvetőnek. Mindenképpen lényeges azonban, hogy a termékszerkezet bármilyen módosulásának továbbgyűrűző hatásait számba vegyük, illetőleg e hatásokkal már a döntések előkészítése folyamán számoljunk.

A probléma természetesen nem új keletű. Úgy vélem azonban, felvetése ma indokoltabb, mint korábban. A magyarázatot a szerkezetfejlesztési súlypontok módosulása adja, mégpedig a termékszerkezeti változások előtérbe helyezése az ágazati struktúrával szemben. Amikor elsősorban ágazatok arányait, fejlesztését terveztük, szinte automatikusan foglalkozni kellett az ágazatok közötti kapcsolatokkal. Most, amikor nagyobb figyelmet fordítunk a termékszerkezet módosítására, az egyes területek közötti összefüggések gyengébb befolyást gyakorolnak a döntésekre. Jogosan hívta fel tehát ennek veszélyére a figyelmet az iparpolitikai kutatásokat áttekintő tanulmány: „Az egyes ágazatok, vállalatok termékszerkezetének korszerűsítése mellett nagyobb figyelmet kíván az egymással összefüggő termékek, a nagyobb komplexumok fejlesztése, valamint az ágazatközi kapcsolatok, a termékszerkezet módosításának továbbgyűrűző feltételei és hatásai” [1].

A fűtési igények kielégítésének példája

A vizsgálat során abból indultam ki, hogy az iparban szükségszerűen létező kapcsolódásoknak a struktúrafejlesztésben is tükröződniük kell. Két, egymással kapcsolatban álló területen a szerkezetalakítás csak akkor tekinthető hatékonynak, ha az egyik terület szerkezetváltása összehangolt a másikéval. Ezt a követelményt tekintem a struktúrafejlesztés komplexitásának. Alapvető feltételezésem pedig az volt, hogy a szerkezetalakítási célok kijelölése és megvalósítása során az eddigiekben nem érvényesült kellő súllyal az említett követelmény.

A hipotézis gyakorlati oldalról való megerősítését szolgálta az az esettanulmány is, amelynek néhány tapasztalatáról az alábbiakban szó lesz. Az esettanulmány tárgyát az a kapcsolatrendszer képezi, amely a lakosság fűtési igényeiből kiindulva a háztartási tüzelőberendezések gyártását és értékesítését, valamint az energiagazdálkodást foglalja magában. A kapcsolatrendszer „legerősebb” eleme az energiagazdálkodás, amely egyirányú hatást fejt ki az igényekre és a berendezésgyártásra. A két utóbbi elem között viszont egyértelmű kölcsönhatás érvényesül. Ennek ellenére a vizsgálódás kiindulópontját a lakossági igények jelentették, illetőleg az, hogy a fűtési szükségletek kielégítése számos feladat összehangolt, komplex megoldását igényli. A feladatok a lakosság befolyásolásától a gyártáson keresztül egészen az energiaszféráig húzódnak, műszaki, gazdaságossági, társadalmi, környezetvédelmi, értékesítési, tervezési stb. problémákat egyaránt felvetve. A problémák sokrétűsége természetesen nem csak az adott eset specialitása.

Mi jellemzi a kapcsolatrendszer fontosabb és kiemelten vizsgált elemeit? Említettem, hogy a kiindulópontot a *lakossági igények* jelentették. Összességében a fűtőanyagokra és a fűtőberendezésekre irányuló kereslet igen merev. Az ország éghajlati viszonyait tekintve a lakásokban (és természetesen más helyiségekben is) meghatározott ideig fűteni kell. Így tekintve e kereslet ár- és jövedelemrugalmassága is igen alacsony. A tárolható tüzelőanyagok felhasználásának és a tényleges hőmérsékletnek az összefüggései miatt azonban két azonos időszak összkereslete az egyéb feltételek változatlansága esetén is különbözhet.

Más a helyzet természetesen, ha nem az igények összességét, hanem az egyes fűtőanyagok és fűtőberendezések keresletét nézzük. Az energiagazdálkodás éppen azért tudja befolyásolni a lakossági igényeket, mert a kereslet egy része helyettesíthető termékekre irányul. Ahol egyedi fűtőberendezéssel ellátott lakást építenek, ott az építető dönthet, hogy gázzal, olajjal, szénrel vagy más fűtőanyaggal elégíti-e ki igényét. Ahol nincs vezetékes gáz, vagy ahol túlterhelt a hálózat, ott a választási lehetőségek szűkebbek. Aki viszont távfűtéses lakásba költözik, annak egyáltalán nincs lehetősége a helyettesítésre. Így a kereslet egyes részletei eltérő rugalmassággal rendelkeznek. A tüzelőanyag és a fűtőberendezés ugyanakkor egymást kiegészítő (komplementer) termékeknek tekinthetők. Ebből következően árváltozásaik is kölcsönösen hatnak egymás keresletére. Ez ugyancsak módot ad a lakossági igények kívánt irányú befolyásolására.

A vizsgált kapcsolatrendszer második elemét a *háztartási fűtőberendezések* (hétköznapi szóhasználatnál: a kályhák) gyártása képezi. E berendezéseket zömében a gépipar, kisebb részben az építőanyag-ipar gyártja. A gyártás jellemzőit az esettanulmány alapján könnyű összegezni: a termékek zöme korszerűtlen, előállításuk gazdaságtalan,

ugyanakkor a berendezések jó néhány típusából nem kielégítő a kínálat sem volumenben, sem választékban. A berendezésgyártás struktúrájában bekövetkező változásoknak összhangban kell lenniük az energiaforrások, illetve a felhasználói igények struktúrájában bekövetkező változásokkal. Az összhang biztosítása azonban a termelőkapacitások műszaki paraméterei, a szervezeti feltételek stb. által behatárolt folyamat.

A vizsgált kapcsolatrendszer harmadik eleme az *energiagazdálkodás*. Valamennyi kérdéssel természetesen nem foglalkoztam; elsősorban olyan szempontból elemeztem, hogy milyen eszközök, csatornák révén tudja a kívánatos energiafogyasztás irányába terelni a lakosság fűtési szükségleteit, illetőleg a háttériparát képező berendezésgyártást. Így az energiaforrások szerkezetét is adottnak tekintem, és eltekintek az ezen a téren szükséges vagy kívánatos változtatások körüli viták tárgyalásától. Az energiagazdálkodás és a berendezésgyártás az ipar részét képezi. A lakossági igények kívül esnek az említett népgazdasági ágon. A berendezésgyártás az ipar különböző ágazatai között oszlik meg, és a gépiparon belül is eltérő gyártási ágak foglalkoznak e termékekkel. A berendezésgyártás termelési kapcsolatai is összetettek, hiszen a cserépkályhákhoz a vasajtó vagy a villamos fűtőberendezésekhez egyes szerelvények nem az adott területen készülnek. Mindezzel arra kívántam utalni, hogy a példa a kapcsolatrendszerek összehangoltságát, a komplexitás érvényesülését több megközelítésből is illusztrálhatja (ágazatok között, ágazatokon belül, termékcsoportok között stb.).

Az esettanulmányban megfigyelt területeken, az energiagazdálkodásban, a berendezésgyártásban, de a lakossági igényekben is állandó – ha nem is mindig egyforma intenzitású – struktúraváltozás megy végbe. Az egyes elemek a struktúraváltás révén saját céljaik jobb elérésére törekednek. Az energiagazdálkodás az ország energiaszükségletét kívánja a leghatékonyabb módon biztosítani. A berendezésgyártásban a vállalati célok (nyereségesség, növekedés, túlélés stb.) dominálnak. A lakosság pedig igyekszik a legolcsóbb és legkényelmesebb fűtés valamiféle közös nevezőjét megtalálni. A rugalmas kapcsolódás tehát csak akkor képzelhető el, ha a különböző célokban sikerül egy olyan közös prioritást találni, amely valamennyi érintett területen elfogadható rendezőelvként. Ha van egy ilyen közös prioritás, illetve közös érdek, akkor a komplexitás érvényesítése elvileg nem ütközik akadályba. De vajon volt-e az adott esetben, és ha igen, milyen módon kapcsolta össze a kiemelt elemeket?

Az *energiagazdálkodás és a lakossági igények* közötti kapcsolatban az energiagazdálkodás a meghatározó, ami persze nem azt jelenti, hogy a rendkívül nagyszámú fogyasztó döntései abszolút determináltak lennének. A jelenlegi fogyasztók meglévő berendezéseik miatt elég nagymértékben kötődnek egy-egy energiahordozóhoz. Az új fogyasztók döntéseinél van az energiapolitikának nagyobb lehetősége a választás befolyásolására. A befolyásolás eszközeit áttekintve kiderült, hogy elsősorban a gazdaságossági eszközöknek (áraknak, támogatásoknak stb.) kellene a döntéseket befolyásolniuk. Különböző okok miatt azonban gyakran sor kerül az egyéb (adminisztratív, termelés- és kereskedelempolitikai stb.) eszközök alkalmazására is.

A szakértők felhívják a figyelmet arra, hogy az energiagazdálkodásban az elmúlt években jelentős szemléletbeli változás ment végbe. Korábban az energiagazdálkodók valamennyi probléma megítélését kínálatcentrikusan közelítették meg. Tehát az adott ásványvagyomból és az importból indultak ki, azaz az energiamérleg oldaláról. E megközelítésen belül természetesen a hatékonyság, a gazdaságosság kérdései komoly súly-

lyal vetődtek fel, de nem biztosíthatták a kínálat és a kereslet komplex hatékonyságának érvényesülését. Jelenleg egyre nagyobb szerepet kap a keresleti oldal szempontjainak figyelembevétele, bizonyítva, hogy az energiafelhasználás hatékonysága nemcsak a kitermelési költségektől vagy az importáraktól függ, hanem a felhasználás jellemzőitől is.

A keresleti oldal szempontjainak nagyobb súlya természetesen a döntésben figyelembe veendő prioritások skáláját is kibővítette. A fogyasztó számára például nem elég azt deklarálni, hogy hatékonyan gazdálkodik az energiahordozókkal. Önmagában az energiatakarékosságra való felhívás sem biztosítja a követendő út kijelölését. Felmerülhet a ma nehezen megválaszolható kérdés: mivel takarékoskodik a fogyasztó: energiával vagy energiaköltséggel, forinttal vagy dollárral? Köztudott, hogy olcsóbb energiahordozó rosszabb hasznosítási fok ellenére is lehet gazdaságos, különösen, ha tőkés importot vált ki. A gazdaságosság viszonylagos voltát jól érzékelteti a szén esete. A korábbi elképzelésekkel ellentétben ma a lakossági és egyéb felhasználásban egyre nagyobb súlyt kap, annak ellenére, hogy a környezetvédelem szempontjainak éppúgy nem felel meg, mint korábban.

A keresleti tényezők vagy a gazdaságosság elve sem feledtethetik azonban az energiagazdálkodás forrásoldali korlátait. Az új fogyasztó választhat az energiahordozók között, a régi áttérhet az egyikről a másikra, de természetesen csak az adott lehetőségeken belül. Ez a korlát a lakossági fogyasztók számára általában nem mennyiségi, hanem abszolút. Tehát ha nincs vezetékös gáz, akkor nem választható. Azt azonban, hogy az egyes energiahordozókból több vagy kevesebb van, az egyéni fogyasztó nem érzékeli. (Azt persze igen, ha felemelik árát a fogyasztás csökkentése érdekében, ez azonban már gazdaságossági kérdés.)

Végső soron megállapítható, hogy az energiagazdálkodás biztosítja a lakosság számára a fűtési célú energiahordozókat, megfelelő csatornák révén igyekszik a fogyasztás volumenét és szerkezetét a kívánatos irányba terelni. Az említett feladatok sikerességének alapvető bizonyítéka, hogy a lakossági ellátásban komolyabb zavarok hosszú idő óta nem voltak. Meg kell ugyanakkor említeni, hogy az energiahordozók közötti preferenciák túlságosan gyakori módosítása elég nagyfokú bizonytalanságot keltett az elmúlt években a lakosság fűtési szokásaiban. Ez a bizonytalanság pedig továbbgyűrűzik a berendezésgyártásra is, a technológiai sajátosságokból fakadó fáziseltolódással. Az energiahordozók szerkezetének változtatását természetesen mindig elfogadható érvek magyarázták. A széntüzelésről célszerű volt áttérni a nagyobb hatásfokú, kényelmesebb, a környezetet kevésbé rongáló szénhidrogénekre. Az olajtüzelés diszpreferálását az olajválságot követő áremelkedés tette indokolttá. A gázprogram jelenlegi lefékezését a hiányzó infrastruktúra, illetve a hiányzó fejlesztési erőforrások teszik „szükségessé”. Kérdés azonban, hogy mindig megfelelő súllyal kapnak-e figyelmet a döntések során a komplexitás követelményei, valamint a hosszabb távra vonatkozó érdekek? A ma elmaradó fejlesztéseket nem kell-e néhány év múlva többszörös áron megvalósítani? A bizonytalanság természetesen bizalmatlanságot szül. A lakosság fűtési módok közötti változtatási szándéka a felmérések szerint az elmúlt években folyamatosan csökkent. Ma sokan a gáz-, illetve olajtüzelésű berendezések mellé szilárdtüzelésű kályhákat vásárolnak. Mindez tovább növeli a kereslet és a kínálat közötti feszültséget.

Az energiagazdálkodás és a berendezésgyártás közötti kapcsolat elemzésénél abból

kell kiindulni, hogy az esettanulmány készítésének időszakában az energiagazdálkodás ágazati irányítását a Nehézipari Minisztérium, a berendezésgyártást a Kohó- és Gépipari Minisztérium tartotta kézben. Az iparirányítás és a gazdaságirányítás ágazati tagozódásának megfelelő kapcsolat szabályozása változó erősségű és – nyugodtan állítható – változó eredményességű volt.

Papp István és Réczey Gusztáv energiagazdálkodásról szóló könyvének [2] egyik fejezetcímében a gazdaságpolitika és az energiapolitika feltételrendszerének dialektikus egységére utal. A későbbiekből az derül ki, hogy az ágazati összefüggések ismerete elvileg lehetőséget ad ugyan az optimális kapcsolatot biztosító tervek kidolgozására és realizálására, a gyakorlat azonban nem ilyen egyértelmű. Egyes ágazatok területén a tervezési célból kialakított energetikai mérlegek hosszú távra és konzisztens rendszerként állnak rendelkezésre. Más ágazatokban viszont – részben technikai, technológiai problémák, részben egyéb okok miatt – ilyen mérlegek kialakítására nincs lehetőség. Ezen a területen az energetikai ágazat viszonylagos merevsége miatt a fogyasztói technológiáknak kell alkalmazkodniuk a forrásoldalhoz. Az ilyen ágazatok esetében a kapcsolat szabályozottsága egyáltalában nem biztosítéka az optimalitásnak.

A tüzelőberendezések gyártását és ezen belül a háztartási berendezéseket gyártó ipart az energetika háttérparához sorolják. Mint a gépipar része természetesen a termeléshez energiát fogyaszt. A kapcsolat e része több-kevesebb pontossággal megtervezhető. Másrészt viszont el kell látnia a fogyasztókat energetikai berendezésekkel. Ahhoz azonban, hogy olyan berendezéseket gyártson, amelyek az energiapolitika révén erősen befolyásolt fogyasztók igényeinek megfelelnek, jó előre ismernie kell az energiapolitikai koncepciókat. Ez viszont – az eddigi tapasztalatok szerint – korántsem megy zökkenőmentesen. A lakossági energiafelhasználás és a tüzelőberendezések gyártásának alakulását 1970 és 1978 között az 1. táblázat adatai szemléltetik.

1. táblázat

A lakosság energiafelhasználásának és a tüzelőberendezések gyártásának tendenciái 1970 és 1978 között, %

Megnevezés	1975	1978
	1970 = 100	
Energiafelhasználás		
szilárd energiahordozók	74	85
tüzelőolaj	306	371
gáznemű energiahordozók	158	201
villamos energia	175	252
Berendezésgyártás		
szilárdtüzelésű kályhák	20	8
olajtüzelésű kályhák	24	48
gázkályhák	105	103
villanykályhák	143	74

Bár az energiafelhasználás adatai a teljes lakossági felhasználásra vonatkoznak (a fűtési célú hányad adatai nem állnak rendelkezésre), és a gyártás adatai sem azonosak a

lakossági vásárlással (az import és az export miatt), továbbá azonos számú kályhában különböző mennyiségű tüzelőanyag fogyasztható el, a tendencia azonban jól kiolvasható az adatokból. A figyelembe vett időszak alatt a szilárd energiahordozók kivételével *mindegyik tüzelőanyag felhasználása többszörösére nőtt; a tüzelőberendezések hazai gyártása viszont (a gázkályhák kivételével) jelentősen csökkent*. Nem tűnhet meglepőnek ezek után, hogy a belkereskedelem szerint ma az érintett fűtőberendezések jelentős részénél nemcsak választéki, hanem abszolút hiány is van. (Hozzá kell tenni, hogy az ipar véleménye szerint a keresletet a belkereskedelem egyes berendezések esetében a reálisnál magasabbnak tünteti fel.) A hiány ténye önmagában ugyan keveset mond, hiszen számos más területen is jellemzi gazdaságunkat, a konkrét esetek tekintetében azonban egyáltalában nem tűnik törvényszerűnek. Gondoljunk csak arra: a szilárdtüzelésű kályhákból a hazai ipar 1970-ben még csaknem 100 ezer darabot gyártott. Ezután a termelés az igények hiányára hivatkozva fokozatosan csökkent, és 1978-ra 10 ezer darab alá esett. Ugyanakkor a szilárd energiahordozók lakossági felhasználása 1978-ban már meghaladta az 1975-ös szintet, és a jelenlegi koncepciók szerint felhasználásának mértéke tovább nő. Mindennek következtében ma az ország évente mintegy 100 ezer darab ilyen kályhát importál, és folynak az előkészületek a hazai gyártás újbóli beindítására.

Hasonló a helyzet az olajkályhák esetében is. A termelés 1972–73-ig fokozatosan növekedett, majd hirtelen visszaesett, mert az energiapolitika az olajfűtés visszaszorítására adminisztratív intézkedéseket is hozott. Ma a termelés az 1975-ös kétszerese, de így sem elég a kereslet kielégítésére. Némileg ellentmondásos módon ma a legkomolyabb hiány a gázfűtő berendezésekből van, pedig azok termelése – bár kismértékben – növekedett 1970-hez képest. A felsorolt adatok az összetétel változását nem mutatják. 1970-ben az összes gázfűtő berendezés 54%-át jelentették (darabszámban) a gázkonvektorok, 1978-ban arányuk már meghaladta a 75%-ot. E területen tehát az áruhiányt nem a visszafejlesztés, hanem a fejlesztés hiánya okozza.

Nem vethető természetesen a berendezésgyártók szemére, hogy az igények csökkenésére a gyártási volumen csökkentésével vagy visszafejlesztéssel válaszoltak. Köztudott, hogy a legtöbb esetben éppen a piaci rugalmasság hiánya miatt marasztaljuk el vállalatunkat. A visszafejlesztések nagyobb aránya teremtheti meg a gyorsabb strukturális alkalmazkodás feltételét. A problémát az adott esetben az jelenti, hogy a kereslet csökkenésére, de különösen újbóli megnövekedésére az érintett vállalatok igen nagy fáziskéséssel reagáltak. Ennek okait nem nehéz meghatározni. A vállalatok deklarált céljai között a lakossági igények kielégítése szerepel ugyan, de a tényleges vállalati érdekihierarchiában nem kap fontos szerepet. Különösen igaz ez olyan termékek esetében, amelyek gyártása a vállalati tevékenységben szinte mellékprofil jelent. Márpedig csaknem minden fűtőberendezést gyártó vállalatnál ez a helyzet. Természetesen a technológiai feltételek megteremtése sem könnyű feladat, különösen ha a fejlesztések pénzügyi lehetőségei korlátozottak. A nem megfelelő gyártási nagyságrendek és egyéb okok miatt a tüzelőberendezések gyártásának jövedelmezőségi szintje is alacsony.

Nem növeli a gyártási kedvet, illetve a kereslethez való igazodás gyorsaságát az sem, hogy a gyártók a keresletet, a piacot rendkívül megbízhatatlannak tekintik. Nehéz a keresletet jól felmérni, hiszen a jelenlegi állományt sem ismerjük pontosan; hiányos pl. a vállalatok marketingmunkája is. Mindebben pedig az tükröződik, hogy az egész ener-

giagazdálkodásban nehéz hosszabb távon megbízható előrejelzéseket kidolgozni. Nyilvánvaló, hogy ez az energiagazdálkodás háttérparát képező berendezésgyártás számára is megnehezíti a hosszabb időigényű fejlesztések megalapozott előkészítését. Milyen csatornák révén kaphat a gyártóipar az energiapolitikától impulzusokat egyik vagy másik berendezés termelésének bővítésére, illetve csökkentésére? Az energiatervek, az energiagazdálkodási koncepciók, illetőleg a direkt beavatkozások (pl. az olajkályha termelésének visszafogására) mellett nem túl sok ilyen lehetőségről lehet beszámolni. Meg kell említeni azonban az olyan tárcaközi szervezeteket, mint a Gázfelhasználási Tárcaközi Bizottság, vagy az olyan finanszírozási lehetőségeket, mint az energiaracionalizálási hitelkeret.

A lakossági igények és a berendezésgyártás kapcsolatában a döntő, közvetítő láncszemet a kereskedelem, pontosabban a belkereskedelem jelenti. Az ipar a kereskedelem számára értékesíti, a fogyasztó igényével a kereskedelemhez fordul. A belkereskedelem közvetítő, illetve ütközőponti szerepénél fogva sok területen kerül nehéz helyzetbe. A háztartási tüzelőberendezések most már hosszabb ideje a gondokat okozó termékcsoporthoz tartoznak. Miből származnak ezek a gondok? Az Ipargazdaságtani Kutatócsoport egyik, a közelmúltban befejeződött vizsgálata a termelés és az értékesítés kapcsolatával foglalkozott a textil- és a textilruházati iparban [3]. A tanulmány a kapcsolat jellemző vonásait keresve az eladó erősebb pozícióját, a szerződéses kapcsolatok rendezetlenségét, valamint a belföldi termékválaszték problémáiból adódó nehézségeket emelte ki. Az eladó erősebb pozíciója egyértelműen érvényes a tüzelőberendezések területén is. Ez elsősorban abból fakad, hogy az iparvállalatok részéről kapacitáshiány, a belkereskedelem oldaláról viszont kielégítetlen kereslet jelentkezik. A hiányhelyzet – ez régi tapasztalat – halmozott igényeket kelt, tovább nehezítve az ellátás biztosítását. A berendezésgyártás vállalati szervezete is az eladói pozíciót erősíti. Míg a textil- és a textilruházati iparban a verseny gyenge vagy közepes mértékű dominál, ezen a területen teljesen egyértelmű az abszolút hiánya. A különböző tüzelőberendezések gyártása általában egy-egy vállalatnál összpontosul. Így még a formális lehetősége sincs meg a gyártók közötti választásnak. Az import ugyancsak nem jelenthet alternatívát.

A szerződéses kapcsolatokból adódó problémák sem ismeretlenek a fűtőberendezések vonatkozásában. Az igények és az ipar szállítási készsége közötti gyakori eltérések felszámolása érdekében a belkereskedelem ezen a területen is igen keveset tehet. Amíg azonban a textilipari szállítások és a vásárlók igényei elsősorban választék, divatosság, korszerűség stb. tekintetében térnek el, a legtöbb fűtőberendezést illetően abszolút hiány is van. A további eltérések is a két árucsoport jellegének különbözőségeiből fakadnak. A könnyűipari termékeknel a belkereskedelmi igénybejelentésnek 70–120 nappal kell megelőznie a teljesítést, ami – divatcikkről lévén szó – nagymértékű bizonytalansággal párosul. A tartós fogyasztási cikkeknel nyilvánvalóan nem ez a gond. Sokkal inkább az, hogy a belkereskedelem az igényeket felméri és a termelővállalatokkal közli ugyan, de amikor ez megtörténik, már igen kevés lehetőség van a kínálat befolyásolására.

A textilipar és a belkereskedelem kapcsolatában a belföldi termékválaszték kialakításával összefüggő gondok jelentették a harmadik összetevőt. A tüzelőberendezések területén is vannak választékbeli problémák (gázkonvektorokból, szilárdtüzelésű kályhából a kis teljesítményű készülékek, villanykályhából a hőtárolós típusúak hiányoz-

nak leginkább), jellemzőnek azonban nem ezt, hanem a már többször említett mennyiségi hiányt kell tekinteni. Az okokat illetően itt csak utalok arra, amit a szakemberek a szerkezetváltás és az árukinálat ellentétének neveznek. A belkereskedelem szerint az iparnak a gazdaságos termékszerkezet kialakítására való törekvése sokszor ellentétbe kerül az áruellátással. Vagyis az iparvállalatok a termékszerkezet korszerűsítése címén megszüntetik olyan termékek gyártását is, amelyek a lakossági ellátáshoz nélkülözhetetlenek. Amikor a termékszerkezet korszerűsítése előtérbe került, a különféle ajánlások, rendeletek gondoltak erre a veszélyre. Ezért kimondták, hogy addig nem lehet megszüntetni egy termék gyártását, amíg az ellátás biztosítására a belkereskedelem – más vállalattól vagy importból – nem kap garanciát. A rendelet – legalábbis a belkereskedelem szerint – csak papíron létezik, az iparvállalatok nem tartják be. Az V. ötéves tervidőszakra jelzett visszafejlesztéseknek csak a fele valósult meg, megszünt ugyanakkor számos előre nem jelzett és nem pótolható árucikk gyártása. Mindennek megakadályozására pedig a belkereskedelemnek – az „agitáción” kívül – kevés eszköz áll rendelkezésére.

Komplexitás és gazdaságosság

A lakosság fűtési igényeinek kielégítése számos ipari (és iparon kívüli) feladat megoldását igényli. Csak a legfontosabbakat említve: az energiagazdálkodásnak biztosítania kell az energiahordozót; a berendezésgyártásnak a készüléket, berendezést, amelyben az energiahordozó hővé alakul; a kereskedelemnek az energiahordozók és a berendezések értékesítését stb. E feladatok hatékony megoldásának egyik alapfeltétele, hogy az érintett területek lényegesebb struktúráváltozásai összhangban menjenek végbe. Az esettanulmány tapasztalatai azonban arról tanúskodnak, hogy ez a követelmény csak korlátozottan érvényesült. Miben rejlik ennek a magyarázata?

Az összehangoltság hiánya természetesen nem azt jelenti, hogy a lakossági igények változása teljesen független volt az energiagazdálkodás vagy akár a tüzelőberendezésgyártás szerkezeti változásaitól. Bizonyos összehangoltságot eleve biztosít a kapcsolatrendszer objektív létezése, tehát az, hogy az igényeket nagymértékben befolyásolják az energiapolitikai döntések. A komplexitás azonban az összehangoltság minőségileg magasabb fokát jelenti. Azt, hogy a döntéshozó már a szerkezeti változások előkészítésekor tudatosan számol azokkal a hatásokkal, amelyeket döntése más területeken indukálhat. Az ilyen magatartás kialakulásának vannak azonban előfeltételei. Nem lebecsülve az irányítási, tervezési, szervezeti és egyéb tényezők szerepét, úgy vélem, hogy a komplexitás érvényesülésének fontos alapfeltétele egy, a kapcsolatrendszer egésze számára mértékadó rendezőelv elfogadása. Önmagában az elv deklarálása természetesen nem elégséges. A vezérfonalát képezheti azonban a fejlesztést egységesen orientáló elképzelések, tervek, koncepciók stb. kidolgozásának.

A vizsgált kapcsolatrendszer elemei – más struktúrákhoz hasonlóan – állandóan változnak. A struktúrafejlesztés komplexitásának követelménye a szerkezeti változások megfelelő irányú és intenzitású átgyűrűztetését igényli. A rugalmas követés ebben az esetben azt jelenti, hogy a lakossági igények változásának megfelelő irányban és intenzitással kell követnie az energiasztruktúra módosulásait, a berendezésgyártásnak a lakos-

sági igényeket stb. Ehhez szükséges egy olyan rendezőelv, amely egyértelművé teszi a prioritásokat.

Milyen szempontokat figyelembe véve befolyásolja az energiapolitika a lakossági fogyasztást? A keresleti tényezők előtérbe kerülése mellett is alapvetőek a kínálat, a forrásoldal adottságai, és egyre lényegesebbé válnak a környezetvédelem szempontjai is. Az energiagazdálkodás ellátási felelőssége, valamint az energiatakarékosságra való törekvés ugyancsak befolyásolhatja a döntéseket. Végül, de nem utolsósorban az intenzív fejlődési szakasz követelményeinek megfelelően az energiagazdálkodás és a lakossági igények közötti kapcsolat egyik meghatározó eleme a gazdaságosság.

Milyen szempontok befolyásolják a tüzelőberendezések gyártását? A vállalati célok sokrétűsége ismert. A növekedésre és a túlélésre, az exportbővítésre és a hazai ellátásra irányuló célok mellett egyre fontosabb a tevékenység gazdaságosságának növelése. Ilyen motívumok érvényesülnek az esettanulmányban érintett vállalatoknál is. A lakosság fűtési igényének kielégítése során ugyancsak többféle szempontot igyekszik követni. A kényelem, a biztonságra való törekvés stb. mellett teljesen egyértelmű a költségek, a gazdaságosság mérlegelésének szerepe. Ha valamely fűtési mód megdrágul, a fogyasztó igyekszik olcsóbb megoldást keresni.

Végül soron tehát a teljes kapcsolatrendszer tekintve a gazdaságosság lehetne az a rendezőelv, amelynek követése biztosítja a struktúraváltások komplexitását. Kiemelését nemcsak jelenlegi fejlődési célkitűzéseink és feltételeink indokolják, hanem gazdaságirányításunk szabályozói is. A vállalati önállóság érvényesítésére való törekvés esetén más kritériumok vagy mutatószámok ilyen szerepkörre nem alkalmasak. De vajon alkalmas volt-e a gazdaságosság?

Ismertek azok a problémák, amelyek a gazdaságosság orientáló hatását az ipar és a gazdaság egészében korlátozzák. Ezek a gondok — a vállalati és a népgazdasági szinten mért gazdaságosság eltérése a mérés bizonytalanságai, a kiinduló adatok megbízhatatlansága miatt, a gazdaságon kívüli tényezők túlzott súlya stb. — a vizsgált területen is éreztetik hatásukat. Az a tény például, hogy az energiahordozók világpiaci árának rendkívül gyors változásai következtében ma aligha lehet hosszabb időtávra prognosztizálni ezeket az árakat, igen megnehezíti a gazdaságosságra alapozott fejlesztési koncepciók kidolgozását. Az energiagazdálkodás ezen bizonytalansága természetesen a kapcsolódó területeken is érezteti hatását. De ettől függetlenül is nehézségeket jelenthet az energiagazdálkodás prioritásainak követése. A VI. ötéves terv energiagazdálkodási programja többek között kimondja, hogy a lakosság az energiahordozókkal fokozottabban takarékoskodjék, és az energiafelhasználás minél kedvezőbb szerkezetű legyen. E két szempont azonban esetenként ellentmondhat, és kizárhatja a ténylegesen gazdaságos megoldás felé való törekvést. Mindezt figyelembe véve nem meglepő, hogy a tapasztalatok szerint a kiemelt rendezőelv csak részlegesen érvényesült. Így a szerkezetfejlesztések összehangoltsága sem érthette el a megfelelő mértéket.

Ugyancsak ellentmondásba ütközünk, ha azt elemezzük, hogy a vizsgált rendezőelv milyen keretekben, formákban jelent meg, és valóban vezérfonalként szolgált-e az érinített fejlesztési elképzelésekben. Természetesen az esettanulmányban vizsgált területeken is számos formában megjelenő iránymutatás állt az érdekeltek rendelkezésére. Népgazdasági és vállalati tervek, különféle felső szintű határozatok, ágazati és ágazatközi fejlesztési koncepciók érintették kisebb vagy nagyobb mértékben az energiagaz-

dálkodás egészét és azon belül a lakossági fűtési igények kielégítését. A különböző dokumentumokban azonban különböző súlyt kaptak az egyes célkitűzések, és általában hiányzott az a szintetizáló munka, amelynek eredménye egy valóban széleskörűen követhető vezérfonal. Ez volt a helyzet a vizsgált területen is. Számos tervezet, koncepció készült az elmúlt időszakban, ezek egységes keretbe való illesztése azonban hiányzott. Pedig az igény már régen ismert, amit Trethon Ferenc 1975-ben írt sorai is bizonyítanak: „Nem külön erőművi, külön finomítói, külön vezetékkiépítési, külön gáz- és külön szénipari programra, hanem nagyon szorosan koordinált egységes energetikai koncepcióra épülő központi fejlesztési program kidolgozására van szükség” [4].

Úgy tűnik egyébként, hogy az energiagazdálkodást illetően a közelmúltban történtek lépések a kívánatos irányba. Hosszabb távon az 1990-ig terjedő energiapolitikai koncepció, középtávon a VI. ötéves terv energiagazdálkodási programja (a Minisztertanács 1055/1980. (XII.24.) számú határozata) a korábinál sokkal komplexebb módon kezelik a témát. A minisztertanácsi határozat megállapítja például, hogy mivel a lakossági energiafelhasználás nem egy tárca irányítása alá tartozik, a kitűzött feladatokat csak szervezett, ágazatközi tevékenységgel és célirányos koordinációval lehet megvalósítani. E határozat megvalósítása az átszervezett iparirányítás számára is fontos feladatot jelent. A gyakorlati tennivalókon túl hozzájárulhat ugyanis a hatékony iparpolitika kidolgozásához elengedhetetlen szemléletmód erősítéséhez.

IRODALOM

1. Gondolatok iparpolitikánk alakításához. MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, Budapest, 1979.
2. Papp István – Réczey Gusztáv: Az energiagazdaság időszerű problémái. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1976.
3. A termelés és az értékesítés, valamint a kutatás kapcsolata és jobb integrálásuk lehetőségei a textil- és textilruházati iparban. MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, Budapest, 1980 (Kézirat).
4. Trethon Ferenc: Hazánk energiagazdálkodásának néhány aktuális kérdése. Energiagazdaság, 1975, 2. sz.

YVES CHAIGNEAU

A MUNKAFELTÉTELEK JAVÍTÁSÁNAK HOZZÁJÁRULÁSA AZ IPARI STRATÉGIA SIKERÉHEZ*

Napjaink gazdasági „háborújában” Franciaország sem a nyersanyagokra, sem az energiára nem támaszkodhat. Ereje tudományos és műszaki potenciáljában, a rendelkezésére álló munkaerő méretében és szakmai képzettségében van. Ezért minden hosszú távú stratégiának célul kell tűznie ennek a vagyonnak, illetve potenciálnak a bővítését. A VIII. terv előkészületei ebben a tekintetben fontos előrelépést jelentenek. A Tervbizottság (Commissariat General au Plan) az Ipari Bizottság keretei között az ipari stratégiával és a munkafeltételekkel foglalkozó munkabizottságot hívott életre, amelynek e tanulmány szerzője az elnöke. A munkacsoport létrehozása azt jelenti, hogy a Tervbizottság a munka- és foglalkoztatási viszonyokat tekinti a 80-as évekre kidolgozandó iparpolitika fő vezérfonalának. A tanulmány e munkacsoport tevékenységéről számol be. Az első rész a változó világhoz való alkalmazkodás, a második a munkafeltételek és az ipari stratégia, a harmadik pedig a vállalatpolitika kérdéseivel foglalkozik.

Alkalmazkodás a változó világhoz

A francia ipar az összes foglalkoztatott létszám egyharmadát foglalkoztatja, és 1979-ben a bruttó nemzeti terméknek kb. a felét képviselte. Ennek megfelelően a változó feltételek a gazdaság jelentős szektorát érintik. A francia iparnak ugyanis olyan jelentős változásokkal kell szembenéznie, amelyek részben a technológiai haladásra, részben az új versenytársak megjelenésére vezethetők vissza. A vállalatok szintjén a termékek és a piacok tekintetében egyaránt növekszik a verseny. A versenyképesség megtartása érdekében folyamatosan biztosítani kell az erőforrások hatékony kihasználását. A hatékonyságot azonban számos egymással összefüggő tényező befolyásolja. Bár az ipar fejlődésében a termelés minden tényezője szerepet játszik, napjainkban a foglalkoztatott munkaerő hozzáállása és szemlélete egyre nagyobb jelentőségűvé válik.

A termelési rendszereknek gyors alkalmazkodóképességgel kell rendelkezniük, és a folyamatokat úgy kell kialakítani, hogy a vállalatok képesek legyenek struktúrájuk belső merevségeit leküzdeni. Az ipari rendszerek korábbi viszonylagos stabilitását napjainkra inkább az alkalmazkodóképesség követelménye kezdi helyettesíteni. Ebből a

*A Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetségének 1981. április 22–23-án Budapesten tartott szemináriumán elhangzott előadás. A szerző a francia Termelékenységi Központ (ANACT) igazgatója.

szempontból különösen lényeges mozzanat, hogy a munkaerő jellegében, indítékaiban és magatartásában is jelentős változások tapasztalhatók. A francia munkaerő fő ismérvei jelenleg az alábbiakban foglalhatók össze:

- eltűnik a képzetlen munkaerő-tartalék,
- növekszik a munkaerő átlagos életkora,
- a munkaerőpiacon emelkedik a nők aránya,
- fokozódik a fiatalok elégedetlensége, ami elsősorban a képzettségük és az elérhető munkahelyek közötti összhang hiányára vezethető vissza.

E változások közvetlenül is érintik a vállalatok munkaerő-, illetve munkaerő-utánpótlási politikáját, működését és szervezetét. Annál is inkább, mert ezeket a változásokat a korábbi értékekhez való viszonyulás változásai kísérik. Ezek közül kiemelhető a renndel szembeni csökkenő elkötelezettség, az autoritás elvetése, a megszokott korlátozások és a társadalmi szabályozás visszautasítása, a nagyobb érzékenység és ellenállás a manipulációkkal szemben, a személyiség napi munkában való kifejezésének csökkenő igénye. A változások ugyanakkor új igényeket is teremtenek. Kiemelt jelentőségű e tekintetben a munkakörülmények és a munka minőségének javítására irányuló igények növekedése. Ezek tükröződnek a munkával kapcsolatos felelősség és önállóság, valamint a több szabad idő iránti megnövekedett igényekben. Ezzel párhuzamosan az ipari javak veszítenek szimbolikus értékükből. Míg korábban nem mutatkozott különösebb érdeklődés a vállalatok végső céljai iránt, most egyre gyakoribb a termelés „miértjére” és „hogyanjára” vonatkozó kérdés. Úgy tűnik, hogy egy korszakváltásnak vagyunk tanúi: azt az időszakot, amelyben a munkafeltételek javítását a társadalmi és anyagi jólét növekedése felé vezető szükséges lépésnek tekintették, és amelyben a vita a munka eredményeinek megosztására összpontosult, most az új életmód keresésének időszaka váltotta fel. Ez nem jelenti azt, hogy a munka minden jelentőségét elveszítette volna; a valóságban egyre nagyobb szerepet játszik az elismerésre és a tartalmas kapcsolatokra irányuló emberi szükségletek kielégítésében.

A vállalati tevékenységek színvonalát a munka szervezete, a hierarchia, a foglalkoztatás garanciái és stabilitása, a szakma elsajátítása, illetve a képzettség megszerzése közötti ellentmondások is befolyásolják. Másrészt a vállalatok – amikor a strukturális vagy a piaci változásokkal foglalkoznak – már nem tekinthetik a munkát automatikus korrekciós tényezőnek. A munkaerő szerepe és pozíciója a változások folyamatában egyre meghatározóbb jelentőségű.

Az alkalmazkodás hiányának hatása a vállalati munkatermelékenységre

Az elmondottak egyúttal azt is jelentik, hogy a társadalompolitikának figyelembe kell vennie az embereknek a munkával kapcsolatos motivációit és szemléletét. A dolgozók magatartása ugyanis jelentős hatást gyakorolhat a vállalati termelés hatékonyságára is. A jelenleg egyre élesedő verseny feltételei mellett számos francia termelővállalat a következő hátrányos tulajdonságokkal rendelkezik:

- az alacsony költségű tömegtermelésnek megfelelően alakították ki szervezetüket;
- felszereltségük az ilyen típusú termeléshez túlméretezett, ami azt is jelenti, hogy egyre inkább korlátok közé szorítják a munkaerő felhasználását, és egyúttal tendencia-

szerűen egyre több szakképzetlen munkaerőt foglalkoztatnak. Mint a korábbiakban eről szó volt, az ilyen munkaerő Franciaországban egyre ritkább.

A beruházási és a szervezeti döntéseket gyakran úgy hozzák, mintha azoknak nem lenne hatásuk a munkaerőre vagy a hatékonyságra. A valóság és az igények közötti szakadék azonban bizonyos idő után egyre mélyül. Ezek olyan költségnövekedést is eredményezhetnek, amelyek a hagyományos számviteli rendszerben nem mérhetőek. A munkaszervezésből és a munkafeltételekből eredő ilyen jellegű költségnövekedések vizsgálatára irányuló kutatások arra engednek következtetni, hogy a francia vállalatoknál jelentős termelékenységi potenciál marad kihasználatlanul az emberi erőforrásokkal való nem megfelelő gazdálkodás, a nem megfelelő vezetés miatt. Ez a tartalék a szakemberek szerint a tényleges termelékenység 30%-át is elérheti. Az említett többletköltségek egy részét természetesen vállalaton kívüli tényezők okozzák, például a vállalatok közötti nem megfelelő kooperáció. Hatásuk azonban az egész termelési rendszerre kiterjed.

A vállalatok (és az egész termelési rendszer) jövője tehát növekvő mértékben attól függ, hogy mennyire képesek beépíteni stratégiájukba alkalmazottaik aspirációit és igényeit. A foglalkoztatottak egyre kritikusabbak, és így fokozottabb mértékben képesek kezdeményezésekre. Többnyire jobban is képzettek, tehát jobban is tudnak alkalmazkodni a termelésben végbemenő minőségi változásokhoz. Pl. 1968 és 1975 között a középfokú képzettséget nyert tanulók száma megkétszereződött. Ugyanez érvényes a műszaki képzésre is. Ezeket a tendenciákat a vállalatoknál célszerű az eddiginél jobban figyelembe venni.

A munkafeltételek és az ipari stratégia

Az ipari rendszer a „termék–technológia–piac” logikájának és a „társadalmi aspektusoknak” a kettősségére épül. Ez a kettősség nem egyeztethető össze az olyan vállalati fejlődéssel, amelynek során az emberi erőforrásokkal való gazdálkodás a vállalat gazdasági és szociális stratégiájának központi elemévé válik. Ha a kockázatokat és a szolidaritást a népesség különböző csoportjai között megosztó társadalompolitika továbbra is fenntartja létjogosultságát, akkor nincs lehetőség valamiféle „emberközpontú” iparpolitika megvalósítására. A követendő politikának tehát jelentős szerepe van. Ugyanis

– vagy a termelés műszaki tartalma és a termelésirányítók kapacitása közötti távoldáshoz vezet (aminek nemcsak komoly társadalmi-kulturális hátrányai, de a fejlődés lelassulásának súlyos következményei is prognosztizálhatók);

– vagy pedig lehetővé teszi egy olyan műszaki kultúra fenntartását és fejlesztését, amely bizonyos ellenőrzést tesz lehetővé a javak előállításának és fogyasztásának módja felett. Ebben az esetben az ipar versenyképessége várhatóan növekszik.

Az iparpolitika megvalósításának kritériumai a munkafeltételek vállalaton belüli kialakítása szempontjából is meghatározóak. A munkafeltételek alakítása ugyanis a vállalati stratégiába integrálható. A dolgozók törekvéseit figyelembe vevő vállalati szervezet kialakítása során a vállalatoknak fel kell ismerniük a jelenhez való rugalmas alkalmazkodás szükségességét.

A 60-as évek végén általános volt az a felfogás, hogy a munkafeltételek és az egyéb életkörülmények közötti rés növekszik. Egyre inkább elfogadhatatlannak tűnt, hogy a francia foglalkoztatottak jelentős hányada biztonságuk és egészségük szempontjából hátrányos feltételek között végezte munkáját. A munkafeltételeket ezért elsősorban ergonomiai és szociális szempontokból közelítették meg. Nagyon hamar kiderült azonban, hogy a munkafeltételek javítása szükségszerű változásokat von maga után a vállalatok szervezetében, vezetésében és működésében. Sőt, a gazdasági válság arra készítette a vállalatokat, hogy a munkát – mint a termelési tényezők hatékonyságának egyik kritériumát – újraértékeljék.

A vállalatok többségének működése még a taylorizmuson alapul. Ez az elmélet elveti a munkások egyéni kezdeményezéseit, mert azokat a bizonytalanság egyik okának tekinti. Ez a feladatok specializálásához, ismétlődő munkákhoz és a szerelőszalaghoz vezetett. A taylorizmust a szakszervezetek és a társadalomtudósok számtalanszor bírálták. A munkások nem szívesen dolgoznak ilyen szervezeti formában, amelyet „elidegenítőnek” tekintenek. Ezért számos kísérletre került sor más munkaszervezeti formák kialakítására, mint pl. a több irányú szakmai képzés, a munkabővítés, a munkagazdagítás, a félautonóm csoportok stb.

Ellentétben az általános nézetekkel, a vállalatoknak a gyakorlatban többnyire van választási lehetőségük termelési tényezőik alternatív kombinációi között. Különböző tanulmányok azt mutatják pl., hogy ugyanazon termék előállításához a különböző vállalatok a termelési folyamatok számos eltérő változatát alkalmazzák. Ugyanakkor arra is találhatók példák, hogy adott termékekhez és termelési folyamatokhoz különböző munkaerő-struktúrákat alkalmaznak. A taylorizmussal szakító vállalatok igen gyakran jobb teljesítményekkel működnek, ami abban tükröződik, hogy

- csökkennek a belső diszfunkciók;
- javul a belső vezetés;
- nagyobb az ipari szervezet rugalmassága.

A munkafeltételek javítását figyelembe vevő vállalati politika alapján működő egységek gyakorlatából érdemes tanulni. Az ilyen politika kifizetődő, mert többnyire növekszik a termelékenység és a dolgozók szakképzettsége. Az ilyen vállalatok száma azonban még viszonylag csekély. Ahhoz ugyanis, hogy ezek az új stratégiák általánossá váljanak, az is szükséges, hogy a vállalatoknál minden felelős közreműködő meg legyen győződve arról, hogy e stratégiákból előnyük származik.

A munkások részvétele a hierarchia legkülönbözőbb szintjein a munkafeltételek javításának egyik lépése. A participatív megközelítés gyakran a kulturális háttérre, a biztonsággal és a higiéniával szembeni közönyre, a nyelvi nehézségekre stb. visszavezethető kommunikációs problémákba ütközik. Az is megfigyelhető azonban, hogy a vezetők gyakran hoznak munkakörülményeket érintő döntéseket a közvetlenül érintettek informálása nélkül. Az ilyen magatartás aláássa a bizalom légkörét.

Az Ipari Bizottság és a munkacsoport is arra a következtetésre jutott, hogy a gazdasági siker érdekében a dolgozóknak és képviselőiknek aktívan részt kell venniük munkakörülményeik és -feltételeik megváltoztatásában. Ennek első lépése a tárgyaláshoz való jog elismerése. A dolgozók e jogának teljes érvényesítéséhez azonban több feltételt is biztosítani kell, pl. a teljes körű informálást vagy a prioritások meghatározását. Ehhez viszont mindenki számára érthető „nyelv” és az érintettek képzése szükséges.

A vezetők csak akkor hajlandók új stratégiákat alkalmazni, ha azok következményei kiértékelhetők. Általában elsősorban a gazdasági eredményekben érdekeltek. Ebből ered a társadalmi-gazdasági elemzés és az előrejelzés megfelelő eszközeinek a jelentősége. Más szavakkal, a termelési rendszer nem biztonságos munkafeltételek miatti többletköltségeinek csökkentése a mérési eszközöktől és felhasználásuk javításától is függ. Az ANACT a munkafeltételek költségeinek értékelésére kidolgozott egy olyan útmutatót, amelynek segítségével a vezetők mindennapi tevékenységükben és előrejelzéseikben is figyelembe vehetik a munkakörülmények hatását.

A vállalatoknak napi döntéseikben is figyelembe kell venniük a közép- és hosszú távú vállalati célokat. Az ilyen stratégiai látásmód úgy illeszti a munkafeltételeket az ipari stratégiába, hogy az mind jobban elősegítse a termelési rendszer rugalmasságát. A munkafeltételek javítását célzó akciók sikere egyrészt a dolgozók és képviselőik informálásától, másrészt véleménynyilvánítási lehetőségeiktől függ. Ha az ilyen akciók korlátozottak is, mégis mutatkoznak pozitív eredmények. Egyrészt a korrigáló beruházások általában költségesebbek, mint az eredetiek, másrészt, ha a megjavított munkafeltételek – illetve az ehhez szükséges beruházások – a termelést nem a piac bővülésével párhuzamosan növelik, akkor kétségtelenül foglalkoztatási problémák lépnek fel. Ezek a nehézségek a vállalati mérettől függően eltérőek lehetnek, többnyire közvetlenül érintik a kis- és középvállalatokat. Részben ez magyarázza tartózkodásukat az ilyen akcióktól. A termelékenység javulásából, a munkaerő ésszerűbb felhasználásából, az ipari tevékenység új dinamikájából azonban jelentős eredmények származhatnak. A vállalat piaci pozíciója ugyanis belső és külső stratégiájának összhangjától is függ. A termelés területén elért bármilyen javulás alapja lehet a minőség–ár viszony javulásának. A dolgozók véleményét figyelembe vevő szociális megközelítés hajlamos volt a munkafeltételek javítását pótlólagos költségnek tekinteni. A franciaországi és más külföldi tapasztalatok ezzel szemben azt mutatják, hogy a megfelelő munkakörülmények biztosítása a vállalatok költségcsökkentésének egyik jó eszköze lehet, növelheti termelékenységüket és alkalmazkodóképességüket.

Minden vállalat bizonyos mértékig egymással szemben álló céljai: a hatékonyság, az alkalmazkodóképesség és a biztonság. A gyors növekedés időszakában a hatékonyságon volt a hangsúly, napjainkban azonban egyre inkább az alkalmazkodóképességre és a biztonságra helyeződik át. Egyre inkább a dolgozóktól függ, hogy megfeleljenek a hatékonysági kritériumoknak, és ezáltal is biztosítsák a rugalmas alkalmazkodóképességet. A vállalat minden dolgozója – ha megfelelően uralja a technológiát – képes arra, hogy kreatív és innovatív szellemben járuljon hozzá a vállalat tevékenységéhez. Ez gyakran feltétele is a vállalat fennmaradásának. A termék–technológia–piac és a társadalmi-szociális nézőpontok hagyományos kettőssége már nem egyeztethető össze az iparral szembeni kihívással. Ezért a humán erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás követelményét célszerű az eddiginél jobban figyelembe venni a vállalatok gazdasági és szociális stratégiájának kialakításánál.

DEMETER KATALIN

A VÁLLALATI TERVEZÉS HELYZETE EGY EMPIRIKUS FELMÉRÉS TÜKRÉBEN

A világgazdasági folyamatokban a 70-es évtizeden végigvonuló szerkezeti átalakulás kényszerítő erővel vetette fel a magyar gazdaság számára is a nemzetközi munkamegosztás új rendszeréhez való alkalmazkodás kérdését. Az energiahordozók és az alapanyagok relatív árarányainak változása felértékelte a természeti tényezők szerepét a gazdasági növekedés folyamatában. A magyar gazdaság strukturális illeszkedésének elmaradása és az ebből fakadó külgazdasági egyensúlyvesztés, valamint a beruházási szféra krónikus feszültségei és a termelés hatékonysági problémái megkövetelték a gazdaságfejlesztési stratégia felülvizsgálatát.

A megváltozott kül- és belgazdasági feltételek a vállalati gazdálkodással szemben is új, a korábbiaknál szigorúbb követelményeket támasztanak. Az erős külpiazi verseny, a gazdálkodás környezetének gyors változása, a növekvő bizonytalanság elengedhetlenné teszi a vállalati alkalmazkodóképesség javítását. A tervezésnek és a tervezési módszereknek fontos szerep jut az új típusú vállalati magatartás kialakításában.

Jelen tanulmányban egy empirikus vizsgálat alapján elemezzük az iparvállalati tervmunka helyzetét. Kutatásunk célja az volt, hogy képet nyerjünk a tervezésnek a vállalati gazdálkodásban betöltött szerepéről, a különböző időtávú tervek tényleges jelentőségéről és a bizonytalansággal számoló tervezési módszerek elterjedtségének mértékéről. A vizsgálat alapját egy 10 vállalatra kiterjedő, kérdőívekre és személyes beszélgetésekre épülő felmérés képezte. Szem előtt tartva, hogy különböző ágazatokhoz tartozó vállalatok tervezési rendszerét tekintsük át, két nehézipari, két gépipari, öt könnyűipari és egy élelmiszeripari vállalatot vontunk be a vizsgálat körébe. A vállalatok közül hatnál a foglalkoztatott létszám 1500 és 5000 fő között volt, míg négy vállalat esetében meghaladta az 5000 főt.

A vizsgált vállalatok termékeinek értékesítési irányát nézve, a 10 vállalatból mindössze az élelmiszeripari vállalat termel teljes egészében belföldi piacra, termékprofilja nem is teszi lehetővé a határokon túli értékesítést. Három vállalatnál – mindhárom könnyűipari – az export a termelési érték 3–8%-ára terjed ki, és alapvetően tőkés piacra irányul. A következő négynél – két nehézipari, egy gépipari és egy könnyűipari vállalatnál – az export nagysága 30 és 40% közötti, ebből kettőnél a rubel és a nem rubel viszonylatú értékesítés közel azonos arányú, kettőnél a mérleg a tőkés kivitel javára billeg. A fennmaradó egy gépipari és a könnyűipari vállalatnál a külföldi piacokon való értékesítés a meghatározó, belföldön termelési értékük 30–40%-át helyezik el.

A vállalatoknál készített tervek időhorizontja

A vállalatok mind éves, mind középtávú (eddig öt éves) terv készítésére kötelezettek. Ily módon felmerül a kérdés, hogy rendelkeznek-e ennél hosszabb távú fejlesztési, illetve stratégiai tervvel vagy koncepcióval, esetleg hosszabb távú prognózissal. Már a felsorolt elnevezésekből is kitűnik, hogy a vállalatok hosszabb távra nemcsak „tervet” készíthetnek. Ezért igen nehéz a kérdőívre kapott válaszokat csoportosítani, mivel sem elméletileg, sem a gyakorlatban nem tisztázott az elnevezések mögött rejlő tartalom.

A kérdésre adott válasz három – egy gépipari és két könnyűipari – vállalatnál az egyértelmű *nem* volt, vagyis sem dokumentáltak, sem anélkül *nincs öt évet meghaladó elgondolásuk*. Amint azt az egyik gépipari vállalatnál elmondták, az öt évnél hosszabb időtávra vonatkozó tervnek egyedüli feladata a felső szint – a felügyeleti szerv – tájékoztatása lenne. További két vállalatnál – gépipari és könnyűipari – az egyedi beruházásokra, illetve fejlesztésekre dolgoznak ki öt évet meghaladó *részterveket*. Ezek nem tekinthetők komplex terveknek, mivel konkrét, egyedi akciókhoz kapcsolódó, de hatásukban és megvalósításukban a középtávú terveken túlmutató tevékenységekre vonatkoznak.

A fennmaradó öt vállalat 10-15 éves (dokumentált), részleteiben kidolgozott elgondolásokkal rendelkezik. Ezek közé sem lehet azonban egyenlőségjelet tenni. Az élelmiszeripari vállalatnál készített 10-15 éves dokumentum konkrét termékválaszték-bővítő és technológiafejlesztő akciókat tartalmaz, amelyek a megvalósítás beruházásigényessége miatt – a vállalat alapvetően külső erőforrásokra számít – időben állandóan kitölődnek. A fejlesztési elképzelés e típusa igen hasonlít az előzőekben említett résztervekhez, mivel azonban ezt a vállalatnál szélesebb elemzés kereteibe foglalták (kapcsolódó piaci igények várható alakulása, létszám-megtakarítási vonzatok stb.), mégsem sorolható ugyanabba a kategóriába.

A két nehézipari vállalat távlati terve is különböző. Az egyik esetében – bár a hivatalos elnevezése „a hosszú távú fejlesztés műszaki-gazdasági koncepciója” – inkább *prognózisnak* tekinthető, mint tervnek, mivel alapjául a múlt és a jelenlegi helyzet extrapolációja szolgál. A másik nehézipari vállalat nagyszámú alapkutatásainak távlati kutatási tervét készíti el 15-20 évre.

Klasszikus értelemben vett stratégiával mindössze egy – könnyűipari – vállalat rendelkezett. A stratégia kialakítását a vállalat helyzetének, erős és sebezhető pontjainak feltérképezése, a piaci tendenciák elemzése előzte meg. Ezt követte a vállalati hosszú távú célok és az ezek elérését biztosító eszközök meghatározása. A vállalat termékei a piac erős befolyásoló hatása miatt szinte napról napra változnak. A hazai konkurencia világossá tette a vállalat számára, hogy fennmaradásának egyik lehetséges módja az erőteljes piaci hatásokhoz való rugalmas alkalmazkodás. A belső piac versenye ugyanakkor a vállalatot a külső piacok felé is orientálta. A vállalatnak meg kellett találnia helyét a külső piacokon, azaz fel kellett mérnie a lehetőségeket és saját adottságait, kiválasztani azt a termékcsoportot és termékszínvonalat, amellyel versenyképesen betörhet a tőkés piacra. A tőkés piacokon való megjelenés viszont szükségessé tette a korszerű gyártás feltételeinek megteremtését. A megvalósításnak két útja adódott. Fejlesztési lehetőségek hiányában, egyrészt különböző jogcímenen állami hitelekért folyamodott, másrészt tőkés kooperációs kapcsolatok kiépítésével korszerű technológiát, know-how-t és

termelési ismereteket vett át nyugati partnerétől. A hosszú távú stratégia kialakítása természetesen hosszabb időt vett igénybe. A vállalat manager típusú vezetője hozzájárult, és a vállalat által már átélt értékesítési válság kikényszerítette a távlati fejlesztési elképzelések kialakítását.

A hosszú távú terv hiánya és a távlati tervek eltérő jellege felveti a kérdést: indokolt-e vállalati hosszú távú tervet kidolgozni, és ha igen, milyen időtávra és milyen formában célszerű azt elkészíteni? A kérdés megválaszolásánál két, hatásaiban ellentétes tényezőt kell figyelembe venni. Egyfelől növekedett a vállalati méret és az önállóság, bővült a vállalat alaptevékenységéhez – a termeléshez – kapcsolódó feladatok száma (műszaki fejlesztés, a dolgozók szociális ellátása). Mindez indokolja a vállalati éves és középtávú tervek mellett, de azokkal szorosan összefüggő, hosszú távú előretekintést biztosító *vállalati stratégiák* kidolgozását. Másfelől a vállalat környezetében végbemenő gyakori változások – aminek fontos elemét képviselik a *szabályozási rendszerben* és a központi pénzkeretek *elosztási alapelveiben* bekövetkezett módosítások – erősítik a hosszú távú megfontolások bizonytalanságát, a *rövidebb távú elképzelések* és az operatív tevékenységek *előtérbe kerülését*.

E két ellentétes tendencia érvényesülése miatt hosszú távra csupán a periódus egészét átfogó, általános jellegű elképzelések megfogalmazása látszik célszerűnek. Ezt a megállapítást támasztják alá vizsgálatunk eredményei is. A *középtávú tervekben szereplő adatok többsége már a második évtől kezdődően jelentősen eltér a tényadatoktól* (1. táblázat). A vállalati gazdálkodás eredményességét jellemző mutatók és az előirányzatok eltérése, még ha ez az eltérés pozitív irányú is, rávilágít arra, hogy hosszabb időszakra vállalati szinten nem lehet megfelelő biztonsággal reális számszerű előirányzatokat kidolgozni. A tervezettnél nagyobb fejlődés ugyanis csak a vállalati gazdálkodás feltételeinek az előrejelzettnél kedvezőbb alakulását jelenti, és hasonlóan a tervezettnél kevésbé dinamikus fejlődéshez, megkérdőjelezi az ilyen távlati tervek életképességét.

1. táblázat

A középtávú tervelőirányzatok és a tényszámok eltérésének kezdeti éve a vizsgált vállalatoknál

A tervidőszak éve	Vállalatok									
	nehézipari		gépipari		könnyűipari					élelmiszeripari
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
Első									x	
Második		x	x	x		x	x	x		
Harmadik	x									
Negyedik					inga-					
Ötödik					dozó					x

Vizsgálati eredményeink alátámasztják más szerzők azon megállapításait is, miszerint a 10 évnél hosszabb periódust figyelembe vevő koncepciók inkább csak prognózisok, mint hagyományos értelemben vett tervek. Ezek ugyanis elsősorban a vállalati

környezet változásait szem előtt tartó elemzés eredményeképpen jönnek létre, kevés korlátozó tényezővel számolnak, és nem vagy csak kevésbé hozhatók kapcsolatba a közelebbi jövőre vonatkozó részletezett vállalati tervekkel.

Mindazonáltal a nyugati vállalati felmérésekből¹ és a hazai tapasztalatokból az a következtetés vonható le, hogy szükség van a távlati jövőt reprezentáló vállalati célok megfogalmazására. A változások fogadására, illetve a bizonytalanság leküzdésére a vállalat egyetlen lehetősége, ha a különböző valószínűségekkal bekövetkező eseményekre *tudatos* lépések alternatív sorozatával készül fel. Nem célszerű azonban a hosszú távú koncepciókat hagyományos tervformába önteni. Az új típusú feladatok jellegének megfelelő, a kockázat és a bizonytalanság növekedését figyelembe vevő módszerek kidolgozására van szükség. Ezenkívül tisztázni kell, hogy milyen jellegű feladatok és kérdések megválaszolását célszerű szem előtt tartani a hosszú távú stratégiák kimunkálása során. A hosszú távú koncepció keretein belül a vállalatnak állást kell foglalnia a műszaki fejlesztés jellegét illetően: követő vagy úttörő stratégiát választ-e. Meg kell határozni a piaci stratégiát: aktív piaci befolyásolásra törekszik-e vagy a meglévő és a már felmért igények követésére. A megválaszolendő kérdések körébe tartozik az is, hogy milyen típusú igényeket kíván kielégíteni a vállalat. Ez meghatározza a termelés jellegét is, mivel az eltérően alakul a minőségi, illetve tömegcikkgyártás esetén.

A kialakított stratégia akkor váltja be a hozzá fűzött reményeket, ha a tervezés kiindulópontját képezi, és a vállalat számára az állandóság érzését nyújtja. Ezért bizonyos fokig „rugalmatlannak” kell lennie, de időközönként hozzá kell igazítani a megváltozott körülményekhez.

A tervcélok

A vállalati célok ismerete és megfogalmazása a tervezés kiindulópontjaként, a tervkészítés első fázisaként értelmezhető. A kitűzött célok alapvető fontosságúak, de nem kizárólagos meghatározói a tervezés hatékonyságának, illetve a terv vállalati gazdálkodás egészére gyakorolt hatásának.

A vállalati célok és az ezek elérését biztosító eszközök a különböző időtávú tervekben fogalmazódnak meg. A vállalatok sajátos céljai a stratégiai célok kialakításában és a távlati tervekben nyernek kifejezést. Ezek általános megfogalmazása – fennmaradás, növekedés, műszaki fejlesztés, versenyképesség – tulajdonképpen nem sokat mond. A *vezetés* a stratégiai célok konkrét kitűzésekor a vállalattal szemben támasztott követelményeket, a belső törekvéseket, továbbá azt veheti alapul, hogy ezek megvalósítására milyen lehetőségei vannak, illetve lesznek a jövőben. A középtávú és az éves terv céljait elméletileg a hosszú távú vállalati stratégiából kiindulva kell kialakítani. A megkérdezett vállalatok nagy része azonban nem rendelkezett hosszú távú fejlesztési elképzelésekkel. Felmerült a kérdés, hogy ebben az esetben hogyan tűzik ki a tervcélokat, és a különböző időtávú tervekben milyen célok vezérik a vállalati tevékenységet. A ki-

¹ Ang, I. S. – Chna, J. H.: Long Range Planning in Large United States Corporations. Long Range Planning, 1979, 2. sz.; Bamberger, J. – Gabele, E. – Keppler, W.: Organisation for Long Range Planning. A Survey of German Companies. Long Range Planning, 1979, 5. sz.

tűzhető célok fontossági sorrendje általánosan nehezen állapítható meg, az adott időszak, a konkrét helyzetek és a sajátosságok alapján azonban súlyozhatók. Az erre irányuló kérdésre kapott válaszokat a 2. táblázat tartalmazza.

2. táblázat

Az éves terv céljainak súlyozása a vizsgált vállalatoknál

Kitűzött cél	Vállalatok									
	nehézipari		gépipari		könnyűipari					élelmiszeripari
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
Nyereségnövelés	1	3	1	1	1	2	1	1	2	3
Termelékenység-növelés	2	2	3	2	3	1	2	2	3	2
Műszaki fejlesztés	3	3	2	3	4	3	3	5	4	2
Exportnövelés	2	2	4	3	2	2	3	4	1	—
Piaci igények kielégítése	3	1	4	3	3	1	3	3	1	1

A vállalati szakemberek által választott rövid távú célok is tükrözik, hogy a szabályozórendszer *nyereségorientáló* hatása a vállalatok nagy részénél érvényesül. Az éves tervben a nyereségcél alapvető szerepét erősíti, hogy a nyereség és a nyereséghez kapcsolódó mutatók rövid távon nagyobb biztonsággal tervezhetők. Meg kell azonban említeni, hogy míg 1980-ig a nyereségen belül is a részesedési alap növelése, a személyi jövedelmek emelése, illetve optimális emelése játszott igen fontos szerepet, a szabályozómódosítás a vállalati vezetők véleménye szerint a fejlesztési alap abszolút, illetve fajlagos növelésére orientál.

A változások az alkalmazott eszközökre is kihatnak, több vállalatnál az anyagi ösztönzés az önköltség csökkentésére irányul. Igen nehéz helyzetbe kerülnek azok a vállalatok, amelyeknél az önköltség 70-80%-át az alapanyagok teszik ki, és a jobb munkaszervezés, a termelékenység-növelés lehetőségei kevésbé használhatók ki, illetve kevesebb költségcsökkentő eredménnyel járnak, mint a munkaigényes termelésű vállalatoknál.

Az éves tervcélok a középtávra kitűzött feladatok elérésének eszközeként jelentkeznek. Vizsgálatunk következő lépésében a középtávra megfogalmazott célok feltárására törekedtünk. Középtávon nem annyira a nyereség szintje, mint inkább a nyereségességét biztosító feltételek: a műszaki fejlesztés, a szervezetszervezés, a struktúraalakítás tervezhető. Az ilyen típusú célok nagyobb biztonsággal tervezhetők, különösen részletes elemzések és prognózisok segítségével. Ennek ellenére a vizsgált vállalatok közül kettőnél a középtávú tervekben megfogalmazott célok rangsora nem változott. Több vállalati vezető említette a vállalat stabilitásának és fennmaradásának célját. Ez a kérdés igen kritikusan merült fel néhány vállalatnál, mivel az 1980-as szabályozóváltozás és árrendszer-módosítás a vállalatok tervezett nyereségét a megszokott nyereségnagyság tizedére csökkentette, illetve egyes vállalatoknál az alapanyagárak emelkedése előrelát-

hatóan teljes egészében elviszi a tervezett nyereséget. (Az 1980-as tényadatok nem igazolták az előzetes balsejtelmeket, újfent bizonyítva, hogy az indirekt eszközök hatásai mennyire kiszámíthatatlanok, illetve a vállalatok alapvető nyereségérdekeltségük érvényesítése érdekében a legszorultabb helyzetből is megtalálják a kiutat.) Két vállalatnál a termékszerkezet korszerűsége és a szelektív műszaki fejlesztés került előtérbe azzal az indoklással, hogy a piaci igények kielégítése természetesen továbbra is fontos, azonban középtávon meghatározhatatlan.

A középtávú és az éves tervcélok megegyezése néhány tervezési problémára utal. Az egyik az, hogy a különböző időtávú tervek eltérése, szerepe és célja sem tartalmában, sem formájában nem tisztázott, illetve nem ismert a vállalatoknál. Az új OT-útmutató² már hangsúlyozza, hogy a középtávú tervek kidolgozásának a vállalat hosszú távú stratégiáján kell alapulnia. Mivel azonban a hosszú távú elképzelések kialakítása nem jellemezte a vállalatokat, nyilvánvaló, hogy a különböző időtávú tervek céljainak és eszközeinek egymásra épülése, egymásból való levezetése nem is valósulhat meg.

Az, hogy a különböző időtávú tervekhez nem rendelhető specifikusan megkülönböztethető célrendszer, rámutat a tervezési módszer további hiányosságára is. A vállalatok nem rendelkezvén távlati stratégiával, középtávú terveiket *alulról felfelé építik fel*. Kialakítva az adott évre szóló rövid távú tervet, az előző időszak növekedési előrejelzésével a középtávú terv egyes éveinek, illetve utolsó évének mutatóit is meghatározzák. Az így kialakított terv nem teszi lehetővé a környezeti változásokhoz való rugalmas alkalmazkodást, hiszen az előző év termelési tendenciáinak előrevetítése feltételezi a környezeti tényezők változatlanóságát, illetve múltbeli alakulásuk megismétlődését.

Az éves és a középtávú tervek fordított egymásra épülése nem tekinthető egyértelműen módszertani kérdésnek, hanem szorosan kapcsolódik az 1968-as gazdaságirányítási reform megvalósításának problémáihoz. A 70-es évektől tapasztalható visszarendeződési folyamat, a központi keretek súlyának növekedése a vállalatok figyelmét nem annyira a jövőbeli fejlődési lehetőségek, a piaci viszonyok, a külső és belső környezeti változások alakulására, mint inkább a felső irányító szervek szándékára irányította. Erre a jelenségre számos, a közelmúltban megjelent cikk is utal. Laky Teréz szerint „felerősödtek a vállalatok és a központi szervek közötti függés természetes kísérőjelenségei. A vállalatoknál jelentős energiákat köt le a központosuló irányításhoz igényelt adatok szolgáltatása, illetve a feletteseknél a különféle ügyekben való eljárás, ügyintézés. Ugyanakkor a vállalatok az irányító szervekre hagyatkoznak, onnan várják a kezdeményezéseket, s oda hátrítják a felelősséget a kialakuló helyzetekért.”³

A tervcélok kialakításának információbázisa

A vázolt problémákhoz szorosan kapcsolódó kérdés, hogy a különböző időtávú tervek kialakításánál milyen információkat használnak fel a vállalatok. Az információk három típusát különböztettük meg, a népgazdasági, az ágazati és a piaci információkat.

²Az Országos Tervhivatal elnökének 1/1980. sz. utasítása a gazdálkodó szervezetek középtávú tervének kidolgozásáról. Tervgazdasági Értesítő, 1980. január 24.

³Laky Teréz: A recentralizálás rejtett mechanizmusai. Valóság, 1980, 2. sz.

Az információk fontosságát az 1, 2 és 3 számmal lehetett súlyozni, és azonos rangsorral lehetett ellátni két különböző típusú információt is. A kapott válaszokat a 3. táblázat összesíti.

3. táblázat

A tervecélok kialakításánál felhasznált információk

A terv időhorizontja	A tervecélok kialakításánál felhasznált								
	népgazdasági			ágazati			piaci		
	információkat fontosságuk alapján								
	1.	2.	3.	1.	2.	3.	1.	2.	3.
helyen megjelölő vállalatok száma									
Éves	–	1	1	4	3	1	10	–	–
Középtávú	3	2	–	6	2	1	4	1	–
Hosszú távú	2	2	1	–	1	1	3	–	–

Megjegyzés: A sorok összegezésénél nem a vizsgált vállalatok számát kapjuk meg, mivel több esetben a vállalatok a különböző típusú információknak azonos fontosságot tulajdonítottak, vagy nem tulajdonítottak jelentőséget. Az utolsó sorban jóval kevesebb a vállalatok száma, hiszen hosszú távú tervet nem mindegyik vizsgált vállalatnál készítettek.

A táblázatból kitűnik, hogy az éves tervecélok kialakításánál a vizsgált vállalatok mindegyike első helyre sorolta a piaci információkat. Négy vállalatnál ezekkel egyenrangúnak tekintették a felüyeleti szervektől kapott információkat. Mindössze két vállalatnál tartották szükségesnek figyelembe venni az éves tervecélok kialakításánál a népgazdasági tervből nyerhető információkat is; igaz súlyuk, illetve befolyásoló hatásuk jóval kisebb a másik két típushoz képest, amit a fontosságuknak tulajdonított második és harmadik hely is mutat. A középtávú tervezésnél hat vállalat tekintette a felüyeleti szervtől beszerzett közléseket alapvető fontosságúnak, illetve a piaci információkkal egyenrangúnak a célok kialakításánál. A belföldi ellátás, valamint a vállalati nagyság és jelentőség szempontjából meghatározó vállalatok a népgazdasági információkat tartották a legfontosabbnak. A piaci információkat mindössze négy vállalat ítélte meghatározónak a középtávú terv készítésénél. Ezek részben azok közül a vállalatok közül kerültek ki, amelyek hosszú távú elképzeléseket is kidolgoznak, és a kidolgozás során szintén a piaci információkból indulnak ki.

A táblázat adatai egy igen fontos összefüggésre mutatnak rá. A vállalati nagyságtól, jellegtől és a piaci helyzettől függetlenül, rövid távon az éves tervek megvalósításának egyik alapfeltétele a piaci megfelelés. Éppen ezért az éves tervecélok kialakításának kiindulópontja csak a piaci információ lehet. A táblázat második és harmadik sora viszont azt jelzi, hogy a középtávú tervecélok meghatározásában a piaci információk csupán a hosszú távon gondolkodó vállalatok számára meghatározó fontosságúak. A távlati elképzelések nélküli vállalatok a felüyeleti szerv közléseiből, illetve kisebb részben a népgazdasági tervecélokból kívánják levezetni saját középtávú céljaikat. Az így kialakított középtávú terv gyakran irracionális, nem tükrözi a vállalat valódi céljait, és nem alkalmas arra, hogy hosszabb távon a vállalati tevékenység iránytűje legyen. Ez a terv a

vállalat és felügyeleti szerve között kialakuló „tervaku” tárgyát fogja képezni. A felmérés során tapasztalt információszerzés irányának és formájának okai szintén a 70-es években kialakult gazdasági környezet nyújtotta lehetőségekben keresendők.

A termódosítások szerepe és gyakorisága

A tervek hatékonyságának egyik fokmérője a tervek aktualitása. Ez a követelmény magában foglalja, hogy reális, teljesíthető, a vállalati adottságokat és a külső feltételeket figyelembe vevő tervek készüljenek. A környezeti változások felgyorsulása, a bizonytalanság növekedése felveti azt a kérdést, hogy a tervezés milyen eszközökkel képes megfelelni az igényeknek. *Hosszabb távon a termódosítás válhat a tervek aktualizálásának eszközévé.* A gazdálkodás adott helyzetének figyelmen kívül hagyása, az egyszer már megfogalmazott célokhoz való merev ragaszkodás ugyanis sokat ronthat a tervezés hatékonyságán, és formálissá teheti a tervkészítés egész folyamatát. A felmérés során megállapítható volt, hogy bár 1976 és 1980 között a gazdálkodás feltételei igencsak átalakultak, a vizsgált vállalatok nemigen követték ezeket a változásokat termódosításokkal (4. táblázat).

4. táblázat

A termódosítás előfordulása a vizsgált vállalatoknál

A terv időhorizontja	Vállalatok									
	nehézipari		gépipari		könnyűipari					élelmiszeripari
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
Éves		x					x			
Középtávú		x				x				x
Hosszú távú		x								x

Termódosításokat a vállalatoknál több okból *nem* végeznek. Az egyik az, hogy az elmúlt időszakban a vállalatok erős *védetség*et élveztek a *külpiaci hatásokkal szemben*. Így pl. két alapanyagigényes könnyűipari vállalatot különösen erősen érinthetett volna a világpiacon árobbanás, azonban az érvényben levő kasszarendszer megvédte ezeket a vállalatokat a kedvezőtlen körülményektől. A termódosítások ellen ható másik tényezőt *tudati* tényezőként értelmezhetjük. Így pl. az éves terveket a vállalatvezetők véleménye szerint azért nem kell módosítani, mert a negyedéves, illetve a havi termelésirányítási programokban korrigálják, kiigazítják azokat.

A középtávú tervek esetében a vállalatoknál hasonlóan fogalmazták meg a termódosítás szükségtelenségét. Az éves tervfeladatokat a középtávú terv adott időszakára előirányzott feladatokból vezetik le. A középtávú terv korrekcióját az éves tervekkel biztosítják. Bár a második évtől kezdődően eltérés van a tervszám és a konkrét éves terv előirányzata között, a tervidőszak egésze alatt ezek az eltérések kiegyenlítődnek,

és a vállalatoknál „bejönnek” a középtávú terv globális mutatói. A középtávú terv módosítása ellen hatott korábban a *felügyeleti szervek merev szemlélete is*, amely tervszerűtlenségnek minősítette a tervekben végrehajtott változtatásokat. Hasonlóan a „stabilitást” erősítette a hitelfelvetelekhez kapcsolódó változatlan terv szükségessége is. Ezek után felmerül a kérdés, hogy a terveiket módosító vállalatokat mi készíti e tevékenység végrehajtására. A nehézipari vállalatnál, ahol mindhárom időtávú tervnél hajtottak már végre tervmódosítást, eltérő okok váltották ki annak szükségességét. Az éves és a középtávú tervnél a szabályozók és a piac változása tette indokolttá a terv módosítását. Középtávon ehhez járul még a fejlesztési lehetőségek megváltozása. A terven végighúzódó módosítások azonban nem érintették a terv alapkoncepcióját. A megkérdezett vállalati vezető hangsúlyozta, hogy az éves és a középtávú tervmódosítás eseti, nem jellemzi a vállalat tervezési tevékenységét. A távlati terv felülvizsgálata viszont rendszeres a vállalatnál. Két-három évente korszerűsítik hosszú távú elképzeléseiket, alapvetően a piac és a műszaki fejlődés változásainak megfelelően. A tartalmi változásokon túl az alapkoncepció módosítása is előfordul.

Az éves tervét módosító könnyűipari vállalat klasszikus értelemben nem hajt végre tervváltoztatásokat. Az éves terv összeállításának időpontjában kapacitása még nincs lekötve. A vállalat természetes egységekben – a létszám és az átbocsátóképeség ismeretében – meghatározza a termelési keretszámokat és az előző időszak tapasztalata alapján a globális értékmutatókat. A termelés profilját, termékösszetételét és a konkrét termelési értéket az évközi megrendelések alakítják ki, amelyek a gyártást kb. két hónappal előzik meg. A felméréseink során tapasztalt általános gyakorlat, amely szerint a középtávú terv egyes változtatásra szoruló részeit az aktuális éves tervvel igyekeztek korrigálni, nem tekinthető hagyományos értelemben vett tervmódosításnak. Ez esetben ugyanis *kérdéssé válik a középtávú terv tényleges befolyásoló szerepe*, hiszen a tervben megfogalmazott célokat és eszközöket nem igazítják a mindenkori megváltozott feltételekhez.

A tervek orientáló szerepét biztosító további módszerek

A megváltozott feltételekhez való alkalmazkodás megkönnyítését segítő módszerek közül a tervmódosítás nem tekinthető általánosan elterjedtnek. Felmerül a kérdés, milyen módon, milyen tervezési eszközöket használnak a vállalatok a környezeti és a bizonytalansági tényezők hatásaira való felkészülésben, illetve e hatások kivédésében. Az OT tervezési útmutatója a tervezés kiinduló feltételeiben, továbbá a vállalati tevékenység eredményességében is meglévő fokozódó mértékű bizonytalanság kezelésére a tervkoncepciók több változatban való kidolgozását javasolja. Az útmutató szerint a terv nyitott és rugalmas jellegének biztosításával lehetővé válik a szükséges változások beépítése a tervbe. A vállalati tervezés megbízhatóságát tovább növeli, ha a tervszámok pontos értékeinek meghatározása helyett az összevont mutatókat sávokon belül helyezik el. A vizsgált vállalatoknál a felsorolt módszereket ismerték, alkalmazásukra azonban ritkán (5. táblázat) és alapvetően a közép-, illetve a hosszú távú tervezésnél került sor.

**A terv bizonytalanságának csökkentésére alkalmazott módszerek
a vizsgált vállalatoknál**

Alkalmazott módszerek	Vállalatok									
	nehézipari		gépipari		könnyűipari					élelmiszeripari
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10
Tartaléktervezés							x	x		
Sávtervezés		x							x	
Több alternatív va kialakítása	x			x	x	x				x

A vizsgált vállalatok közül ötnél a tervalternatívák kidolgozásának jelentőségét felismerték. Ugyanakkor még nem kellőképpen tisztázott a változatok tervezésben és a tervek megvalósításában játszott szerepe. Úgy tűnt, hogy a *változatok formális jelleggel készültek*, és nem jelentettek a vállalatok számára „lényegileg” eltérő cselekvési változatokat, holott az alternatív tervezésnek a „többféle jövőre” való felkészülésben lenne igen fontos szerepe. Éppen ezért, az alternatívákat úgy célszerű kidolgozni, hogy azok ne annyira mennyiségi, mint inkább minőségi szempontból, a jövőbeli fejlődésre vonatkozó koncepciók tekintetében térjenek el egymástól. Ez lehetőséget adna arra, hogy a tervidőszak során megváltozott külső és belső feltételek okozta új követelményeknek megfelelő, szükség esetén a vállalati gazdálkodás új irányvonalait tartalmazó, koncepcionálisan is újat hozó, módosított terv jöjjön létre.

Mínthogy a vállalatoknál alkalmazott tervezési módszerek kevés lehetőséget nyújtanak a környezet változásaiból fakadó kedvezőtlen hatások kiszűrésére, illetve az új helyzethez való gyors alkalmazkodásra, *kérdéssé válik a hosszabb távú tervek orientáló szerepe* a vállalati tevékenység és magatartás alakításában. Így nem véletlen, hogy gyakorlati szempontból a rövid távú, operatív tervek kapnak meghatározó szerepet (6. táblázat).

6. táblázat

A meghatározónak tekintett időtáv a vizsgált vállalatoknál

Időtáv	Az adott időtartamot meghatározónak tartó vállalatok száma	
	elvi szempontok alapján	gyakorlati szempontok alapján
Hosszú	3	–
Közép	6	–
Rövid	1	10

A táblázat adatai a tervezés elmélete és gyakorlata eltéréseire is felhívják a figyelmet. A vállalati szakemberek a középtávú terv fontosságának elismerése ellenére gya-

korlati szempontból egyértelműen a rövid távú tervek szerepét tekintik meghatározónak. Ez részben abból fakad, hogy a rövid távú tervhez szorosabban kapcsolódó napi feladatok kötik le a vállalati vezetők figyelmét. A folyó év teljesítésének, illetve nem teljesítésének hatásait sokkal inkább érzékelik, mint egy hosszabb távú időszak kedvezőtlen eredményeit. A jelenség másik oka, hogy a vállalatok rövid távon biztonságosan tudnak tervezni. Ezt bizonyítja, hogy a megkérdezett vállalatok közül hétnél egy-két évben jelölték meg a szakmai sajátosságok, a hazai adottságok és a piaci helyzet által meghatározott kitekintési időhorizontot.

A tervezési módszertan kialakulatlansága, illetve a tervutasításos gazdaságirányítási rendszert jellemző tervezési eszközök továbbélése is magyarázza a táblázat mutatta helyzetet. A középtávú tervekben kitűzött célokat a vállalatok nem mindig érzik sajátjuknak. Egyrészt mert az erős felügyeleti ráhatás nagymértékben befolyásolja a középtávú tervcélokat,⁴ másrészt a középtávú tervek felépítésükben, részletezettségükben vagy követik az éves terv formai szerkezetét és a hosszabb távon elavuló célokat, vagy olyan általánosan megfogalmazott feladatokat és homályosan körvonalazott eszközöket tartalmaznak, amelyek nem fordíthatók le a vállalati tevékenység nyelvére.

Tehát a rövid távú megfontolások előtérbe kerülése nemcsak a környezeti bizonytalanság növekedésére, a vezetői és végrehajtói feladatok nem kellő szétválasztására vezethető vissza. E jelenséget erősíti a tervezési módszerek elégtelensége, a tervezés szakaszos jellege, továbbá a gyakori szabályozóváltozások dezorientáló hatása.

Néhány következtetés

Napjainkban a vállalatok számára az egyik legfőbb feladat a környezeti változásokhoz való rugalmas alkalmazkodás feltételeinek kialakítása. Ennek fontos eszköze a tervezés, amelynek formáját, módját, eszközeit, rendszerét azonban e körülményeknek megfelelően korszerűsíteni kell.

A magyar vállalatok körében végzett felmérés kimutatta, hogy az alkalmazott tervezési módszerek lassan igazodnak az 1968-as gazdaságirányítási reform során megfogalmazott követelményekhez. A kedvezőtlen környezeti hatásokat elhárító és a vállalatokat védő gazdaságpolitika következtében a magyar vállalatok tervezési gyakorlatában nemigen terjedtek el a bizonytalansággal számoló és a vállalati alkalmazkodóképességet növelő tervezési módszerek. Megállapítottuk, hogy a tervezéssel szembeni *elméleti igény* – a tervek időhorizontjának kiszélesítése – az utóbbi néhány évben *szemben áll a gyakorlatban érvényesülő rövid távú szemlélet erősödésével*. Ennek megfelelően a vizsgált vállalatok általában nem rendelkeztek hosszú távú fejlesztési elképzelésekkel. A hosszú távú koncepció hiányából és a rövid távú tervek meghatározó szerepéből következően a középtávú tervcélokat az éves terv mutatóinak előrevetítésével alakítják ki. Az alkalmazott módszerből fakad a *középtávú terv túlrészletezettsége, rugalmatlansága, továbbá a különböző időtávú tervek fordított egymásra épülése is*.

A vállalati tevékenységnek számos olyan területe van, amelyek tervezése során cél-

⁴Huszár Józsefné és mtsai: A vállalat és a népgazdaság kapcsolata a középtávú tervezés szemszögéből. Tervgazdasági Közlemények, 1980, 1. sz.

szerű eltekinteni a gyakorlatban jelenleg általánosan elterjedt ötéves középtávú tervidő-intervallumtól. A tervezési időhorizont rugalmasabb megválasztására az érvényben levő tervezési irányelvek már lehetőséget nyújtanak, a vállalatoknál azonban még nemigen élnek ezzel.

A vállalati alkalmazkodás nehézségeit fokozza az információszerzés kialakult iránya és módja. A megkérdezett vállalatok a piaci információk jelentőségét első helyen említették, de a tényleges vállalati tevékenységben még mindig nem kellően érvényesül a piac hatása. *Egyes vállalatoknál a felügyeleti szervektől és a népgazdasági tervekből nyerhető információk szerepe vált meghatározóvá.* Ezek feldolgozása és elemzése időszakosan és kampányszerűen, a tervekészítés időszakában történt, ami nehezítette az évközi döntések megfelelő előkészítését és megalapozását.

A tervezés folyamatosságát a vizsgált vállalatoknál a pótlólagos munkaigényre hivatkozva utasították el. A folyamatos tervezés nem állandó tervekészítést jelent, hanem a tervek végrehajtásának folyamatos ellenőrzését, a tapasztalatok és a piaci információk folyamatos elemzését és értékelését. A folyamatosság ilyen értelmezése természetessé teszi a tervmódosítások beépülését a tervezés módszerei közé.

A vállalati tervezés tökéletesítése szorosan kapcsolódik a *vállalati szervezeti és vezetési rendszer fejlesztéséhez*. A tervezési rendszer, bár elősegíti, önmagában nem tudja biztosítani a vállalati alkalmazkodás rugalmasságát. A tervezési és vezetési módszerek együttes fejlesztése lehet csak a vállalati magatartás és cselekvés változásának kulcsa.

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

IPARUNK KILÁTÁSAI A 80-AS ÉVEKRE A Magyar Közgazdasági Társaság konferenciája

A Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztálya 1981. április 27–28-án – tisztújító közgyűléséhez kapcsolódóan – Iparunk kilátásai a 80-as évekre címmel a Magyar Tudományos Akadémián nagy érdeklődéssel fogadott konferenciát rendezett. A konferencia első előadását *Nyitrai Ferencné* államtitkár, a KSH elnöke tartotta Iparunk helyzete a 80-as évek elején címmel. Az előadást e folyóirat teljes terjedelmében közli, ezért ismertetésétől itt eltekinthetünk.

A következő előadó *Bognár József* akadémikus, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének igazgatója volt. Előadásának címe: A világgazdasági környezet és a KGST-együtműködés várható alakulása. Az előadó bevezetőjében utalt arra, hogy a világgazdasági prognózisok szerint rendkívül nehéz két évtized előtt állunk. Az optimista és a pesszimista becslések egyaránt a korábbinál sokkal lassúbb növekedést és sok feszültség felhalmozódását jelzik előre, és inkább csak az utolsó tíz év megítélésében térnek el.

Az évezred végére a Föld lélekszáma a jelenlegi 4,5 milliárddal szemben előreláthatólag 6 milliárd lesz. Megoldatlan probléma a nemzetgazdasági érdekeken túllépő nemzetközi együttműködés megteremtése. A nemzeti államok száma néhány évtized alatt 51-ről 180-ra nőtt, de még nem jött létre az ennek megfelelő nemzetközi intézményi rendszer. Az energiafogyasztás 10-12 évenkénti megduplázódása – az improduktív fogyasztást, a pazarlást nem is számítva – az energiaforrások korlátozottsága következtében az ipar fejlődésének szűk keresztmetszetét jelenti. Az ezredfordulóig az ipart drága nyersanyagra és energiára kell építeni, fejlesztése tehát csakis anyag- és energiatakarékosággal, valamint a másodlagos nyersanyagok fokozott hasznosításával oldható meg.

Az ipar és a világpiacon helyzetének alakulását jelentősen determinálja a technika, elsősorban a hadiipar veszélyessége. Ennek jelentősége és tökeigénye nem szorul külön magyarázatra. Az ember és a természet viszonyának eddigi – téves – felfogása felülvizsgálatra szorul. A fejlődés egyetlen ésszerű útja a természettel való együttélés és nem az ember uralkodása a természet felett. Az együttélés csakis akkor lehetséges, ha figyelembe vesszük a természet belső rendszerét. Az ehhez való alkalmazkodás nagyon sokba kerül.

A világgazdaság fejlődésének további nagy kérdése az egyes nemzetgazdaságok közötti kölcsönös gazdasági függőségi viszony megfelelő kezelése. Ennek előfeltétele a széles körű gazdasági kooperáció megteremtése, az ez ellen ható politikai magatartás gyengülése, megszűnése. A következő két évtizedben a tudomány és a technika olyan széles körű szintáttörésére – mint a második világháborút követő mintegy három évtizedben – nem számíthatunk. E tényezők és összefüggések alakulásából arra lehet következtetni, hogy a 60-as és a 70-es évek gazdasági virágkora egyelőre lezárult, a világgazdaság lassúbb fejlődésére kell berendezkedni.

A szocialista országok gazdaságára, illetve gazdasági fejlődésére várhatóan a lassuló gazdasági növekedés, az egyensúlyi problémák és a munkaerő-elosztási gondok lesznek jellemzőek. A KGST-országok közötti együttműködés továbbfejlesztése – az új világ-gazdasági helyzetet mint realitást tudomásul véve – minden szocialista ország érdeke. Az együttműködésben az importorientáltságot fel kell váltania az exportorientációnak. Ehhez azonban strukturális váltás, gyorsabb technikai fejlődés, erősebb kooperáció, integrálódás, a fejlődő országokkal való együttműködés szélesítése szükséges. Nélkülözhetetlen továbbá a KGST-együttműködés belső mechanizmusának olyan fejlesztése, amely megfelel a mai világban megkövetelt nagyobb rugalmasság és a rendkívüli helyzetekhez való gyors alkalmazkodás követelményeinek. A gazdasági kényszer napról napra jobban szorít ebbe az irányba.

Darvas György, az OT Ipari Főcsoportjának csoportfőnöke Erőforrásaink és lehetőségeink a 80-as évekre című előadását azzal vezette be, hogy a VI. ötéves terv gazdaságpolitikai céljainak megvalósítása az ipar számára minőségileg megváltozott feladatok teljesítését igényli. A középtávú terv az ipar számára nem a mennyiségi növekedést, hanem az intenzív fejlődést irányozza elő. Az ipari termelés – ezen belül a vállalatok – fejlődését elsősorban az fogja meghatározni, hogy milyen mértékben javul exportképességük, a termelés és az értékesítés hatékonysága, mennyiben képesek rugalmasan alkalmazkodni a piaci feltételekhez. Elsősorban azok a termelési ágak és vállalatok fejlődhetnek, amelyek jól értékesíthető, gazdaságos – főként nem rubel elszámolású – kivitelre képesek, vagy amelyek a gazdaságos importkiváltó tevékenység bővítésével, a hazai igények jobb minőségű kielégítésével tudják tevékenységüket kiterjeszteni.

A külső feltételek változásaiból adódóan az ipar esélyei a növekedésre: az exportképesség fokozása, a KGST-import lehetőségeinek felkutatása, a rubel relációjú importbővítés növelése úgy, hogy az kölcsönösen előnyös, de kiegyensúlyozott legyen. A belső feltételeket tekintve a fejlődést elsődlegesen a rendelkezésre álló erőforrások, a meglévő termelőberendezések és a munkaerő jobb hasznosításának, a vezetésnek és a szervezetségnek a javítása határozza meg. Ezek előfeltétele a vállalati munkában a kutatás-fejlesztési, termelési, értékesítési folyamat egyenszilárdságának megteremtése. A következő években az anyag és az energiahordozók ártértékelődése következtében megkülönböztetett figyelmet követel az anyag és az energia racionális felhasználása.

Az alapanyagipar feladata a takarékos anyag- és energiahordozót felhasználó technológiák alkalmazása, a magasabb feldolgozottságú termékek részarányának növelése. Az energetikai ágazat fejlődésénél figyelembe kell venni azt a célt, hogy az 1985. évi energiafelhasználás csak minimálisan haladja meg az 1980. évi szintet. Mindez nemcsak az ipar, de az iparirányítás számára is minőségileg megváltozott feladatot jelent. A differenciálódással járó konfliktusokat vállalni kell, például a pótlási igényeket is indokolt megtagadni, illetve megvonni, ha az gazdaságtalan tevékenység újratermelésére irányul. Az állami nagyberuházások csökkenésével, a hitelszféra növekvő részarányával bővülnek a lehetőségek a feldolgozó ipar innovációs feltételeinek biztosítására. Új tartalmat kapnak a központi fejlesztési programok is. Például a gyógyszeripar új központi fejlesztési programja keretében a központi támogatás elsősorban a gyártási kultúra, a kutatás-fejlesztés preferálására és nem egyedi nagyberuházások megvalósítására irányul. A vállalatok a következő néhány hónapban befejezik középtávú terveik kidolgozását. Ennek során elsőrendű fontosságúnak kell tekinteni a piacorientáltságot, a piaci realitások fi-

gyelembé vételét, a nyitott feltételek tartalommal való megtöltését, ennek megfelelő stratégiai célok kitűzését.

A konferencia negyedik előadását *Rabi Béla* államtitkár tartotta, Az iparirányítás fejlesztése címmel. Rámutatott arra, hogy már hosszabb idő óta tapasztalunk kellett; a gazdaságirányítás intézményi rendszere, az ágazati és a funkcionális irányítás kialakult szervezete nem segíti, hanem sok tekintetben gátolja a gazdasági reform céljainak megvalósítását. Az ágazati minisztériumok gyakran kerültek konfliktusba a központi és a funkcionális irányítással, és az ágazatközi érdekek nem jutottak megfelelően érvényre. Az irányítás korszerűsítése elkerülhetetlenné vált. Az iparnak a gazdaságban betöltött kiemelkedő szerepe miatt az elsők között került sor az iparirányítás továbbfejlesztésére. 1981. január 1-vel megalakult az Ipari Minisztérium. Az új szervezet alapvető célja, hogy teret adjon az új tartalomnak; az operatív irányítással szemben a stratégiai orientációnak, a komplex iparpolitikai feladatok megoldásának. Ennek keretében kell megoldania az ágazatközi gondolkodás erősítését, a vállalatok közötti együttműködés fejlesztését, a háttérpar hiányának felszámolását és az iparfejlesztés többi égető problémájának megoldását.

Az eddigi operatív feladatok döntően, mint piacfelügyeleti tevékenység, az Országos Anyag- és Árhivatal hatáskörébe kerültek át. A vállalatok életébe való közvetlen beavatkozásnak, amely zavarja az önálló tevékenységet, elmossa, illetve összekeveri a felelősséget és a hatáskört a vállalat és az irányító szerv között, feltétlenül csökkentenie kell. Új feladat a minisztérium számára a vállalati szervezeti rendszer továbbfejlesztése (ez eddig a Pénzügyminisztérium hatáskörébe tartozott). Az ismertetett feladatoknak megfelelően kellett kialakítani az Ipari Minisztérium belső szervezeti felépítését. Az Ipargazdasági Főcsoport feladata többek között az iparpolitikai koncepció kialakítása és az ezzel kapcsolatos feladatok megoldása. A Vállalatfelügyeleti Főosztály fontos feladata az ipar egészére és egyes ágaira kiterjedő információs, elemző- és értékelő tevékenység. A Nemzetközi Főosztály feladata az együttműködés technikai megszervezésén túl az összefüggésekkel tudatosabban számoló iparpolitika kialakításának segítése. Az Ipari Minisztérium működéséről még kevés a tapasztalat, de azok biztatóak, a kitűzött feladatok megoldása jó úton halad. A munka módszerében jelentős változás tapasztalható, a korábbi hierarchia fellazult. A funkcionális jellegű főosztályok munkáját a szakmai feladatok ellátására létrehozott csoportok megfelelően segítik, de e tekintetben a leghatékonyabb működési formák kifejlesztése és begyakorlása még időt kíván.

A négy előadáshoz három vállalati gazdasági vezető szolt hozzá: Dénes Gábor, a Vilamos Berendezés és Készülék Művek főosztályvezetője, Rédei Ottó, a Magyar Selyemipari Vállalat gazdasági igazgatója és Zányi Jenő, a Magyar Kereskedelmi Kamara alelnöke. Felszólalásukat e folyóirat teljes terjedelmében közli.

A konferencia tanulságairól Román Zoltán, a Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztályának elnöke adott összegezést. Kiemelte, hogy a 80-as éveket jellemző fő változások valójában már korábban megkezdődtek a magyar gazdaságban is. A KB 1978. decemberi határozata új fejlődési pályát jelölt ki, az átállás erre – középpontban az egyensúly, a strukturális alkalmazkodás, a hatékonyság és a versenyképesség követelményeivel – a korábtól alapvetően eltérő szemléletet, magatartást követel. A VI. ötéves terv ennek szellemében körvonalazza az új követelményekhez igazodó iparpolitika cél-, eszköz-, szervezeti és döntési rendszerét, de ezek konzisztens összeillesztése még sok további munkát kíván.

Az előadások és a felszólalások sokoldalúan jellemezték a 80-as évek várható külső és belső gazdálkodási feltételeit és nehéz feladatait. Hasonló problémákkal küzd ma szinte minden ország. Az Európai Gazdasági Bizottság például az 1978–90-es időszakra minden országcsoportha a növekedési ütem lényeges csökkenését jelzi előre: a szocialista országokban 3,5% (1966–77: 6,3%), a fejlett tőkésországokban 2,8% (1965–73: 4,3%, 1974–77: 1,7%), a dél-európai országokban 4,8% (1965–73: 6,6, 1974–77: 4,2%). Az előadások és a felszólalások nehézségeink mellett azokra a tartalékokra is utaltak, amelyek a 80-as évek második felében egyensúly melletti gyorsabb növekedést tehetnek lehetővé.

A konferencián tanulságos elemzéseket és javaslatokat hallottunk – mondotta Román Zoltán – az 1980. január 1-vel bevezetett szabályozórendszer működésével, a tervezett és már megvalósított szervezeti változtatásokkal, valamint a nyitott jellegű, rugalmasabb tervezés módszereivel kapcsolatban. E kérdésekkel az állami szervek és a tudományos kutatás is intenzíven foglalkozik. A Magyar Közgazdasági Társaság bekapcsolódása e munkába – véleményezéssel, javaslatokkal – hasznosan segítheti e bonyolult feladatok reális megoldását.

Csemniczky Jánosné*

NEMZETKÖZI SZEMINÁRIUM A STRUKTURÁLIS ALKALMAZKODÁSRÓL

Ez év április 22–24-én a Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetsége és az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja (a szövetség magyar tagja) Strukturális alkalmazkodás és termelékenység címmel nemzetközi szemináriumot rendezett. A szemináriumon 15 országból 25 külföldi és hasonló számú magyar szakértő vett részt. Elnöki megnyitójában J. B. Ryan, a szövetség elnöke (az Ír Termelékenységi Központ igazgatója) rámutatott, hogy a gazdasági növekedést mindig ágazati, regionális, termelési, foglalkoztatási és más strukturális változások kísérik. A keresztmetszeti és a történeti statisztikai elemzések e változások és összefüggéseik sok jellemzőjét tárták fel. Napjainkban azonban a gyors műszaki haladás, a nemzetközi munkamegosztás átrendeződése és a gyakori piaci és ármozgások tudatos, a változások elébe menő, nemzetközi kitekintésű és a hatékonyságot előtérbe állító alkalmazkodást követelnek minden vállalatától és a gazdaság egészétől.

A szemináriumon az első előadást H. Muegge, az ENSZ Iparfejlesztési Szervezetének, az UNIDO-nak egyik tapasztalt vezető munkatársa tartotta Strukturális alkalmazkodás és nemzetközi együttműködés címmel. Jellemezte a világ gazdaság mai helyzetét és azokat a körülményeket, amelyek egyfelől a fejlett és a fejlődő országokban egyaránt sürgetik a strukturális alkalmazkodást, másfelől e folyamat elé bizonyos akadályokat és korlátokat állítanak. Rámutatott, hogy különböző elemzések szerint az im-

*Az Országos Tervhivatal munkatársa.

port növelése a fejlődő országokból a fejlett tőkés- és a szocialista országokba kölcsönös előnyökkel jár, hiszen ez teremt lehetőséget a fejlődő országokba irányuló nagyobb exporthoz. A nemzetközi munkamegosztásban bekövetkezett változások ágazatokat is érintenek, de fokozódó jelentőségre tesz szert az ágazatokon belüli kereskedelem növekedése. Az árucsera a fejlett és a fejlődő országokban kölcsönösen piacot nyit, de míg a fejlett országok a fejlődőktől elsősorban a nyersanyagok és az olcsó munkaerő előnyeit várják, a fejlődő országok a fejlettektől a beruházásokhoz és a technika elsajátításához remélnék segítséget. A tapasztalatok szerint a legtöbb országban állami akciók is segítik a nemzetközi munkamegosztás átrendezését, bár ezek bürokratikus jellegét nem egy esetben sok kritika éri. A szervezeti rugalmasságot a gyorsan változó világgazdasági helyzethez való alkalmazkodás szempontjából mindenütt különösen fontosnak tekintik, és ezért a kis- és középvállalatok tevékenységét külön akciókkal is támogatják. A termelékenység központok a strukturális alkalmazkodás elősegítésében, az azt kísérő konfliktusok előrejelzésében és enyhítésében fontos szerepet tölthetnek be.

A következő két előadás egy-egy ország tapasztalatait mutatta be. K. H. Oppenländer, a müncheni IFO Intitut elnöke arról a nagyszabású vizgálatról számolt be, amelyet az NSZK Gazdasági Minisztériumának megbízásából az országban végbemenő strukturális változásokról készítettek. Hasonló megbízást kapott az NSZK másik négy nagy közgazdasági kutatóintézete is, azzal a céllal, hogy a statisztikai hivataluk által biztosított közös adatbázis alapján önállóan – részben más-más súlypontokkal, részben mintegy egymással versenyezve – készítsenek értékelést a parlament számára. Az előadás e nagy vizgálat fő tapasztalatait összegezte. Jellemezte a nyugatnémet gazdaság és ipar szerkezeti változásaira ható külső tényezőket, de hangsúlyozta, hogy igen lényeges szerepe volt a belső fogyasztási struktúra változásának. Ezt mindenekelőtt a tartós javak és az értékesebb termékek iránti kereslet növekedése jellemezte. Oppenländer előadásában kiemelte, hogy bár az NSZK-ban növekszik a szolgáltatások aránya, nem számolnak posztindusztriális társadalom létrejöttével, a feldolgozó ipar lényeges szerepe változatlan marad. A szerkezeti változásokat illetően az állami kiadások vonalán az oktatás és az egészségügy fejlődése, a beruházások vonalán épületek és termelőberendezések helyett több elektronika és irodagép üzembe állítása volt meghatározó. Exportjuk 60%-át a gépipar (ide értve a járműgyártást és az elektronikát) és a vegyipar adja. Megkísérelték különválasztani, hogy az export növekedéséből mi tulajdonítható keresleti hatásnak és mi a versenyképességükben mutatkozó relatív előnyüknek vagy hátrányuknak (komparatív előnyeik Japánnal szemben csökkentek). A jövőbeli strukturális változások szempontjából az előadó két tényezőt emelt ki, egyrészt az olajárak emelkedését, amelyet megfelelő racionalizálásnak és strukturális alkalmazkodásnak kell követnie, másrészt a mikroelektronika térhódítását. Azzal számolnak, hogy a mikroelektronika munkaerőt felszabadító hatását részben ellensúlyozza, hogy alkalmazása új piacokat nyitva a termelés bővítésére ad lehetőséget.

K. Zeman, a prágai Tervgazdasági és Irányítási Intézet vezető munkatársa a csehszlovák gazdaság strukturális alkalmazkodásának tapasztalatairól szólt. Áttekintette, hogy a népgazdaság struktúráját befolyásoló fő tényezők – az ország természeti erőforrásai és feltételei, gazdasági és ipari fejlettségének színvonala és bekapcsolódása a világgazdaságba – a 60-as évektől hogyan hatottak a csehszlovák gazdaság és ipar szer-

kezetének alakulására. A jövőt illetően azzal számolnak, hogy a csehszlovák iparban a kitermelő ágazatok aránya csökken, a feldolgozó iparban a szerkezeti változások üteme mérséklődik, a termékszerkezet módosulása lép előtérbe. A csehszlovák gazdaság kulcságazata változatlanul a gépipar (ide értve az elektronikai ipart) lesz mind a népgazdaság technikai fejlődésének elősegítése, mind a külkereskedelem szempontjából. A csehszlovák ipar termékspektrumát túl szélesnek minősítik, a specializáció növelését állítják előtérbe, továbbá mindenekelőtt azon ágazatok fejlesztését, amelyek több szellemi munkát, kutatást és fejlesztést testesítenek meg. A gazdag matematikai-statisztikai elemzésekkel illusztrált előadás adatai szerint ilyen irányú változások az export- és az importszerkezetben már megfigyelhetők. A strukturális alkalmazkodás meggyorsításához fontosnak tekintik, hogy a népgazdasági és a vállalati törekvések azonos irányba mutassanak, és az innovatív tevékenység kibontakozásához kedvező feltételeket teremtsenek. A gazdaság és az ipar versenyképességének növeléséhez a munkatermelékenység fokozását, az anyag- és energiatakarékosságot és az állóeszközök jobb kihasználását ugyancsak elsőrendű követelménynek tekintik.

Két további előadás a strukturális alkalmazkodásnak és a termelékenység növelésének egy-egy sajátos kérdésével foglalkozott. Y. Chaigneau, a francia termelékenységi központ igazgatója arról szólt, hogy gazdaságukban az elmúlt 10-15 évben az életszínvonal, az életkörülmények jelentősen javultak, de ezt a dolgozók munkakörülményeinek hasonló kedvező irányú változása nem követte. Azok a feladatok, amelyek előtt a francia gazdaság jelenleg az élesedő versenyben áll, nem engedik meg, hogy a munkaerő csupán a termelés passzív eleme legyen. Olyan munkafeltételeket és körülményeket kell teremteni, amelyek elősegítik a munkával való azonosulást, a nagyobb teljesítményt. Ehhez program kidolgozásával a tervezés keretében külön munkabizottságot bíztak meg.¹

H. Lindestad egy nagy svédországi vállalati tanácsadó iroda munkatársa Vállalatok a vállalatokon belül címmel tartott előadást. Beszámolt arról az ismertetése szerint határozott trendről, amely szerint Svédországban a vállalatokon belül erőteljesen decentralizálják a vezetési funkciókat. Ezt a korszerű munkaszervezés irányába tett lépéseik folytatásának tekintik, és úgy látják, hogy az üzemi demokrácia megteremtésének is fontos feltétele. Egy konkrét vállalati példán ismertette, hogy a vállalat egyes részeit hogyan önállósították, csupán a legfontosabb stratégiai és koordinációs döntéseket hagyva meg a vállalati központ hatáskörében. Ezzel a termelőegységek piaci orientációját, kezdeményező-készségét is jelentősen növelni tudják.

Valamennyi előadást élénk vita követte, és öt hosszabb korreferátum is elhangzott. V. Nesvera, a csehszlovák Gépipari Gazdaságtani és Technológiai Intézet munkatársa a csehszlovák gépipar strukturális alkalmazkodásának néhány kérdéséről és az ezzel kapcsolatosan tervezett kutatásuk programját ismertette. Az NDK-ból S. Maier a munkaerő-gazdálkodás és a termelékenységnövekedés, K. Steiniz az anyag- és energiatakarékosság időszerű kérdéseiről szólt. F. Sandel az ausztráliai Termelékenységi Tanács részéről a mikroelektronika térhódításával kapcsolatos vizsgálataikat és programjukat ismertette. K. Kilderry, a Westinghouse Termelékenységi Központ vezetője ennek az óriási vállalatnak ezt az új szervezeti egységét mutatta be. A társaság 120 000 főt foglal-

¹Y. Chaigneau előadását a folyóirat Tanulmányok rovata teljes terjedelmében közli.

kozott az Egyesült Államokban és 40 000 főt külföldi vállalatainál. A közelmúltban a társaság termelékenységi központot állított fel, ide összpontosítva a termelékenység növelésének számos fontos feladatát. A központ 400 fővel dolgozik, fő részlegei a következők: technológia és szervezés, rendszerelemzés, termelékenységi tanácsadás, minőségellenőrzés és fejlesztés, műszaki tanácsadás, oktatás. E nagyvállalatnál számszerű termelékenységnövelési előirányzatokat is meghatároznak, felbontva ezeket profitcentrumaik számára is. A felszólaláshoz kapcsolódó vita során hallottuk, hogy az Egyesült Államok nagyvállalatainál eléggé gyakori most termelékenységi központok létrehozása. A szervezeti megoldások azonban eltérőek; az IBM Europe például, amely 70 000 főt foglalkoztat, szintén létrehozott termelékenységi irodát, de mindössze öt fővel; elsősorban alkalmi munkacsoportokkal kívánja a termelékenység növelésével kapcsolatos vállalati feladatok megoldását segíteni.

A szeminárium egyik délutánja arra szolgált, hogy a résztvevők megismerkedjenek a magyar gazdaság és ipar strukturális alkalmazkodási és termelékenységi problémáival és törekvéseivel. Nyitrai Ferencné államtitkár, a KSH elnökének bevezető előadása után Beck Tamás, a Lenfonó és Szövőipari Vállalat vezérigazgatója, Kőszegi László, az OT Távlati Tervezési Főosztályának osztályvezetője és Román Zoltán, az Ipargazdaságtani Kutatócsoport igazgatója válaszolt a feltett kérdésekre. Végül a vendégek közül azok, akik a szövetség Igazgató Tanácsának ülésén nem vettek részt, látogatást tettek a Lenfonó és Szövőipari Vállalatnál, és itt közelebbről ismerkedhettek a magyar gazdaságirányítási rendszerben működő vállalatok helyzetével, gondjaival és eredményeivel. A szeminárium mind a hazai, mind a külföldi résztvevők számára sok hasznos tanulságot, impulzust adott.

MIKROELEKTRONIKA, TERMELÉKENYSÉG, FOGLALKOZTATOTTSÁG

A 70-es évek elejéig a fejlett ipari országok többségében a gazdasági növekedés üteme elég nagy volt ahhoz, hogy a foglalkoztatottság magas szintjét biztosítsa. A műszaki fejlődés is jelentősen hozzájárult a jövedelmek növekedéséhez, a gazdasági szerkezet átalakításához. A növekedési ütem 1973 utáni lelassulása és a munkanélküliek számának erőteljes növekedése következtében a műszaki haladás – és különösen a mikroelektronika, illetve a hozzá kapcsolódó technológiák – gazdasági és munkaerőpiaci vonatkozásai nagy közérdeklődést kiváltó viták középpontjába kerültek. Ezért különösen időszerű volt a Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetségének és az NSZK Termelékenységi Központjának (RKW) 1980. november 11–13-án Münchenben rendezett nemzetközi konferenciája, amelynek témája a mikroelektronika elterjedésének a termelékenység, illetve a foglalkoztatottság alakulására gyakorolt hatása volt. A konferencián elhangzott előadások elsősorban a mikroelektronika bevezetését követően átalakuló munkahelystruktúrával, a jövőbeli munkaerő-kereslet nagyságával és szakképzettség szerinti összetételével, az egyes kormányoknak a mikroelektronika fejlesztését és alkalmazását segítő műszaki-fejlesztési politikájával foglalkoztak.

Az elektronika korszaka mintegy harminc esztendővel ezelőtt az elektronikus csővel kezdődött. Az elektronikus csövet a tranzisztor, majd a 60-as évek elején az integrált áramkör váltotta fel. Ekkor egy csaknem fél négyzetcentiméter területű szilikon „chip” nyolc tranzisztort helyettesített. Napjainkban a több mint egymillió tranzisztorfunkció/chip arányhoz tartunk, és a szakértők ennél lényegesen magasabb arányokat prognosztizálnak a jövőre. Már 1971-ben létrejöttek az első olyan mikroproceszorok, amelyek egy számítógép teljes központi egységét tartalmazták, és a közelmúltban megjelentek az első egyetlen chipből álló számítógépek is.

G. Friedrichs (IG METAL) előadásában kiemelte, hogy a 80-as évek műszaki fejlődésében a mikroelektronikának várhatóan kulcsszerepe lesz, mert

– *alkalmazási lehetőségei* úgyszólván kimeríthetetlenek, a gazdaság és a társadalom minden részét érintik majd valamiképpen;

– *az árcsökkenés* zuhanásszerű (a 60-as évek elején egy tranzisztorfunkció ára kb. 100 pfennig volt, ma 0,1 pfennig);

– a műszaki változások jelentős hányada *egyidejűleg töke- és munkaerő-megtakarító lesz;*

– a jövőben a mikroelektronikán alapuló termelésirányítási és ellenőrzési eszközök lehetővé teszik a *kis és közepes sorozatnagyságok* esetében, valamint a kisüzemekben is a nagy rugalmasságú *automatizált termelést;*

– a mikroelektronika nem csupán a termelésben, hanem a vállalati, államigazgatási *adminisztráció*, valamint a szolgáltatások szférájában is jelentős szerepet fog játszani.

Az eddigiekből is nyilvánvaló, hogy a mikroelektronika valamennyi jövőbeli alkalmazásának áttekintése aligha lehetséges. Ezért a konferencia keretében csupán azokat a fejlesztéseket elemezték, amelyek a 80-as évek végéig a foglalkoztatottságot jelentős mértékben érintik.

A mikroelektronika látványos térhódítása már az elmúlt évtizedben megkezdődött a feldolgozó ipari *termelésben*. Az NSZK-ban például a műanyag-feldolgozás mögött az irodai és adatfeldolgozó gépeket gyártó szektor termelésnövekedési üteme volt a legmagasabb 1970 és 1978 között (61,5%). A mechanikus elemek mikroelektronikával való felváltása révén jelentős termékfejlődés ment végbe az órágyártásban, a nyomda- és sokszorosító iparban. A miniaturizáció más iparágakban is lehetővé tette az előállítandó és összeszerelendő alkatrészek számának nagymérvű csökkentését. Az eredmény a felhasznált élőmunka 40-50%-ának megtakarítása volt.

A viszonylag olcsó mikroelektronika felhasználása meggyorsítja a *számjegyzérlésű szerszámgépek* elterjedését is, amelyeknek első generációja napjainkban jelenik meg a piacon. Komoly munkaerő- és tőkemegtakarító hatása lesz a már eddig is magas szintű *számítógépes folyamatirányításnak*, valamint a komputeres műszaki tervezésnek. Példaként említhetők az *ipari robotok* is. Valószínűleg 1979 tekinthető az ipari automaták szempontjából az áttörés évének, amikor a Volkswagen egy 76 robotból álló automatikus hegesztő-összeszerelő sort helyezett üzembe. A jelenlegi – a legtöbb szerelési munkához még nem megfelelő pontosságú – robotokat néhány éven belül követő, szenzorosan jobban ellátott ún. intelligens robotok generációja az eddiginél még nagyobb mértékben használja majd fel a mikroelektronikát.

Az *irodai adminisztrációban* – ellentétben a feldolgozó iparral és a mezőgazdasággal – az új technológiák csak lassan honosodtak meg. Az irodai automatizáció terén az 1980-as évtizedben várható gyors fejlődés. A legutóbbi időkig az információs technológia legjelentősebb irodai alkalmazása a *numerikus adatfeldolgozás* volt. Viszonylag egyszerű technológia a *szövegek (vagy szavak)* számítógépes feldolgozása. Az adatfeldolgozással szemben a szófeldolgozó berendezések nem képesek matematikai vagy logikai műveletek elvégzésére. A szófeldolgozó rendszer legegyszerűbb típusa egy memóriarendszerrel összekapcsolt írógép. Az ennél bonyolultabb rendszerek mágnes tárolókon alapuló nagy kapacitású memóriákat foglalnak magukba, amelyek lehetővé teszik például egy levél standard elemeinek összeállítását. A fejlettség magasabb fokán az írógépet monitorok helyettesítik, amelyeket a központi egységekkel összekapcsoltan lehet működtetni. Ez lehetőséget ad a gépek közötti kommunikációra is.

A fejlődés harmadik jelentős területe a *hírközlés* (elektronikus postai szolgáltatások, pl. televíziós rendszerű kép- és szövegtovábbítás).

A felsorolt információs rendszerek kombinálása egyre fontosabbá válik a fejlett tőkésországokban működő vállalatok nemzeti és nemzetközi versenyképessége szempontjából. Éppen ezért különleges figyelmet érdemel az a két kérdés, amelyet E. von Pilgrim (IFO Institut) vetett fel előadásában: 1. milyen tényezők segítik elő az új irodai technológiák elterjedését, 2. melyek az új technológiák bevezetésének korlátai?

Míg a számítógépes korszak elejét – az 50-es évek végén – a központosított adatfeldolgozás jellemezte, addig a 70-es évek első éveitől kezdve teret hódított a decentralizált adatfeldolgozás, amely valószínűleg a 80-as évek közepéig marad domináns fejlődési irány. Az évtized végén jelenik meg határozottabban egy másik, a hírközléssel összekapcsolt, integrált – a sokoldalú adatfeldolgozásra, szövegfeldolgozásra és dokumentációra épülő – irodai információs rendszer.

Foglalkoztatottság

Pilgrim az irodai automatizációnak az *alkalmazottak létszámára* gyakorolt hatását elemezve megállapította, hogy az új technológiák elsősorban az egyszerű és ismétlődő tevékenységeket ellátó munkaköröket érintik, például a kis- és középvállalatok számvitelét, a pénzügyi műveleteket, a kereskedelmi levelezést, az adat-előkészítést. Különböző esettanulmányok tanúsága szerint az adatfeldolgozás, a szófeldolgozás és a telekommunikáció termelékenységjavító – következésképpen munkaerő-megtakarító – hatása figyelemreméltó. Viszont az új technológiákat gyakran nagyobb mennyiségű információ feldolgozására használják fel, hogy ezzel javítsák a cég versenyképességét. Nehéz tehát általánosítani a vállalati szintű esettanulmányok eredményeit.

Több nyugatnémet kutatóintézet készített makroökonómiai prognózist az új technológiák bevezetésének és terjedésének a foglalkoztatást érintő lehetséges hatásairól. A prognózisok eredményei természetesen a kiinduló feltételezésektől, a figyelembe vett tényezők relatív súlyától függően különböztek egymástól. A Prognos és Mackintosh tanácsadó vállalat legvalószínűbbnek tartott, „óvatosan derülátó” előrejelzése szerint – feltételezve, hogy az NSZK GNP-jének növekedési üteme 1980 és 1990 között évi 3,5% lesz, valamint hogy a társadalmi-gazdasági akadályok miatt az új technológiák ter-

melékenységjavító lehetőségeinek csupán 50%-át sikerül realizálni – az irodai alkalmazottak száma az 1980. évi 10 millióról 1990-re 11,8 millióra nő.

Az irodai automatizáció bevezetése feltehetően hatással lesz a munkaerő képzettség szerinti összetételére, a munkakörülményekre. Ma még aligha lehet eldönteni, hogy fennmaradnak-e a jelenlegi képzettség szerinti megoszlási arányok, ahol az alacsony szakképzettségi szint dominál, a magas képzettségűek aránya alacsony, avagy az alacsony és a magas képzettségi szint körül polarizálódik a munkaerő. Az ipari szektor irodai tevékenységét elemző egyik tanulmány szerint a szakképzetlen személyzet munkanélkülivé válásának veszélye magasabb, mint más csoportoké. Mivel főleg nők látják el ezeket a munkaköröket, az ő munkájuk van a leginkább veszélyben. Most még nem ítéhető meg az sem, hogy – hasonlóan a korábbi nagyobb műszaki vívmányokhoz – a mikroelektronika alkalmazása inkább elszegényíti-e a munka tartalmát a nagyobb tömegek számára, vagy sokoldalúságot, továbbképzést követel meg.

Meg kell jegyezni, hogy a mikroelektronika árcsökkenésének vonzerejét valamelyest ellensúlyozzák a szakszervezetek, aminek következtében a mikroelektronika terjedése és a kapcsolódó gazdasági-társadalmi változások inkább evolúciós, semmint forradalmi jellegűek lesznek. (1978-ban az NSZK-ban több hosszú, kiterjedt sztrájk kapcsolódott szorosan a technológiai váltáshoz és a mikroelektronikához. A követelések minden esetben az elbocsátás, a visszaminősítés, az átképzés, áthelyezés elleni védelemre irányultak.)

A konferencia szinte valamennyi előadásában kifejezésre jutott az az aggodalom, hogy kielégítő gazdasági növekedés hiányában a mikroelektronika – a termelékenység növelésén keresztül – csökkenteni fogja a foglalkoztatási lehetőségeket a termelésben és a szolgáltatásban. Friedrichs előadásában megállapította, hogy a mikroelektronikát tartalmazó beruházási javak általában munkaerő-, anyag- és tőkemegtakarító hatásúak. Más a helyzet a végső fogyasztásra szánt termékek esetében. A foglalkoztatáspolitikai szempontból főleg azoknak a teljesen újszerű fogyasztási termékeknek van nagy jelentőségük, amelyek új munkaalkalmakat teremtenek, emellett nem elhanyagolható a már meglévő termékek olyan fokú minőségjavulása sem, amely kiegészítő keresletet teremt. Várhatóan jelentős lesz az időeltérés a termelési folyamatok és a termékkonstrukciók között a mikroelektronika dominánssá válása tekintetében. Problémát jelent, hogy mit kell tenni a „késedelem” ideje alatt, és a termékinnováció teremt-e akkora növekedést, hogy a teljes foglalkoztatottság fenntartható legyen a jelenlegi körülmények között.

Mivel a mikroelektronikát felhasználó fogyasztási javak tömeges piacra lépése várhatóan öt-tíz év múlva kezdődik, ezért két reális alternatíva kínálkozik a munkanélküliség féken tartására. Az egyik a heti munkaidő 40-ről 35 órára csökkentése vagy a fizetett szabadság évi 4 hétről 6 hétre növelése. A másik a gazdasági növekedés felgyorsítása költségvetési és hitelpolitikai ösztönzés útján („mennyiségi növekedés”) vagy „minőségi növekedés” révén. Ez utóbbi esetben a kormány a központosított alapokat olyan tevékenységek ösztönzésére költi, amelyek javítják az élet minőségét, miközben jelentős mennyiségű ipari terméket igényelnek. Ezek a jövőorientált fejlesztések a katasztrófákkal, a természetszennyeződéssel, az egészségüggyel, az oktatással, az energiagazdálkodással, a munkaminőséggel stb. kapcsolatos problémák termék- és rendszerszükségleteit foglalják magukba.

Gazdaságpolitikai stratégiák

A vendéglátók és a konferencia külföldi előadói egyaránt nagy figyelmet szenteltek kormányaik új technológiával kapcsolatos tevékenységének. Az NSZK Műszaki Fejlesztési Minisztériumának képviselője, S. Isensee elmondta, hogy kormánya alapvetően pozitívan értékeli a mikroelektronika termelékenység- és termelésnövelő hatását, és a munkaerőpiac feszültségeit valamelyest csökkentő élénkebb gazdasági növekedés kulcsát főleg a strukturális változtatásokban kell keresni. Ez utóbbit a költségvetési támogatások kétségtelenül meggyorsíthatják. A szövetségi kormány a mikroelektronika területén a következő kutatásokhoz, fejlesztésekhez biztosít támogatást:

- új elektronikus alkatrészek és félvezető-technika,
- a mikroelektronika alkalmazása, különösen kis- és középvállalatoknál,
- adattovábbítás,
- információfeldolgozás.

1979-ben megközelítően 1 milliárd márkás támogatást kaptak a felsorolt kutatási területek.

Ausztráliában az Electronics Industry Advisory Council – amely a kormány tisztviselőin kívül magába foglalja a feldolgozó ipari tőke, a szakszervezetek, a kereskedelem és a fogyasztók képviselőit is – azt javasolta a kormánynak, hogy a japán és az amerikai technológia átvétele helyett Ausztrália kis sorozatú, speciális, magas műszaki színvonalú termékekkel próbáljon a nagyobb tengerentúli piacokra betörni. Ennek érdekében a kormány dolgozza ki az elektronikai iparra vonatkozó szektorális politikát, támogassa a más fejlett ipari országokéhoz hasonló színvonalú K+F tevékenységet; a beruházási programok kidolgozását a kormány és a szakszervezetek konzultációja előzze meg, különösen amikor új technológia bevezetését érintő döntésekről van szó.

Az *Izraeli Termelékenységi Intézet* igazgatója, I. Meidan előadásában azt emelte ki, hogy a mikroprocesszorok és az automatizáció térhódításával elhárítható az izraeli vállalatok nemzetközi viszonylatban viszonylag kis méreteiből és a világpiacon való távolságból eredő akadályok egy része. Az ausztrál iparpolitikához hasonlóan, a fejlesztési erőfeszítéseket Izrael esetében is a korlátozott nagyságrendben igényelt, speciális termékek piacára érdemes összpontosítani. Valamelyest csökkenti a fejlesztők kockázatát, ha termékeik számára a hazai továbbfelhasználók is piacot jelentenek. Izraeli tapasztalatok szerint a termékfejlesztésnél lényegesen problematikusabb az új követelményeknek megfelelő marketingstruktúra és a megfelelő vevőszolgálatok létrehozása. Mindamelllett a korábbi kezdeményezések hoztak már eredményeket: az izraeli export 1/4-ét adják az utóbbi öt évben kifejlesztett új technológiával – így a mikroelektronika felhasználásával – előállított termékek.

K. Ekhaugen (*Norvég Termelékenységi Intézet*) a mikroelektronika feldolgozó ipari elterjedésének folyamatát elemezte előadásában, norvég tapasztalatok alapján. Norvégiában a kormány elsősorban az információgyűjtést, az oktatást, a kutatás-fejlesztést átfogó mikroelektronikai programot kezdeményezett 1980-ban. Ennek ellenére napjainkban a norvég vállalatok számára még a lehetőségek megtalálása jelenti a legnagyobb kihívást. Egy kérdőíves felmérés során a megkérdezett vállalatok egyötöde jelezte, hogy már alkalmazza az új technológiát vagy éppen bevezeti (A csoport), egyhatoda vizsgálja a bevezetés lehetőségét (B csoport), a többi vállalat vagy nem vette még fonto-

lóra az új technológia felhasználásának lehetőségeit, vagy érdektelen számára (C csoport), 28%-uk nem válaszolt. Az ágazatok e csoportosítás szerinti megoszlását tekintve a papírgyártás és -feldolgozás mutatja a legkedvezőbb képet – a vállalatok 31%-a tartozik az A csoportba –, az élelmiszer- és élvezetipar-gyártás, a textilipar, a fémfeldolgozás, a gépek és berendezések gyártása területén az A csoportba tartozó vállalatok aránya 20%. Mivel Norvégiában mindössze 40-50 mikroelektronikai vállalat működik, kevesen rendelkeznek mikroelektronikai tapasztalatokkal. Azoknak a vállalatoknak tehát, amelyek fel akarják használni az új technológiát, meg kell szerezniük a szükséges szakismereteket. Ennek két módja lehetséges, vagy átképzik – belső tanfolyamok, egyetemi továbbképzés, külföldi ösztöndíj stb. keretében – a meglévő szakembereket, vagy szakértelmet vásárolnak, például kooperáció formájában. A kis- és középvállalatok számára valószínűleg ez utóbbi – a más vállalatokkal és intézményekkel való kooperáció – a legjárhatóbb út.

Chernenszky László

SZERSZÁMGÉPIPARI TERMELÉKENYSÉGELEMZÉS*

Az angol Gépipari Munkaadók Szövetsége (EEF) 1978-ban vizsgálatot indított a termelékenységnövelés tartalékainak feltárására. A 21 szerszámgépipari vállalatra kiterjedő elemzés részben a hivatalos statisztikákra, részben pedig az ezeket kiegészítő mélyinterjúkra épült. A vizsgálat az 1973 és 1977 közötti éveket fogja át. Az eredmények megbízhatóságának növelése érdekében, illetve az adatok bizalmas jellege miatt a vizsgálat során messzemenően biztosították az anonimitást. Az interjúk során 73 vállalati vezetőt, 25 szakszervezeti képviselőt és 16 felügyelő bizottsági tagot kérdeztek meg.

A vizsgálat olyan diagnózismodellre épül, amely a munkatermelékenységet az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték alapján értelmezi, és sorra veszi a mutató számálóját és nevezőjét befolyásoló fontosabb tényezőket. Az elemzés három szakaszban történt. Az első szakaszban dinamikus összehasonlításokra került sor. Ennek során vállalatról vállalatra haladva a változásokat vizsgálták. Külön gondot fordítottak a kimagasló munkatermelékenység-növekedést elért vállalatok elemzésére. A hangsúlyt azoknak a módszereknek a feltárására helyezték, amelyek segítségével a vállalatok eredményeiket elérték. A továbbiakban statikus összehasonlításokat végeztek. Ebben a szakaszban a munkatermelékenység mutatójának tényezőkre bontása, valamint a legjobb és a leggyengébb vállalatok összehasonlítása állt a középpontban. Végül a munkatermelékenység szóródását elemezték a lehetséges befolyásoló tényezők függvényében.

A dinamikus közelítés szakaszában a kutatók a munkatermelékenység változásait vizsgálták. Fokozott figyelmet fordítottak a kimagaslóan magas termelékenységgel elért vállalatokra. Ezeknél elsősorban azt elemezték, hogy milyen módszerekkel érték el kiemelkedő eredményeiket. Az első lépésben a munkatermelékenységi mutató szám-

*Harvey, R. A. – Morris, S. E.: Pathways to Productivity Improvement. Omega, 1981, 2. sz. alapján.

lálóját és nevezőjét – pontosabban annak változásait – hasonlították össze. Eredményeik szerint *a vállalatok munkatermelékenységüket döntően a termelés (a hozzáadott érték) növelésével* és csak kisebb mértékben a foglalkoztatottak számának csökkentésével javították. Ezek a tapasztalatok felvetik azt a logikus kérdést, hogy vajon a hozzáadott érték növekedését az értékesítés (illetve a bruttó termelés) növekedésével vagy pedig a termelésben felhasznált, más vállalatoktól vásárolt anyagok, részegységek, szolgáltatások mennyiségének csökkentésével sikerült-e elérni. Mivel a hozzáadott érték e két tényező különbsége, mindkét út járhatónak tűnik. Emellett természetesen a két tényező relatív változásainak egyéb kombinációi is lehetségesek. A termelékenységet leggyorsabban növelő vállalatok körében – amelyeknél egyébként a hozzáadott érték növekedése is a leggyorsabb – a bruttó termelés és az anyagi ráfordítás is növekedett. A hozzáadott érték/bruttó termelés hányados az esetek felénél azonban csak kis mértékben változott, az esetek egyharmadánál a nettó/bruttó termelés hányados egyértelműen növekedett. Mindezek azt is jelentik, hogy a hozzáadott érték növelésének általános jellemző útja a bruttó termelés (a forgalom) növelése volt. Ez azonban csak egyes esetekben eredményezte a nettó/bruttó termelés mutatójának növekedését.

Bár a más vállalatoktól vásárolt anyagok, részegységek, szolgáltatások a felmérés szerint nem játszottak meghatározó szerepet, mégis célszerűnek tűnt azt is megvizsgálni, hogy hogyan alakult az anyagi ráfordítások struktúrája. A termelékenységüket kiemelkedően növelő vállalatok e tekintetben nem követtek valamilyen általános vagy tipikusnak tekinthető utat. Az anyagi ráfordítások (anyagok, részegységek, kooperációs vásárlások) és a nem anyagi jellegűek (járadékok, biztosítások stb.) aránya nem mutatott jellegzetes változást. A két leggyorsabb termelékenységnövekedést elért vállalatnál azonban a vizsgálati időszak elején és végén is igen magas a nem ipari ráfordítások aránya.

A foglalkoztatottak összetételének változására vonatkozó hasonló elemzésekben először az emelhető ki, hogy a foglalkoztatottak számának termelékenységnövelő hatása nem magyarázható a fizikai és a nem fizikai foglalkoztatottak arányának módosulásával, ez az arány ugyanis alig változott. Ahol azonban a foglalkoztatottság összetétele változott, a belső struktúra inkább a nem fizikai állomány javára tolódott el. Ezek a változások azonban nem voltak számottevők.

A dinamikus közelítés befejező fázisában a hozzáadott érték összetevői és a munkatermelékenység változásai közötti összefüggéseket elemezték. A hozzáadott érték mutatóját – a rendelkezésre álló korlátozott adatbázis miatt – csak két részre bontották. Az egyik a munkabéreket és költségeiket, a másik pedig az összes többi elemet (az adózás előtti profitot és az amortizációt) foglalja magában. A vizsgálati eredmények azt mutatják, hogy a hozzáadott érték változásai elsősorban a második tényező (a profit és az amortizáció) változásaiból adódnak, és csak elenyésző részben tulajdoníthatók az élőmunka költségeit tükröző első tényező változásainak. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy a foglalkoztatottak bérének és jövedelmének reálértékét a hozzáadott érték és a profitelemek változása ellenére is általában sikerült fenntartani. Ezzel kapcsolatban azt is meg kell említeni, hogy a vállalatok kb. fele 1973-ban vagy 1976-ban (esetenként mindkét évben) meglehetősen bizonytalan helyzetben volt. Az élőmunka költségeinek a hozzáadott értéken belüli igen magas aránya ugyanis túlságosan szűk lehetőséget hagyott a vállalatok állóeszközeinek fejlesztésére vagy szinten tartására.

A statikus vizsgálati szakasz középpontjában a munkatermelékenység tényezőkre bontása, valamint a legjobb és a leggyengébb vállalatok összehasonlítása állt. A tényezőkre bontás az alábbi egyenlőségből indult ki:

$$\frac{V}{L} = \frac{T}{L} \cdot \frac{V}{T},$$

ahol

V = a hozzáadott érték,

L = a foglalkoztatottak száma,

T = a bruttó termelés.

A vizsgált vállalati kör átlagos értékeinek figyelembevételével készített számítások arra mutatnak, hogy az egy főre jutó hozzáadott érték (e vizsgálatban a munkatermelékenység) eltérései elsősorban az egy főre jutó bruttó termelés különbségeire vezethetők vissza. Ennek megfelelően a nettó termelés/bruttó termelés arány csak kisebb szerepet játszik. A felbontás a továbbiakban az első lépésben vizsgált tényezők (fizikai, nem fizikai foglalkoztatottak, az anyagi és nem anyagi jellegű ráfordítások) szerepének tisztázására irányult. Az elemzések alapján a következő azonosság képezte:

$$\frac{L}{V} = \left(\frac{L_f}{T} + \frac{L_n}{T} \right) \left(1 + \frac{R_a}{V} + \frac{R_n}{V} \right),$$

ahol

$\frac{L}{V}$ = az egy főre jutó hozzáadott érték reciproka,

L_f = a fizikai dolgozók száma,

L_n = a nem fizikai foglalkoztatottak száma,

R_a = az anyagi ráfordítások,

R_n = a nem anyagi jellegű ráfordítások.

A legtermelékenyebb és a legkevésbé termelékeny vállalatok közötti eltéréseket lényegében csak az egy fizikai dolgozóra jutó bruttó kibocsátás különbségei magyarázzák. A felbontásban szereplő többi tényező különbségei nem bizonyultak szignifikánsnak. Érdeemes felhívni a figyelmet az ebből adódó következtetések és a vizsgálat első szakaszának eredményei közötti sajátos összefüggésre. Amíg a fenti eredmények szerint a munkatermelékenység színvonalának javításához a fizikai dolgozók arányának növelése lehetett volna az egyik út, az előző vizsgálati szakasz eredményei viszont éppen azt jelzik, hogy a vállalatok általában nem tudták realizálni ezt a lehetőséget.

A továbbiakban *statisztikai elemzésekkel* kívánták a lehetséges okozati tényezőket feltámi. A lineáris regressziószámítások során a következő modellből indultak ki:

$$\frac{L}{V} = a + b \frac{A}{V} + c \frac{K}{V} + d \frac{L_t}{L},$$

ahol

L = a foglalkoztatottak száma,

V = a hozzáadott érték,

A = az állóeszköz-állomány,

K = a készlet,

L_t = a tudományos alkalmazottak száma,

a, b, c, d = a regressziós paraméterek.

A számítások eredményei szerint az állóeszköz-állomány és a tudományos munkával foglalkozók száma külön-külön és együtt is szignifikáns kapcsolatban áll a függő változóval, a munkatermelékenység reciprokával. Ez azt jelenti, hogy az állóeszköz-állomány bővítése csökkenti a szükséges élőmunka-ráfordításokat, azaz növeli a munkatermelékenységet. A tudományos alkalmazottak arányának (a K+F ráfordításoknak) a növelése pedig többnyire hozzájárul a termékek és a technológiák javításához, ennek következtében termelékenységjavulást is eredményez. A vizsgált vállalatok számszerű eredményei arra utalnak, hogy az átlagos állóeszköz-állomány és a K+F ráfordítások 1-1%-os növelése a munkatermelékenység 0,2%-os növekedését eredményezi. Bár a változt megközelítés természetesen nem adhat választ minden nyitott kérdésre, mégis hozzásegíthet a munkatermelékenység változásának magyarázatához.

S. J.

AZ SZKP GAZDASÁGI STRATÉGIÁJA ÉS A XI. ÖTÉVES TERV*

A Szovjetunió Kommunista Pártjának hosszú távú gazdasági stratégiájában (amelynek alapjait a XXIV. és a XXV. kongresszus dolgozta ki) a legfőbb cél a lakosság anyagi és kulturális életszínvonalának emelése. Ez a feladat most, a XI. ötéves terv időszakában a személyiség sokoldalú fejlesztésének követelményével egészült ki, a társadalmi termelés és a lakossági reáljövedelmek növelése mellett egyre nagyobb jelentőségre tesz szert maguknak a szükségleteknek a fejlesztése. Figyelemre méltó, hogy a küszöbön álló tervidőszak feladatait is ismertető kongresszusi dokumentum a gazdasági építőmunka feladatai mellett milyen behatóan foglalkozik a társadalmi fejlődéssel kapcsolatos kérdésekkel is.

A 80-as évtized egyik sajátossága – mint a XXVI. kongresszus megállapította –, hogy a Szovjetunió már hatalmas gazdasági és műszaki-tudományos potenciállal és magas szakképzettségű szakembergárdával rendelkezik; így a legfőbb feladat jelenleg az, hogy a meglévő potenciált lehetőleg jobban, leghatékonyabban hasznosítsák, a természeti, anyagi és munkaerő-források ésszerű és takarékos felhasználásával. A párt gazdaságpolitikája középpontba állítja a társadalmi javakhoz való tulajdonosi viszonyulást, a rendelkezésre álló javak célszerű hasznosítását, és ezt kell szolgálnia a műszaki fejlesztési és a beruházási politikának is. Az erőforrásokkal takarékoskodó technikát, az

*Abalkin, L.: *Ekonomicseskaja sztratyegija partyii i ogyinnadcatij pityiletnij plan. Planovoje hozjajsztvo*, 1981, 3. sz.; Baranov, A.: *Intyenzifikacija proizvodstva a vszegodnyasnih uszlovijah. Planovoje hozjajsztvo*, 1981, 3. sz.; *Osznovnije napravlenija raboti otgyelenija ekonomiki AN SZSZSZR po razvityiju ekonomicseszkaj nauki v szvetye resenyij XXVI. szezda KPSZSZ. Voproszi Ekonomiki*, 1981, 4. sz. alapján.

anyag- és energiaigényesség csökkentését célzó technológiákat kell általánossá tenni, és korszerűnek pedig csak azokat a berendezéseket szabad elismerni, amelyek a munkatermelékenység növelésével egyidejűleg lehetővé teszik a fajlagos nyersanyag- és energiaráfordítások csökkentését is. A beruházások ésszerűsítése azért is különösen fontos, mert a beruházási ütem – objektív okokból – a XI. ötéves tervidőszakban mérséklődik (az 1976 és 1980 közötti 129%-ról 112-115%-ra), az abszolút beruházási volumennövekmény pedig 142 milliárd rubel helyett 76–96 milliárd lesz; ugyanakkor a nemzeti jövedelemnek a beruházásoknál 1,3-1,5-szer gyorsabban, 18-20%-kal kell növekednie az öt év alatt (Abalkin, 99–100. old.). Mindez arról tanúskodik, hogy a 80-as évtizedben a szovjet gazdaságnak végérvényesen át kell állnia az intenzív növekedési szakaszra.

A növekedés típusa szerint A. Baranov a szovjet gazdaság történetét három fő szakaszra bontja: 1. a kapitalizmusból a szocializmusba való átmenet időszaka (úgy szólván kizárólag extenzív fejlődés útján), 2. a 40-es évektől a 70-es évekig tartó időszak (elsődlegesen extenzív növekedés), 3. a fejlett szocializmus időszaka, amelynek fő jellemzője az intenzív tényezők széles körű alkalmazása, a humanista irányultság, a dolgozók anyagi és kulturális igényeinek kielégítésére való törekvés, a létrehozott termelési és tudományos potenciái mind jobb kihasználása, annak folyamatos bővítése mellett. Az intenzifikálás fő útjai: a műszaki-tudományos fejlődés meggyorsítása, a termelés komplex gépesítése és automatizálása, a beruházások optimalizálása, a termelés területi megoszlásának javítása.

Az intenzív növekedésre való áttérés együtt jár a hatékonysági kérdések előtérbe kerülésével – állapítja meg Baranov –, helytelen lenne azonban azt mondani, hogy mindaz, ami hatékony, egyszerismind intenzív is, ami viszont nem hatékony, az extenzív. Példaként említhető az atomenergia-, az űrkutatási vagy az elektronikai ipar, amelyek fejlesztése óriási anyagi, pénzügyi és egyéb ráfordításokat követel ugyan, de nélkülük a termelés intenzív fejlesztése elképzelhetetlen lenne.

Az intenzív gazdasági növekedésre való áttéréssel egyidejűleg megnövekednek azok a társadalmi-gazdasági feladatok is, amelyek megoldását elsősorban a tervezés színvonalának emelése, a szervezettség, a fegyelem és a felelősség növelése biztosítja. Ezekkel a kérdésekkel Abalkin részletesen foglalkozik. Mindenekelőtt megállapítja, hogy a szocialista gazdálkodásban a tervezés központi helyet foglal el, és vezető szerepet játszik. (Az SZKP Központi Bizottsága Az első ötéves népgazdaság-fejlesztési terv 50. évfordulójára című határozatában a tervezést a XX. század egyik legfontosabb tudományos és társadalmi vívmányának nevezi.)

A terv a párt stratégiai elképzeléseit konkretizálja, így minél tökéletesebb a tervezés, annál teljesebben bontakoznak ki a szocialista termelési mód előnyei, és annál gyorsabb a társadalmi haladás – állapítja meg Abalkin. A terv csak akkor válhat a gazdasági fejlődés emelőjévé, ha az egész népgazdaság kiegyensúlyozott fejlesztésének programját jelenti. Abalkin külön hangsúlyozza, hogy a teljes és hatékony kiegyensúlyozottság a tervben az intenzív fejlődésre való áttérés előfeltétele és egyben eredménye is. Az egyensúly biztosítását ugyanakkor megnehezíti, hogy a bővített újratermelés intenzív típusát a gyorsított műszaki felújítás és a gyorsan lejátszódó lényeges strukturális átalakulások jellemzik. Ezért az arányosság biztosításának feladata lényegesen nehezebb, de ugyanakkor még idősezerűbb; ha ugyanis nincs szilárd egyensúly, a termelés hatékonysága nem bontakozhat ki, a növekedés intenzív tényezőit csak kevéssé lehet hasznosíta-

ni, és nem fejlődhet kellőképpen a szakosodás sem. Mindezekből az alábbi fő következtetések adódnak:

- a normáknak és a normatíváknak szigorúaknak, feszítetteknek és célirányosaknak kell lenniük, ugyanakkor az ezekkel összhangban megállapított forrásigényeket teljes mértékben ki kell elégíteni, mert ez jelenti a gazdaság teljes és hatékony kiegyensúlyozottságát;

- a terv teljes kiegyensúlyozottságának követelménye összekapcsolódik az elsődleges gazdaságfejlesztési irányok kijelölésével és az ezek megvalósítását célzó hosszú távú célprogramok kidolgozásával (fontossági sorrend felállítása, a termelési szerkezet átalakítása).

Baranov is részletesen foglalkozik az egyensúly és az arányosság biztosításának követelményével. Megállapítja, hogy a gazdasági eredményesség növelésének olyan ésszerű módjait kell kidolgozni, amelyek a társadalmi-gazdasági feladatok megoldását közvetlenül is elősegítik. Ilyenek:

- a népgazdaság egésze és az egyes szövetségi köztársaságok, nagy körzetek, ágazatok fejlesztését egyeztetetten kell megvalósítani;

- minden egyes szövetségi köztársaságban és nagy körzetben harmonikusan, kiegyensúlyozottan kell fejleszteni a vállalatokat és az ágazatokat, a természeti, a munkakerő- és egyéb források minél teljesebb és ésszerűbb kihasználásával;

- növelni kell az ágazatközi komplexumok jelentőségét (fűtőanyag-energetika, gépipar, közlekedés stb.), és az egymással összefüggő ágazatokat arányosan kell fejleszteni;

- az anyagi termelés és a szociális infrastruktúra fejlesztésénél biztosítani kell a tudományos szempontból indokolt arányokat.

Az egyensúly szerepe számos társadalmi feladat megoldásában is növekszik, mindelelőtt a lakossági reáljövedelmek és a fizetőképes kereslet növekedésében. Az árulatlátás és a szolgáltatások fejlesztésének gyorsabbnak kell lennie a lakosság pénzbevételeinek növekedésénél, ez szükséges ahhoz, hogy a gazdasági ösztönzés rendszere hatékony legyen.

A XI. ötéves terv, a párt gazdasági stratégiájának fő megvalósítási eszköze hivatott arra is, hogy a gazdasági mechanizmus továbbfejlesztését célzó intézkedéseket léptessen életbe. A XXV. kongresszus határozatai és az új Alkotmány rendelkezései alapján az SZKP KB és a Minisztertanács közös rendelete ad erre vonatkozóan útmutatást (A tervezés javításáról és a gazdasági mechanizmus termelés-, hatékonyság- és munkaminőség-javító hatásának erősítéséről). Ennek értelmében a tervezés fő formája az ötéves terv, amelyet részletes éves tervekre és mérlegekre kell lebontani. A népgazdaság alapegységeinek, a vállalatoknak kiegyensúlyozott, stabil tervfeladatokat és normatívákat kell adni. E munkának az elvégzéséért a minisztériumoké a fő felelősség.

A terv sokoldalú kiegyensúlyozottsága és a tervfeladatok stabilitása a tervértékelés új rendjének bevezetését teszi lehetővé. Ennek megfelelően nem az éves tervek összegzése, hanem az ötéves terv kezdete óta elért eredmények vizsgálata lesz az értékelés alapja. A várakozások szerint ez javítani fogja a munka szervezetszervezettségének színvonalát, és növelni fogja a felelősséget az egész gazdálkodási tevékenységért.

A tervfeladatok maradéktalan megvalósulása azért is fontos, mert a népgazdaságnak nem több millió rubel értékű termékre, hanem konkrét, jó minőségű, megfelelő választékú, kellő időben szállított termékekre van szüksége. Ennek előfeltétele a kiegyensúlyozottság.

lyozott terv, valamint a végrehajtói felelősség növelése, amelyet egész intézkedéskomplexumnak, ezen belül az anyagi ösztönzés fokozásának kell támogatnia. Igen lényeges feladat a munkafegyelem jelentős növelése is, hiszen a hanyagság a munkamegosztás egész láncolatában problémákat okozhat. A szervezettség, a felelősségvállalás és a munkafegyelem erősítésére azonban nem csupán a tervfeladatok teljesítése, hanem a tömegek társadalmi és munkaaktivitásának növelése miatt is szükség van – szögezi le végzetül Abalkin.

A XXVI. kongresszus határozatai fontos feladatokat tűznek ki a közgazdaságtudomány fejlesztésében is. A SZUTA Közgazdaságtudományi Tagozatának ez év március 16-án megtartott évi közgyűlésén az alábbi hat komplex kutatási témát jelölték ki:

– a fejlett szocializmus közgazdasági kérdései és a kommunizmusba való átmenet törvényszerűségei,

– a szocialista gazdaság tervezésének és irányításának elmélete és módszertana, – demográfiai kutatások,

– a regionális gazdaság és a termelőerők területi megoszlása a Szovjetunióban,

– a szocialista világ gazdaság fejlődésének törvényszerűségei, a szocialista gazdasági integráció kérdései,

– a tőkés- és a fejlődő országok gazdasági fejlődésének törvényszerűségei és irányai, a Szovjetunió külgazdasági kapcsolatainak alakulása ezekkel az országokkal.

A XXVI. kongresszus szellemében, amely külön hangsúlyozta az alkalmazott és az alap kutatások jelentőségét az intenzív növekedésre való áttérésben, a Közgazdaságtudományi Tagozat egy új kutatási programot is szervez, A hatékonyság és a termelés intenzifikálásának elméleti problémái címmel. A kutatás célja – a társadalmi-gazdasági hatékonyság elméleti alapjainak, kritériumainak és mutatórendszerének tanulmányozása mellett – az, hogy olyan komplex módszertani dokumentumot dolgozzon ki, amely a beruházási, műszaki fejlesztési, szervezési és egyéb közgazdasági intézkedések hatékonyságának értékelési alapjául szolgál majd.

Blanár Éva*

EGYSÉGES TUDOMÁNYOS-MŰSZAKI POLITIKA IGÉNYE A SZOVJETUNIÓBAN**

Napjainkban, amikor a népgazdaságon belüli kapcsolatok rendszere egyre bonyolultabbá válik, szükségszerűen felmerül az igény arra, hogy e kapcsolatokat figyelembe véve a népgazdaság szintjén *átfogó, egységes elveken nyugvó* műszaki fejlesztési politikát alakítsunk ki. A tudományos-műszaki politika a tudományos-műszaki fejlődés irányait és az ezek megvalósításával kapcsolatos tennivalókat egységes rendszerbe foglalja. A

*Az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének munkatársa.

**Budavej, V.: O metodologii posztrojenyija egyinnoj naučno-tyehnyicseszkaj polityiki. Voproszi Ekonomiki, 1981, 3. sz. alapján.

termelés intenzifikálásának feladatából kiindulva fogalmazza meg a tudományos-műszaki fejlődés tervszerű irányításának elveit, követelményeit és módszereit. Az egységes elveken nyugvó tudományos-műszaki politika a gazdasági ösztönzők alkalmazása mellett az állam összehangolt központi intézkedéseit, közvetlen beavatkozását is igényli.

Az egységes tudományos-műszaki politika keretében kell kijelölni a tudományos-technikai haladás fő irányait és ezeken belül a prioritásokat az egész népgazdaság, a népgazdaság fő területei, az egyes ágazatok és szakágazatok szintjén. Meg kell határozni a műszaki fejlődés végrehajtásához rendelkezésre álló forrásokat, és a tudomány–technika–termelés–fogyasztás folyamatának egyes elemeire vonatkozóan szabályozni kell a ráfordítások mértékét és arányait.

A műszaki fejlesztéssel kapcsolatos döntések népgazdasági szintű megközelítése lehetővé teszi, hogy a több ágazatot is érintő folyamatokban ne az irányító és a termelő szervezetek elkülönült érdekeltisége és szemlélete érvényesüljön, hanem azok összeegyeztetése, integrálása valósuljon meg.

A Szovjetunióban a X. ötéves terv során a tudományos-műszaki haladás irányításának területén több jelentős eredmény született. Mintegy kétszáz tudományos-műszaki fejlesztési programot dolgoztak ki és valósítottak meg, tökéletesítették a több ágazatot érintő fejlesztési folyamatok végrehajtási módszereit. Kísérleteket folytattak a tudományos-technikai fejlődés ösztönzési és tervezési módszereinek javítására, a tudományos-műszaki haladás prognosztizálási és tervezési időhorizontja szélesítésére. Ugyanakkor a tudományos-műszaki fejlődés tervszerű irányításának stratégiája összességében nem felelt meg az intenzív jellegű gazdaságfejlesztés követelményeinek.

A tervekben az új technika elkülönült szigetei jelentek meg, amelyek nem alkottak összefüggő, egységes technológiai rendszert. A vállalatoknál megvalósított újítások nem feleltek meg a korszerű követelményeknek, az elavult technika nagy számban újratermelődött. A technikai megújulás folyamatában nem érvényesült kellően a termelés minőségi jegyeinek fejlesztésére való törekvés. Az ágazati fejlesztési koncepciókban háttérbe szorult az erkölcsileg elavult termelőeszközök megújítása, a termelés mennyiségi növelésére irányuló elképzelések voltak uralkodók. Az elmúlt években a gépekre, berendezésekre fordított pénzügyi eszközöknek mindössze egyhatodát fordították a meglévő állóeszközök megújítására.

A XI. ötéves terv során az egységes tudományos-műszaki politika legfontosabb feladata, hogy a tudomány és a technika fejlődését egyértelműen a gazdaság *intenzív fejlődési pályára* való átállításának szolgálatába állítsa. A termelő-, gazdálkodó- és kutatószerveknek egyaránt törekedniük kell arra, hogy rövidüljön az új technika termelésbe való bevezetésének időtartama, gyorsuljon az elavult termékek kiszorulása a termelésből, a tudományos-technikai forradalom eredményeinek gyors alkalmazása érdekében erősödjön a tudomány és a termelés kapcsolata. Az intenzív fejlődési pályára való átérés érdekében különösen nagy figyelmet kell fordítani a műszaki fejlődés olyan irányaira, amelyek az erőforrások takarékosabb felhasználását segítik elő (pl. nehéz fizikai vagy kézi munkát váltanak ki, anyagtakarékosságot eredményeznek, csökkentik az egységnyi végtermék előállításának költségeit).

A tudományos-műszaki fejlődés változásokat idéz elő a társadalmi termelésben, annak struktúrájában. E jelentős folyamatok tervszerű irányításához fel kell mérni és ele-

mezni kell a társadalom teljesítőképességét, ezen belül elsősorban *tudományos-műszaki, termelési, ipari potenciálját*. Ugyanakkor ma még a tervezés és az irányítás szintjén a gazdaság egyes területeinek potenciálja, e fogalom tartalma, mérésének lehetősége nem eléggé tisztázott. A társadalmi termelés jelenlegi fejlődési szakaszának fontos jellemzője a társadalom különböző jellegű teljesítőképességének, ezen belül elsősorban *tudományos és műszaki potenciáljának az integrálódása*. A tudományos-műszaki potenciál határozza meg a tudományos-műszaki fejlődés megvalósítását szolgáló intézkedések által a népgazdaság szintjén elérhető eredményeket (pl. a termelés növekedését, erőforrások megtakarítását).

A *tudományos potenciál* ebben az értelemben csak az új technika létrehozásával közvetlenül kapcsolatban lévő kutatási tevékenységet foglalja magába. Kapacitását a tudományos kutatók és a kutatóhelyek száma, a kutatások, a prognózisok készítéséhez rendelkezésre álló adatbankok jellemzik. A *műszaki potenciál* magába foglalja az ipari alkalmazásra már előkészített, illetve a közvetlenül az ipari alkalmazás előtt álló fejlesztési eredményeket, a komplex műszaki fejlesztési programokat, a megvalósított, illetve a befejezés előtt álló, a termelésirányítás fejlesztését, a termelés új technikával való ellátását, a környezetvédelem fejlesztését szolgáló terveket. Az egységes műszaki politika lényeges eleme e potenciálok felmérése, struktúrájuk alakulásának, kölcsönhatásainak hosszú távú elemzése. Az így kapott helyzetkép és prognózisok szolgálhatnak alapul a műszaki fejlődés irányainak megalapozott tervezéséhez.

A tudományos-műszaki potenciál szoros kapcsolatban áll a társadalom egyéb területeinek teljesítőképességével, elsősorban *termelési potenciáljával*. A tudományos-műszaki eredmények megvalósításának folyamatán belül a tudományos-műszaki, illetve a termelési potenciálnak több olyan közös eleme van, amelyek együttesen határozzák meg az új technika alkalmazásának forrásait és feltételeit. A műszaki újdonságok, a strukturális változások megvalósításakor az egységes tudományos-műszaki politika egyeztetési össze a tudományos-műszaki és a termelési potenciál elemeit. A tudományos-műszaki politika lényeges feladata, hogy biztosítsa a műszaki haladás megvalósításához, a strukturális átalakuláshoz szükséges forrásokat, az új technika realizálásához szükséges feltételeket, és a folyamat összes elemét egységes tervbe foglalja.

A X. ötéves terv során az egységes tudományos-műszaki politika elsősorban az új technika kifejlesztésére és alkalmazására irányult. A tudományos-műszaki és a termelési potenciál összhangjára, kölcsönhatásaira kevesebb figyelmet fordítottak. Ezért szükségesnek látszik, hogy a tudományos-műszaki politikán belül nagyobb szerepet kapjanak az új technika elterjesztésére, a meglévő termelési potenciál erősítésére irányuló feladatok. Ez annál is inkább időszerű, mivel jelenleg az újítások és a találmányok mindössze 25-30%-a kerül alkalmazásra a termelésben. A jövőben a műszaki fejlődés tervezése során pontosabban kell különválasztani a létrehozott és az alkalmazott műszaki fejlesztési eredményeket, nagyobb figyelemmel kell kísérni ezek összhangját és eltéréseit. Éves bontásban is számba kell venni a műszaki fejlesztési program végrehajtása során ténylegesen elért gazdasági eredményeket.

Az egységes tudományos-műszaki politikának a *műszaki haladás, a termelés és a beruházások összehangolt tervezését* kell megoldania. Erősíteni kell a politika célra orientáltságát, az új technika létrehozásának és alkalmazásának tervezését a termelés oldaláról kiinduló igényekre, a termelési lehetőségekre kell alapozni. A műszaki fejlesztés-

sel kapcsolatos intézkedések, feladatok rendszerét *az elérendő eredményekből kiindulva kell megfogalmazni*. A műszaki fejlődés tervezésének ilyen megközelítése a műszaki fejlődés eredményeit pontosan tükröző *mutatószámrendszer* kialakítását igényli. Olyan mutatókra van szükség, amelyek mérik, jellemzik az új technika bevezetéséből, a műszaki színvonal emeléséből származó gazdasági hatásokat. Az új technika bevezetéséből származó eredményeket, a termelés műszaki színvonalának fejlődését jellemző mutatószámok a X. ötéves terv során már bekerültek az ágazatok terveibe. A termelés intenzifikálására irányuló törekvések és célok azonban szükségessé teszik, hogy a mutatószámok rendszere bővüljön, a gazdálkodó egységek ehhez kapcsolódó kötelezettségei, feladatai nagyobb hangsúlyt kapjanak, és erősödjön az e mutatószámokhoz fűződő érdekelttségük. A tudományos-technikai fejlődés hatékonyságát mérő mutatószámok rendszerének kialakításához az alábbi csoportosítás javasolható.

Általános mutatók: a termelés műszaki színvonalának emelkedéséből származó anyagmentes termelés- és nyereségnövekedés, az új technika bevezetését követő önköltségváltozás, az erőforrások kihasználásának hatékonyságát jelző összevont mutatószámok.

Az élőmunka hatékonyságát jelző mutatók: az új technika bevezetéséből származó munkatermelékenység-növekedés, termelői létszám megtakarítása, bérmetakarítás.

A beruházások hatékonyságát jelző mutatók: az új technika bevezetését szolgáló beruházások hatékonysági koefficiensei, az egységnyi termékre jutó ráfordítások alakulása.

Az anyag- és energiafelhasználás mutatói: anyag-, fűtőanyag- és energiafajtánként a termékegységre jutó tényleges ráfordítások alakulása a bázisidőszakhoz viszonyítva, az elért megtakarítások természetes mértékegységben.

Speciális műszaki mutatók: a termelés műszaki, technológiai paramétereit, a végterméket jellemző műszaki mutatók alakulása.

A termelés műszaki színvonalának emelkedéséből származó eredmények több oldalú, komplex értékelését elősegítő mutatószámok kidolgozása mellett a tudományos-műszaki fejlődés tervezéséhez olyan módszerekre is szükség van, amelyek elősegítik a tudományos-műszaki fejlesztés tervének a népgazdasági terv más elemeivel való összehangolását, a komplex műszaki-fejlesztési programok mutatószámrendszerének kidolgozását, a műszaki-fejlesztési prognózisok adatbázisának kialakítását, és a vállalatok adatszolgáltatási rendszerét a tudományos-műszaki tervezés igényeivel összhangba hozzák.

Az egységes tudományos-műszaki politika sikeres megfogalmazásának és végrehajtásának lényeges feltétele *a célok és a feladatok programszerű megfogalmazása*. Ilyen megközelítésben kerülhetnek megfogalmazásra a műszaki politika leglényegesebb elemei: a célok, a feladatok, a fejlődés irányai, a szükséges intézkedések formái, módszerei, a végrehajtáshoz szükséges források, az elérhető eredmények és a gazdaságpolitika más elemeivel való kapcsolatok. Az egységes tudományos-műszaki politikán belül a legfontosabb problémák megoldására *különálló programokat kell kialakítani*. Az ezzel kapcsolatos tervezőmunka már megkezdődött. E programok egyik csoportja a legjelentősebb tudományos-műszaki eredmények *tömeges alkalmazását* és ennek eredményeként a termékek minőségének, a termelés hatékonyságának javulását irányozza elő. A tudományos-műszaki programok másik része *új technikák, új technológiák kialakítását*

és azok gyakorlati alkalmazását célozza. Lényeges jellemzőjük, hogy *a tudományos kutatástól az alkalmazásig terjedő teljes műszaki fejlesztési ciklust át kívánják fogni*, és elsősorban a műszaki fejlesztési eredmények tényleges megvalósítására koncentrálnak. E programok jelenleg még csak kialakulóban vannak, elsősorban a célok és a feladatok megfogalmazása, a realizálás módszereinek kialakítása folyik.

A műszaki fejlesztési programok kidolgozásában és végrehajtásában korábban tapasztalt problémák lényeges forrása volt, hogy e programok nem a legfontosabb feladatokat ragadták meg, igen sok célt, feltételt fogalmaztak meg. A kidolgozás jelenlegi szakaszában is érvényesül bizonyos nyomás az átfogó jellegű tervezőmunka helyett a részletesebb, lokális fejlesztési tervek kidolgozására. Az egységes tudományos-műszaki politika legfontosabb feladata, hogy *meggyorsítsa a tudományos-technikai haladást*, és ehhez konkrét módszereket, intézkedéseket fogalmazzon meg. A műszaki haladás meggyorsítása érdekében hármas feladatot kell megoldani: a műszaki eredmények realizálásának meggyorsítását, az új technika alkalmazásának széles körű elterjesztését és a legújabb technika bevezetését. E feladatok sikeres megoldása *a felhalmozódott tudományos-műszaki potenciál kihasználásának mértékétől függ, és a tudomány, a technika és a termelés összehangolt, egységes rendszerének kialakítását feltételezi*.

Bagó Eszter

CSEHSZLOVÁK SZAKÉRTŐ AZ INNOVÁCIÓ ÉS A TERVEZÉS KAPCSOLATÁRÓL*

A tudományos-műszaki fejlődés eredményeinek mielőbbi valóra váltása a tervezés szerves alkotórésze. Annak érdekében, hogy az innovativitás fokozódjék, a társadalmi-gazdasági fejlődés intenzifikálása meggyorsuljon és javuljon a belső és külső feltételekhez való tervszerű alkalmazkodás, feltétlenül szükséges a tervezés módszertanának, folyamatának korszerűsítése is.

Az innováció értelmezése

Az innováció ebben az összefüggésben általában a fejlesztést, a tervben megjelölt magasabb szintű célok eléréséhez szükséges eszközök létrehozását, illetve gyakorlati alkalmazását jelenti. Elsősorban új vagy korszerűsített termékek, szolgáltatások, termelési technológiák, eljárások, esetleg szervezési módszerek bevezetése; új társadalmi szükségletek vagy az igényeknek a jelenleginél jobb kielégítése a feladat. Ezek megvalósítása kiindulhat saját K+F tevékenységből vagy licenc (termék, technológia, berendezés stb.) vásárlásából. Az utóbbi rendszerint honosítási K+F feladatok megoldását igényli. Az

* Klusoň, V.: Inovace a plánovitě řízení. Plánovaně Hospodářství, 1981, 1–2. sz. alapján.

innováció a tudományos-műszaki potenciálnak gazdasági valósággá alakítása; az új minőségi színvonal elérésének eszköze.

A tervezésben csupán a számottevő gazdasági és társadalmi előnyöket biztosító innovációkat kell számba venni. Ezek eredményeképpen változások következnek be a termelőerők és a termelési viszonyok szerkezetében. Az egyik iparágban megvalósuló innováció rendszerint más, azzal input-output kapcsolatban levő iparágakra is kihat. Ez szükségessé teszi időlegesen fellépő részleges egyensúlytalansági problémák megoldását is. Az innováció a termelési tényezőknek a normatív struktúrához képest új összetétel eredményezi, az erőforrásokat a társadalmi munka alacsonyabb hatásfokú kombinációból magasabba transzponálja. Az innovációval szemben jogos követelmény, hogy eredményeként a társadalmi munka hatékonysága lényegesen növekedjék. Ez elsősorban azért indokolt, mert minden innovációs folyamat kisebb-nagyobb kockázattal jár; kívánatos, hogy a nagyobb kockázatot, bizonytalanságot várhatóan fedezze, ellensúlyozza a magas fokú hatékonyság.

Az innovációs léghör

Az ún. innovációs dinamizmus a kiemelkedő társadalmi-gazdasági kultúrák tulajdonsága, olyan gazdaságoké, vállalatoké, amelyek a tudomány és a technika eredményeinek gyakorlati alkalmazásában már kellő jártasságra tettek szert. Ez civilizációs vívmány. Ugyanakkor közismert, hogy mindenütt léteznek kiemelkedő innovativitású vállalatok és olyanok, amelyeknek e készsége hiányzik. Az is előfordul, hogy egyébként fejlett technikával rendelkező vállalatok konzervatívak a tudomány és a technika új vívmányainak bevezetésében.

Az innováció csak meghatározott társadalmi léghörben és feltételek között bontakozhat ki, amelyek létrejöttét a tervirányítás rendszerének is elő kell segítenie, figyelembe véve

- a tervezési rendszer nyitottságát,
- a kitűzött tervecélok elérésének követelményét mint a környezettel való egyensúly alapját,
- a rendszer és környezete belső struktúrája módosításának lehetőségét és képességét, az elvesztett vagy megzavart egyensúly helyreállítása érdekében.

A minőségi változásokkal járó innováció megvalósítása bonyolult, nehéz feladat; együtt jár a túlhaladott normák és előítéletek leküzdésével, az új normák és az új társadalmi szükségletek megteremtésének képességével. A kiemelkedő innovátorokat az innovációs folyamat kezdeti szakaszában nemegyszer „belső idegeneknek” tekintik. A társadalomnak és intézményeinek magasra kell értékelnie az innovátorokat, a vezetőket, a kollektívák és az egyes résztvevők erőfeszítéseit, mert a társadalmi-gazdasági haladás új irányait jelölik ki, a visszahúzó hagyományok, beidegződések ellen veszik fel a küzdelmet. Hosszú, nehéz és fáradságos munka kell ahhoz, hogy az innovációs magatartás társadalmilag elismert normatív követelménnyé váljon. Különösen a vezetők magas fokú innovációs aktivitása és magatartása alapvető fontosságú.

A társadalmi környezet és a vezetők alacsony innovációs igényessége kedvezőtlenül befolyásolja a terv minőségét és magát a tervezés folyamatát. Az igénytelenség a vállala-

lati tervezőmunka gyengeségeiben közvetlenül tükröződik, és sokszor előre sejteti azt is, hogy a jövőben sem lesz igényes a tevékenység. Az ilyen módon tervező vállalatot később, a nagy problémák szükségszerű jelentkezésekor is nehéz lesz arra készíteni, hogy összes tartalékát mozgósítva hatékonyan dolgozzon, innovatív módon reagáljon.

Az innovációs magatartás motiválása

Minthogy a magas fokú innovációigényesség nem minden munkaközösséget, szervezetet jellemez azonos mértékben, a fejlesztési munka terén elért eredmények differenciált értékelésének elvét be kell építeni az ösztönzés rendszerébe. Feltétlenül támogatni kell azokat is, akik felelősséget és kockázatot vállalva, készüléggel és eltökélten küzdenek az újért, s ezt a tervezésben is érvényesítik. A bérezés differenciálási rendszere juttassa kifejezésre a kényelmes élet átlag alatti díjazását és a felelősséget, kockázatot vállaló emberek átlag feletti honorálását. A kockázatnak az alsóbb szintű egységekre való „lebontása”, konkretizálása, összekapcsolva a kollektívák és az egyének differenciált bérezésével, elősegíti a társadalom továbbfejlődését is. Ebben az összefüggésben problémát okoz, hogy az innováció révén megváltozó társadalmi hasznosságot az árak gyakran nem követik. Az árrendszer rugalmassá tétele viszont feltétele a bérezés differenciálásának.

A központosított tervirányítás koncepciója abból az előfeltételtől indul ki, hogy először az egész fejlesztésről döntenek és csak azután a részekről; az utóbbiakra vonatkozó tervdöntések az egészbe integrálódnak. Ezért nemcsak az önelszámoló egységeket kell innovációs aktivitásra készíteni, hanem a központi szervezet, hatóságokat is. Az innovációs légkör kialakításához a végrehajtás menetében bizonyos hatásköri és felelősségi egymásra építettség szükséges a társadalmi és a részérdekek között. Az innovációs magatartásra készítés érdekében felül kell vizsgálni a döntéshozatal és a végrehajtás mechanizmusát, szabályozóit.

A termelési tényezők értékelése

Az innováció tárgyától függően különböző mértékben hat az élők munkájának a termelési eszközökkel, illetve a termelési eszközöknek az élők munkájával való helyettesítésére. Az innováció szolgálhat termelési eszköz- vagy munkaerő-megtakarítást, de lehet ebből a szempontból semleges is. Az innováció hatásával kapcsolatos megítélést befolyásolja a termelési eszközök és az élők munkája egymáshoz viszonyított értékelése (ára). A termelés alapvető tényezőjének konkrét értékelése jelentősen alakítja az innovációs légkört, de az innováció is különféle mértékben visszahat az élők munkájának az eszközökkel, illetve az eszközöknek az élők munkájával való helyettesítésére.

A munkaerőhiány viszonyai között az élők munkája magasabbra értékelése szükséges annak érdekében, hogy a helyettesítés határfoka növekedjék. Az élők munkája drágítása és az eszközök viszonylag alacsonyabb értékelése elősegítheti az elavult eszközök gyorsabb ütemű kicserélését, csökkentheti a magas és az átlagos műszaki gazdasági színvonalú termelőberendezések gazdaságossága közötti eltéréseket. A beruházási javak vi-

szonylag alacsony ára lehetővé teszi a magasabb eszközigenyű és általában a munkaerő-megtakarító innovációkat. Az előbbi értékeléspolitikával szemben felvethető, hogy az a termelési eszközökkel való rossz gazdálkodáshoz, alacsony kihasználtsági fokokhoz vezet, ezért mások szerint éppen az eszközök drágítása szükséges. Más oldalról viszont azt vetik fel, hogy ez megdrágítja a beruházásokat, növeli a termelési költségeken belül a holtmunka-ráfordítás részarányát stb.

Az innovációs légkör alakítása szempontjából kiemelkedő a kisebb beruházások szerepe; sokszor kedvezőbb hatásúak, mint a nagyberuházások, mert az innováció dinamizmusának fokozását jobban segítik.

Az innovációs stratégia

A tervezőegységek innovatív magatartásának kialakulásához szükséges és elégséges feltételek számításba vétele és rendszeres elemzése-értékelése még megoldásra váró feladat. Az azonban bizonyos, hogy a folyamatos és hosszú távú intenzív fejlesztést az innovációs stratégia megfelelő megválasztása jelentősen befolyásolja. A stratégiai elgondolásokat vázlatosan a következők befolyásolják:

- az adott innovációt elsőként alkalmazzák-e a gyakorlatban, az úttörő innováció szerepét tölti-e be;

- az innováció megválasztása esetén eldöntendő, hogy saját úton járjanak-e K+F bázisukra támaszkodva, vagy licenc, know-how vásárlásával honosítási kutatást végezzenek;

- az innováció szintjének megválasztása gyakran annak tervezett megvalósítási időtartamával függ össze. Azokban az iparágakban, amelyekre a tudomány és a technika rohamos fejlődése jellemző (ilyenek például az elektronika, a vegyipar, a gyógyszeripar), hosszabb lappangási idő alatt teremtik meg a feltételeket a magasabb rendű innováció alkalmazásához, azoknak a megelőzéséhez, akik korábban bizonyos technológiák úttörői voltak;

- olyan innovációtípust helyes választani, amely az adott vállalat, tervezőegység fejlődési színvonalának, adottságainak a legjobban megfelel az élőmunka-, illetve az eszköz-megtakarítás szempontjából.

A megfelelő fejlesztési stratégia kiválasztására viszonylag nagy figyelmet fordítanak. Három stratégiatípus különböztethető meg: az „ismeretlen terület”, a „rések” és a „kitaposott út” stratégiája.

Az „ismeretlen terület” stratégiája a nagyarányú műszaki változtatások (magasabb rendű innovációk) típusa. Viszonylag nagy beruházásokat és fejlett kutatást igényel, ezért ezt az utat csak a jelentős forrásokkal rendelkező nagy gazdasági egységek képesek választani.

A „rések” stratégiatípust azok a vállalatok választják, amelyek nem képesek az élvonalba kerülni, de megkísérik kitölteni azokat a „réseket”, amelyeket az élvonalbeliek kihagytak. Sokak szerint ez a fejlesztési stratégia igényli a legjobban a gyors reagálás képességét.

A „kitaposott út” fejlesztési típus a leelterjedtebb, mivel viszonylag alacsony fokú kockázatvállalás kapcsolódik hozzá. Rendszerint a külföldön bevált megoldások adaptálására és az ehhez szükséges honosítási kutatások elvégzésére irányul.

Az innovációs stratégia nagy jelentőségű kérdése, hogy mikor valósítsák meg az innovációt. A rohamosan fejlődő tudomány és technika körülményei között gyakori az a remény, hogy a későbbi indítás magasabb rendű innováció megvalósítását teszi lehetővé. Más oldalról viszont egyre fokozódik az innovációk mielőbbi megvalósítására irányuló igény. Kétségtelen, hogy az innováció megválasztása könnyebb, ha azt már több szervezet sikeresen bevezette, és hatékonysága is magas, hirtelen csökkenése nem várható. Ez az út azonban az „utánzó” stratégiája. Az innováció elterjedésének sebessége, a diffúzió a kezdeti szakaszban alacsony, a többiek – idegenkedve a túlságosan nagy kockázattól – még arra várnak, miként sikerül az úttörő innovátor kezdeményezése. Az első innovátor sikere maga után vonzza a követőket, az adaptáció ebben a szakaszban már rendszerint könnyebb. Az innováció későbbi megvalósítása nem jelent feltétlenül lemaradást, ha a közbenső időt jól hasznosítják, és a tervezőegység alapos elemzéssel, a változó környezetre vonatkozó prognózis elkészítésével sokoldalúan és céltudatosan előkészíti az áttérést a jelentős változásra.

Az innovációs stratégia megválasztása a tervezés feladata. E feladat nehézsége az adott ország termelőerőinek és termelési potenciáljának fejlettségével arányosan növekszik. A magas fokú innovációk a gazdaság sok láncszemének bevonását igénylik, ugyanakkor a magasan fejlett országoknak és vállalatoknak mindig az innovátorok első sorában kell lenniük ahhoz, hogy az élen maradjanak. Az innovációs magatartáshoz elég erős motivációnak is kapcsolódnia kell, hogy leküzdjék azokat a jelentős akadályokat, ellenállásokat, amelyeket éppen a fejlett termelési potenciál állít a változás és az új technológiák érvényesítésének útjába. Minthogy fejlett tervezési rendszer mellett is egyre nehezebb a magas fokú innovációk megvalósítása, különösen fontos a tervezés aktivizáló, szervező szerepe, az innovációs képesség növelésével.

Katócs Albert*

IPARPOLITIKA ÉS TERVEZÉS FRANCIAORSZÁGBAN**

Milyen módon segítheti a gazdaságvezetés az ipar fejlődését? A kérdés széles körű viták tárgya a nemzetközi szakirodalomban. Ismeretes például, hogy napjainkban a kormányzat egyes országokban – különösen Angliában és az USA-ban – lényegesen csökkenteni kívánja az állam gazdaságirányító szerepét. Másutt (bár erről ritkábban olvashatunk sajtónkban) továbbra sem kívánják e konzervatív gyakorlatot felújítani. A francia gazdaságpolitika például ma is szelektíven befolyásolja az ipar termelési szerkezetét,

*Az Országos Tervhivatal főmunkatársa.

**Az ismertetés elsősorban C. Stoffaés *Les réorientations de la politique industrielle* (Revue d'économie industrielle, 1980, 14. sz.) és B. Molitor *Politique industrielle et Planification en France* (Revue économique, 1980, 5. sz.) című cikkére épül, felhasznál továbbá néhány gondolatot a *Revue économique*, 1980, 5. sz. és a *l'Expansion*, 1981, 162. sz. néhány további cikkéből is.

a kínálat oldaláról is szabályozza a gazdaságot, tehát gyökeresen különbözik mind a „laissez-faire” elvű XIX. századi gazdaságirányítástól, mind a keresletbefolyásolás elveire épülő keynesi koncepciótól. Igen jellemző a francia álláspontra P. Massé nemzetközi hírű tudós állásfoglalása is, aki a *Revue économique* című folyóiratnak a központi tervezés időserű kérdéseivel foglalkozó számát a következő mottóval vezeti be: „Újra-gondolni a tervet? Igen. Lemondani a tervről? Nem.” (*Revue économique*, 1980, 5. sz. 813. old.)

Franciaországban, a legtöbb fejlett tőkésországtól eltérően, nagy hagyományai vannak a gazdaság erőteljesebb állami befolyásolásának. Az iparpolitikát a középpontba állító első gazdaságirányítási koncepció kidolgozójának Colbert, XIV. Lajos minisztere tekinthető a XVII. században. Később is céltudatosan – pl. állami manufaktúrák létesítésével – segítették a fegyvergyártás, a kohászat, az üveg- és porcelángyártás, a textilipar kialakulását; a múlt században pedig protekcionista intézkedésekkel a vasipar további fejlődését és a vasútépítést is. 1945–46-ban az államosítások tovább növelték a centralizációt a vasút, a hadi- és hírközlési ipar, az elektromos és gázszolgáltatás, a szénbányák, a légi szállítás, a Renault autógyár, valamint a nagy bankok területén.

A tervezés bevezetését követően – bizonyára részben a kialakított gazdaságirányítási rendszer hatására is – a francia ipar a gyors növekedés 30 éves időszakát élte át. Ez az időtartam azonban két jellegzetesen különböző szakaszra oszlik. Az újjáépítés időszakában, *1946 és 1958 között* a fejlődés irányai tekintetében középponti jelentősége volt az erőforrások elosztásának, amiről az ötéves tervek határoztak. Hat ágazat kapott prioritást: a szállítási infrastruktúra, a szénbányászat, a villamosenergia-termelés, a színesfémkohászat, a cementgyártás és a mezőgazdasági gépgyártás. *1958 és 1973 között*, az expanzió időszakában az előzőnél liberálisabb gazdaságpolitika érvényesült. Nem a tervjátszott már döntő szerepet a beruházási irányok meghatározásánál. A gazdaság befolyásolására közvetett eszközöket alkalmaztak, döntően a hitelpolitika, a beruházásra és a koncentráció fokozására ösztönző adóreformok, az ipari infrastruktúra kiépítése támogatták a nemzetgazdasági célok elérését. Mindazonáltal a tervelemzések lényegesek maradtak a preferenciák irányainak kijelölésében. A konkrét akciók ennek nyomán segítettek egyrészt a modernizálást a szénbányászatban, a vasútnál, a színesfémkohászatban és a hajógyártásban. A terv értelmében támogatták továbbá a nemzeti függetlenség biztosítására irányuló erőfeszítéseket az olajiparban és a legkorszerűbb technológiákat igénylő ágazatokban, a hadiiparban, az atomipar, a repülőgépgyártás és az űrkutatás területén, az elektronikai és számítógépiparban stb.

1974 óta a gazdaság válságban van. Az 1971–75-re szóló nagyra törő VI. ötéves terv egyáltalán nem teljesült. A korábbi évek 5-7%-os növekedési üteme a tervezett 5,9% helyett 1974 és 1980 között átlagosan 3% alattira mérséklődött, a munkanélüliek hányada 2%-ról 7%-ra emelkedett, és az inflációt sem igen sikerült 10% alá szorítani. A megváltozott helyzetnek megfelelő új iparpolitikát az 1976–80-as VII. ötéves tervben még nem sikerült megfogalmazni, ezt R. Barre miniszterelnök csak 1976 szeptemberében hirdette meg.¹ Az új politika a francia ipar nemzetközi versenyképességének növelését állította célrendszerének középpontjába. Kívánatosnak ítélte és elősegítette

¹Az akkori elképzelésekről lásd Berkó Lilli: Iparpolitikai törekvések Franciaországban. *Ipargazdasági Szemle*, 1978, 4. sz.

az ipar erőteljes alkalmazkodását az új világgazdasági feltételekhez (a megváltozott olajárakhoz, az új ipari államok fokozott konkurenciájához stb.). Elsődleges szerepet szánt az infláció elleni harcnak. Mindezt a gazdaságpolitika liberalizálásával, az állam gazdasági beavatkozásának mérséklésével – tehát az ipari struktúra megőrzését szolgáló protekcionista hagyományokkal ellentétes módon – kívánta segíteni.

Az 1981–85-re szóló VIII. ötéves terv a vázolt új iparpolitika érvényesülése idején született. Kidolgozásakor súlyos elvi-módszertani nehézségekkel kellett megküzdeni. A világgazdaság megnövekedett bizonytalansága és a nemzetgazdaságok mind szorosabb egymásra utaltsága miatt nem lehetett ugyanis egyértelműen kívánatos fejlődési irányokat kijelölni. A problémát már a VII. ötéves terv is megkísérelte áthidalni két alternatív – egy optimista és egy pesszimista előrejelzésre épülő – tervváltozat kidolgozásával. Mivel az alkalmazott megoldás nem bizonyult kielégítőnek, jelenleg több lehetséges változat felrajzolására és az egyes változatokban kielégítőnek ítélt politikák sorának összeállítására törekednek. A tervmunkában széleskörűen alkalmazzák a forgatókönyvek módszereit, próbálkoznak a jövőbeli lehetőségek mind szélesebb körének egységes értékelésével és a világgazdaság változásainak megfelelő akcióprogramok kutatásával.

A mai francia iparpolitika – miként erre az ismert gazdaságpolitikus, C. Stoffaés rámutat – globális gondolatrendszer, a hosszú távú gazdálkodás vezérelveit, a beruházások, a termelékenység, az innováció, a nemzetközi versenyképesség szabályozásának alapkoncepcióit rögzíti. Fő célja a piaci mechanizmusok szerepének erősítése, a nehézségekkel küzdő iparágak és ipari körzetek átalakításának segítése, az ipar szervezeti rendszerének javítása és az új iparok hasznosításának támogatása. Az új iparpolitika *nem* az állam által kijelölt *ágazati* prioritások gyűjteménye. Nem látnak módot ugyanis egész ágazatok fejlődésének garantálására, és abszurdnak ítélik egyes iparágak halálra ítéletét is. Hiszen a stagnáló, sőt a hanyatló ágazatokban is mindig találhatóak igen jó teljesítményű vállalatok, és a gyorsan fejlődő ágazatokban is vannak olyanok, amelyek képtelenek alkalmazkodni a gazdasági helyzethez.

A piaci mechanizmusok szerepének erősítésével kapcsolatos terveket és célkitűzéseket illetően – a VI. és a VII. ötéves tervhez hasonlóan – a VIII. ötéves tervnek is lényeges eleme a nemzetközi kereskedelem szabadságának erősítése. Központi „piacszervezési” (protekcionista) intézkedést csak kivételes területeken, a textiliparban és a vas kohászatban irányoznak elő. A döntést indokolva B. Molitor kiemeli, hogy korunkban a nemzetközi verseny nem háború, amelyben egyesek azt nyerik el, amit a többiek elveszítenek; a világkereskedelem fejlődése mindenkinek új lehetőségeket teremthet, nagyobb gazdasági eredményt hozhat. Egyidejűleg a belföldi piacon is csökkentik az állami beavatkozást, s ez már nem egyezik előző gyakorlatukkal. 1978-ban megszüntették az árellenőrzést, mert úgy találták, hogy bár rövid távon megfelelő eszköz az infláció elleni küzdelemre, hosszú távon korlátozza az innovatív törekvéseket. Bizottságot hoztak létre a monopolhelyzetek kialakulásának feltárására és megszüntetésére. Intézkedések sora enyhíti az adminisztratív kötöttségeket a vállalatalapítás, a vállalati támogatások, a licencek terén. Az új iparpolitika a piaci mechanizmusoknak nagy szerepet biztosító módszereket alkalmaz a nehézségekkel küzdő termelési keresztszektetek átalakításánál is. Olyan rendszert fogadtak el, amely a vállalatok mind szélesebb köre számára egyformán elérhetővé teszi a segítséget. A régi struktúrák fenntartását sehol sem támogatják (itt is eltérnek hagyományaiktól). A vasiparban, a hajógyártásban pedig,

ahol kénytelenek voltak nagyobb szubvenciót adni, mert a nemzetközi konkurensnek is kapnak, csak akkor adják meg a támogatást, ha a vállalatok szerződésben kötelezik magukat egy konkrét modernizálási vagy szerkezetátalakító program végrehajtására.

Az ipar szervezeti rendszerének javítására erőteljesen segítik a kis- és közepes vállalatokat. Ez is új vonás a francia iparpolitikában. A korábbiakban ugyanis inkább a koncentrációt és a fúziókat ösztönözték. Ma ügynökségek támogatják a vállalatalapítást. A bankok decentralizálásával és speciális hitelekkel segítik a kis beruházásokat. Hitelbiztosítással, kockázatgaranciákkal, a fejlődő országoknak nyújtott állami beruházási hitelekkel sikeresen növelik a saját alapokkal nem kellően ellátott cégek exportját. Az innovációk segítésére 1978 óta hoznak intézkedéseket. Ügynökségek segítik az innovációk bevezetését, támogatják a mikroelektronika terjedését, az energiatakarékossági intézkedések gyorsabb megvalósítását. A kutatási hálózatot és az oktatási intézményeket igyekeztek közelebb hozni az iparhoz. Központi programokkal is segítették az energiafelhasználás szerkezetének javulását (az atom- és napenergia nagyobb arányú hasznosítását), valamint a szállítási infrastruktúra fejlődését. Egyes konkrét terveket támogattak a légi közlekedési, a rakéta- és a számítógépiparban is.

A vázolt iparpolitikai törekvéseknek egyébként nem a felsorolt módszerek alkalmazása ad elsősorban újszerűséget. A legfontosabb változás az, hogy ma a korábbiaknál erőteljesebben hangsúlyozzák az iparpolitika összhangjának szükségességét. Ez az igény a következő évekre is nagy fontosságot biztosít a központi stratégiának – a tervnek – a francia gazdaságban. A múltban pl. gyakori volt a különböző szabályozók egymással ellenkező irányú hatása, pl. a vasipari szubvenció főleg csak az árpolitika által okozott veszteségeket kompenzálta. E gyakorlat módosítása folyamatban van, de még további tervezési és egyéb erőfeszítések szükségesek. C. Stoffaés a stratégia választást igényli továbbá arra a kérdésre, eljött-e az ideje annak, hogy csökkentsék a nem ipari ágazatoknak az ipar által megtermelt nemzeti jövedelemből való dotálását. Fontosnak tartja, hogy a támogatások elosztása erőteljesebben igazodjon a stratégiai célokhoz, és új módszerekkel a jelenleginél hatékonyabban segítsék a jövő iparágait és a kis- és közepes vállalatokat. Mindezek megoldása nagyrészt szintén a (stratégiai) tervezés feladata. Nem ellentmondás tehát, hogy a francia szakértők az iparpolitika erősödő liberalizálása ellenére továbbra is sokat várnak a tervezéstől.

Papanek Gábor

VÁLLALATI TERVEZÉS AZ OSZTRÁK IPARBAN*

Az általános gazdasági helyzet gyors változása, valamint a mérsékelt növekedési ütem mellett erősödő konkurenciaharc a tőkésországokban is megnövelte a tervezés jelentőségét. Az erősödő gazdasági bizonytalanság következtében azonban nehezebbé vált

*Aigner, K.: Unternehmensplanung in der österreichischen Industrie. Monatsberichte, 1980, 8. sz. alapján.

megbízható információkat szerezni a gazdasági viszonyok jövőbeli alakulásáról. Ezek a körülmények teszik érdekessé az osztrák Gazdaságkutató Intézet reprezentatív felmérésén alapuló vizsgálatát a vállalati tervezésről. Az 1979-ben végzett felmérés 500 vállalatra terjedt ki (az ott dolgozó több mint 200 000 fő az ipari foglalkoztatottak egyharmada). A vizsgált vállalatokat a foglalkoztatottak száma szerint csoportosították, ami lehetőséget teremtett a nagy- és kisvállalatok tervezési gyakorlatának összehasonlítására is.

A vizsgálatnak a tervezési folyamat első szakaszával, az *információgyűjtéssel* foglalkozó kérdésköre arra irányult, hogy a vállalatok a tervezésben milyen információkat igényelnek elsősorban. A kérdőívekre adott válaszok alapján az osztrák vállalatok által igényelt információk fontossági sorrendje a következő (a zárójelben a válaszadók aránya szerepel): bérvizonyok (87%); foglalkoztatottság (80%); forgalomalakulás (75%); nyereségalakulás (67%); vállalatok tőkeereje (65%); hitelnyújtásra, illetve a kamatokra vonatkozó jövőbeli elképzelések (66%); export (62%); import (51%); bruttó nemzeti termelés (37%).

A bérvizonyokra, illetve a foglalkoztatásra vonatkozó információk iránti igény hangsúlyossága három alapvető okra vezethető vissza. Egyrészt a bérköltségek a legtöbb ágazatban a hozzáadott értékben a legnagyobb költséghányadot képviselik. Másrészt a bérek változása és a munkapiac feszültségei egyöntetűbbek, mint más mennyiségi tényezők, úgyhogy a nemzetgazdasági tendenciák a vállalatok számára lényegesek. Végül a nemzetgazdasági bér- és foglalkoztatási prognosztikák más előrejelzésekhez képest relatíve pontosabbak, mert meghatározásukhoz elsősorban a múlt eseményei és adatai szolgálnak alapul. Fontosnak ítélték a vállalatok a magántőkére vonatkozó információt, ami a korábbi időszakokat illetően alig ismert. Ezen a területen nehézséget jelentenek a „csendes tartalékok”, az infláció, valamint a részvénytársaságok statisztikájának korlátozásából adódó problémák. Aránylag alacsonynak tűnik – fontosságához képest – a hitelnyújtásra, illetve a kamatra vonatkozó jövőbeli elképzelések iránti információigény.

Az exporthoz képest az importot a vállalatok kevésbé fontosnak tartják. Ennek az lehet a magyarázata, hogy a közvetítő kereskedelem következtében az importot belső beszerzésként kezelik. A tervezés szempontjából a legkevésbé fontos a bruttó nemzeti termelés mutatója, amely a vállalatok szempontjából túlságosan elvont, a mindennapi tevékenységtől távol eső kategória, másrészt a bruttó nemzeti termelést változatlan áron publikálják. Ehhez járul még az az általános szemlélet, ami az átlagos fejlődéstől elszakítva kezeli az egyes üzemek fejlődését. Összefoglalóan, egy átfogó kérdésre adott válaszok szerint a vállalatok 70%-a fontosnak, 30%-a lényegtelennek ítéli a nemzetgazdaságra vonatkozó adatokat. A várakozásnak megfelelően a kisvállalatok esetében ez az arány valamivel rosszabb.

É. második nagyobb kérdéskör az iparvállalatok *tényleges tervezési gyakorlatát* ölelte fel. A vizsgálat szerint a megkérdezett vállalatok többsége elkészíti a négy alapvetőnek tekintett résztervet: az éves beruházási, a pénzügyi, a termelési és az értékesítési tervet. A vállalatok 50%-a részletes írásos tervet készít, kb. 1/3-a csak körvonalazza célkitűzéseit, 13%-uk nem készít tervet. A beszerzési terv hiánya a vállalatoknál nagyobb arányú: 30%-uk egyáltalán nem készít beszerzési tervet, 33%-uk csak nagy vonalakban, valamivel több mint egyharmaduk részletesen kidolgozza beszerzési tervét. Ez

Az éves tervek készítésének gyakorisága a terv fajtája, részletessége és a vállalat nagysága szerint, %

Részterv	Kisvállalatok			Kisebb középvállalatok			Nagyobb középvállalatok			Nagyvállalatok		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Beruházási	21	58	21	7	26	67	1	18	81	–	–	100
Pénzügyi	23	47	30	6	21	73	12	3	85	6	–	94
Forgalmi	29	53	18	6	31	63	1	25	74	–	4	96
Beszerezési	50	34	16	20	40	40	23	37	40	11	11	78
Nyereségre vonatkozó	35	49	16	11	33	56	8	41	51	7	2	91
Munkaügyi	47	34	19	12	22	66	7	31	62	1	2	97
Termelési	25	53	22	6	24	70	1	15	84	–	3	97
Kutatás-fejlesztési	76	20	4	40	45	15	28	39	33	3	23	74
Új termelésre vonatkozó	60	37	3	33	43	24	32	16	52	6	34	60

Megjegyzés: 1 = nem készít tervet; 2 = csak körvonalazza célkitűzéseit; 3 = részletes tervet készít. A kisvállalatok 500-nál kevesebb, a közepes vállalatok 500–2000, a nagyvállalatok 2000-nél több főt foglalkoztatnak. A kisebb és nagyobb középvállalatok létszám szerinti elhatárolását az eredeti cikk nem tartalmazza.

2. táblázat

A hosszú távú tervek készítésének gyakorisága a terv fajtája, részletessége és a vállalat nagysága szerint, %

Részterv	Kisvállalatok			Kisebb közép vállalatok			Nagyobb közép vállalatok			Nagyvállalatok		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Beruházási	67	29	4	21	50	29	7	49	44	7	39	54
Pénzügyi	69	26	5	25	49	26	28	29	43	7	26	67
Termelési	68	28	4	32	42	26	27	40	33	6	33	61
Forgalmi	72	25	3	31	43	26	24	50	26	1	26	73
Beszerezési	83	15	2	56	33	11	53	32	15	28	30	42
Nyereségre vonatkozó	77	21	2	36	45	19	30	46	24	9	37	54
Munkaügyi	80	17	3	43	34	23	26	46	28	13	35	52
Kutatás-fejlesztési	83	16	1	50	43	7	46	39	15	10	19	71
Új termelésre vonatkozó	78	20	2	46	47	7	31	45	24	16	39	45

a tény összhangban van a népgazdasági mutatók használatával kapcsolatban elmondottakkal. A vállalatok tervezési gyakorlatát az 1–2. táblázat adatai szemléltetik.

A várakozásnak megfelelően szoros összefüggés van a *tervezés és az üzemnagyság* között is. A kisvállalatoknak csupán 21%-a rendelkezik részletes éves beruházási tervvel és csak 4%-uk több évre szólóval. Részletes pénzügyi tervet valamivel több kisvállalat készít. A nagyvállalatok tervezési gyakorlatára mind a beruházási, mind a pénzügyi terv készítése jellemző. Részletes éves beruházási tervet minden nagyvállalat készít, és a pénzügyi tervek készítése is csaknem teljes körű. A hosszabb távra készített terveknel már nem ilyen magas az arány, részletes beruházási tervet a nagyvállalatoknak mintegy fele, pénzügyi tervet 67%-uk készít. A vállalati méret csökkenésével tehát a részletes tervek készítésének csökkenése, illetve a tervkészítés elhagyása figyelhető meg.

A vállalatnagyságon kívül az *ágazati hovatartozás* is erősen meghatározza a tervezés módját és magát a tervkészítést is. A ruházati és a bőripari vállalatok például csak nagyon ritkán készítenek részletes tervet, a kőolaj- és acéliparban viszont minden vállalatnak van terve. A vaskohászatban a termelési eljárás teszi szükségessé a beruházási javak középtávú tervezését még a kisvállalatoknál is. A rohamos technikai fejlődés (pl. az elektromos iparban, a vas- és fémgyártás területén), illetve a gyors termékváltás szükségessége (pl. a járműgyártás területén) ugyancsak megköveteli a vállalati tervkészítést. Ezt az NSZK tapasztalatai is alátámasztják.

Az NSZK-ban 1965-ben és 1970-ben végeztek hasonló felmérést. Eltekintve a részletes összehasonlítástól, elmondható, hogy az NSZK vállalatai már 1965-ben fejlettebb tervezési gyakorlattal rendelkeztek, mint az osztrák vállalatok 1979-ben. Példaként megemlíthető, hogy 1965-ben az NSZK-ban a megkérdezett vállalatok 84%-a készített részletes, írásban pontosan rögzített éves beruházási tervet, Ausztriában 1979-ben is csak 53%.

A harmadik kérdéskör *a vállalatok reagálását* vizsgálta a *nem várt eseményekre*, megkülönböztetve a túl óvatos és a túl optimista tervezést. A kérdőívekre adott válaszok alapján a következő reagálási formák különböztethetők meg: az árak változtatása, a készletek változtatása, a termelés és a gépi kapacitások változtatása. Az alkalmazás gyakorisága szerint első helyen a termelés mennyiségi megváltoztatása áll (56%), a második helyen a készletek és a tartalékok igénybevétele (48%). Ezt követi az árváltoztatásban megmutatkozó reagálás (20%), ami gyakrabban fordul elő, mint a kapacitások hosszú távú változtatása.

A növekvő tőkeintenzitás nem jár együtt a termelés csökkentésével. Ez elsősorban a közepes vállalatokra jellemző, de a kis- és a nagyvállalatoknál egyaránt megfigyelhető. A nemzetközi konjunktúra erőteljes ingadozása a már említett eszközök együttes, egymásra épült alkalmazását teszi szükségessé. A készletek és az árak változtatása növekvő tőkeintenzitás esetén gyakoribb. Vannak olyan koncentrált tőkéjű szakágak, ahol a készletek elhárító szerepe korlátozott a készletezési költségek erős növekedése miatt. Példa erre a kőolajipar, ahol a készletezés maga is jelentős beruházást és tőkét igényel. Az árváltozás szerepének növekedésében a magas tőkeigényű szakágakban az is közrejátszik, hogy ezek nagy része „nyersanyagközelinek” tekinthető, vagyis a nyersanyagköltségek nagy hányadot képviselnek.

Mint a korábbiakban szó volt róla, a vállalatok tervezési gyakorlatában megkülönböztethetők túl optimista és túl óvatos tervek. A felmérés során kiderült, hogy a vállalatok

latok többsége a túl óvatos tervezők közé tartozik, ezért a valóságos körülmények a tervezettől gyakrabban pozitív irányba térnek el. A kétféle tervezés között a legnagyobb eltérés a készletekkel való reagálás területén van. Pozitív „meglepetésekre” a vállalatok 36%-a készletváltoztatással reagál, és csak kis részük csökkenti a termelését. Ez arra enged következtetni, hogy a készletcsökkentésből, illetve az ebből adódó szállítási késedelmekből származó költségek kisebbek, mint a készletnövekedéssel összefüggő költségek.

Külön kell még szólni az áralakítás gyakorlatáról. Ez – a felmérés tapasztalatai szerint – egységes az egész osztrák iparban, a tervezés típusától függetlenül. A tervtől való eltérésre *első* reagálásként a vállalatok 20%-a változtatja árait. Az árváltozás módját a vállalatnagyság determinálja. A gazdasági változásokra a kis- és a közepes vállalatok általában árcsökkentéssel, a nagyvállalatok döntő többsége áremeléssel reagál. Az áremelés különösen azokra a szakágakra jellemző, amelyek jelentős világgpiacra rendelkeznek, pl. a fém- és az acélipar, valamint a papíripar egyes vállalatai. Ezzel szemben a feldolgozó iparra és a fogyasztási cikkek gyártó iparra inkább az árcsökkentés jellemző.

Végül a tervezés, illetve a tervezés hibáiból adódó költségek elemzése során kiderült, hogy a vállalatok 21%-a szerint a tervezési hibák jelentős költségkihatásokkal járnak; 62% úgy ítélte meg, hogy a túl optimista tervezés a költségesebb. A nem elhanyagolható tervezési gyakorlat ellenére az osztrák vállalatok a jövőbeli fejlődés kérdéseit egyelőre túlságosan alábecsülik.

Veres Péter

AZ 1980. NOVEMBER–DECEMBER HÓNAPBAN ELYNYERT KÖZGAZDASÁGI TUDOMÁNYOS FOKOZATOK

A közgazdaságtudományok *kandidátusa* fokozatot nyerte el:

Echter Tiborné Az állami tőke kivétel és korunk imperializmusa című disszertációja alapján,

Hasson Mohamed Ali Al Haddad Tervezési, allokációs és irányítási kérdések az iraki élelmiszer-gazdaság fejlesztésében című disszertációja alapján,

Tran Dinh Hoan A munkaerő hatékony felhasználása a mezőgazdaságban – különös tekintettel a termelőszövetkezetekre című disszertációja alapján,

Illés Lajos Agrárripari komplexum a szocialista gazdaság rendszerében című disszertációja alapján,

Káldyné Esze Magdolna A szocialista nemzetközi munkamegosztás haladása a mikro-ökonómiai komplementaritás felé című disszertációja alapján,

Lenkey Miklós Az értékelemzés hazai szemléletének, eljárásának és oktatási rendszerének kifejlesztése című disszertációja alapján,

Ligeti Sándor Szelektív hitelezés a tőkés- és a fejlődő országokban című disszertációja alapján,

- Mádi Csaba* A nemzetközi licencia és know-how kereskedelem sajátosságai, különös tekintettel Magyarország helyzetére című disszertációja alapján,
- Marton Tamás* A KGST-tagországok nemzetközi együttműködésének formái a munkaerő-források hasznosításában című disszertációja alapján,
- Szelecki György* Az európai KGST-országok gépipari együttműködésének feltételei a nyolcvanas évek elején című disszertációja alapján,
- Vecsenyi János* A vállalati minőség szabályozási rendszer szervezése című disszertációja alapján,
- Veress József* Iparvállalatok központi irányítása és fejlesztésük pénzügyi szabályai című disszertációja alapján.

SZAKIRODALOM

COTEL KORNÉL: VÁLLALATI FOLYAMATOK RENDSZERSZEMLELETŰ SZERVEZÉSE*

Köztudomású, hogy a vállalati vezetési-szervezési színvonal fejlesztése, a szervezettség fokozása terén iparunk sok nehézséggel küzd. A színvonal emelésének egyik eszköze a szakirodalom, amely a maga sajátos módján: a szemlélet alakításával, az ismeretek bővítésével, a konkrét tennivalók megjelölésével segítheti az adottságok jobb felhasználását és a termelési színvonal emelése követelményeinek megfogalmazását. A témakör iránti fokozódó érdeklődés a hazai szakirodalomban is visszatükröződik. Számos munka foglalkozik rendszer- és szervezéselméleti, módszertani kérdésekkel, illetve a szervezés egyes részterületeit tárgyalják, különösen a számítástechnika alkalmazásával összefüggésben. Cotel Kornél mondanivalója középpontjába a fontosabb vállalati folyamatok összességét, megszervezésük konkrét gyakorlati tennivalóit állította, lényegében ismertnek feltételezve a rendszer- és szervezéselméleti alapokat. Könyve hiánypótló; ilyen típusú, nem ágazati orientációjú munka több mint másfél évtizede nem jelent meg. A szerző áttekinti a fontosabb vállalati tevékenységi területeket, területenként sorra veszi a szervezési feladatokat. Egyrészt integrálja az egyes funkcionális feladatokat azok szervezési tennivalóival, másrészt törekszik a különböző folyamatok szervezése közötti kapcsolatok megteremtésére, és felhívja a figyelmet a vállalati folyamatok szervezésének számos új elemére. A könyv – bár szerzője erre nem utal – érzékelhetően egyszerűsített tankönyv. E jellegéből adódó erénye a rendezett, zárt, tömör tárgyalásmód, amely megkönnyíti az olvasónak az egyes problémák elhelyezését a szervezés bonyolult problémakomplexumában. Tananyagul is szolgáló könyvtől kevésbé várható – mégis hiányérzetet okoz – a mindennapi gyakorlat kutatott, de korántsem kikristályosított problémáinak taglalása, a megoldási utak keresése.

A könyv 9 fejezetre tagolódik. Az első és a második fejezet foglalkozik az általános kérdésekkel. *A vállalatot mint rendszert bemutató fejezet* kiemeli a célok és a módszerek egysége érvényesítésének szükségességét a vállalati működés irányításában. Rámutat, hogy a vállalat komplex, bonyolult rendszer, amelynek a mindenkor és napjainkban mind gyakrabban változó, általában fokozódó követelményekhez kell igazodnia. *A második fejezet a vállalati szervezés általános modelljét tárgyalja*, ismertette jellemző vonásait, tényezőit, folyamatát. Foglalkozik a vállalati szervezésben érvényesülő követelményekkel és tendenciákkal és az új szervezési megoldások bevezetése kapcsán felmerülő problémákkal. A szerző fontosnak tartja szervezési koncepcióváltozatok kidolgozását és az optimális megoldások értékelemzési szemléletű meghatározását.

A mű több helyütt is foglalkozik a műszaki és a szervezési színvonal összhangjának problémájával, rámutatva, hogy a legalacsonyabb színvonalon megoldott részfeladat „Jehúzza” magához a magasabb szinten szervezett megoldásokat is. Tapasztalataink

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 442 old.

szerint e problémakör különösen a meglévő rendszerbe belépő új technika esetén kiemelkedő jelentőségű. Elvileg ugyan a fejlettebb technika „viszonylag rövid időn belül kikényszeríti a neki megfelelő anyagmozgatási, minőségellenőrzési, gyártásszervezési stb. megoldásokat” (39. old.), vizsgálódásaink azonban arra mutatnak, hogy ez gyakran nem vagy csak részlegesen következik be. Ugyanis az új technikát magába integráló vállalati szervezet és folyamatrendszer a hagyományos technikára alakult ki, jó esetben annak követelményeit tudja kielégíteni, és az új technika üzembe állításakor figyelmen kívül hagyják annak a szervezéssel szemben is új követelményeket támasztó rendszerhatásait.

A fentiek jelentősen befolyásolják mind az új technika beállításának, mind pedig a segédfolyamatok korszerűsítése gazdaságosságának megítélését. Az automatizálás előtti és utáni állapot gazdasági hatékonyságának összevetése részben azért problematikus, mert „az automatizálás előtti gyártási körülmények nem mindig érik el azt a műszaki és szervezési színvonalat, amely optimálisan megvalósítható lett volna. Ilyen viszonyítási alaphoz képest az automatizálás utáni színvonaluk irreálisan magasnak mutatkozik” (134. old.). Hozzátehetjük: a számításban gyakran követik el azt a hibát is, hogy az automatizált rendszer várható kihasználását idealizálják, nem kellően számolva azal, hogy egyidejűleg nem teremtik meg (esetleg a hazai körülmények között nem is lehet megvalósítani) a névleges teljesítményű üzemeltetéshez szükséges szervezési és egyéb feltételeket.

A könyv következő két fejezete a *gyártás fő- és segédfolyamatainak* megszervezésével foglalkozik. A termelési folyamat szervezésének tárgyalása a termelésnek a vállalati működésében betöltött szerepével, a vállalati termelési politika rövid áttekintésével indul. A *termelési folyamat* szervezését az ezt befolyásoló tényezők szerint tárgyalja a szerző, megkülönböztetve a folyamat jellegét, bonyolultságát, az elemek előállításához szükséges folyamatok homogén és heterogén jellegét, a választéki és mennyiségi megoszlást stb. Bemutatja a gyártási típusokat és ezek megválasztását, összefüggésben a felsorolt jellemzőkkel, valamint a klasszikus gyártási rendszereket, a kialakításukhoz szükséges fontosabb számításokat és a figyelembe veendő szempontokat. Külön figyelmet szentel a gyártás automatizálása jelentőségének, egyes gazdasági, szervezési kérdéseinek.

A *gyártást kiegészítő és kiszolgáló folyamatok szervezését* tárgyaló fejezetben a szervező sok hasznos, gyakorlati útmutatást kap a vállalati karbantartás, a gyártóeszköz-gazdálkodás, az energiagazdálkodás és a belső szállítás szervezéséhez. E folyamatok műszaki, szervezési, gazdasági jelentőségével kapcsolatban fontos megállapítás, hogy a termelés általános műszaki és szervezési színvonalának emelkedésével növekszik a kiegészítő-kiszolgáló folyamatok jelentősége, ugyanis a magasabb műszaki színvonalú gyártóberendezések karbantartása, folyamatos anyagellátása stb. nagyobb feladatot ró e folyamatokra.

A *karbantartás* szervezési módszereivel foglalkozó fejezetben a szerző feleleveníti az utóbbi időben sajnálatosan elhalványult, hagyományos tervszerű megelőző karbantartási (TMK-) rendszert. Ennek lényege, hogy a kisebb-nagyobb javításokat nem öletszerűen (illetve a meghibásodás esetén) végzik el, hanem tapasztalati alapokon nyugvó, meghatározott ciklikus rendben követik egymást az ún. kis-, közepes és általános javítások, a közbeiktatott, a műszaki állapot, az elhasználódás megítélését célzó pontosság

és szerkezeti vizsgálatok. E módszert külföldön „most fedezik fel”, azzal a korszerűsítéssel, hogy a tervszerűen végzett diagnosztizáló vizsgálatok kiemelkedő jelentőséget kapnak, és a javítások mechanikus programozása helyett ezek vezérik a mindenkor soron következő tennivalókat.

Az *értékesítési és fejlesztési folyamatok* összehangolt szervezése címet viselő ötödik fejezet a könyv fontos, korszerű szemléletet tükröző része. A szerző helyesen hangsúlyozza a két terület összefüggését és a hatékonyságnövelés, a rugalmas alkalmazkodás követelménye mellett a két folyamat fokozott egymásra utaltságát. Ez – a recenzens által is lényeges mondanivalójúnak ítélt – fejezet felveti a szervezés tartalmának, pontosabban önálló kezelése határainak, a vezetés és a szervezés összefüggésének mindmáig tisztázatlan problémáit, annak elhatárolását, hogy mi tartozik a vezetés, az irányítás, a szervezés feladatkörébe, a szervezésnek a szervezéstechnikán túlmenő, önállóan kezelhető elemei közé. A hazai gyakorlatban eléggé elmosódott a fenti diszciplínák kezelése. (Bővebben lásd: *Helyzetelemzés az irányítás, vezetés és szervezés tudományterületéről*. Ipargazdasági Szemle, 1979, 3. sz. 7–19. old.)

A vállalati értékesítési és a fejlesztési politika tárgyának és lehetséges stratégiáinak ismertetése után a szerző az értékesítési folyamat szervezési feladatai sorában a piackutatást, a használatiérték-elemzést, a piacszervezést, a reklám- és propagandatevékenységet tárgyalja. Kiemeli, hogy az értékesítési folyamat az eladással a vállalat számára nem ér véget, egyebek között ide tartozik az üzembe helyezés, a kezelési betanítás, a garanciális javítás, a szervizszolgálat és a pótalkatrész-ellátás is.

A *vállalati fejlesztés* tartalmát érdekesebben közelíti a szerző, miszerint „minden olyan tevékenységet magában foglal, amely alkalmas a vállalati személyi állomány kreativitásának ösztönzésére, a vállalat rendelkezésére álló munkaeszközöknek és munkatárgyaknak ... kedvezőbb kihasználására, a gyártmánystruktúra javítására, valamint a korábbinál fejlettebb gyártmányok, korszerűbb gyártási eljárások megvalósítására” (228. old.). Ezt követően azonban a vállalati fejlesztést a műszaki fejlesztésre és az állóeszközök fejlesztésére korlátozza, és a műszaki fejlesztés új és a meglévő gyártmányokkal kapcsolatos feladatait, valamint a beruházást is elkülöníti, noha mindezek egymással rendkívül szoros rendszerkapcsolatban álló tevékenységek.

A könyv utolsó négy fejezete a termelésirányítás és az anyaggazdálkodás folyamatának szervezésével, a munkaerő- és bér-gazdálkodás főbb szervezési követelményeivel és a vállalat szervezeti felépítésével foglalkozik. A *termelésirányítás* hagyományos programozási, gyártásügyviteli, előkészítési, munkaadagolási módszereinek ismertetésén kívül a szerző a korszerű számítástechnikai eszközök alkalmazásának hatásait, a gyártásirányító központ működését is bemutatja. A *vállalati anyaggazdálkodás* tárgyalásánál hangsúlyozza a napjainkban különösen aktuális anyag- és energiatakarékos gazdálkodás, illetőleg az ezt elősegítő módszerek alkalmazásának jelentőségét.

A *vállalati belső szállítás* szervezésének két helyen, a gyártást kiszolgáló és kiszolgáló folyamatok szervezésénél, valamint az anyaggazdálkodás című fejezetben való tárgyalásával összefüggésben kell rámutatni arra a nehézségre, amely a hagyományosan kimunkált részterületek, folyamatok integrálódására vonatkozik. A vállalatban belüli anyagmozgatás (amelyet a könyv ezzel és a vállalatban belüli szállítás fogalmával egyaránt jelöl) ennek jellegzetes példája. A szerző is megállapítja, hogy „a vállalatban belüli anyagmozgatás fogalmkörébe tartozó tevékenységek túlnyomó többsége közvetlenül kap-

csolódik a gyártáshoz, illetve szervesen beilleszkedik a gyártás folyamatába”. Ugyanakkor feladatául „a vállalathoz kívülről beérkező anyagok, félkész termékek raktárba szállítását, a munkadarabok munkahelyek közötti mozgatását és az elkészült termékeknek a készáruraktárba beszállítását” jelöli meg (186. old.). Figyelembe véve a recenzens és mások által is képviselt felfogást, amely szerint – a kifejezetten technológiai célú elmozdulások kivételével – a munkahelyen belüli valamennyi helyváltoztatás (pl. a munkadarabcsere is) az anyagmozgatáshoz tartozik, az idézetek szemléletesen mutatják, hogy az anyagmozgatás valóban az alaptevékenység megvalósításának egyik alapvető fontosságú feltétele, és a termelést gyárkaputól gyárkapuig teljesen átfogja. E folyamat egy részének (pl. az anyagáramlás kialakításának) az anyaggazdálkodás keretében és a segédfolyamatok sorában belső szállításként (vö. a munkahelyi anyagmozgatás, tárolás feladatai) való tárgyalása nem tűnik szerencsés megoldásnak. A vállalati belső szállítással és az anyagáramlás kialakításával foglalkozó fejezetek egyébként helyes megállapításai megítélésünk szerint a vállalaton belüli ún. üzemi anyagmozgatásra érvényesek maradéktalanul.

A *munkaerő- és bérsgazdálkodást* tárgyaló fejezetben külön rész foglalkozik a munkatermelékenység növelésében, a munkaerő- és bérsgazdálkodási tartalmak feltárásában érvényesítendő szervezési követelményekkel, valamint a dolgozók élet- és munkakörülményeinek javításával kapcsolatos szervezési feladatokkal. A munkaszervezésnek azonban a szerző a jelentőségénél kevesebb figyelmet szentel, pedig maga is megállapítja, hogy „ez a diszciplína valójában nem korlátozódik a munkavégzés szervezésére, a dolgozó embernek a géppel és a munka tárgyával kialakuló kapcsolatának a feltárására, hanem a munkára... vonatkozó gazdaságtani, szervezési, pszichológiai, szociológiai ismereteket foglalja össze” (366. old.).

A könyv utolsó, *a vállalat szervezeti felépítésével* foglalkozó fejezete kiemeli, hogy bármilyen szervezeti felépítésű formában alapvető fontosságú a vállalaton belüli koordináció megvalósítása. Gazdag példatárat is ad különböző vállalatok, nagyobb tevékenységi területek szervezeti felépítésére. A könyv korábbi mondanivalóját szerencsésen egészítette volna ki, ha a zárófejezetben szervezetileg is visszatükröződik egyes, a könyvben tárgyalt fontos tevékenységek beilleszkedése, pl. a szervezési feladatokkal, a munkaszervezéssel, a belső szállítással (anyagmozgatással), beruházással foglalkozó szervezeti egységek elhelyezése a vállalati rendszerben. Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy ismét egy értékes munkával gyarapodott a szervezés szakirodalma.

Parányi György

BARTÓK ISTVÁN: A FŐVÁLLALKOZÁS A BERUHÁZÁSOK MEGVALÓSÍTÁSÁNAK KORSZERŰ MÓDJA*

A fővállalkozás gondolata hazánkban sem új. Az exportfővállalkozásban rejlő lehetőségeket már régen nem vitatjuk, a fejlődés következő fokaként egyre fontosabbnak tart-

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 309 old.

juk a rendszerexport kibontakoztatását. A belföldi fővállalkozásokat illetően azonban – véleményem szerint – változatlanul csak a formában rejlő előnyök felismeréséig jutottunk el. Országok arányokat tekintve ugyanis a beruházási célú belföldi fővállalkozás változatlanul eltörpül a két egyéb megvalósítási forma – a saját lebonyolítás és a megbízott útján bonyolított beruházói tevékenység – mellett.

A gazdasági élet ismét bebizonyította, hogy pusztán a jogi szabályozás még nem elégséges. Bármennyire is vitathatatlan a felépítményi rendszerbe tartozó jog befolyása a gazdasági alapra, a hatás–visszahatás törvényszerű mozgásában mindig a gazdasági alap mozgása a meghatározó. A fővállalkozás elterjedésében is a gazdasági környezet a legfontosabb tényező, ez gyakorolhat döntő hatást a vállalkozási kedvre és formákra. A gazdasági környezet határozza meg ezen túl a fejlődés tendenciáit is. Az adott jogszabályi rendezés tehát pusztán lehetőség, amelyhez tudatos akaratnak, alkalmas szervezeti formának és átgondolt kockázatvállalásnak kell járulnia.

A fővállalkozással elméletben és gyakorlatban foglalkozó szakemberek örömmel, de némi meglepetéssel vették kézbe Bartók Istvánnak A fővállalkozás. A beruházások megvalósításának korszerű módja című munkáját. A szerző először jelentkezik ugyanis ebben a tárgyban, bár a könyv terjedelmes irodalomjegyzéke is azt mutatja, hogy a témának az elmúlt évek során hazánkban is jelentős irodalma született. A szerző lelkiismeretesen és szakértelemmel fogta össze a fővállalkozással kapcsolatos kérdéseket, magas színvonalon szintetizálva azokat. Úgy vélem, hogy munkája mind a külföldi, mind a belföldi beruházásokkal foglalkozó szakemberek számára, mindennapos használatra is alkalmas.

A könyv hét fejezetben tárgyalja a fővállalkozással kapcsolatos kérdéseket; az első négy fejezet az exportfővállalkozások és a rendszerexport kérdéseivel foglalkozik, a következő a fővállalkozás hazai lehetőségeit tárgyalja, a VI. fejezet a belföldi és az exportfővállalkozás összefüggéseiről szól, míg a VII. fejezetben a szerző feltárja a fővállalkozás kibontakozását akadályozó tényezőket, és javaslatokat ad azok feloldására. Az első fejezet – annak az alapvető tételnek a megállapítása után, hogy a fővállalkozás eszköz a külföldi és a belföldi beruházások megvalósításához – vázolja a hazai beruházások megvalósítása során kialakult helyzetet. A diagnózis ismert: a beruházások átfutási ideje lényegesen hosszabb a szükségesnél, a kivitelezés drága stb. Mindez a túlméretezettségre, a technológiai megoldások korszerűtlenségére, a kivitelezés alacsony termelékenységére vezethető vissza. Ezután ismerteti a szerző a belföldi beruházások megvalósítási formáit, megállapítva, hogy a fővállalkozási forma helyett továbbra is vagy a saját szervezetben történő megvalósítás, vagy a beruházási vállalatok (megbízottak) igénybevétele a jellemző. A második fejezet mintegy 15 éves távlatra visszanyúlva történeti áttekintést ad a fővállalkozás kategóriájának kialakulásáról. Ezt követően foglalkozik az exportfővállalkozás jogszabályi rendszerének kialakulásával, némi összehasonlítást téve a belföldi és az exportfővállalkozások között.

A továbbiakban alapos áttekintést kapunk a tőkésországok fővállalkozási rendszerének kialakulásáról és működési formáiról. Mottóként hangsúlyozza a szerző, hogy a fővállalkozók nem öncélú szervezetek, hanem valamilyen technológia, licenc, know-how, speciális tapasztalat ismerői, és azáltal válnak fővállalkozóvá, hogy ezt a tudásukat átadják, illetve egy-egy létesítmény megvalósításakor értékesítik. A fejezet ismerteti a tőkés fővállalkozás működési mechanizmusát. Figyelemkeltően érzékelteti a főváll-

lalkozói vállalatok népszerűségét a tőkés piacokon. Érthető ez, ha arra gondolunk, hogy a tőkés fővállalkozók által vállalt határidők mintegy harmadát teszik ki a hazai beruházások megvalósítási idejének. Alig van olyan fővállalkozásban megvalósított beruházás, ahol a kivitelezési idő a 3-3,5 évet meghaladná. Ennek magyarázatát a szerző a következőkben látja:

- referenciaüzem létesítése;
- megfelelő szintű előkészítés és szervezés;
- a tőkésországokban a szériatermékeket raktárról lehet vásárolni, vagy legfeljebb néhány hetes szállítási határidővel kaphatók;
- a fővállalkozó nincs kiszolgáltatva a szállítónak, alvállalkozónak;
- a szerződéses kapcsolatnak rendkívüli fegyelmező ereje van;
- a gyorsaság és a határidő lerövidítése a legjobb eszköz a progresszív infláció elleni védekezéshez; és
- egyetlen fővállalkozói vállalat sem képes elviselni az eredménytelen vagy lassú kivitelezéssel járó erkölcsi és üzleti veszteséget.

A fővállalkozás három tőkés alaptípusát ismerteti a szerző. Az elsőt akkor alkalmazzák, ha a beruházás nem kapcsolódik ipari technológiához, hanem lakóházak, irodaépületek stb. létrehozása a cél. A második alaptípust a termelő jellegű beruházások esetében, a harmadikat pedig a kulcsátadásos rendszerű beruházások megvalósításánál alkalmazzák.

A következő fejezet a beruházások szervezését a szocialista országokban mutatja be. A kutatás, a tervezés, a beruházás, a kivitelezés, a termelés általában egymástól elválasztott gazdasági egységet alkot, tehát még ma is az ún. tiszta profilú szervezetek uralkodnak. Nyilvánvalóan ez a magyarázata annak, hogy amíg az exportfővállalkozás több szocialista országban kibontakozott, és kiváló eredményeket ért el, a belföldi beruházások körében a fővállalkozást a legtöbb országban alig ismerik. A fejezet végigvezet az egyes szocialista országok beruházási folyamatán és az azokat megvalósító szervezeteken. Tárgyalja a nemzetközi fővállalkozások helyzetét a KGST-integrációban. Egyértelműen megállapítható, hogy a 70-es években új szakasz kezdődött a KGST-tagországok külkapcsolatainak alakulásában, mert felismertük, hogy a világméretű munkamegosztásba a szocialista országoknak is be kell illeszkedniük.

Az eddigiek azonban csak a tényleges integráció alapját képezik. A jelenlegi gyakorlat szerint ún. nemzetközi gazdálkodási egyesülések bonyolítják a tagországok együttműködését oly módon, hogy együttműködési szerződéseket kötnek a KGST Titkárságával. Állandó jellegű és következetes munka folyik a nemzetközi szervezetek gazdasági, műszaki, jogi és pénzügyi problémáinak megoldására. A jelenlegi szabályozás általában három kört ölel fel: a tevékenység tervezését, a pénzügyi szabályozást és az árképzési elvek meghatározását. Mivel azonban a jelenleg működő nemzetközi szervezetek tényleges termelő- és kereskedelmi tevékenységet nem folytatnak, a jogi dokumentumokban megfogalmazott elvi szempontok csak a jövőben érvényesülhetnek.

A fővállalkozás hazai lehetőségeit tárgyaló fejezet lényegében két nagy részre osztható; az első rész a beruházó, a megrendelő oldaláról mutatja be a beruházások megvalósításával kapcsolatos nehézségeket és a tényleges helyzetet, éles határvonalat húzva az 1968. január 1-én bekövetkezett gazdaságirányítási reformot megelőző és az azt követő időszak közé. A fejezet második része az 1978-ban életbe léptetett és a belföldi

fővállalkozásokra vonatkozó új jogi szabályozást és a belföldi fővállalkozások pénzügyi feltételeiről szóló jogszabály egyes kategóriáit ismerteti szakszerűen.

A belföldi és az exportfővállalkozás kapcsolatát tárgyaló részben csak egyetérthetünk azzal a megállapítással, hogy az eredményes exportfővállalkozás sikerének egyik biztosítéka, ha az illető vállalat belföldi fővállalkozást is folytat, és ennek kapcsán megfelelő szervezési gyakorlattal, ipari és kereskedelmi háttérrel és kapcsolatokkal, valamint megfelelő hazai referenciákkal rendelkezik. Jelentőséget kell tulajdonítani annak, hogy az export és a belföldi fővállalkozás egységet alkosson. A tőkés gazdaságokban érthető módon nem választják szét, hiszen sem a legfőbb tartalmi vonatkozásokban, sem a piaci feltételekben nincs lényeges különbség. Hazánkban a kivitelezők diktálják a feltételeket, versenyztetésükre nincs mód addig, amíg a beruházási kereslet tartósan meghaladja a kivitelezői kapacitásokat. A fejezet következő részében a szerző az exportfővállalkozásokban részt vevő vállalatok típusait, a külkereskedelmi tevékenységi körű, a főtevékenységű, a tervezési tevékenységet folytató és az ipari háttérrel rendelkező fővállalkozói vállalatokat mutatja be. Megalapozottan mutat rá, hogy nyitott gazdaságunk jellegéből következően a hatásos exportfővállalkozás és ennek a komplex rendszerek exportjára való kiterjesztése lehetővé teheti a nemzetközi munkamegosztásban való hatékonyabb részvételünket.

A könyv leglényegesebb fejezetének tekinthető az utolsó, amely bemutatja a fővállalkozás kibontakoztatását akadályozó tényezőket, és feloldásukra javaslatokat ad. A kibontakozást akadályozó tényezők közül az alábbiak érdemelnek kiemelését:

- hiányzik a fővállalkozásnál nélkülözhetetlen magasrendű termelő- és gazdaság-szervező tevékenység társadalmi elismerése;
- nem kedvez a fővállalkozásnak a beruházási piac egyensúlytalansága;
- a hazai szemlélet a nemzetközi méretekben alacsony fővállalkozói díjat is aránytalannak és magasnak ítéli;
- részben képzettségi, részben tapasztalati okok miatt a fővállalkozásban részt vevő személyi állomány nem képes hatékonyan ellátni feladatát;
- a potenciális fővállalkozók többsége forgóalapgonddal küszködik, ami nagymértékben hátráltatja tevékenységüket;
- a vállalatok érdekeltsége ellentétben áll a fővállalkozás céljaival, mert érdekeltségük az egyszerű termékek és technológiák irányában hat, nem beszélve arról, hogy gazdaságunk ma is egyértelműen végtermékre orientált;
- a fővállalkozók nem egy esetben gyenge ipari háttérre támaszkodnak, lassú az ajánlatadás, és hosszú a teljesítési határidő (mindez beleillik abba a képbe, hogy a hazai ajánlatadási készség mind a belföldi, mind az exportértékesítés során sok kívánnivalót hagy maga után);
- jelenlegi árrendszerünk alapvetően gátolja a fővállalkozási forma széles körű elterjesztését, mert a hatósági árak és a szabad árak párhuzamosan alkalmazott rendszere mellett nehéz fővállalkozói tevékenységet folytatni.

Ónálló alfejezetet szentel a szerző a felelősség és a kockázat kérdéseinek. Biztos kézzel nyúl a tisztán jogi természetű kérdésekhez is, megállapítva a fővállalkozó felelőssége és kártérítési kötelezettsége vonatkozásában, hogy a felelősség alig érvényesíthető korlátlanul, hiszen a fővállalkozói vállalatok teljes vagyona sem lenne elegendő a többletköltségek vagy a keletkezett kár fedezésére. Ugyanitt tárgyalja a szerző a fővállalko-

zási szakemberek által ma is vitatott 7%-os késedelmi árendemény megalapozottságának vagy megalapozatlanságának kérdését, rámutatva, hogy egy-két munkajogi kivételtől eltekintve polgári jogunk a vétekarányos felelősség alapján áll, és semmi sem indokolja a pénzüzetek szubjektív jellegű felelősségbiztosítását. A fejezet második része az egész mű befejezésként – általános szinten – javaslatokat tesz a kibontakozás elősegítésére. Ezek az alábbiakban foglalhatók össze:

- a szerződéses fegyelem alapos megerősítése;
- az emberi magatartásra épülő vállalozási készség;
- nemzetközi versenyképességünk növelése érdekében az eddigieknél sokkal nagyobb figyelmet kell fordítani az időtényezőre;
- felül kell vizsgálni a beruházások költségeit folyósító pénzüzetek jogkörét;
- felül kell vizsgálni azt az MNB-álláspontot, hogy exportfővállalozás esetében is csak FOB-paritáson alapuló hitelt lehet kapni;
- a finanszírozási problémák rendezését elősegíthetné a magyar bankok fokozott érdekeltté tétele az ügyletek bonyolításában;
- meg kell teremteni a fővállalozások vonatkozásában is a bázisszemlélet megszüntetésének feltételeit;
- felül kell vizsgálni a jelenlegi beruházási, elszámolási rendszert, mert a mai szabályozás a belföldi célú fővállalozások megfelelő finanszírozását akadályozza;
- vizsgálat tárgyává kell tenni, hogy milyen forgóeszköztöbblet-igénnyel jár a fővállalozási tevékenység az egyszerű vállalozásokhoz képest;
- meg kell találni és ki kell használni a KGST-integráció tagállamai közötti szakosodás és kooperáció lehetőségeit.

Befejező gondolatként a szerző az oktatás és a képzés szükségességével foglalkozik. Hangsúlyozza, hogy a műszaki és a közgazdasági egyetemeken oktatni kell a fővállalozásra vonatkozó ismereteket, mert a fővállalozási szakmérnökök és a szakközgazdászok képzése elősegítené a gyakorlati szakemberek színvonalas továbbképzését. Folytatni kell az eddigi tapasztalatokat felhasználva a tanfolyami továbbképzést is. Ehhez a megállapításhoz annyit, hogy a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem Továbbképző Intézete 1979-től megkezdte a fővállalozói szakközgazdászok képzését öt féléves ciklusban. Az első végzők az 1981 januárjában kezdődő félévben fejezik be tanulmányaikat. Sajnos 1981-ben a közgazdász-továbbképzésben is egy éves szünet következik be. A Műszaki Egyetemen a kezdő lépésnél alig történt több a fővállalozási szakmérnökök képzése tekintetében.

Összegezve megállapítható, hogy értékes könyvvel gyarapodott a magyar fővállalozás szakirodalma. Teljesebb lett volna azonban a kép, ha a fővállalozás kibontakozását akadályozó tényezők feloldására tett javaslatok, az általánostól elmozdulva, konkrét és részletes megoldási módokat tartalmaztak volna. Természetesen mindig vitatható bármilyen gazdag anyagfeldolgozással szemben felvetni azt, hogy jó lett volna egyes további kérdésekre kitérni, vagy a felvetett kérdések részleteiben való elmélyülést követelni. Mégis az a meggyőződés, hogy a szerzteágzó témában a mindennapok munkáját végző szakemberek számára alkalmas fővállalozói kézikönyv változatlanul várat magára. Ennek ellenére hangsúlyozni szeretném, hogy a könyv hasznos, tanulságos olvasmány a témakör iránt érdeklődők számára.

Báthori Béla*

*A Kohászati Gyárépítő Vállalat fősztályvezető jogtanácsosa.

SZOVJET KÖNYV A GAZDASÁGI MECHANIZMUS KORSZERŰSÍTÉSÉRŐL*

A könyv szerzői a termelés hatékonyságának és minőségének fejlesztésével kapcsolatban a gazdasági mechanizmus korszerűsítésére irányuló intézkedéseket elemzik, és kifejtik elgondolásaikat a szovjet gazdaság irányítási mechanizmusának további korszerűsítésére vonatkozóan. A könyv négy részre tagolódik. Az első rész a gazdasági mechanizmus fejlesztésének elvi kérdéseit, a második a gazdasági mechanizmus fő elemeit tekintti át. A harmadik rész a gazdasági mechanizmus szervezeti kérdéseit, a negyedik pedig a KGST-országok gazdasági mechanizmusának fejlődését tárgyalja.

A könyv lényeges érdeme, hogy az elvi, politikai gazdaságtani problémák elemzését a gazdasági mechanizmus korszerűsítésével kapcsolatos időszerű feladatok felvetésével kapcsolja össze. Az első fejezetben a szerző kiemeli, hogy a gazdasági mechanizmus a gazdaságpolitika gyakorlati megvalósításában a leglényegesebb elemnek tekinthető. A fejezet jól érzékelteti a gazdasági mechanizmus korszerűsítésével kapcsolatos intézkedések szükségszerű komplexitását. Vitatható azonban az a megállapítás, hogy a gazdasági mechanizmust mint a gazdaságirányításnál szélesebb fogalmat kell értelmeznünk. E fejezetben a gazdasági mechanizmussal kapcsolatban több elvi kérdés újszerű értelmezésével ismerkedhetünk meg. Vitatható azonban a szerzőnek az az álláspontja is, hogy a társadalmi termelés szervezésének formái a gazdasági mechanizmus részét képezik. A gazdasági mechanizmus feladatának kell tekintenünk, hogy a koncentráció, a specializáció és a kooperáció hatékony alakításához szükséges feltételeket teremtsen meg.

A második fejezet a gazdasági mechanizmusban működő gazdasági törvényszerűségeket elemzi. A harmadik fejezet szintén a szocialista gazdaság irányításának politikai gazdaságtani alapjait tárgyalja. Kiemeli az irányítás három aspektusának – műszaki, gazdasági és a jogi területeinek – egységét, szükségszerű összhangját. Itt célszerű lett volna az irányítás társadalmi aspektusait is bemutatni és ugyanakkor hangsúlyozni a gazdasági elemek elsődlegességét. A fejezet részletesen elemzi a szocialista gazdaság áru- és pénzviszonyait. Igen időszerű a szerzőnek az a javaslata, hogy a termelési tervek kialakításánál a keresleti oldal a mainál jelentősebb figyelmet kapjon. Ez az egyik lényeges elv lehet a tervezés, az ösztönzés, az árképzés és a gazdasági mechanizmus más elemeinek tökéletesítésében.

Az ötödik fejezet színvonalas elméleti megközelítésben, az időszerű feladatokból kiindulva tárgyalja a tervezéshez alkalmazott mutatók rendszerét. A szerzők hangsúlyozzák, hogy a normatív nettó termelési érték mutatója nem tekinthető a termelés hatékonyságát egyedül tükröző mutatószámnak. Rámutatnak arra, hogy az egyesülések önállóságát a termelési tervek kialakításában tovább kell fokozni. Figyelemre méltóak a termelés bővítéséhez szükséges eszközök elosztásának módszereivel kapcsolatos ajánlásaik. Javasolják az anyagok és a termelési eszközök centralizált elosztásának mérséklését, e folyamatba a nagykereskedelem fokozott bekapcsolását, a beralap meghatározá-

*Bunics, P. G. (red.): Hozajsztvennij mehanizm na szovremennom etape. *Ekonomika*, Moszkva, 1980. Ismertetés Sz. Kamenicer recenziója (Voproszi Ekonomiki, 1981, 2. sz.) alapján.

sában a műszaki technológiai színvonal, a termelés méreteinek figyelembevételét, a hitelkamatlábak emelését és differenciálását. E javaslatok azonban néhol nagyobb meg-alapozottságot igényelnének.

A termelés minőségének fejlesztésével kapcsolatos irányítási feladatokkal foglalkozik a hatodik fejezet. A szerző által ismertetett, elsősorban szervezési jellegű feladatok megoldásától azonban csak akkor várható eredmény, ha ezek gazdasági intézkedésekkel kapcsolódnak össze.

A hetedik fejezetben a beruházások tervezésével és ösztönzésével kapcsolatos feladatok áttekintésekor a szerző feltárja az e területen ma tapasztalható problémákat. Ezek megoldásában a legfontosabb szerepet a tervek stabilizálásának, kiegyensúlyozottságának erősítése játszhatja. Ennek hangsúlyozása és az ezzel kapcsolatos teendők feltárása mellett a szerző a kelletténél kevesebb figyelmet fordít az építési-szerelési munkákat végző vállalatok szervezeti, irányítási struktúrájának korszerűsítésével kapcsolatos feladatokra.

A könyv részletesen foglalkozik a bérezési rendszer kérdésével. Ennek korszerűsítéséhez a szerző javasolja a merev tarifarendszer felszámolását, a munkanormák kialakításában működő jelenlegi rendszer megszüntetését, a nemzeti jövedelem és a bérek növekedésének szorosabb kapcsolatát, a bérek ágazati differenciálásának csökkentését. Szükségeseknek látja, hogy a bérek differenciálódása a munka minőségi jegyei szerint történjék. Bár javaslatai igen figyelemreméltóak, gyakorlati megvalósításuk több lényeges – a szerző által meg nem válaszolt – kérdést vet fel. Ezzel kapcsolatban néhány elvi megállapítás is vitatható. „A bérrendszer elveinek kialakításánál a szocializmus gazdasági törvényeinek figyelembevétele mellett a dolgozóknak a munka eredményességével kapcsolatos jogi érdekelttségét is szem előtt kell tartani” – írja a szerző. Vajon miért állítja szembe az anyagi érdekelttség biztosításának és a munka szerinti elosztásnak az elveit?

Napjaink egyik legsürgetőbb feladata a rendelkezésre álló munkaerőforrások kihasználásának javítása. A kilencedik fejezet szerzője több érdekes javaslatot fogalmaz meg ennek megvalósításához. Többek között a munkaerő kihasználását jelző mutatószámokat ajánl, javasolja a szolgálati időtől függő bérezési rendszer átalakítását és a munkaerő felhasználásáért fizetendő járulék bevezetését. Sajnos e javaslatok ismertetésekor nem lép túl a felsoroláson, a javaslatok megvalósításával kapcsolatos tennivalókat nem ismerteti. Bizonyos pontokon pedig a gazdasági mechanizmuson kívül eső munkaszervezési feladatokat tárgyal.

A termelés hatékonyságának növelése szorosan kapcsolódik az erőforrások racionális kihasználására irányuló feladatokhoz. E területen a népgazdaságon belül jelentős tartalékok halmozódtak fel. A tizedik fejezetben igen érdekes az a rövid elemzés, amely e tartalékok kihasználásának lehetőségeivel foglalkozik. E tartalékok keletkezésének egyik leglényegesebb oka a termelés még nem kielégítő mértékű specializációja és koncentrációja. A szerző bemutatja a társadalmi termelés szervezésében mutatkozó hiányosságokat. Helyesen mutat rá, hogy a termelés koncentrációjának előnyei csak magas fokú specializációval párosulva bontakozhatnak ki. Több fejlett ország gyakorlata bizonyítja, hogy bizonyos speciális termelőeszközök, berendezések, alkatrészek termelését közelíteni kell a felhasználóhoz, ami elsősorban e tevékenységek egységes műszaki irányításával valósítható meg. Ezt a folyamatot a szerző a „termelés naturalizáló-

dásának” tendenciájaként fogja fel, ami aligha helytálló. A termelőszervezetek önállósra való törekvését bemutatva, ennek feloldását egyoldalúan a szállítási fegyelem erősítésére irányuló intézkedésekre szűkíti le.

A következő két fejezet a termelés szervezésének és irányításának kérdéseivel foglalkozik. A szerző meggyőzően bizonyítja, hogy a különböző szervezetek fejlesztéséhez a szervezet sajátosságainak megfelelő műszaki-információs rendszert kell létrehozni. Igen érdekes az „információs ipar”, információs-számítástechnikai központok létrehozására tett javaslata.

A tizenkettedik fejezetben a szerző több termelési egyesülés kialakulását és működését elemzi. Helyesen mutat rá, hogy napjainkban egyre jelentősebbé válnak az ágazatok közötti termelési kapcsolatok. Ezért az egyesülések kialakításakor túl kell lépni az irányítás ágazati rendszeréből adódó szűk szemléleten. A termelési kapcsolatokból kiindulva sok helyütt célszerű több ágazatot is átfogó egyesüléseket létrehozni. A szerző javasolja, hogy az egyesüléseken belül, a különböző irányító szervezetek között határozottabb munkamegosztást kell kialakítani.

A KGST-országok gazdasági integrációjának erősödése az egyes országok gazdasági mechanizmusainak közelítését feltételezi. Ez azonban nem zárja ki a termelés eltérő struktúrájából, méreteiből, a nemzetközi munkamegosztásban elfoglalt eltérő helyzetből fakadó sajátos jegyek érvényesülését. A tizenkettedik fejezetben jól sikerült a különböző országok gazdasági mechanizmusának alapvető vonásait bemutatni és általánosítani. A fejezet ismerteti az egyes országoknak a gazdasági mechanizmus tökéletesítésére tett eddigi intézkedéseit és az ezzel kapcsolatos új tendenciákat.

A könyvvel az olvasó igen érdekes munkát kap kézhez, amely hozzásegíti közgazdasági ismereteinek bővítéséhez és ahhoz, hogy maga is átgondolja a gazdasági mechanizmus fejlesztésével kapcsolatos sokrétű és igen aktuális feladatokat.

E. E.

M. E. PORTER: VERSENYSTRATÉGIA*

A szerző a kompetitív iparágak követelményeiből kiindulva sokoldalúan elemzi a stratégiai tervezés eddigi fejlődését, gyakorlati alkalmazásának lehetőségeit. Fő erénye, hogy használható kereteket ad az üzleti stratégia megfogalmazásához és alkalmazásához.

A könyv három részből áll. Az első nyolc fejezetben a különböző versenyhelyzetekben alkalmazható általános elemzési technikákat tárgyalja. Ezt követően az ipari jóvedelmezőséget strukturálisan meghatározó tényezőket foglalja rendszerbe. Emellett felvázolja a versenytársak azon értékelési módszereit, amelyek magatartásuk előrejelzésére, a piaci jelzések értelmezésére, a verseny befolyásolására és a versenykihívások meg-

*Competitive Strategy. The Free Press, New York, 1980, 396 old. Ismertetés W. Lewis recenziója (Strategic Management Journal, 1981, január–március) alapján.

válaszolására egyaránt alkalmasak. Ehhez kapcsolódik egy módszertani útmutató, amely lehetővé teszi a vállalati vezetők számára a vásárlók és az eladók szerepének, a piaci térnyerés okainak meghatározását és adott iparágon belül a stratégiai csoportosulások azonosítását és elemzését.

A második rész a következő öt iparistruktúra-típusra összpontosít: felaprózódó, újonnan megjelenő, hanyatló, globális és az érettség szintjét elérő iparágak. A szerző bemutatja a különböző típusok közgazdasági tartalmát, és részletesen elemzi, hogy a különböző fejlettségi szakaszban levő ágazatokban milyen versenyfeltételek érvényesülnek. Ezután szemléltető példákon vázolja az egyes típusok lehetséges alternatív stratégiáit. Ennek keretében felhívja a figyelmet a nem kellően körültekintő vezetőt fenyegető veszélyekre. Az utolsó fejezetek a vertikális integráció, a kapacitásbővítés és a piacra lépés stratégiai következményeit tárgyalják.

A témakör sokoldalú megközelítése ellenére a könyv mégsem tekinthető olyan műnek, amely minden fontosabb tudnivalót tartalmaz a stratégiai tervezésről. A szerző érdeme inkább az, hogy szembeállítja a stratégiai tervezés költségigényét a várható előnyökkel. A könyvben példaként bemutatott vállalatok mindegyike rendelkezett stratégiai tervekkel. Korábban előfordult, hogy ezeket nem rendszeresen, csak a környezeti változásokra reagáló vezetői döntések eredményeként dolgozták ki. Az 1960-as évektől a legtöbb vállalat felismerte, hogy jelentős előnyök származhatnak a környezet elemzéséből, a célok kitűzéséből és az e célok megvalósítását szolgáló koordinált stratégiák kidolgozásából. Napjainkban a stratégiai tervezés a vállalatoknál többnyire intézményessé vált, hatósugara kiterjed a vállalati irányítás szinte minden szintjére. A stratégiai tervezéstől várható előnyök érzékelésével párhuzamosan azonban a felmerülő problémák is egyre jobban tudatosultak.

Az egyik kulcsfontosságú kérdés abban foglalható össze, hogy hogyan célszerű a stratégiai tervezőmunka szervezeti kereteit és folyamatát kialakítani. E probléma felveti azt az időnként szinte megvalósíthatatlan követelményt, hogy a reagálásra kész, taktikai orientációjú vezetők a napi gondokra való koncentráció helyett a jövőre kitekintve végezzék tevékenységüket. Csak az a vezető becsülheti alá e probléma nehézségeit, aki még nem kísérelte meg ennek megoldását. A könyv nem foglalkozik bővebben e kérdéssel. Néhány közvetett utalás kivételével arra sem tér ki, hogyan építhető fel a tervezési ciklus, hogyan irányítható az erőforrások allokációja, hogyan kapcsolható össze a vállalati költségvetés a tervekkel, vagy hogyan függ össze az ösztönzés a célokkal stb.

A másik nehézség a stratégiai tervezés közismert problémájával, a kialakítandó stratégia intellektuális vagy kreatív jellegével kapcsolatos. A szerző elsősorban arra keres választ, hogy hogyan biztosítható a vállalati stratégia egészének megfogalmazásához szükséges kreativitás. A könyv jelentős előrelépést jelent a vállalat egészére vonatkozó stratégiák kidolgozásánál felhasználható módszertanok területén is. Kiemelhető a piacra lépéssel kapcsolatos döntések megalapozása, a végjáték típusú visszafejlesztési stratégiák új megközelítése, valamint a versenytársak elemzését szolgáló portfólió technikákat összefoglaló függelék. A könyv igazi hozzájárulása a témakör gazdagításához azon a területen érzékelhető a legjobban, ahol olyan stratégiák megfogalmazásának kreatív folyamatai állnak a középpontban, amelyek elősegíthetik az üzleti vállalkozások versenyképességét saját iparágukban.

A legtöbb vezető egyetért azzal, hogy ez a kreatív folyamat magába foglalja a környezet elemzését, a veszélyek és a lehetőségek feltárását célzó üzleti elemzéseket, a gyenge és erős pontok vizsgálatát. Ugyancsak szerves része e folyamatnak az előző elemzések eredményeinek sokoldalú figyelembevétele. A cél természetesen egy olyan stratégia kialakítása, amely a pozitív lehetőségekre építve védelmet nyújt a „fenyegetések” ellen. Mindemellett annak ismerete, hogy mit kell tenni, nagyon is különbözik attól, hogy hogyan kell valamit megvalósítani. Egyes szerzők ezzel kapcsolatban azt hangsúlyozzák, hogy ez már csaknem misztikus folyamat, amit nem is lehet megmagyarázni, és csak néhány bennfentes képes ezt megvalósítani. Mások azt emelik ki, hogy ha a vezetők megértik, illetve felismerik a termékéletgörbe jelentőségét, ebből a stratégia is nyilvánvalóvá válik. Megint mások mellett foglalnak állást, hogy a vezetőknek mindig az előnyök és a hátrányok relatív költségeinek értékeléséből kell kiindulniuk.

A szerző nem foglal egyértelműen állást e kérdésben, inkább annak bemutatására törekszik, hogy hogyan elemezhető az ipar a jövedelmezőséget meghatározó tényezők alapján, és hogyan dezaggregálható olyan stratégiai csoportokra, amely alapján jobban megérthetjük, hogy a versenytársak mit és miért csinálnak. A könyv arra is kitér, hogy az elemzések eredményei hogyan alkalmazhatók annak érdekében, hogy felismerjük a várható lehetőségeket és a fenyegető veszélyeket. Végül azt is bemutatja, hogy hogyan alakítható a vállalkozás optimálisan az adott környezetben, és – ami még ennél is fontosabb – hogyan befolyásolható a jövőbeli környezet a vállalkozás érdekében. Ez utóbbi különösen azért újszerű megközelítés, mert a témakörrel foglalkozó legtöbb mű arra helyezi a hangsúlyt, hogy hogyan reagáljunk valamilyen változásra. Porter viszont kiemeli, hogy a vezetőknek van döntési lehetőségük abban a tekintetben, hogy milyen irányokba fejlesszék az ipart, és annak bemutatására is kitér, hogy hogyan befolyásolhatják ezt a változást saját előnyükre.

Végül még egy záró megjegyzés. A szerző közgazdász, aki már számos egyetemi jegyzetet írt. E könyve azonban inkább a gyakorlati szakemberekhez szól. Szemléletmódja átfogó és dinamikus, sosem egyszerűsíti a kérdéseket. A komplex megközelítést mégis olvasmányossá teszi a világos fogalmazás, amellyel még a legbonyolultabb technikákat is közérthetővé teszi. A mű értékét a számos ágazati és vállalati példa is növeli.

S. J.

ÚJ KÖNYVEK*

BAGOTA Béla–GARAM József: Mit kell tudni a hatodik ötéves tervről? Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 218 old.

BOURGES, P.: Bérek – árak – infláció. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 185 old.

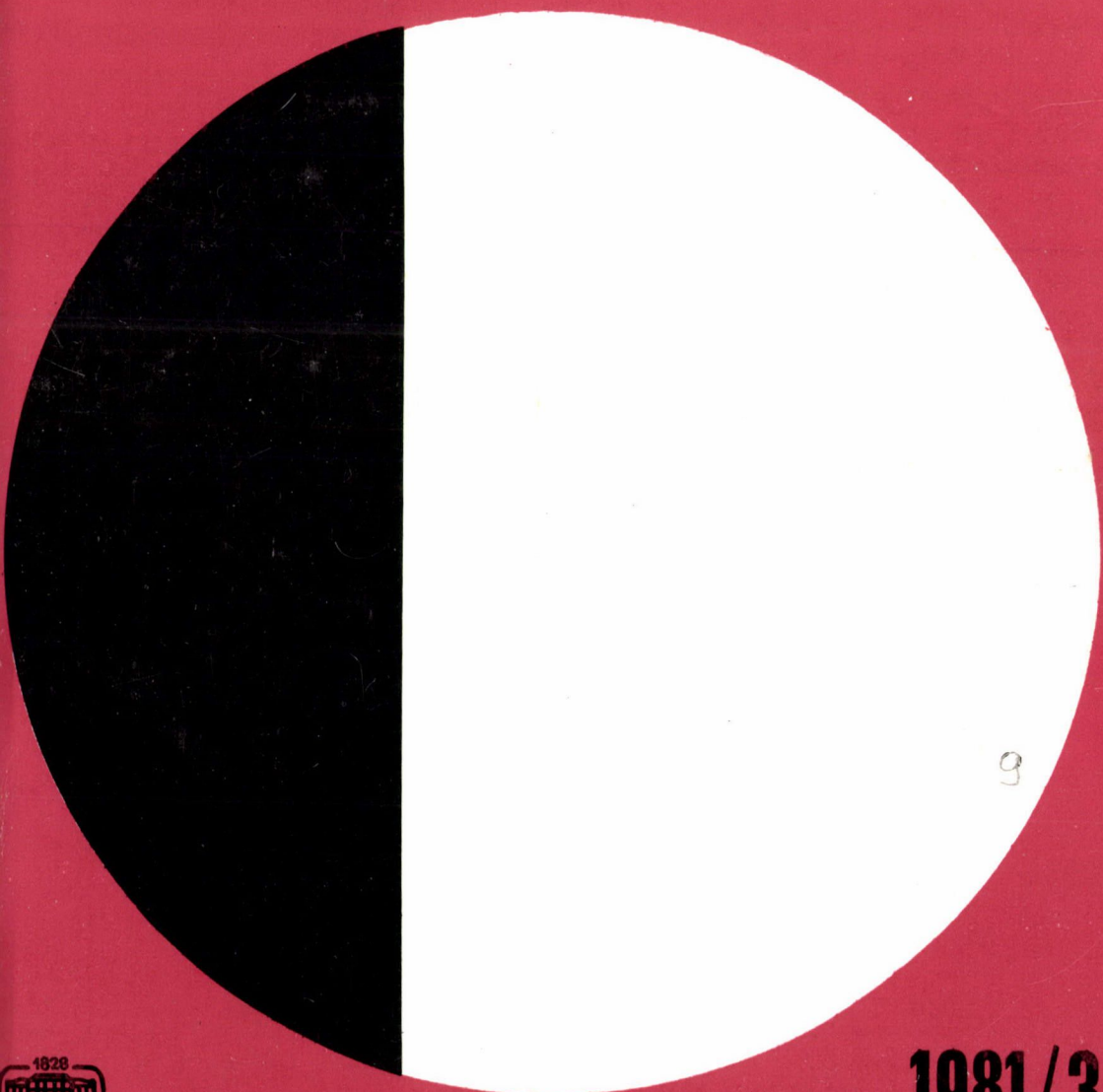
BUJTÁS László: A vállalati struktúrák főbb innovációs hatásterületeinek gazdasági és iparjogvédelmi értékelése. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1980, 216 old.

*1981. február–májusban megjelent könyvek.

- COTEL Kornél: Vállalati folyamatok rendszerszemléletű szervezése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 442 old.
- DANCS István: Vállalati beruházások. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1980, 119 old.
- FARKAS János–TAMÁS Pál: A tudomány erőforrásai. Tanulmányok a regionális kutatásszervezés és a gazdasági tervezés összefüggéseiről. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1981, 219 old.
- GYENES Antal–ROZGONYI Tamás: Az alá- és fölérendeltségi viszonyok a szervezetekben. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1981, 166 old.
- INZELT Annamária: Versenyképesség és az ipari struktúra változása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 306 old.
- KÁLDYNE ESZE Magdolna: Nemzetközi kooperáció – nemzetközi vállalkozások. (A szocialista nemzetközi munkamegosztás haladása a mikroökonómiai komplementaritás felé.) Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 264 old.
- KALECKI, M.: A tőkés gazdaság működéséről. Válogatott tanulmányok 1933–1970. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 276 old.
- KAPOLYI László: Ásványanyag- és energiapolitikánk alapjai. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 184 old.
- KATONA Jenő: Az optimális gépipari technológia kiválasztása. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1980, 290 old.
- KISSNÉ PAVELCSÁK Ágnes: Nemzetközi együttműködési politika a KGST-ben. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 378 old.
- KOVÁCS János: A munkaező társadalmi újratermelése és tervezése. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1980, 205 old.
- MAGYARI BECK István: Az új születése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 150 old.
- A népgazdaság hatodik ötéves tervéről. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 112 old.
- PALÁNKAI Tibor: A nyugat-európai integráció. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 272 old.
- PERLAKI, I.: Innováció és szervezés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 210 old.
- POLGÁR Tibor (szerk.): Politikatudományi tanulmányok. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 275 old.
- SIMAI Mihály: A fejlődő országok és a gazdasági dekolonizáció. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 274 old.
- SZENTPÉTERI Szabolcsné: Gazdasági döntések bizonytalanság esetén. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 478 old.
- SZILVÁSSY Erika–HIDAS János: A nemzetközi pénzügyek és a külkereskedelmi fizetések gyakorlata. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 302 old.
- A tudományos megismerés történeti és módszertani problémái. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1980, 469 old.
- VITÁR Zoltán: A vállalati szociális tervezés. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 178 old.

316.663

IPARGAZDASÁGI
SZEMLE



IPARGAZDASÁGI SZEMLE

1981. 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, TATAI ILONA, TRETTON FERENC,
VÁNYAI PÉTERNÉ, VÉGSŐ BÉLA

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója

ISSN 0133–6452

Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoport, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Előfizetési ára egy évre 250,— Ft.
Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető a Posta Központi Hírlap Irodánál (KHI Budapest V.,
József nádor tér 1. Postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint
átutalással a KHI 215–96162 pénzforgalmi jelzőszámára. Indexszám: 25.394

8112382 MTA KESZ Sokszorosító, Budapest. F.v.: dr. Héczey Lászlóné

TARTALOM

Olvasóinkhoz!	7
-------------------------	---

TANULMÁNYOK

Fülöp Sándor: A vállalaton belüli irányítás egy fejlesztési alternatívája	9
Kiefer Márta: Az ipar és a belkereskedelem kapcsolata a háztartási villany- és gáztűzhelyek példáján	18
Bánky András: A termelés és az értékesítés kapcsolata a cipőiparban	31
Karel Zeman: Strukturális alkalmazkodás Csehszlovákiában	43

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

Tanácskozás a tudományos-technikai haladás társadalmi-gazdasági összefüggéseiről	58
Az MTA Ipargazdasági Bizottságának ülései	61
Az Ipargazdaságtani Kutatócsoport 1976--80. évi tevékenységéről	64
Műszaki haladás és gazdaságpolitika	79
Prognózisok és a gazdasági fejlődés irányzatai a Szovjetunióban	83
Tanácsadás a kis- és középvállalatok számára	87
Változások a svéd iparvállalatok belső szervezetében	90
Munkatermelékenység és foglalkoztatottság az NDK-ban	92
Nyersanyagforrások és strukturális alkalmazkodás	97

SZAKIRODALOM

Inotai András: A regionális integrációk az új világgazdasági helyzetben	100
Pálinkás Jenő: Az ipari kutatás tervezése és szervezése	105
Bujtás László: A vállalati struktúrák főbb innovációs hatásterületeinek gazdasági és iparjogvédelmi értékelése	109
A kutatás és az innovációk irányítása	111
Környezetünk alakítása és a természeti erőforrások gazdaságtana	115
Új könyvek	118

СОДЕРЖАНИЕ

Для читателей	7
ОЧЕРКИ	
Шандор Фылеп: Одна альтернатива развития управления заводов крупных предприятия	9
Марта Кифер: Связь промышленности с внутренней торговлей на примере домашних электрических и газовых плит	18
Андраш Банки: Связь производства с бытом в обувной промыш- ленности	31
Карел Земан: Структурное приспособление в Чехословакии ...	43
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ - НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ	
Совещание об общественно-экономических соотношениях научно- технического прогресса.....	58
Заседания Комитета Экономики промышленности ВАН	61
О деятельности Института Экономики промышленности ВАН в периоде 1976-80 гг	64
Техническое развитие и экономическая политика	79
Прогнозы и направления экономического развития в СССР.....	83
Консультация для мелких и средних предприятий	87
Изменения в внутренней организации шведских предприятий... ..	90
Производительность труда и занятость в ГДР	92
Ресурсы сырья и структурное приспособление	97
СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА	
Андраш Иногаи: Региональные интеграции в новом положении мировой экономики	100
Енё Палинкаш: Планирование и организация индустриального исследования	105

Ласло Буйташ: Оценка главных инновационных эффектов структуры предприятий с точки зрения экономики и защиты индустриального права	109
Управление исследованием и инновацией	111
Формирование нашей окружности и экономика натуральных ресурсов	115
Новые книги	118

CONTENTS

To our readers	7
--------------------------	---

STUDIES

Sándor Fülöp: An alternative to the management of multiplant enterprises . . .	9
Márta Kiefer: Relationships of industry and trade in the field of electric and gas cookers	19
András Bánky: Relationships of production and realization in the foot-wear industry	31
Karel Zeman: Structural adaptation in Czechoslovakia	43

INTERNATIONAL EXPERIENCES – SCIENTIFIC LIFE

Conference on the social-economic problems of the scientific-technical progress	58
The sessions of the Committee for Industrial Economics of the Hungarian Academy of Sciences	61
The activity of the Research Institute of Industrial Economics in 1976–80 . . .	64
Technical progress and economic policy	79
Forecasts and tendencies in the economic development of the Soviet Union . . .	83
Consultation for small and medium size companies	87
Changes in the internal organization of Swedish enterprises	90
Productivity and employment in the GDR	92
Raw materials and structural adaptation	97

LITERATURE

András Inotai: Regional integrations in the new situation of the world economy	100
Jenő Pálinkás: Planning and organizing of industrial R&D	105
László Bujtás: Economic and legal protection evaluation of the main innovation effects of the enterprise structures	109
The research and management of innovation	111
Forming of our environment and the economics of the natural resources	115
New books	118

Olvasóinkhoz!

Az Ipargazdasági Szemle szerkesztő bizottsága 1981. június 9-i ülésén áttekintette a folyóirat 1979–80-as számait, értékelte a szerkesztőség munkáját. A folyóirat további szerkesztéséhez rögzítette, hogy az Ipargazdasági Szemle továbbra is az iparfejlesztés, az iparpolitika és az iparvállalatok munkájának alapkérdéseivel foglalkozzon. Fő funkciójának a tudomány és a gyakorlat közötti közvetítést, ezzel a tudományterület és az ipar fejlődésének, az ipar új fejlődési pályára való átállásának elősegítését tekintse.

A lap struktúráján a szerkesztő bizottság nem kíván változtatni. A Tanulmányok rovat azonban kutatási eredmények és beszámolók mellett az eddiginél nagyobb arányban ad majd időszerű tájékoztatást, sűrűbben szólaltatja meg az iparvezetés és a vállalatok képviselőit. Ilyen típusú cikkeket a szerkesztőség szívesen fogad; elbírálásuknál mindenképp a cikkek információtartalmát, a gondolatok újszerűségét, tényekkel és adatokkal való alátámasztását mérlegeli. Tárgykör szempontjából a szerkesztő bizottság főképpen a következő témájú írásokat várja: az ipar, egyes ágazatok és vállalatok helyzetének, fejlődési lehetőségeinek, elképzeléseinek és terveinek tárgyilagos bemutatása; az ipar és a vállalatok külgazdasági kapcsolatai; fejlesztési stratégiák és a tervezés módszerei; a termelési szerkezet korszerűsítése; a kutatás, a termelés és az értékesítés kapcsolatai; gazdaságirányítás, vállalati magatartás és szervezet; termelékenység, hatékonyság és jövedelmezőség; az ipar kapcsolata más népgazdasági ágakkal, vállalatközi kapcsolatok; az iparpolitika összefüggései a gazdaság- és társadalompolitika más ágával és területeivel.

A szerkesztőség szívesen fogad írásokat a Nemzetközi tapasztalatok – tudományos élet rovatba is, beszámolókat tanulmányutakról, tudósításokat tudományos tanácskozásokról, információkat kevésbé ismert, itthon is hasznosítható nemzetközi tapasztalatokról.

A Szakirodalom rovat hazai szerzők munkáiról nem egyszerű ismertetést vagy csupán méltatást kíván közölni, hanem olyan elemző értékelést, amely egy-egy mű tárgy-szerű bemutatása, pozitívumainak és esetleges gyengéinek ismertetése mellett a tudományterület hazai és nemzetközi eredményeihez viszonyítva minősíti is azt. A legtöbb országban a recenzióknak nagyobb a rangja, mint nálunk; a legmagasabb tudományos címek birtokosai is feladatuknak, kötelességüknek érzik recenziók írását. Nálunk recenzióinkban hiány mutatkozik, a szerkesztőség jelentkezéseket örömmel fogad.

A szerkesztőség a folyóirat célkitűzéseire és ezek jobb megvalósítására vonatkozóan minden javaslatot köszönettel vesz.

A szerkesztőség

TANULMÁNYOK

FÜLÖP SÁNDOR*

A VÁLLALATON BELÜLI IRÁNYÍTÁS EGY FEJLESZTÉSI ALTERNATÍVÁJA

A vállalaton belüli irányítási rendszerek fejlődéséről

A vállalati gazdálkodás hatékonyságának növelése a jelen időszakban nagymértékben azon múlik, mennyire képesek a vállalatok feltárni működésük belső tartalékait, mennyire tudják a vállalati kollektíva szellemi erőforrásait és tevékenységét a hatékonyság növelése érdekében mozgósítani. A vállalatok gazdálkodásuk színvonalának, piaci helyzetüknek, termelési és üzemstruktúrájuknak stb. megfelelően más-más mértékű tartalékokkal rendelkeznek, és különböző módszerekkel képesek azokat feltárni. A következőkben kizárólag a vertikális szerkezetű, cserélhető profilú gyárakat irányító vállalatokra, illetve azok belső mechanizmusának fejlesztésével feltárható belső tartaléokra korlátozzuk mondanivalónkat.

Már közhelyként hat annak megállapítása, hogy a vállalatok belső irányítási rendszerének fejlődése az esetek többségében elmaradt a vállalatok gazdasági környezetének és a vállalatirányítás egyéb területeinek fejlődésétől. Különösen igaz ez a vertikális, több telephelyes vállalatokra. A vállalati gazdálkodás önállóságának növekedését, a piaccal kapcsolatos vállalati szervezetek kiépülését a vállalaton belüli irányításban nem lehet nyomon követni, a különböző környezeti elemek hatására (gyakran nyomására) a vállalatok nagyobb része a vállalaton belülről alig vagy éppen ellentétesen reagált. A vállalat egészére érvényesülő közvetett irányítás a vállalaton belül nem tudta szétörni a közvetlen irányításnak a 60-as években kialakult kereteit, sőt sok helyen azok megmegevedéséhez vezetett.

A vállalati munka hatékonyságának növelésére felhasználható források között természetesen csak az egyik a vállalaton belüli mechanizmus fejlesztése révén feltárható tartalékok. A vállalat erre irányuló erőfeszítéseinek intenzitása attól is függ, hogy más területeken (eljárások, termékek, beruházás, üzem- és munkaszervezés stb.) milyen lehetőségei vannak a hatékonyság növelésére, másrészt, hogy a különböző területeken végrehajtható intézkedések milyen ráfordításokat engednek meg. Amíg a gazdálkodás egyéb területein kisebb vezetési ráfordítással és főleg kevesebb valódi vagy vélt munkatársi érdek megsértésével is lehet az eredményeket jelentősen növelni, és ezek az intézkedések a meglévő mechanizmus keretei között is megtervezhetők és végrehajthatók, a belső mechanizmus fejlesztése későbbre marad. Ennek az eléggé általánosan észlelhető „fejlődésnek”, illetve az azt indokoló nézetnek a forrásai közül csak azokat emeljük ki, amelyeket további tárgyalásunk szempontjából fontosnak tekintünk.

*A szerző a PANYOVA gazdasági igazgatója.

A vertikális szerkezetű, több telephelyes vállalatok irányításának egyik központi problémája, hogy az egyes egységek tevékenységét egy elfogadott vállalati optimumnak megfelelően szervezze olyképpen, hogy (lehetőleg) minden egység a saját tevékenységét valamilyen optimalizálási kritérium szerint szintén optimálisan szervezettnek érezze. Ellenkező esetben az egyes egységek (vezetői) úgy érezhetik, hogy egy általuk csak részben és jól-rosszul értelmezhető vállalati optimum megvalósítása érdekében saját tevékenységüket kell a helyi viszonyokra értelmezhető optimumtól eltéríteni. Helyi optimumként értelemszerűen mindig az a gazdálkodási tényező jelenik meg, amely alapján az adott egység (illetve vezetői) a vállalati forrásokból (bérfejlesztés, prémium, nyereségrészesedés, fejlesztés céljára) részesednek. Az irányítás szempontjából megalapozottnak tűnt az a nézet, hogy a vállalat egészére érvényes nyereségérdekeltség nem vihető át közvetlenül a vállalaton belüli egységekre. Ezért különböző áttételi mechanizmusokat kellett kialakítani, amelyek az egységek sajátosságaihoz alkalmazkodva (pl. vállalaton belüli félkésztermék-gyártó szerep, a cserélhető profil következtében érvényesülő központi rendeléselosztás stb.) valamilyen helyi optimum kitűzésének lehetőségét biztosították azzal a feltételezéssel, hogy a vállalat központi tervezése és operatív (értékesítési és termelési) irányítása majd beszabályozza a helyi optimumokat a vállalat egészének optimális gazdálkodásába. (E gondolatmenet eredményei voltak a különböző részmutatós vagy változatlan hozamokkal operáló, illetve kizárólag a költségekre orientált vállalaton belüli érdekeltségi rendszerek.)

A vertikális, több telephelyes, cserélhető profilú gyárakat irányító vállalatok belső működési rendje a vállalati tömeges átszervezések időszakától az új gazdaságirányítási rendszer bevezetéséig már megszilárdult. Tipikusnak tekinthető szervezeti forma volt a központi értékesítés és termelésszervezés (ez utóbbi legalább a durva programozás szintjéig), ami gyakran párosult az anyagok többségére kiterjedő beszerzési tevékenységgel. Az új gazdaságirányítási rendszer bevezetésekor mindenhol megindult az értékesítési tevékenység fejlesztése, de nem a tevékenységnek az új helyzetben való újragondolásával, hanem alapvetően – ami egyben a leggyorsabban megvalósítható volt – a központi értékesítési szervezet bővítésével, megerősítésével. A központi értékesítés és termelésszervezés bizonyos értelemben megkönnyítette az új gazdaságirányítási rendszer követelményeinek teljesítését, és a rendelkezésre álló szakkaderek számát is figyelembe véve sok esetben az egyetlen járható útnak is látszott.

A vállalati gazdálkodás feltételeinek (szabályozórendszer, piaci körülmények stb.) folyamatos alakulása nyomán egyre gyakrabban merült fel az a probléma, hogy a változó feltételeket hogyan lehet a kialakított belső irányítási rendszerben közvetíteni az egységek felé. A vállalati irányítószervek és az irányított egységek szempontjából is egyre inkább az tűnt kedvezőnek, ha a vállalat az egységeket helyi optimumokra való ösztönzéssel elszigeteli a vállalatra ható változásoktól, mintegy ernyőt tartva följük, biztosítja a „nyugodt munka feltételeit”. Ez az álláspont általában megfelelt a vállalaton belüli egységek vezetőinek is, mert kizárólag az egységen belüli munkára, a megjelölt helyi optimum megvalósítására kellett törekedniük, és a vállalatvezetésre hárult a vállalat egésze sikeres működtetésének feladata. E gyakorlat szélsőséges esete, amikor az egységek szinte kizárólag a mennyiségi feladatok teljesítésére orientálódtak, és a központtal való kapcsolatukat kizárólag aszerint ítélték meg, hogy az képes-e őket a kapacitásuk maximális kihasználását biztosító rendelkezésekkel ellátni, függetlenül a piaci viszonyok, a rendelkezések jövedelmezőségének stb. alakulásától.

Az elmondottakat jól példázza a vizsgált vállalatnál megfigyelt jelenség. A gyárak vezetőiben – csaknem minden szinten – olyan nézet alakult ki, hogy a központ (illetve annak termelési és értékesítési szervezete) köteles biztosítani az anyagi érdekeltségi rendszer mutatója teljesítésének, illetve túlteljesítésének feltételeit, még akkor is, ha az egyébként biztosított feltételeket éppen a gyár tevékenysége semmisítette meg. A korábbi években gyakori volt, hogy egyes gyárak a tervekben, programokban szereplő készárumennyiséghez nem a norma szerinti (és így a rendelkezésükre álló) nyersárumennyiséget használták fel, hanem pl. minőségi hiba miatt annál lényegesen többet. Miután az elrontott tételeket legtöbbször csak veszteséggel lehetett értékesíteni, a veszteség az érdekeltségi rendszer mutatójában is jelentkezett. A hibás áruk gyártása miatti eredménykiesést a gyárak mennyiségi túlteljesítéssel igyekeztek kompenzálni, és ehhez normán felüli nyersárut igényeltek, illetve használtak fel abból a megfontolásból kiindulva, hogy a központ feladata számukra a túlteljesítés lehetőségének minden áron való biztosítása.

A vállalati információs és elszámolási rendszer korábban kialakult eljárásai is elsősorban a helyi optimum (akár részmutatós, akár költségérdekeltségről volt szó) mérésére voltak alkalmasak, és közvetlenül – párhuzamosságok nélkül – nem voltak képesek (vertikális kapcsolatok esetén) a vállalati érdekeltséggel egy irányú és azonos mértékű ellenőrizhető kapcsolat biztosítására. A 70-es évek végén, de különösen az 1980-ban bekövetkezett ár- és szabályozórendszerbeli változások egyre inkább nyilvánvalóvá tették, hogy a vállalati gazdálkodás hatékonyságának növelése nem lehetséges a vállalaton belüli egységek gazdálkodási színvonalának jelentős növelése, a helyi és a vállalati érdek kapcsolatának szorosabbá tétele, illetve a vállalati központ és az egységek szerepének újragondolása és újraszabályozása nélkül.

A vállalaton belüli irányítási rendszer hatékonysága sok tényező függvénye. A vezetés által deklarált cél és a látszólag annak megfelelő struktúra sem mindig azt a hatásmechanizmust váltja ki, amelyet működtetői elképzelték. Például egy hozam- (fedezet-tömeg-) orientált érdekeltségi rendszer is lehet a valóságban egyoldalúan volumenérdekeltségű, ha a hozam növelése könnyebb a mennyiség növelésével, mint a minőség javításával, a költségek csökkentésével, a termékszerkezet fejlesztésével stb. A vállalaton belüli mechanizmus deklarált célját és működési rendjét mindig szembesíteni kell a mechanizmus céljáról és működéséről kialakított képpel. Minden mechanizmus meghatározott gazdálkodási prioritások érvényesítését jelenti (a különböző vezetési szintekre vagy gazdálkodási részterületekre differenciáltan megfogalmazva). Ezek azonban csak akkor hatnak igazán, ha a vezetési ellenőrzési rendszer nem érvényesít másokat. Pl. ha a belső érdekeltség deklarált célja a nyereség növelése (az érdekeltségi rendszer közép-pontjában a nyereségmutató áll), ugyanakkor a vezetési ellenőrzés alapvetően a termelési tervek teljesítésére irányul, és a vezetők megítélésében a termelési tervek teljesítése kiemelt szerepet játszik. Igen szemléletesen fogalmazta meg ezt az összefüggést Gergely István: „A nyereséghez kapcsolt ösztönzés nemcsak hat, hanem vissza is hat a nyereség alakulására. Az ösztönzési feltételek meghatározzák, hogy milyen mértékben 'érdemes', milyen arányok, feltételek szerint és milyen ütemezésben 'célszerű' a nyereséget növelni és a vállalati erőforrásokkal gazdálkodni – azaz az érdekeltség módosítja a nyereség komplex érvényesülését, mérő-ösztönző szerepét.”¹

¹Gergely István: Iparvállalatok komplex megítélése. Ipargazdasági Szemle, 1979, 3. sz. 20–27. old.

Általában is igaznak tekinthetjük, hogy az ösztönzési rendszer sajátos visszahatást gyakorol a rendszer középpontjában álló mutatóra, illetve az arra ható tevékenységre. Szinte azt lehet mondani, hogy az ösztönzési rendszer mutatói (azok értéke) egyben bizonyos fokig az ösztönzött egység döntésének tárgyává is válnak, azaz az egységek igyekeznek a mutató alakulását szabályozni.

A külső környezeti hatások észlelése

A külső környezeti változások jellemző sajátossága, hogy létezésükre, méreteikre, összefüggéseikre, a vállalati gazdálkodásra való hatásukra vonatkozó információk elsősorban a vállalat felső vezetése előtt ismertek. Egyes specializált vezetési vonalak, de különösen a termelési szervezet, az elkülönült termelőegységek vezetői és kollektívái a változást teljes egészében és komplexen általában nem ismerik. A változások áttekinthetősége és fontosságuk megítélhetősége a szervezeti hierarchia lépcsőin lefelé haladva fokozatosan csökken. Miután a változások döntő részben piaci, illetve pénzügyi szabályozás jellegűek, azokat közvetlenül csak a felső vezetés vagy az érintett funkcionális szervezetek érzékelik. A belső szabályozásnak a külső feltételek miatti szükségszerű módosítása viszont nemcsak a közvetlenül érintett területekre vonatkozik, hanem más vezetési területek, termelőrészelemek stb. tevékenységének átalakítását is indokoltá teszi.

Lassú és helyenként deformált lehet a reagálás a külső környezeti változásokra pl. centralizált értékesítési és termelésirányítási szervezettel működő több telephelyes vállalatok gyárainál, amelyek a környezeti hatásokat csak áttételesen érzékelik, és ahol a helyi érdekek egyébként is koordinációs problémákat okoznak. Ezért a környezeti hatásokra való reagálás – különösen a belső szabályozásnak a külső hatásokra való módosítása – előtt biztosítani kell, hogy a változásokat és hatásait a vállalati szervezet minden érintett szintjén kielégítő mértékben ismerjék. A tervezett változtatások eredményességének, gyors és következetes megvalósításának egyik fontos feltétele az informáltság és a megértés. A szükséges döntésekben való egyetértés feltétele a helyzet pontos ismerete.

Gyors és nagymértékű környezeti változások esetén feltétlenül számolni kell azzal is, hogy a különböző feladatokat ellátó vezetési vonalak eltérő sebességgel és saját tevékenységük optimalizálásának kritériumai szerint reagálnak az eseményekre. Ez a veszély csak akkor kerülhető el, ha a vállalatvezetés időben felismeri a belső szabályozás változtatásának szükségességét, és ha a változtatások nem ötletszerűen, hanem mindig az egész vállalati tevékenység optimumát figyelembe véve történnek. Különösen fontos, hogy a vállalati belső szabályozás olyan globális értékelési kritériumokat határozzon meg a gazdálkodási területek különböző egységei számára, amelyek egyértelműek, és a vállalati optimumra mutató eligazításra alkalmasak.

A vállalaton belüli kommunikáció

A vállalati célokban való egyetértés és az azok megvalósítására irányuló közös munka feltételei kialakításánál nagy jelentősége van a vállalat különböző vezetői, vezető testü-

letei, irányítási szintjei közötti kommunikációnak. A túlzottan formalizált vállalati struktúra és döntési rendszer olyan magatartási programokat alakít ki a különböző szervezetekben, amelyek egyrészt megnövelik az események bekövetkezése és észlelése, másrészt az észlelés és az eseményekre való reagálás közötti időt, másrészt bizonyos repertoárválaszokat hoz létre, amelyek következtében a vállalat környezetét saját elképzelései tükrében észleli és nem olyanak, amilyen a valóságban. A kutatások szerint a decentralizált struktúrák kedveznek az események gyorsabb észlelésének, míg a bürokratikus struktúrák korlátozzák azt, csökkentve a vállalaton belüli kommunikáció folyamatosságát és gyorsaságát.

A különböző vezetői szintek közötti kölcsönös, több oldalú és őszinte kommunikáció a feltétele, hogy a vezetés olyan célokat tűzzön az egyes egységek elé, amelyek összhangban vannak a rendelkezésre álló eszközökkel, forrásokkal és a környezeti feltételekkel. Ennek hiánya – a valóságos eredményeket hozó munka helyett – a célok formális teljesítésére való törekvésekhez vezet. A szervezeteket csak a feltételeknek megfelelő törekvésű szintek meghatározásával lehet optimális működésre serkenteni. Magasabb törekvésű szintek kitűzése nem teszi szükségszerűen jobbá, a cél elérésére képessé a szervezet tagjait. Különösen fontos a kommunikáció az olyan (általában nagy) vállalatoknál, ahol nagy a figyelembe veendő fontos döntések száma, illetve a döntéshozatal és annak hatása között viszonylag hosszú idő telik el.

A vizsgálat vállalat működésének néhány jellemzője

Mielőtt a belső mechanizmusnak a vizsgált vállalatnál elhatározott fejlesztését részletesebben tárgyalnánk, szükségesnek látszik a fejlesztési elgondolást megelőző elemzés néhány megállapítását kiemelni.

A vállalat több, lényegében háromfokozatú vertikális gyártási folyamatba tartozó gyárat irányít. A vertikális termelési folyamat minden lépcsőjén több gyár van; egy-egy gyárban több vertikális lépcső is előfordul, de a gyárak felében csak egy fokozat van. A gyárak termelési profilja túlnyomórészt cserélhető, de vannak elkülöníthető termék-, illetve technológiacsoportok is. A vállalatnál érvényesült a központi értékesítésszervezés és termelésirányítás, zömében még azoknál a termékcsoporthoz is, amelyeket kizárólag vagy túlnyomórészt egy gyár termelt és értékesített. Ennek következtében

- a gyárak közvetlen piaci kapcsolatai elenyészőek, illetve esetlegesen voltak, termékeik piaci helyzetének és a piaci követelményeknek a változásait alig érzékelték;
- tevékenységüket a piaci tényezők csak áttételesen befolyásolták;
- az értékesítési feladatok megoldását és az azokhoz kapcsolódó gyári termelési feltételek (alapanyag) biztosítását a központtól várták, ami folyamatos súrlódásokat okozott a központi termelésirányítás és a gyárak együttműködésében.

Anélkül, hogy bármilyen vonatkozásban is mérhetőnek és mennyiségileg kifejezhetőnek tekintenénk, általában jellemző és valószínűleg az egységek magatartását nagymértékben meghatározó az a különbség, amellyel egy centralizált értékesítési és termelésirányítást alkalmazó vállalat termelőgyárai érzékelik és transzformálják a külső környezet, alapvetően a piac változásait a decentralizált értékesítési hatáskörrel működő és a piaccal közvetlen kapcsolatban álló vállalaton belüli egységekkel szemben. A Mans-

field és szerzőtársai által idézett kutatások – bár nem pontosan azonos szituációra vonatkoznak –, úgy érzem, nagyon jellemzően mutatják ezt a különbséget.

„Több mint egy évtizeddel ezelőtt Lawrence és Lorsch bizonyították, hogy az ipari vállalatok különböző funkcionális részlegei általában különböző környezeti feltételekkel kerülnek szembe. Speciálisan, a vezetők percepcióin alapuló mércéket alkalmazva, kimutatták, hogy a kutatási osztályok bizonytalanabb környezettel állnak szemben, mint az értékesítési és a marketingosztályok, ezek viszont nagyobb bizonytalansággal kénytelenek szembenézni, mint a termelési osztályok. Úgy tűnt, hogy ezek a különbségek attól függetlenül fennállnak, hogy milyen mérvű bizonytalansággal áll szemben a vállalat a maga egészében. Azt is megállapították ezek a szerzők, hogy az osztályok kénytelenek voltak (legalább bizonyos fokig) környezeti szektoruknak megfelelő struktúrákat és szemléletmódokat magukévé tenni. Így például azt tapasztalták, hogy a bizonytalan, változó feltételek között működő, nagy teljesítményt nyújtó vállalatokat a funkcionális részlegek közti magas fokú differenciáltság jellemzi, párosulva erős integrációs hatóeszközökkel. Ezek a megállapítások összhangban vannak másoknak azzal az állításával, hogy a környezeti feltételek a struktúrának azokra az aspektusaira hatnak ki elsősorban, amelyek legközelebb állnak a vonatkozó szervezeti határhoz.”²

A vállalat egységei számára meghatározott célok (törekvés szintek) esetenként nem voltak összhangban a rendelkezésre álló eszközökkel és forrásokkal, ami a célok formális megvalósítására való törekvésekhez vezetett a valóságos eredményeket hozó munka helyett. Egyúttal jellemző volt a kitűzött részcélokhoz való ragaszkodás akkor is, amikor a külső és a belső feltételek változása azok módosítását indokoltá tette volna, ami különösen a vezetők érdekeltségi rendszerében okozott problémákat.

A vállalat hazai viszonyok közötti nagy mérete, a szakma átlagához mért bonyolultabb termelési-technológiai szerkezete, a gyorsan változó piaci viszonyok következtében nagy a figyelembe veendő fontos döntési tényezők száma, a döntéshozatal és annak hatása között viszonylag hosszú idő telik el.

A különböző döntési hatáskörök és a szervezeti egységek tevékenységének szabályozása sok esetben nem tette lehetővé, hogy

- a döntéseket azokon a szinteken hozzák, ahol az összes információ és szakmai ismeret a szükséges időben biztosítható volt;
- a döntések nagy részének a felső vezetési szintekre való koncentrálása nem biztosított elég teret a helyi kezdeményezéseknek, aminek nyomán kialakult a felső szintű döntésre való várakozás légköre a problémák megoldása helyett;
- mindezek sok és ismétlődő szabályozást, a döntések túlzott formalizálását tették szükségessé; ugyanakkor szinte lehetetlen volt minden felső szintű döntés végrehajtásának folyamatos ellenőrzése (nagy volt a szabályozott döntések száma, a szabályok apró részletekre is kiterjedtek stb.);
- a megfelelő szaktudással rendelkező és önálló döntésre alkalmas munkatársak képességei nem bontakozhattak ki a vállalat egésze érdekében szükséges és az egyének aspirációs igényeit is kielégítő mértékben.

²Mansfield, R.–Todd, D.–Wheeler, J.: Structural Implication of the Company Customer Interface. *Journal of Management Studies*, 1980, 1. sz. 19–33. old.

Az önálló üzletkörök koncepciója

A környezeti hatások és a vállalat belső működésének elemzése alapján a vállalat vezetése arra a következtetésre jutott, hogy jelentős tartalékok tárhatók fel

- a piaci hatások minél közvetlenebb érzékeltetésével a gyáregységek szintjén,
- a gyári kezdeményezéseket gátló döntési rendszer átalakításával,
- az egyes gyárakban a tevékenység eredményének és a rendelkezésre álló források

(bérfejlesztés, nyereségrészesedés, fejlesztési alap) nagyságának az eddiginél is szorosabb összekapcsolásával.

Ez azonban már átvezet a vállalaton belüli érdekeltségi rendszer témakörébe. Röviden érdemes megjegyezni, hogy a vállalat belső érdekeltségi rendszerét több éves, fokozatos közelítéssel tisztán költségcsökkentési típusból bruttó hozam- (fedezet-) érdekeltségen keresztül 1980-ra nettó nyereségtípusúvá fejlesztette. Az egyes gyárak bérfejlesztési lehetősége, nyereségrészesedése, a vezetők jutalmazása a gyár hatékonyságának (az eszközök és a bérek összegéhez viszonyított nyereség mértékének) változásától függ. A gyári nyereség képzése ma még részben olyan vállalati elszámolóáraktól függ, amelyek csak bizonyos késéssel és csak évente egyszer követik a piaci árak változását.

Az önálló üzletkörök létesítésénél a vállalat alapvetőnek tekintette a piacközelség, a közvetlen piaci hatások érzékeltetésének biztosítását. Teljesen egyetértünk Rédei Jenő megállapításával: „A piacérzékenység növelésének a vállalaton belül is meg kell teremteni a szervezeti feltételeit. A termelésirányítóknak, a fejlesztőknek, az egész műszaki gárdának olyan képzést kell adni, és számukra olyan permanensen ható környezetet kell teremteni, hogy a piaci impulzusok irányítsák termelésszervezési, újtási tevékenységüket. Nemcsak az új termékek megtervezésében és sikeres forgalomba hozatalában tűnnek ki a dinamikus vállalatok, hanem a termelés racionális megszervezésében, az árhoz képest megkívánt minőségben, a pontos szállításban. A piacképesség és a magas termelési kultúra egységet képez.

Amíg a művezető és a mérnök – a termelés törzskara – ezt a szemléletet el nem sajátítja, és a gyakorlatban át nem ülteti, helyes vállalati stratégia nem alakulhat ki. Ezek műszaki feladatok, magas szintű műszaki-szervezési ismereteket tételeznek fel, de a műszaki tudás gyakorlatban való megvalósításának rugója a piacra való ráutaltság kényszere, amelynek a műszaki-szervezői gárda szemléletét is meg kell határozni. Ezt is konvertibilis magatartásnak nevezem.”³

Azokra a termékcsoportokra (szolgáltatásokra), amelyeknek kibocsátója kizárólag vagy túlnyomórészt egy gyár, az üzletkör vezetőjéül kijelölt gyár igazgatója a következő hatásköröket gyakorolja:

- az értékesítés és a termelés szervezése, megvalósítása a vállalati termék- és piactermékekben, a középtávú és éves tervben kitűzött célok alapján és meghatározott korlátok között;

- ennek megfelelően az üzletkör közvetlen kapcsolatban áll a piaccal, és megfelelő saját értékesítési szervezettel rendelkezik;

- az üzletkörbe tartozó tevékenységhez szükséges alapanyag-beszerzést, a vállalaton belüli kooperációt saját kezdeményezéssel szervezheti, gazdasági megfontolások alapján belső kooperáció helyett külső kooperáció igénybevételére is jogosult;

³Rédei Jenő: A szocialista vállalat és a piaci verseny. Közgazdasági Szemle, 1979, 10. sz. 21. old.

- irányítja az üzletkörbe tartozó gyártmányok fejlesztését;
- mivel felelős az üzletkörbe tartozó értékesítés eredményéért, az üzletkörre önálló elszámolást kell végeznie (a vállalati központ az üzletkörök tevékenysége felett eredmény szempontú ellenőrzést gyakorol);
- közvetlenül részt vesz az üzletkörhöz tartozó tevékenységekre vonatkozó fejlesztési (beruházási) döntések előkészítésében.

Az önálló üzletkörök kialakításánál figyelemmel kell lenni arra, hogy az üzletkörbe tartozó tevékenységeket világosan el lehessen határolni a vállalat egyéb tevékenységétől. Így számításon kívül maradnak ma még mindazon termékcsoportok, amelyeket minden fázisukban több termelőegység is előállíthat, illetve gyakorlatilag termel is. Az üzletkörbe tartozó tevékenységre megteremthetők az önálló gazdálkodás feltételei: a saját érdekelttség, az elkülönített elszámolás. Fontos továbbá, hogy az üzletkör irányításához szükséges döntési hatáskörök leadása ne korlátozza a vállalat egész területére vagy az üzletkörtől kívüli területekre vonatkozó vállalatvezetési döntési rendszert. Különösen az üzletkörök szervezésének ütemezése szempontjából fontosak a vezetők személyi tulajdonságai és készségük az önálló üzletkör vezetésére. (Ez utóbbi feltevés talán szükségtelennek látszik, de a gyakorlati megvalósítás során nemcsak vállalkozó szellem mutatkozott, hanem az újtól való félelem is.) Az üzletkörnek ezért elég nagyoknak kell lennie, hogy megfelelő képességű vezetőt lehessen alkalmazni. Az üzletkör önállóságának természetesen korlátja a vállalati érdek. Ez azonban nem deklaráció kérdése, hanem az egész vállalatban belüli érdekelttségi rendszeré. Az egység önállósága addig terjed, míg felhasználásával növelhető a vállalati munka hatékonysága.

Az új vállalatban belüli irányítási koncepció számít arra, hogy a piachoz való közeledés, egy termékcsoporttal kapcsolatos döntések kezdeményezési és – az esetek többségében – meghozási jogának decentralizálása elő fogja segíteni a lényeges környezeti változások gyorsabb észlelését, javítani fogja a kommunikációs készséget, és az információk transzferálása reális értéküknek megfelelően fog történni. „Ha hinni lehet a kutatóknak, a decentralizált struktúrák kedveznek az események gyorsabb észlelésének, míg a bürokratikus struktúrák korlátozzák a szervezet észlelési képességét, valamint a kommunikáció folyamatosságát és gyorsaságát.”⁴

Az önálló üzletkörökkel kapcsolatosan természetesen végig kellett gondolni az üzletkör és a vállalat egésze, valamint az üzletkör és a többi, továbbra is hagyományosan működő egység kapcsolatát. Az nyilvánvaló, hogy az üzletkör eredményességét csak tényleges piaci árakon lehet értékelni, de választ kellett adni arra is, hogyan illeszkedik az üzletkör költségvetésének (nyereségének) tervezése a vállalat már működő tervezési rendszerébe vagy az üzletkör által a többi gyártól átvett vagy azoknak átadott félkész termékek, szolgáltatások árrendszerébe stb. Hasonló kérdések – részben más megfogalmazásban – jelentkeznek az ún. profil center elvre épülő vállalatirányításban. Az üzletkör koncepciója másrészt a termékigazgatói rendszerrel rokon vonásokat is tartalmaz. Úgy véljük, hogy az üzletkörtől akkor várható a legnagyobb eredmény, ha a megszerelhető információk alapján maga optimalizálja tevékenységét, figyelembe véve a vállalati stratégia által megjelölt célokat és a vállalati központi tervezés által az igénybe vehető

⁴Hall, D. J. Saias, M. A.: Les contraires structurals du processus stratégique. Revue Française de Gestion, 1979, 23. sz. 4–15. old.

erőforrásokra kialakított korlátokat (beleértve a vállalaton belüli kooperációs kötelezettségeket). Ez a megoldás nem adhat ugyan igazi optimumot, mert a kölcsönös függőségek nem tükröződnek pontosan sem az üzletkör, sem a vállalat egészének tervében, és az erőforrások előzetes központi felosztása is eltérítő hatású. A vállalatnál alkalmazott számítógépes információfeldolgozással működő iteratív tervezési rendszer ezeket a hibákat valamennyire korrigálhatóvá teszi. Ennek az eljárásnak az előnye, hogy az üzletkör motivációját gátló momentumok csak elhanyagolható mértékűek, illetve számítani lehet arra, hogy a motivációs előnyök ellensúlyozni fogják az üzletkörök döntéseinek tökéletlen koordinációjából származó hátrányokat.

Ha az elvileg vállalati szinten optimális központi tervből kellene levezetni az üzletkörök költségvetését, akkor az üzletkörvezető döntési szabadsága nem lenne bővíthető a jelenlegin túl, és megszűnne az önállóság révén megteremteni vélt motiváció is. Ez az eljárás újból felidézne a tervalkut, és látszólagossá tenné az üzletkör vezetőjének a tervezésbe való bevonását is.

Az értékesítési tevékenység, de ezen túl a gyártmányfejlesztés, a kooperációk szervezésének decentralizálása az önálló üzletkörökben „nyereségközpontoknak” is nevezhetők. Kialakításuknál a vállalat figyelembe vette a szakirodalomból ismert tapasztalatokat is: egyrészt, hogy minden új stratégia, amely új tevékenységhez vezet vagy új technológiára, új piacokra támaszkodik, a szervezeten belül beleütközik a már létező rendszerekbe; ugyanakkor a nyereségközpontos struktúrák kedveznek az új tevékenységek belépésének, minimális belső nehézségeket támasztva az új szervezeti részleg felállításával szemben.

KIEFER MÁRTA

AZ IPAR ÉS A BELKERESKEDELEM KAPCSOLATA A HÁZTARTÁSI VILLANY- ÉS GÁZTŰZHELYEK PÉLDÁJÁN

Sok más termékhez hasonlóan a tűzhelyek döntő többsége is – mivel a közvetlen iparvállalati eladás elenyésző – a nagy- és kiskereskedelmi vállalatokon keresztül jut el a fogyasztókhoz. Éppen ezért a hazai ellátás színvonala – egyéb tényezők mellett – nagymértékben függ a belkereskedelmi vállalatok működésétől, az iparral való kapcsolatuk jellegétől, minőségétől. Kutatásunk során felmerült a kérdés, hogy a tűzhelyek minőségi problémáiban, magas áraiban és – szinte az év minden szakára jellemző – választékbeli hiányában milyen szerepet játszik a nagy- és kiskereskedelem munkája, az iparral való kapcsolatuk természete, és milyen módosításokra lenne e tekintetben szükség. E kérdésekre kerestünk választ, és megkíséreltük feltérképezni a belkereskedelmi vállalatok helyzetében, működési körében, profiljában és funkcióiban azokat az ismérveket, amelyek befolyásolják e vállalatok és az ipar együttműködését és a hazai igények kielégítésének színvonalát.

A vizsgált termékek termelésének és kereskedelmének néhány jellemzője

A háztartási villany- és gáztűzhelyek hazai gyártásának jellemzői közül mindenekelőtt a gyártók monopolhelyezete érdemel említést. E termékek termelésével két vállalat – a VBKM pápai gyára és a Lamparttól 1981. január 1-től levált Salgótarjáni Tűzhely- és Kályhagyár – foglalkozik. Mindkettő termel és exportál villany- és gáztűzhelyeket is, elvileg tehát nem kellene monopolhelyezetről beszélni. A hazai piacot azonban a két vállalat felosztotta egymás között: a VBKM csak villany-, a másik gyár pedig csupán gáztűzhelyeket szállít a belföldi igények kielégítésére. A monopolhelyzet oka tehát eléggé speciális, a két termelő megegyezésének „eredménye”. Tapasztalataink szerint viszonylag kisebb kapacitásbővítéssel megoldható lenne a gyárak bekapcsolódása mindkét termékcsoport hazai ellátásába, a belföldi termékpaletta bővítésébe.

Jórészt e monopolhelyzet negatív következménye a tűzhelyek fogyasztói árának magas színvonala, amelyhez az utóbbi két év nagymértékű – típusoktól függően 25–40%-os – áremelkedése is jelentősen hozzájárult. A nemzetközi tendenciákkal összehasonlítva: a tűzhelyek árának növekedése ellentétes az elektromos háztartási gépek és berendezések világpiacon árainak alakulásával. Számos jel szerint az utóbbi években e termékek ára nemhogy növekedett, hanem inkább csökkent.¹

A villany- és gáztűzhelyek hazai gyártásának további sajátos vonása a 100%-os tö-

¹ Az NSZK elektrotechnikai ágazatának helyzete. Vállalati jelentés (Lampart), 1979.

kés – az NSZK-ba irányuló – export, amit döntően a vállalatok egy-egy kooperációs megállapodása tett lehetővé. A Lampart a nyugatnémet Boecker céggel kötött megállapodást, a VBKM pedig egy felszámolt vállalat felszerelését és licencét vette át, és a Neckermann áruházkonzernnel kötött kereskedelmi együttműködés segítségével értékesíti termékeit, bizonyos mértékben versenyezve a Lamparttal. Tapasztalataink szerint ugyanakkor az export elsődlegessége háttérbe szorítja a belföldi piacot.

A kooperációs megállapodások és a nagyarányú tőkés kivitel fontos előnye, hogy lehetővé tette – a hazai villany- és gáztűzhelyek műszaki színvonalának, minőségének, formatervezésének korszerűsítésével – a tőkés piacképesség növelését és a hazai fogyasztók sok szempontból jobb kielégítését. E termékekből ugyanis a belföldi piacra is jut, aminek következtében a termelők a korszerűtlenebb típusok előállítását beszüntették. (Példaként megemlíthető a Lampart Salgótarjáni Tűzhely- és Kályhagyár Komfort gáztűzhelye, amit 1981-től már nem gyártanak. Erre a licenc segítségével előállított modernebb készülékek – a G 750 típusú tűzhelyek gyártásának felfutása adott lehetőséget.) A vásárló szempontjából azonban ez a tendencia nem egyértelműen kedvező. A modernebb készülékek megjelenése ugyanis növelte a fogyasztói árszínvonalat, amit a régebbi, de olcsóbb típusok „eltűnése” csak tovább fokozott. Mindez – a monopolhelyzettel együtt – jelentősen megnehezíti a széles bolti választék kialakítását, a fogyasztói igények zökkenőmentes kielégítését.

Az ellátás színvonalára a termelés speciális jellemzőin kívül a kereskedelem sajátosságai is erős hatást gyakorolnak. Mindenekelőtt a nagy és speciális raktárigény érdemel említést. A tűzhelyek mérete, sérülékenysége például – az egyéb fogyasztási cikkek kategóriájába tartozó textilipari termékekkel, cipőkkel stb. szemben – nagyobb raktárteret és sajátos raktározási módot követel, ami az ipar és a kereskedelem ezzel kapcsolatos munkamegosztását is élesebben veti fel.

A tűzhelyek mint tartós fogyasztási cikkek értékesítése speciális kereskedelmi módszereket igényel. Így a már bevezetett, de korszerűsítésre szoruló minta utáni értékesítés mellett hangsúlyozottabb szerephez jut olyan külföldi eljárások adaptálása, amelyek jelentősen hozzájárulhatnak az értékesítési út lerövidítéséhez, a fogyasztók gyorsabb és jobb kielégítéséhez. A diszkont- és raktáráruházak hálózatának kialakítása például talán egyik terméknel sem tűnik olyan sürgető feladatnak, mint a tartós gépipari fogyasztási cikkeknel, így a tűzhelyeknél is. Különösen a kiskereskedelmi boltok, üzletek ellátására specializálódó raktáráruházak járulhatnak hozzá az értékesítési út lerövidítéséhez, ami az ilyen sérülékeny termékeknel a minőség megőrzése tekintetében sem utolsó szempont.

További kérdés, hogy a tűzhelyek minőségi problémáiban, magas árában és – szinte az év minden szakára jellemző – választékbeli hiányában milyen szerepet játszik a nagy- és kiskereskedelem munkája, az iparral való kapcsolatuk természete, és e tekintetben milyen módosítások szükségesek.

A belkereskedelmi vállalatok működési köre

Az ipar és a kereskedelem közötti kapcsolat jellegét sok tekintetben meghatározza a kereskedelmi vállalatok működési köre, elsősorban az, hogy

– az adott típusú kereskedelmi vállalat működése területileg milyen körzetet fog át,
 – egy adott termékcsoport forgalmazásában egy-egy kereskedelmi vállalat milyen részarányt képvisel, az összes iparvállalati értékesítés hány százalékát fedi le.

A tűzhelyek forgalmazására is jellemző az a hazai sajátosság, hogy az értékesítés „körzetesített” jellegű, vagyis a különböző kiskereskedelmi vállalatok működése, hatásköre szigorúan fővárosi, megyei határokhoz kötött. A vizsgált vállalatok közül például a KERAVILL csak fővárosi hatáskörrel rendelkezik; a RAVILL a Skála-Coop és a Centrum Áruházak működése azonban az ország több területére is kiterjed.

Bár kétségtelen, hogy az áruházak működési körének kiterjesztése bizonyos mértékig semlegesíti a körzetesítésből adódó hátrányokat, de ez inkább csak a kisebb-nagyobb városok kereskedelmi hálózatát bővíti. A falvak, járások, községek nagy részére még ma is egy-egy tanácsi irányítású vegyesbolt vagy ÁFÉSZ működése jellemző, és ritka a más megyei, járási stb. fennhatóságú üzlet.

A megyehatárok szigorú betartása – és betartatása – azonban a tapasztalatok szerint ma már több hátránnyal, mint előnnyel jár. A tervutasításos gazdaságirányítási rendszer – ahol a kereskedelmi vállalatok feladata lényegében csak a mechanikus elosztás volt – valóban igényelte az értékesítési körzetek kijelölését. Ma már azonban ehhez mereven ragaszkodni két okból is hiba.

A körzeti rendszer megnehezíti egy-egy területen más megyei, járási stb. irányítású bolt megnyitását, így nem alakulhat ki a kereskedelmi vállalatok között az a kismértékű verseny – és ezzel a jobb ellátás sem –, amire egyébként a jelenlegi gazdaságirányítási rendszer módot nyújtana. Ugyanakkor a „körzetesített” értékesítés növeli a termékek értékesítési útját is. A körzetek kijelölése ugyanis együtt jár a nagy- és kiskereskedelmi vállalatok szervezeti centralizációjával; megalakultak a járási, megyei nagy- és kiskereskedelmi központok és az egy-egy országrészre átfogó nagykereskedelmi centrumok, például az Észak-magyarországi Iparcikk Kereskedelmi Vállalat stb. A termékek útja jelentősen hosszabb lett: iparvállalat, egy-egy országrészre átfogó nagykereskedelmi centrum, megyei nagykereskedelmi központ, megyei kiskereskedelmi központ, boltok. Mindez ma már nemcsak időszakonként jelentkező mennyiségi és választékbeli hiányt okoz egy-egy piaci körzetben, hanem bizonyos terméktípusok minőségének rovására is mehet. A villany- és gáztűzhelyek sérülékenysége is a hosszú értékesítési út – és az ezzel járó többszöri le- és felrakodás – ellen szól.

A működési kört az említett területi szempontok mellett az is jellemzi, hogy *egy-egy kereskedelmi vállalat az adott termék forgalmazásából milyen részarányt képvisel*. Ebből a szempontból két kérdésre kerestük a választ: 1. milyen a nagy- és kiskereskedelmi vállalatok részesedése az iparvállalatoktól való beszerzésben; 2. milyen arányban vesznek részt a kereskedelmi vállalatok a fogyasztói értékesítésben.

Ami az első kérdést illeti, a VBKM és a Lampart Salgótarjáni Tűzhely- és Kályhagyár adatait elemezve megállapíthattuk, hogy a tűzhelyeknél igen nagy arányú a nagykereskedelmi vállalatok vásárlása. A kiskereskedelem közvetlen iparvállalati beszerzése elenyésző; a tűzhelygyárak értékesítését az erős nagykereskedelmi koncentráció jellemzi (1. táblázat).

Mint az 1. táblázat adataiból látható, az iparvállalatok termékeiket belföldön még ma is túlnyomórészt a nagykereskedelmi vállalatoknak adják el, a kiskereskedelem vásárlásai igen kis részarányt képviselnek. Feltűnő vonás, hogy sok más termékkel ellen-

**A Lampart Salgótarjáni Tűzhely- és Kályhagyár és a
VBKM belföldi eladásainak megoszlása értékesítési csatornák szerint
1978–80-ban, %**

Termék	Értékesítési csatorna	Az értékesítés megoszlása, %			A vevők száma 1979-ben
		1978	1979	1980 (terv)	
Komfort és G–750 gáztűzhely (Lampart)	nagykereskedelem	98,0	98,0	96,0	5
	kiskereskedelem	2,0	2,0	4,0	1
	demi-gros	–	–	–	–
	saját vagy a kereskedelem- mel közös bolthálózat	–	–	–	–
	összesen	100,0	100,0	100,0	
ET–1000 villany- tűzhely (VBKM – Elekthermax)	nagykereskedelem	88,7	85,7	–	6
	kiskereskedelem	2,2	3,1	–	1
	demi-gros	–	–	–	–
	saját vagy a kereskedelem- mel közös bolthálózat	9,1	11,2	–	1
	összesen	100,0	100,0	–	
ET–2000 villany- tűzhely (VBKM– Elekthermax)	nagykereskedelem	84,1	83,0	–	6
	kiskereskedelem	–	–	–	–
	demi-gros	–	–	–	–
	saját vagy a kereskedelem- mel közös bolthálózat	15,9	17,0	–	1
	összesen	100,0	100,0	–	
A vállalat teljes bel- földi értékesítése (Lampart)	nagykereskedelem	60,0	60,0	60,0	5
	kiskereskedelem	4,0	4,0	4,0	1
	demi-gros	36,0	36,0	32,0	2
	saját vagy a kereskedelem- mel közös bolthálózat	–	–	4,0	–
	összesen	100,0	100,0	100,0	
A vállalat teljes bel- földi értékesítése (VBKM–Elekther- max)	nagykereskedelem	87,9	85,0	–	6
	kiskereskedelem	1,8	2,2	–	1
	demi-gros	–	–	–	–
	saját vagy a kereskedelem- mel közös bolthálózat	10,3	12,8	–	1
	összesen	100,0	100,0	–	

tétben a villany- és gáztűzhelyek ipari értékesítésénél igen csekély a demi-gros típusú vállalatoknak való közvetlen eladás. Például a Centrum és a Skála áruházak, mint a legnagyobb – lényegében demi-gros típusúnak tekinthető – vállalatok, beszerzésüket a termékekből a nagykereskedelem közvetítésével bonyolítják le. Ez – tapasztalataink szerint – döntően az iparvállalatok monopolhelyzetével és az ebből fakadó bizonyos fokú rugalmatlansággal magyarázható. E termékek esetében a régi partnereknek számító nagykereskedelmi vállalatok igényeit sem mindig tudják kielégíteni; többek között ezért nem áll érdekükben új típusú belkereskedelmi vállalatokkal „kísérletezni”.

Ez a magatartás azonban – úgy tűnik – erősen egyes *termékekhez kapcsolódik*, hiszen – mint az 1. táblázatból látható – a Lampart teljes belföldi értékesítésében 1978-ban és 1979-ben is jelentős részarányt képviseltek a demi-gros típusú vállalatok vásárlásai. A VBKM-nél viszont a saját bolti eladások tükrözik a vállalat egyéb termékei esetében valamivel rugalmasabb értékesítési politikát. E különbségeket nehéz megmagyarázni, hiszen a villany- és gáztűzhelyek hasonló jellege nem indokolja az ilyen – vállalatonként eltérő – kereskedelempolitikát. A többi gépipari tartós fogyasztási cikknél más a helyzet. A KERAVILL esetében például 1980-ban a beszerzések 65%-a iparvállalatoktól származott. (Ebben a tűzhelyek csak igen kis szerepet játszottak.)²

A kiskereskedelmi vállalatok részvétele a fogyasztói értékesítésben fordítva alakult. Mint utaltunk rá, az iparvállalatok közvetlen eladásai kis szerepet játszottak, és a nagykereskedelem saját fogyasztói értékesítése a tűzhelyek összes forgalmán belül kisebb hányadot – 1978-ban 15%-ot – tett ki. Nagy arányban részesedtek viszont a tűzhelyek fogyasztói piaci forgalmából – 1978-ban 50, illetve 35%-ban – a kiskereskedelmi, illetve a demi-gros jellegű vállalatok.

A nagy- és kiskereskedelmi vállalatok működési köre mind beszerzésüket, mind fogyasztói értékesítésüket tekintve ellentétesen alakult. A beszerzésben a nagykereskedelmi vállalatok jutnak nagyobb szerephez: az iparvállalatokkal döntően ők állnak közvetlen kapcsolatban. A tűzhelyek fogyasztói forgalmazásából viszont a kiskereskedelmi vállalatok részesedtek nagyobb mértékben. Mindez arra is rámutat, hogy az értékesítés zomében még több lépcsős: termelő, nagykereskedelem, kiskereskedelem, fogyasztó. Bár ezt több tényező is motiválja – a monopolhelyzetben levő iparvállalatok említett kényelmessége, a nagykereskedelem ragaszkodása meglévő pozícióihoz stb. –, de a tűzhelyekkel kapcsolatos ellátási zavarok a változtatás szükségességét sugallják. A termékek tulajdonságai – az érzékenység, a nagy raktárigény stb. – viszont sürgeti az értékesítési út rövidítését, a raktári kapacitások koncentrációját. Emellett szól a szállítási költségek csökkentésének sürgető igénye is.

A belkereskedelmi vállalatok profilja és az iparral való együttműködésük

A szállítási költségek csökkentése, az eladási út rövidítése – véleményünk szerint – nem feltétlenül az egyik vagy a másik kereskedelmi vállalat létjogosultságát kérdőjelezi meg, hanem csak a közöttük levő kapcsolatokban és a profiljukban sürget változást. Az

²Erdős András: Közvetlen beszerzés – változatlan készletforgási sebesség. Figyelő, 1981, 4–5. sz.; Belkereskedelmi évkönyv. KSH, Budapest, 1979.

utóbbi időben folyó szakmai vita résztvevői – úgy tűnik – inkább az előbbi nézetet vallják. Egy részük a kereskedelem szervezeti rendszerének korszerűsítését a nagykereskedelmi vállalatok szerepének csökkentésével, illetve megszüntetésével kívánja megoldani.³ Mások szerint viszont nincs szükség nagyobb változtatásra; a kereskedelem szervezeti felépítése, profilja lényegében megfelelő.⁴ Meg kell jegyeznünk, hogy ez utóbbi álláspont már régen ismert, csak az indokok változtak. A kereskedelem változatlan szervezeti rendszere mellett kardoskodók 15-20 éve még azzal érveltek, hogy az ipar szervezeti felépítése is lényegében változatlan, maradjon az a kereskedelemé is. Ma már az iparra ez az érv nem érvényes, változott ezért az indok is. A kereskedelem módosítását ellenzők jelenleg – vulgárisan fogalmazva – azzal érvelnek, hogy ha már az ipar szervezeti, irányítási rendszere ennyire megváltozott, maradjon egy stabil pont, a változatlan kereskedelmi szervezet. Tapasztalataink alapján e vélemények egyikével sem tudunk egyetérteni, és a következőkben vázolt megállapításokat tartjuk helyesnek.

Fázistolódás a belkereskedelmi vállalatok specializációja és diverzifikációja között. Néhány évtizeddel ezelőtt, amikor a nagykereskedelmi vállalatok megalakultak, profiljukat lényegében az ipar termelési tagozódása alapján határozták meg; minden főbb termékcsoportnak „megvolt a maga nagykereskedelmi vállalata”. A kiskereskedelmi vállalatok profilja is lényegében ezt követte. Az utóbbi években azonban a kiskereskedelem jelentős változáson ment keresztül. Kialakultak a széles termékskálát árusító Szivárvány, ABC stb. típusú üzlethálózatok – diverzifikálódott a kiskereskedelem. Emellett megmaradtak, sőt választékban bővültek a specializált – csupán néhány rokon termékfajtát árusító – kereskedelmi egységek is (pl. KERAVILL, Aranypók stb.). E folyamat arra utal, hogy ha jó néhány éves eltolódással is, de a kiskereskedelem profilváltása sok tekintetben követte a fejlett tőkésországok kiskereskedelmi hálózatában lezajlott diverzifikációt és specializációt.

A nagykereskedelmet lényegében változatlanul az iparvállalatok termelési skálájához idomuló profil jellemzi. Ez az iparvállalati kapcsolatok szempontjából érthető, hiszen a gyárak monopolhelyzetének ellensúlyozása érdekében indokoltnak tűnhet a nagy – és egy meghatározott termékcsoport forgalmazását átfogó – kereskedelmi szervezetek működése. A kiskereskedelem – és a fogyasztók – igényeit nézve azonban ez a helyzet már-már tarthatatlannak tűnik. A Szivárvány, ABC stb. típusú – diverzifikált – üzletek beszerzési nehézségeit nagymértékben megnehezíti, hogy nem egy vagy két széles profilú, a vállalatok áruskálájához igazodó nagykereskedelmi vállalattal állnak kapcsolatban. Mindez azt eredményezte, hogy ma már ezek a cégek 50-70 vállalathoz kénytelenek fordulni, hogy beszerezhessék és biztosíthassák a széles profiljuknak megfelelő termékválasztékot.

A specializált üzletek helyzete sem könnyebb, csak problémájuk más jellegű. Bár a szakosodott nagykereskedelem elvileg lehetővé tenné a KERAVILL és a hasonló típusú kiskereskedelmi egységek gördülékeny és megfelelő választékú beszerzését, de az előbbi vállalatok monopolhelyzete ezt nem mindig engedi meg. A gyakorlati szakemberek

³Karsai Gábor: Összhangban a népgazdasági folyamatokkal. Figyelő, 1980, 50. sz.; uő: Tessék kereskedni ... Figyelő, 1981, 6. sz.; Kázmér István: A kereskedelmi szervezet fejlesztése. Figyelő, 1981, 6. sz.

⁴Domján Sándor: Szervezet és kapcsolatrendszer. Figyelő, 1980, 17. sz.

véleménye szerint ugyanis a nagykereskedelmi vállalatoknál – többek között a monopóliumhelyzetből adódó érdekeltség hiányában – gyakran nincs meg az adott termékcsoporthoz teljes választéka. Ez is hozzájárul ahhoz, hogy a kiskereskedelem a közvetlen iparvállalati beszerzést szorgalmazza; sokszor azonban sikertelenül, mert ebben éppen a nagykereskedelem – már említett – kedvezőbb pozíciója akadályozza.

A nagykereskedelmet tehát két irányból – a termelés és a kiskereskedelem oldaláról – ellentétes jellegű és intenzitású hatás éri. Tapasztalataink szerint a tűzhelyek esetében ma még e kettős hatásból a termelési oldal és annak negatív jellemzői – a monopóliumhelyzet, a hiánygazdálkodás stb. – a meghatározóak. E tekintetben lenne szükség elsősorban előrelépésre ahhoz, hogy a kereskedelmi szervezet profiljának korszerűsítésében és az ezzel kapcsolatos ellentmondások csökkentésében a jelszavak mellett gyakorlati lépések is történjenek, illetve történhessenek.

Szakadék a termelői és a kereskedelmi választék között. A belföldi fogyasztók vásárlási lehetőségeit rontja, hogy a boltok kínálata – többek között a nagy- és kiskereskedelem különböző profilja miatt – általában szűkebb, mint az iparvállalatok belföldi piacra gyártott típusainak választéka. Az Országos Piackutató Intézet – kb. 300 családból álló fogyasztói panel megkérdezésével nyert – adatai is jelzik a termelői és a kereskedelmi választék között fennálló szakadékot.⁵ A megkérdezettek 25–74%-a – termékcsopontonként eltérő mértékben – többszöri utánjárással volt csak képes beszerezni a keresett cikket, ami többek között arra utal, hogy az egyébként gyártott és forgalomba hozott termékek rendszertelenül kerülnek az üzletbe. Szembetűnő azonban e tekintetben az *egyes termékcsoporthoz tartozó eltérés*. Különösen a ruházati és az iparcikkek esetében feltűnő, hogy a megkérdezettek több mint a fele általában csak „utánjárással” tudja megvenni a kívánt árut. Mindez e termékek időszakos és krónikusan ismétlődő hiányára enged következtetni.

A választékkal kapcsolatos problémákat fokozza továbbá az is, hogy a belföldre gyártott típusok száma jóval kisebb, mint az exportválaszték. Az Elekthermax esetében például az elektromos főzőberendezéseknél a meglévő és a gyártott gyártmánycsaládok 50%-a kerül a belföldi piacra; az ET–1000 típusú 43 cm-es, és az ET–2000-es 53 cm-es villanytűzhelycsalád. Az EC–ED betűkkel jelzett beépíthető főzőfelületek és kapcsolóegységek családját a gyár kizárólag exportra termeli.

A Salgótarjáni Tűzhely- és Kályhagyár a villanytűzhelyeket teljes egészében a nyugatnémet piacra gyártja. Főleg a választék szűkösége azonban indokoltá tenné a belföldi piacon mindkét gyár intenzívebb részvételét. A hazai piac felosztása következtében a villany- és gáztűzhelyek esetében a belföldi fogyasztó szempontjából csak egy gyártó cégről beszélhetünk. Az ebből eredő monopóliumhelyzetet erősíti – és a választék bővítésének újabb lehetőségét gyengíti – az import hiánya is.

Az elmondottak a fejlett tőkésországok tapasztalataival ellentétes tendenciát tükröznek, ott ugyanis a belföldi ellátásban általában több hazai és külföldi cég is részt vesz. Nézzük ezzel kapcsolatban – a sok tekintetben hozzánk hasonló adottságú – Dánia adatait (2. táblázat).

⁵ Lakossági vélemények a keresletkielégítés színvonaláról, körülményeiről. Országos Piackutató Intézet, Budapest, 1977.

**A villanytűzhelyek piaci megoszlása Dániában
a főbb cégek szerint 1973-ban és 1978-ban, %**

Cégek	Megoszlás, %	
	1973	1978
A/S AEG (nyugatnémet)	20	28
Ernst Voss A/S (dán)	54	43
Scan-Atlas (dán–svéd)	12	15
Kockums (svéd)	14	5
Robert Bosch (nyugatnémet)	–	9
Összesen	100	100

Forrás: A Study of the Evolution of Concentration in the Danisch Electrical Appliances Industry. Commercial Academy, Arhus, 1978.

A táblázat adatai hűen tükrözik a dán piac nyitott jellegét. A két hazai gyártó mellett három külföldi cég is jelentős szerepet vállal a dán fogyasztók ellátásában. Ugyanakkor a vállalatoknál jelentős az export részaránya is (1979-ben 40-50%, jóval magasabb, mint a VBKM és a Lampart Salgótarjáni Tűzhely- és Kályhagyár 1979. évi 38, illetve 18%-os részaránya). Dániában a magas exportrészarány nem megy a belföldi ellátás rovására, mert a hazai vállalatok – a dán piacon jelenlevő külföldi cégekkel versenyezve – a belföldi fogyasztók igényeinek kielégítésében is érdekeltek.

Nálunk az ipar monopolhelyzete fékezi a belföldi igények rugalmas kielégítését, amit a magas arányú tőkés export lehetősége – a gyárak pillanatnyilag korlátozott kapacitását figyelembe véve – csak tovább fokoz. Ennek egyik következménye, hogy például az elektromos főzőkészülékek választéka – még az exportot tekintve is – elmarad a fejlett tőkésországok, így Dánia választékától is (3. táblázat).

3. táblázat

**A dán és a magyar elektromos főzőkészülékek választéka
a belföldi piacon 1980-ban**

Főzőkészülékek típusa	Választékelemek száma					
	összesen		ebből			
	Dánia	Magyarország	import		folyamatosan kapható	
Dánia			Magyarország	Dánia	Magyarország	
2 lapos főző	4	3	2	2	4	3
3 lapos tűzhely	6	2	3	–	6	2
4 lapos tűzhely	5	2	2	–	5	1
Sütő	4	1	2	–	4	–

Forrás: Regnskalstatistik for Industrien 1980. Danmarks Statistik és saját felmérés.

Az adatok szerint a hazai elektromos főzőkészülékek választékának elemszáma átlagosan 50–75%-kal kisebb, mint Dániáé, ahol a széles áruskálához 30–60%-os arányban az import is hozzájárult. Magyarországon a behozatal igen kis szerepet játszik; az importtermékeket mindössze az 1979 végétől behozott bolgár villanytűzhelyek képviselik. A szakemberek véleménye szerint a választék egy eddiginél szélesebb és szorosabb KGST-együtműködéssel valószínűleg bővíthető lenne. Különösen az NDK és Csehszlovákia lehetne – termelési adottságait, kereskedelmi mérlegének egyenlegét tekintve – a választékbővítő import növelésében megfelelő partner. Tőkés behozatalra – az ismert problémák miatt – a közeljövőben kevésbé lehet számítani, a választékbővítésben a hazai gyártóknak kell az eddiginél nagyobb szerepet vállalniuk.

Ezt a követelményt az is indokoltta teszi, hogy a termeléssel ellentétben a villany- és gáztűzhelyek forgalmazásában egyre több vállalat vesz részt. Az áruházak, a RAVILL és a KERAVILL mellett az értékesítéssel mind több ÁFÉSZ, szövetkezeti bolt stb. is foglalkozik. Az iparvállalatok csekély száma, nagy mérete és monopolhelyzete azonban az üzletek *választási lehetőségeit leszűkítik*. Ennek következtében a *belkereskedelmi vállalatok, a boltok és az üzletek között erős verseny alakult ki*; amelynek természetesen jelentősen eltér a fejlett tőkésországok gyakorlatától. *Ez a verseny* ugyanis egyoldalú, csupán a belkereskedelmi vállalatok között folyik, és elsősorban a *hiányzó termékek beszerzésére irányul*.

A belkereskedelmi vállalatok – többek között az iparvállalatok monopolhelyzete miatt – kénytelenek elfogadni az iparvállalatok mennyiségére, választékra, szállítási határidőre stb. vonatkozó feltételeit. Így fordulhat elő például, hogy a boltoknak jelenleg *5-6 hónappal előbb kell elküldeniük megrendelésüket* a gyárakhoz; ugyanakkor az iparvállalatok csupán a kiszállítás *előtt 5-6 héttel specifikálják*, pontosítják a megrendelések teljesítését, azaz a szállítandó termékek mennyiségét és választékát, amely tapasztalataink szerint sokszor erősen eltér az eredeti megrendelésektől.

Az okokat kutatva elsősorban háttérpári problémákra, az ipar alkatrész- és félkésztermék-beszerzéseivel kapcsolatos nehézségeire bukkantunk. Tény, hogy az iparvállalatok rendszertelen szállításai részben valóban a beszerzési problémákkal magyarázhatók. Ezenkívül azonban számos olyan megoldatlan szervezési, irányítási kérdés is szerepet játszik a szállítások ütemezésében és a megrendelések teljesítésében mutatkozó fennakadásokban, amelyek jelenlétéről megpróbáltunk meggyőződni a VBKM és a Lampart Salgótarjáni Tűzhely- és Kályhagyár által adott és kapott kötbérek elemzése alapján (4. táblázat).

4. táblázat

A VBKM és a Lampart Salgótarjáni Tűzhely- és Kályhagyár által adott és kapott kötbérek mértéke 1979-ben, eFt

A kötbér fajtái	A vállalat által adott kötbérek		A vállalat által kapott kötbérek	
	VBKM	Lampart	VBKM	Lampart
Késedelmi kötbér	12	–	–	1200
Meghiúsulási kötbér	–	2300	201	–
Egyéb	–	–	–	–

A vállalatoknál az adott és a kapott kötbérek összegének összehasonlítása torzíthat, mivel két különböző érték kategóriájú termékkel kapcsolatos bevételről és kifizetésekről van szó. (Az adott kötbérek a vállalatok nagy értékű alkatrészbeszerzéseire vonatkoznak.) Ennek ellenére a kifizetett és a kapott kötbérek közötti eltérés megfelelően tükrözheti az iparvállalatok megrendeléseinek teljesítésével kapcsolatos problémákat.

Az ipar- és a belkereskedelmi vállalatok kapcsolatát, a szállítási fegyelemmel kapcsolatos problémákat súlyosbítja, hogy a villany- és gáztűzhelyeknél a termelő, a nagykereskedelem és a kiskereskedelem közötti *kapcsolatot kötelező érvényű szállítási szerződés nem köti*, csupán nehezen szankcionálható keretmegoldások születnek az ún. kiemelt vevőkkel. A belkereskedelmi szakemberektől kapott információk szerint az iparvállalatok – pl. háttérpari problémákra hivatkozva – nem kötnek szállítási szerződést. Ennek következtében a nagykereskedelem sem köt szállítási szerződést a kiskereskedelemmel. A villany- és gáztűzhelyek teljes belföldi forgalmazása csupán keretmegállapodásokon alapul, ami nagymértékben fokozza a belkereskedelmi vállalatok kiszolgáltatott helyzetét, és végső soron akadályozza a kereslet megfelelő kielégítését. Véleményünk szerint a belföldi ellátási problémák megoldásának jelenleg fontos feltétele lenne – az ipar monopolhelyzetét, a tűzhelyek hiánycikkjellegét stb. figyelembe véve – a szállítási szerződéskötés kötelezővé tétele és a megfelelő szankciók eddigénél szigorúbb érvényesítése. Kétségtelen, hogy az ilyen jellegű adminisztratív lépés csak ideig-óráig segít, de amíg az alapvető feltételekben – a termelés monopolhelyzetében, a belföldi piac másodlagos szerepében, a háttérpari ellátásban stb. – nem történik változás, a szerződéskötési kényszer inkább segítheti, mint gátolhatja a kereslet gördülékenyebb kielégítését. Ugyanakkor ez a lépés csökkentheti a kereskedelmi vállalatok közötti versenyt is, ami – mivel hiánycikk beszerzésére irányul – nem a teljes belföldi piac, hanem annak csak egyik vagy másik része – a pillanatnyi erőviszonyoknak megfelelő – jobb ellátását segítheti elő.

Minta utáni értékesítés. Amennyire a termelői és a kereskedelmi választék közötti szakadék növelése irányába hathat a termelő- és a kereskedelmi vállalatok eitéró profilja, olyannyira ellensúlyozhatják e tendenciákat a kiskereskedelmi vállalatok új értékesítési módszerei. Tapasztalataink szerint kedvező hatást vált ki, hogy a gépipari tartós fogyasztási cikkek – ezen belül a villany- és gáztűzhelyek – esetében a nemzetközi gyakorlathoz hasonlóan nálunk is új eladási formákkal kísérleteznek. Ezek közül elsősorban a minta utáni értékesítés érdemel említést. Ez a forma sok szempontból beváltotta a hozzá fűzött reményeket, de mégis számos olyan – az ipar és a belkereskedelem kapcsolatának zökkenőiből fakadó – problémára bukkantunk, amelyek megoldása még eredményesebbé tenné ezt az értékesítési formát. A feltárt nehézségek röviden a következők:

- Tapasztalataink szerint problémát jelent e tekintetben is a villany- és gáztűzhelyek hiánycikkjellege.

- A termelővállalatok nem nyújtanak megfelelő segítséget a kereskedelemnek a minta utáni értékesítés elősegítéséhez (gyártmányismertető, prospektusok hiánya).

- A kiskereskedelmi vállalatok érdekeltsége megoldatlan; elégedetlenek az árrésmegosztásos rendszerben a számukra juttatott árrés nagyságával.

A minta utáni értékesítés sikerének, a lakosság körében való elfogadásának alapját a megbízható jó minőség jelentené. A szakemberek véleménye szerint e téren igen

komoly problémák mutatkoznak, a vevő sokszor kap minőségileg nem megfelelő árut. Amíg e téren nem történik javulás, nem várható az egyébként is nehezen befolyásolható fogyasztói szokások megváltozása. Ennek alapfeltétele a bizalom, amihez azonban garantálni kellene a jó minőséget.

– A vásárlók minta utáni értékesítéstől való idegenkedése is hátráltatja a korszerű értékesítési forma elterjedését, de ez az említett problémák megoldásával legyőzhető. Sajnos, a kereskedelmi vállalatok nem tulajdonítanak kellő fontosságot a reklám- és propagandamunkának. Sok esetben kívánnivalót hagy maga után a bolti tájékoztatás, az eladók magatartása is.

A szóban forgó eladási mód széles körű elterjedését az is befolyásolja, hogy a villany- és gáztűzhelyek garanciális szerviz iránti igényét a minta utáni értékesítés növeli. A javítások számának növekedése pedig a termékek eladási feltételeit rontja, amely különösen olyan cikkek esetében vetődik fel élesen, ahol a javítási igény a gyártmányok természetéből adódóan amúgy is igen magas. Példaként nézzük meg a villanytűzhelyek erre vonatkozó adatait, amelyeket több gépipari tartós fogyasztási cikkével összehasonlítva az 5. táblázat szemléltet.

5. táblázat

Néhány gépipari tartós fogyasztási cikk átlagos javítási igénye az állomány arányában 1975-ben és 1980-ban

Fogyasztási cikk	Állomány, 1000 db		A javítások átlagos száma egy év alatt, 1000 db		Átlagos javítási igény az állomány arányában, %	
	1975	1980 (terv)	1975	1980 (terv)	1975	1980 (terv)
Tűzhely	228	338	91	135	40	40
Sütő	90	90	27	27	30	30
Hűtőszekrény	2240	3000	896	1200	40	40
Mosógép (normál)	2200	2190	660	657	30	30
Mosógép (automata)	110	365	88	292	80	80
Centrifuga	1300	1800	260	360	20	20

Forrás: Korszerű kereskedelempolitika a villamos háztartási gépek forgalmazásában. OMFB, Budapest, 1979.

A villanytűzhelyek szervizigénye – mint az adatokból látható – a főbb gépipari tartós fogyasztási cikkek körén belül átlagosnak mondható; a javítási igény az állomány arányában az utóbbi öt évben évi 40%-ot tett ki. Gyakorlatilag a villanytűzhelyek közel felének meghibásodásával kell számolni. Ezen belül a garanciális javítások száma igen magas. A GELKÁ-tól kapott információk szerint 1980-ban a villanytűzhelyek esetében a garanciális munka az összes javítások 38%-át tette ki. Ilyen nagyfokú szervizigény – ami komoly minőségi problémákra is enged következtetni – megnehezíti a korszerű eladási módszerek, többek között a minta utáni értékesítés szélesebb körű el-

terjedését is. Ebben az esetben is világosan kirajzolódik, hogy a termelés és a kereskedelem kapcsolatában rejlő lehetőségek jobb kihasználásának szűk keresztmetszete ma még elsősorban az iparban keresendő; a korszerű gyártásban, a jobb minőségben és a termelővállalatok hatékonyabb értékesítési politikájában.

A belkereskedelmi vállalatok funkciói az iparral való együttműködés szemszögéből

A minta utáni értékesítés – mint utaltunk rá – sokban hozzájárulhat a termelői és a kiskereskedelmi választék közötti különbség csökkentéséhez, közelítheti egymáshoz a boltok és a gyárak termékválasztékát, profilját. Ez a viszonylag újnak számító értékesítési forma azonban egyben a kiskereskedelmi vállalatok funkciójának bővülésére is utal. Az üzletek hagyományos funkciói – a bolti eladás, az árukeverés stb. – mellett olyan újabb tevékenységekre is szükség van, amelyek a fogyasztói igények jobb kielégítését segíthetik elő. Mindez a nagykereskedelemre is vonatkozik, azonban itt a hagyományos tevékenység – terítés, raktározás, szállítás – mellett újjal csak elvétve próbálkoznak.

A raktározás mint az egyik legfontosabb nagykereskedelmi funkció túlzott koncentrációja. A nagykereskedelmi vállalatok vezető szerepükről nem szívesen mondanak le, de erre nincs is minden esetben lehetőségük. Funkcióikat – a terítést, raktározást, szállítását – a jelenlegi körülmények között a legtöbb esetben nehezen lehetne átadni, beolvasztani más területekre. Az iparvállalatok nagy része például nem rendelkezik tárolási és beruházási lehetőségekkel ahhoz, hogy át tudja vállalni a késztermékek raktározásával járó feladatokat. Különösen olyan termékek esetében, mint a villany- és gáztűzhelyek, amelyeknél a nagyobb méret, az összetettebb műszaki paraméterek a raktározással és a szállítással szemben speciális követelményeket vetnek fel (nagy raktártér, az átlagosnál gondosabb anyagmozgatás). Az iparvállalatok e termékek raktározását – és így a raktárról való szállítását – nem tudják a közeljövőben megoldani (6. táblázat).

6. táblázat

**A Lampart Salgótarjáni Tűzhely- és Kályhagyár,
valamint a VBKM raktárméretének megoszlása 1979-ben, %**

Raktárfajta	Raktárméret, %
Alkatrészraktár	5
Alapanyagraktár	62
Félkésztermék-raktár	18
Késztermékraktár	15
Összesen	100

Felméréseink tanúsága szerint a gyárak összes raktárterületüknek csupán 15%-át tudják késztermékek tárolására felhasználni, a raktárak döntő többségét a nyersanyagok, az alkatrészek és a félkész termékek foglalják el. A beruházási keretek szűkös voltát ismerve nem valószínű, hogy az elkövetkező években ezen a helyzeten gyökeresen változtatni lehetne.

A kiskereskedelmi vállalatok nagy része hasonló okok miatt nem tudja a nagykereskedelemtől a raktározás gondját átvállalni. Csupán néhány nagy áruháznál tapasztalható szűkösen ilyen lehetőség, amelyeknél ez a szerepcserre sok termék esetében már részben megvalósult az ún. demi-gros vállalatok kialakításával. A vizsgált termékekről azonban ez nem mondható el.

Az áralku hiánya – növekvő fogyasztói árak. A fejlett tőkésországokban a kereskedelmi vállalatok funkciói közé tartozik az árak alakítása, ezen belül az áralku is. A hazai és a tőkés kereskedelmi vállalatok – hatáskörrel, pénzeszközökkel stb. kapcsolatos – eltérő lehetőségei az árak meghatározásában betöltött szerepüket és érdekeltységüket is különbözőképpen érintik. A 3-5%-os árrés, a forgóeszközök szűkös volta, az iparvállalatok monopolhelyzete miatt nálunk a nagy- és kiskereskedelem kevésbé aktív részese az árak kialakításának; ebben a termelővállalat játszik meghatározó szerepet. A villany- és gáztűzhelyek esetében pedig – a már említett – „hiánytermék”-jelleg is döntően hozzájárul, hogy a belföldi árak megállapításában a termelővállalatok monopolhelyzete érvényesüljön, és ne legyen jellemző az ipar és a kereskedelem közötti áralku. A szakemberek véleménye szerint az árak kialakításában a belkereskedelmi vállalatok háttérbe kerülése többek között a *kontroll lehetőségét gyengítette*, és hozzájárult a villany- és gáztűzhelyek fogyasztói árának 1980. évi – sokak szerint indokolatlan mértékű – emelkedéséhez.

Néhány javaslat újabb funkciók ellátására. A kereskedelmi vállalatok működésére nemcsak az a jellemző, hogy a jelenlegi funkcióik ellátásával kapcsolatos problémák akadályozzák a termékforgalmazást, hanem számos új tevékenység hiánya is. Külföldi példák – elsősorban a fejlett tőkésországokban – azt mutatják, hogy a termékek gördülékeny kereskedelmét a nagy- és kiskereskedelmi vállalatok számos új funkció ellátásával igyekeznek elősegíteni. A nagykereskedelemben például a hagyományos funkciók – tárolás, árukeverés, manipulálás – mellett új vonás a *hitelezői szerepkör*. Ezzel kapcsolatban Japán érdemel említést, ahol a nagykereskedelmi vállalatok két irányban – a termelő és a kiskereskedő felé – is ellátnak ilyen jellegű feladatokat. Speciálisnak tekinthető a példa a termelői hitelek nagy arányát tekintve, ugyanis a legtöbb tőkésországtól eltérően Japánban igen tekintélyes a kisebb vállalatok részaránya; az iparvállalatok 98%-a még ma is 100-nál kevesebb munkaeőt foglalkoztat. Anyagi eszközeik ebből adódóan korlátozottak, és ez egy-egy nagyobb piaci akció – új termék bevezetése, új piac meghódítása stb. – esetében nélkülözhetetlenné teszi többek között a nagykereskedelmi hitelkészség maximális kihasználását is. E vállalatok palettáján új színfoltot jelentett – a tisztán nagykereskedelmi funkciókat ellátó vállalatok mellett – a kiskereskedelmi értékesítéssel is foglalkozó kereskedőházak (traderek), szuper- és hipermarketek megjelenése. *E cégek funkciója* a 60-as évek óta két szempontból is bővült. Egyrészt egyre nagyobb mértékben jellemzővé vált a közvetlen import; másrészt olyan speciális feladat ellátásában is egyre nagyobb részt vállalnak, mint a műszaki vevőszolgálat és a szerviz, amelyek bizonyos termékek – például a háztartási gépek – zökkenőmentesebb forgalmazását segítik elő.

A hitelezői szerepkör vagy a szerviz ellátása természetesen nagyobb forgótőkét igényel, amivel ma még kereskedelmi vállalataink nem rendelkeznek. E feladatok ellátása azonban nálunk is egyre sürgetőbb igény, ami indokoltá tenné az ezzel kapcsolatos lehetőségek bővítését. Mindez azonban már nemcsak a belkereskedelmi vállalatokon múlik; nagy feladat hárulna e tekintetben a felsőbb ágazati és irányító szervekre is.

BÁNKY ANDRÁS

A TERMELÉS ÉS AZ ÉRTÉKESÍTÉS KAPCSOLATA A CIPŐIPARBAN

Az elkövetkező időszakban iparunk fejlődésének egyik alapkérdése, hogy a nemzetközi versenyképesség növelése, a belföldi ellátás színvonalának emelése érdekében fokozzuk a termelés és a piaci igények összhangját, a termelés piacorientációját. Az ezzel kapcsolatos problémák és feladatok az alapvető közös vonások mellett az ipar egyes szakágazataiban eltérő módon jelennek meg. E tanulmány egy konkrét szakágazat, a *cipőipar* területén mutatja be azokat a fontosabb összefüggéseket, amelyek – kutatásaink szerint – a kereslet és a kínálat mennyiségi, választékbeli és strukturális eltéréseihez vezetnek. Az értékesítés egyes relációit vizsgálva tisztázni kívántuk a termelés és a piaci igények összhangját akadályozó tényezőket, ezen belül elsősorban a termelés szervezeti rendszeréből, a cipőipari vállalatoknak a belkereskedelmi, illetve a bőripari vállalatokkal kialakított kapcsolatrendszeréből adódó problémákat.

A cipőipar általános jellemzői

Magyarországon évente mintegy 45 millió pár cipő készül, ennek több mint 50%-a kivitelre kerül. A kivitel kétharmad része a szocialista országokba irányul. Az export növekedési üteme tőkés relációban fokozatosan növekszik. A cipőipar – hasonlóan a fejlett tőkésországokhoz – hazánkban is az ún. lemaradó ágazatokhoz tartozik, termelésének növekedése elmarad az ipari átlagtól. Az ipar összes exportjából korábban a cipőipar jelentős részarányt képviselt: 1975-ben a kivitel 3,1%-át tette ki, 1977-ben és 1978-ban még 2%-át, 1979-ben pedig már csak 1,65%-át. Ennek ellenére – egyrészt a hazai igények kielégítése szempontjából, másrészt a cipőiparon belül az export magas részarányát tekintve – cipőiparunk jelentősége nem csökkent. Cipőgyárainknak három, egymástól lényegesen különböző piac igényeihez kell alkalmazkodniuk. A hazai, a szocialista és a tőkés piac más-más követelményeket támaszt: a minőség, a választék, a divat fontossága, súlya eltérő. Az értékesítésben mind nagyobb arányt képvisel a tőkés export, ami sokszor szinte megoldhatatlan feladatok elé állítja a vállalatokat. A tőkés piacokon szigorúbb követelményekkel (magas minőségi igények, kisebb sorozatok, gyors, pontos szállítás) és nagyobb konjunktúraérzékenységgel találkoznak. A szocialista piacon a nagy sorozatok, a lazább határidők, a kisebb minőségi követelmények jelentenek számunkra előnyt.

A magyar cipőipart a fejlett tőkésországokéval összehasonlítva lényeges eltéréseket találunk (1. táblázat). A fejlett tőkésországok többsége szükségletének nagy részét im-

portból fedezi. Általános jelenség, hogy a legnagyobb exportőrök is importálnak. Az *erős nemzetközi munkamegosztás* és kereskedelem, ami a termelés nagyfokú specializációjával jár együtt, elsősorban a kereslet differenciáltságának következménye.

1. táblázat

Néhány OECD-ország és Magyarország bőrcipőtermelése, fogyasztása és külkereskedelmének aránya 1974-ben

Ország	Termelés	Fogyasztás	Export a termelés %-ában	Import a fogyasztás %-ában
	millió pár			
NSZK	85,6	154,4	11,8	51,1
Dánia	6,7	8,7	42,6	56,3
Franciaország	87,8	84,2	26,8	23,7
Olaszország	241,3	91,3	62,8	1,7
Nagy-Britannia	72,8	85,6	13,4	26,3
Ausztria	15,7	10,8	69,5	55,3
Spanyolország	125,3	72,5	42,4	0,5
Norvégia	2,2	6,6	23,1	73,8
Svédország	3,8	11,6	19,7	73,7
USA	344,5	469,4	0,8	27,2
Kanada	18,9	26,7	3,8	31,9
Japán	41,4	41,1	3,0	2,2
Magyarország*	43,2	23,7	46,7	2,9

Forrás: The Foot-wear Industry in the OECD Countries. OECD, Paris, 1976; [4].

*1975-ös adatok; a bőrhelyettesítő anyagokból készült cipők adataival együtt.

Az 1. táblázat adatai azt mutatják, hogy a *magyar cipőipar* nemzetközi összehasonlításban is *erősen exportorientált*, ugyanakkor a *belföldi ellátás* is szinte teljes egészében *ráharul*, mivel az import aránya a fogyasztáshoz képest elhanyagolható.¹ A IV. ötéves terv folyamán a magyar cipőiparban elsősorban a szocialista export játszott döntő szerepet (a kapacitások is erre épültek ki), ezen belül főleg a szovjet felvevőpiac jelentett előnyöket (gazdaságos sorozatnagyság, kedvező cserearány, kapacitáslekötési biztonság, a termékstruktúra állandósága). Az V. ötéves tervidőszak során a cipő kivitel struktúrája fokozatosan megváltozott, előtérbe került a tőkés export növelésére való törekvés.

A külső piacok igen erős vonzása miatt a belső piac háttérbe szorult. Az export dinamikus bővülése, a szocialista exportkötelezettségek, illetve a tőkés export növelése

¹Hasonló termelési és külkereskedelmi szerkezettel csak a nagy hagyományokkal rendelkező olasz és spanyol cipőiparban találkozunk, de a termelés szervezeti rendszere ezekben az országokban is lényegesen eltér a magyar szervezeti felépítéstől.

olyan mértékben leköti az ipari kapacitásokat, hogy a belföldi igények kielégítése mennyiségileg is gondot okoz, és gátolja a minőségi igények érvényesítését. Az alkalmazkodást nehezíti, hogy e termékeknel a minőségen és a célszerűségeen túl a divatnak is komoly szerepe van a választék kialakításában. A belföldi ellátás színvonalát jellemző adatok és információk azt jelzik, hogy a magyar cipőipar csak részben képes a több irányú követelményeknek megfelelni.

Magyarországon a cipőfogyasztás évek óta stagnál, évi 21 millió pár körül ingadozik. A fogyasztás alapján hazánk lakossága Európában a közepesen ellátott országok közé tartozik. Az *egy főre jutó cipővásárlás* 1976 óta évi 2,7 pár körüli, *jelentősen kevesebb, mint* az életszínvonal tekintetében hasonló szinten álló többi szocialista országban. (1976-ban Csehszlovákiában 3,9 pár/fő, Lengyelországban 3,8 pár/fő, Romániában 3,0 pár/fő, az NDK-ban 4,5 pár/fő volt.) A 2,7 pár/fő különösen akkor tűnik igen alacsonynak, ha figyelembe vesszük, hogy a fogyasztás nemek és életkor szerinti megoszlása elég szélsőséges: a férficipők esetében 1,3 pár/fő, a női cipőknél 2,0 pár/fő, míg a gyermekcipőknél 4,0 pár/fő. Ez utóbbi viszonylag magas érték a gyakori cseréből és a gyenge minőségből adódik.

A cipőtermelés és -fogyasztás stagnálása, sőt csökkenő tendenciája több tényező együttes hatásának tulajdonítható; ezen belül igen jelentősek a kínálattal kapcsolatos problémák. A vásárlói vélemények szerint a főbb hiányosságok a következők:

- az árukínálat választéka eltér az igényektől;
- a cipők minősége nem éri el a kívánatos szintet;
- a fogyasztói árak olykor ugrásszerűen emelkednek;
- az árusítóhelyek és a kiszolgálás alacsony színvonalú.

Egyértelműnek tűnik, hogy *az alacsony fogyasztási színvonal* a kevésbé szakosodott üzlethálózat és a cipőfogyasztás relatív telítettsége mellett elsősorban *nem mennyiségi, hanem minőségi és választéki hiányosságokra vezethető vissza*. A fogyasztás stagnálásának, illetve visszaesésének másik döntő oka a fogyasztói árak emelkedése. Hazánkban a közelmúltban két alkalommal emelkedett a cipők fogyasztói ára, 1978. június 1-én 8%-kal, 1979. július 23-án pedig átlagosan 27%-kal. A kiskereskedelmi árszínvonal nagyarányú növekedését leginkább az alapanyagok árának szintén nagymérvű emelkedése okozta. Hozzájárult a költségek növekedéséhez az import kellékek (talp, kaptafa, sarok, festékek, szerszámok stb.) illetve az importcipők átlagárának emelkedése (bár ez utóbbi súlyra nem számottevő).

Az eddigiekből is érzékelhető a magyar cipőipar igen nehéz helyzete. A belföldi ellátás feladatai és a szocialista export kötelezettségei mellett a tőkés export növelése az eltérő piacok eltérő igényeihez való differenciált alkalmazkodást kívánják meg. A tőkés piac követelményei közül a szállítási határidők rövidítése és a magas minőségi igények kielégítése látszik a legkevésbé megoldhatóknak, de nem kis problémát jelent a vállalati méreteinkhez és az adott gyártási technológiához képest kis sorozatú gyártás megvalósítása sem. Ugyanakkor az elérhető exportárak éppen e feltételek függvényében alakulnak. A cipőipari export jelentős növelése a jelenlegi technikai felszereltségi szinten nem képzelhető el; komolyabb felfejlesztése pedig nem indokolt, különösen ha figyelembe vesszük, hogy a termelés tőkés import (alapanyagok, gépek; kellékek, know-how) iránti igénye igen magas. A fejlett, nagy termelési hagyományokkal rendelkező országokkal minőségben, választékban, gyorsaságban nem vagyunk képesek versenyezni. A fej-

lődő országok is egyre nagyobb konkurenciát jelentenek, mivel a fejlett tőkésországok az egyre inkább lemaradóvá váló cipőipart az olcsó munkaerővel rendelkező országokba telepítik.

Az erős nemzetközi versenyben, a szocialista és a belföldi piac igényesebbé válásával egyre élesebben ütköznek ki a hazai cipőtermelés és -forgalmazás belső ellentmondásai, amelyek végső soron a kereslet és a kínálat már jelzett eltéréseihez vezetnek. A továbbiakban a cipőipar szervezeti rendszerének vizsgálatával, a cipőipar és a belkereskedelem kapcsolatának rugalmatlanságával és a cipőipari alapanyag-ellátás nehézségeivel foglalkozunk, mivel -- véleményünk szerint -- valamennyi probléma lényegében ezekre vezethető vissza.

A cipőipar szervezeti rendszere

Ha cipőiparunk szervezeti rendszerét nemzetközi összehasonlításban vizsgáljuk, szembevetűn eltérések mutatkoznak a vállalati struktúrárt illetően hazánk és a fejlett tőkésországok között (2. táblázat). A legfejlettebb tőkésországok ruházati, ezen belül cipőiparára a termelés alacsony szervezeti koncentrációja jellemző. Ezekben az országokban a cipőgyárak többségét 50 munkás alatti létszám jellemzi.

2. táblázat

A cipőgyártó vállalatok foglalkoztatott létszámának megoszlása, vállalatnagyság szerint, %

Ország	Év	51-nél kevesebb	51–200	201–500	501-nél több	Összesen
		főt foglalkoztató vállalatoknál dolgozók részaránya, %				
Ausztria	1973	6	34	30	30	100
Franciaország	1973	10	29	28	33	100
Görögország	1969	83	13	—	4	100
Magyarország*	1975	—	1	1	98	100
NSZK	1972	11	31	33	25	100
Olaszország	1973	45	42	13	—	100
Svájc	1972	14	32	32	22	100
Svédország	1971	50	50	—	—	100

Forrás: The Foot-wear Industry in the OECD Countries. OECD, Paris, 1976; [4].

* Az állami cipőipar adatai.

Az adatokból látható, hogy az OECD-országokban kevés cipőgyár foglalkoztat 500 főnél nagyobb létszámot. A legnagyobb cipőgyártó országokat az 50-nél kevesebb főt foglalkoztató kisüzemek jellemzik. A vállalati nagyságnak jelentős szerepe van a termelés és a forgalmazás sikerének biztosításában.

A cipő az ízlés és a divat által befolyásolt konjunktúraérzékeny fogyasztási cikk, amelynél nagyon fontos szempont a termék fajtájának, kivitelezésének, megjelenítésének kézben tartása, a divat befolyásolása, diktálása és *a változtatás lehetőségének rugalmas biztosítása*. A termelésnek gyorsan kell alkalmazkodnia a kereslethez. A fogyasztók egy részének egyre kevésbé az áruk tényleges tulajdonsága jelent értéket (természetesen egy bizonyos minőségi szint felett), a divatosság, a választék nagysága stb. tehát kellő felkészültséget, speciális szaktudást és főként gyors reagálást igényel. Ennek megfelelően például Ausztria, Franciaország, NSZK, Svájc cipőiparában a foglalkoztatottak 40-50%-a, Görögországban, Olaszországban, Svédországban pedig a foglalkoztatottak túlnyomó többsége 200 főnél kevesebb munkást foglalkoztató kisüzemekben dolgozik. Nálunk hiányoznak ezek a kisüzemek, és a foglalkoztatottak számát tekintve közepes nagyságú üzemet is csak elvétve találunk. Az ipartelepi adatokat és a szövetségi ipart is figyelembe véve valószínűleg kedvezőbb képet kapnánk, nem szabad azonban elfeledkeznünk arról, hogy az ipartelepek nem önállóak, specializáltságuk alacsony fokú.

A magyar cipőipar vállalati koncentrációja nemzetközi összehasonlításban tehát igen nagynek mutatkozik. Bár a statisztikai összehasonlítás számos nehézsége folytán a kapott nagy eltérés túlzottnak mondható, tény, hogy a három legnagyobb cipőipari vállalat adja a szakágazat teljes termelési értékének több mint 60%-át; így előbbi megállapításunkat bizonyítottnak tekinthetjük.

Szervezeti szempontból a cipőipart jellemző lényeges sajátosság, a termékek azonos jellege ellenére, a gyártási folyamatok különböző kombinációja a kész cipők igények, felhasznált anyagok, alkalmazott technológiák, betöltendő funkciók szerinti eltéréseinek megfelelően. Így elvileg a cipőt gyártó vállalatok méretében, technológiai felszereltségében, felépítésében, vertikális kapcsolódásaiban többféle változat látszik indokoltnak. A magyar cipőipar vállalati struktúrája nem tükrözi ezt az igényt.

Magyarországon jelenleg 9 állami vállalat foglalkozik cipőgyártással. Az állami iparban kimondottan nagyvállalatok működnek, összesen 31 telephellyel, amelyek nagyipari termelést folytatnak. A foglalkoztatott létszám vállalatnagyság szerinti megoszlása igen egyenlőtlen, a legfeljebb 500 főt foglalkoztató vállalatoknál dolgozók részaránya mindössze 2%, míg a foglalkoztatottak 49%-a 2000–5000 főt, 25%-a pedig 5000–10 000 főt foglalkoztató vállalatoknál dolgozik. Az ipartelepeket tekintve a nagyságkategóriák szerinti eloszlás valamivel egyenletesebb, egy ipartelepre átlagosan 557 fő jut, de a létszám csaknem fele 1000-nél több főt foglalkoztató ipartelepeken dolgozik.

A szövetségi cipőiparban, ahol az összes cipőipari foglalkoztatottnak csaknem 40%-a dolgozik, 48 vállalat működik, összesen 534 iparteleppel. Az egy ipartelepre jutó foglalkoztatott létszám 30 fő. A szövetségi szektorban tehát viszonylag sok a kis és közepes termelőegység. Részarányuk az összes termelésből az 1979-es termelési érték alapján számítva 32% – tehát elég jelentős –, azonban az itt gyártott cipők minősége nem éri el az állami iparban gyártott cipők minőségét.

A cipőiparban igen nagynek számító vállalatok kiépítését irányítási szempontok és a szocialista export igényeikhez való alkalmazkodás indokolta. Az utóbbi években azonban előtérbe került a tőkés piaci orientáció, és ez nehézségek elé állítja a nagy sorozatok termelésére berendezkedett iparvállalatokat. A tőkés piaci magas minőségi igényeken, követelményeken túl az is problémát okoz, hogy *a nagy sorozatú gyártáshoz és*

értékesítéshez sokkal kisebb önköltségben jelentkező nagyságrendi megtakarítás kapcsolódik, mint amekkora árelőny realizálható a divat változásainak nyomán követésével és gyors kihasználásával. További nehézségeket jelent, hogy a meglévő kapacitások túlnyomó része valamennyi cipőgyárban közvetlenül a végtermék előállításának technológiai folyamatához kapcsolódik, ennek megfelelően csaknem valamennyi cipőgyár az összes szükséges technológiai részműveletet önmaga végzi. Vagyis ellentétben a fejlett ipari országok specializáción és kooperáción alapuló munkamegosztásával, nálunk a cipőipar nem specializálódott, nem vált összeszerelő jellegűvé. Ez egyúttal a minőség, a választék és a rugalmas alkalmazkodás problémáira is magyarázatul szolgál.

Megállapíthatjuk tehát, hogy a magyar cipőipar vállalati struktúrája egyrészt nehezíti az export versenyképességéhez szükséges struktúraváltást és minőségi fejlődést, másrészt alapvető oka a belföldi piacon kialakult iparvállalati monopolhelyzetnek. Ez utóbbi kérdés átvezet az ipar és a belkereskedelem kapcsolatának elemzéséhez.

Az ipar és a belkereskedelem kapcsolata

Az ipari és a kereskedelmi vállalatok kapcsolatának alakulását alapvetően meghatározza a termelővállalatok már említett *erős exportérdekeltsége*. Az iparvállalatok célja kapacitásaik minél teljesebb kihasználása. Szabad kapacitás esetén nem érdekük, hogy saját kockázatokra készletre termeljenek, inkább igyekeznek termékeiknek felvevő piacot találni és lehetőleg nagy mennyiségben exportra termelni. Kétségtelen, hogy népgazdasági szempontból az export növelése alapvető érdek, de csak olyan mértékig, hogy a hazai ellátásban ne keletkezzenek zavarok. Az iparvállalatok exportérdekeltsége miatt az ipari kapacitások azon része, amely a belföldre termelést szolgálja, 100%-ig telített, és ez a merev mennyiségi korlát az elosztási szférán keresztül minőségi problémák forrásává válik.

A kapcsolatok minőségét az iparvállalatok monopolhelyzete is meghatározza. A cipőipari vállalatok *monopolhelyzete* az 1960-as évek centralizációs folyamatainak eredményeként alakult ki, amellyel párhuzamosan profilrendezéseket, illetve profiltisztításokat is végeztek. A készárut gyártó nagyvállalatok profilon belül világosan megkülönböztethető termékstruktúrát alakítottak ki. Hozzáátéve ehhez a nagyvállalati méreteket, az iparvállalatok monopolhelyzetbe kerültek, ami egyoldalú előnyöket biztosít az erősebb pozícióban levő termelők számára. A kereskedelem pedig bizonyos mértékig kiszolgáltatott, bizonytalan helyzetbe kerül. Gyakran le kell mondania a számára megfelelően ütemes árubiztosításról, vagy kénytelen elfogadni az egyoldalúan meghatározott, sokszor irreálisan magas árakat. A fogyasztókon kívül tehát a *termelés közbeni fázisában levő termelők és kereskedők sem tudnak ellenőrzést gyakorolni felhasználói pozícióból a megelőző vertikális lépcső termelésére*.

A szövetkezeti és a helyi ipari vállalatok — a kis volumen miatt — nem tudták a versenyhez szükséges, a kereskedelem számára választási lehetőséget biztosító párhuzamos kínálatot biztosítani. Az ipari termelés ilyen túlzott koncentrátsága mellett a gyártók nem kényszerülnek a kereslethez való gyors alkalmazkodásra, sőt, minden nehézség nélkül még szűkíthetik is választékukat. A monopolhelyzetben levő vállalatok elzárkóznak a számukra többletmunkát jelentő, kis sorozatú, bizonytalan piacot jelentő ci-

pők gyártásától. A kisebb termelővállalatokkal kedvezőbb a kereskedelem kapcsolata. A szállítók rugalmasabbak a divat követésében, és a feltételek kialakításánál nagyobb szerep jut a kereskedelmi vállalatoknak. Összegezve megállapítható, hogy *a cipőipari termékek piacán kialakult termelői erőfölény alapvető oka a termelés túlzott koncentrátsága és az ipari exportérdekeltségből adódó globális és részleges áruhiány* (minőség, divatosság, ár), amely *elsősorban nem mennyiségi, hanem minőségi eltérést, illetve nem az igényeknek megfelelő árukínálatot jelent.*

A cipőipar és a kereskedelem kapcsolatában megnyilvánuló érdekellentétek legfőbb színtere az évenként kétszer megrendezésre kerülő, a kereslet és a kínálat koncentrálására létrehozott és részleteiben szabályozott piac: a börze. Ezen a tárgyalássorozaton 8 állami cipőgyár és 11 szövetkezet a termelőket, míg a 3 nagykereskedelmi vállalaton kívül a Fővárosi Cipőbolt Vállalat, a Centrum Áruház Vállalat és a Skála-Coop a belkereskedelmet képviseli. A kiskereskedelmi vállalatok részéről egyenként 20-30 szakember vesz részt a börzén. Az alapanyaggyártó vállalatok megfigyelő jelleggel, néhány kereskedelmi szakemberükkel képviseltetik magukat. A börzét félévenként, minden év januárjában, illetve júliusában rendezik meg. Itt történik a magyarországi divatirányzat kialakítása, mely lényegében a termelők összehangolt döntéseinek folyamata. A nemzetközi divatirányzatok figyelembevétele ellenére a divat szerepe csak másodlagos, míg a meghatározó szerep a termelési lehetőségekhez való maximális alkalmazkodás. A börze előkészítésétől a végső kollekciók kialakításáig és gyártásáig, majd a cipők forgalmazásáig eltelt időszak mintegy másfél éves periódust ölel fel. *A folyamat egyes láncszemein haladva a termék divatjellege egyre gyengül, egyre távolabb kerül az eredeti fogyasztói igényektől.* Ennek egyik oka a divat gyors változása és a termelési lehetőségek ellentmondása, a másik pedig a hosszú átfutási idő.

A börzén megkötött nagy volumenű szerződések a részt vevő vállalatoknak biztonságot jelentenek, mert így kapacitásuk nagy részére biztosított a megfelelő terhelés, termelésük biztonsággal tervezhető és programozható. Mivel a termelési feladat a szállítások előtt több mint fél évvel teljes részletességgel rendelkezésre áll – tehát a mennyiségen kívül a minőség, a forma, a különféle méretnagyságok darabszáma stb. is ismert –, van elég idő az előkészítésre és a gyártásra. Az is előny, hogy a börzén a cipőipari vállalatok egyszerre mutatják be kínálatukat, és ez módot ad a termékek összehasonlítására, megfelelő tapasztalatszerzésre a különböző fejlesztési irányzatokat illetően. A koncentrált igénybejelentés növeli a sorozatnagyságot, ezáltal gazdaságosabbá teszi a termelést.

Mindezek az előnyök, amelyek a vállalatok számára biztonságot, az irányító szervek számára pedig áttekinthetőséget jelentenek, igen egyoldalúak és megkérdőjelezhetők. *A börzerendszer ugyanis – véleményem szerint – konzerválja a rugalmatlanságot,* a vállalatokat elkényelmesíti. Az így kialakított gyakorlatot az alapanyaggyártók és a termelők adottságaihoz mint objektív tényezőkhöz való maximális alkalmazkodás és a piac szerepének háttérbe szorítása jellemzi. Ilyen körülmények között nem lehet a divat gyors változásaihoz megfelelően alkalmazkodni, hiszen az ehhez szükséges reflexek ki sem alakulhattak a vállalatok gazdálkodásában.

A korábbi – kétoldalú kapcsolatokon nyugvó – üzleti tárgyalások azért szorultak háttérbe, mert *az exportra termelés fokozódása és prioritása következtében a belföldi igények kielégítését szolgáló ipari kapacitások szűkössé váltak.* A börzén a konkrét spe-

cifikus tárgyalások egy-egy szállító és valamennyi megrendelő részvételével folynak. Ezáltal szállítói oldalról nem érvényesül a partnerválasztás (elvileg fennálló) lehetősége. A megrendelők a szállítók által felajánlott kapacitást *egymás között százalékos arányban felosztják*, így lényegében elosztásos rendszer érvényesül, a mennyiségi szemlélet dominál. A *rendelések összetétele uniformizálódik*, nincs a megrendelő vállalatoknak sajátos, egyéni arculatuk, valamennyi kereskedelmi vállalat sokszor ugyanazt a termék- és modellösszetételt rendeli meg. Ebben kétségtelenül nagy szerepe van a kockázattól való félelemnek, a biztonságra törekvésnek és annak, hogy a divatszakember-képzés megoldatlan.

A börzerendszer másik problémája, hogy a *készáruszállítási szerződéseket a specifikációs tárgyalások alkalmával havi szállítási határidőkre kötik meg, de csak ezután kerül sor az anyagrendelések feladására*. A gyártók így olyan kötelezettségeket vállalnak, amelyek alapanyagháttére bizonytalan.

A börzei tárgyalásoknak a kívánt termékszerkezet kialakítása mellett egyik sarkalatos pontja a *szállítási ütemekben való megállapodás*. Ebből a szempontból is eltérők az ipari lehetőségek és a kereskedelmi igények. Az ellentétek részbeni feloldását csak hosszadalmas tárgyalások során érik el. Az elképzelések közelítésének egyik szokásos módja a gyártási programok módosítása. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy mivel a kereskedelem igényeit az ipar csak korlátozottan képes kielégíteni, a hiányt más – az eredeti elképzelésekhez közel álló – fazonok, kellékek előállításával pótolják. Egy-egy egyedi esetenél ez nem is jelent problémát, de ha a módosítások túl gyakoriak, a belföldi kínálat strukturális torzulásokat szenved, és a fogyasztók igényeinek kielégítése csak mennyiségi oldalról biztosított.

A modelleket a kereskedelem képviselői elsősorban a divatossági követelmények (fazon, szín, sarok-, talpforma) szerint választják ki, míg a kényelmi, statikai, tartóssági követelményeknek való megfelelésre kevés figyelmet fordítanak. Véletlenszerűek az egyes fogyasztói rétegek igényei szerinti differenciált megrendelések is. Ebben szerepet játszanak a kínálat hiányosságai, de a kereskedelem bizonytalansága, érdektelensége, passzivitása is kimutatható.

A termékforgalmazási rend szabadsága változást idézett elő a kiskereskedelem magatartásában, bizonyos fokig elfordult hagyományos szállítói partnerétől, a nagykereskedelemtől, és gazdasági előnyök reményében növelte az ipartól, illetve a külkereskedelemtől való vásárlásait. Erre a gazdasági előnyökön kívül az is ösztönözte, hogy fel szabaduljon a nagykereskedelem további nyomása, befolyása alól. A kiskereskedelem közvetlen beszerzése kezdetben gyors ütemben nőtt, majd stabilizálódott.

A gyors divatváltás, a forgalom szezonálisága, a széles áruválaszték a rugalmas, közvetlen áruforgalmi folyamatokat igényli. A nagyvállalatok érdeke azonban a tömegtermelés, a nagy sorozatú termelés és szállítás. Az ipar tehát egyértelműen a nagykereskedelem koncentrált megrendeléseit részesíti előnyben, a kiskereskedelem megrendeléseit csupán kiegészítik ezeket. A kiskereskedelemnek az iparvállalatoktól való közvetlen beszerzése lerövidíti az áru útját, javítja az áruválasztékot, bővíti a termelővállalatok piacismereteit, növeli a készletek forgási sebességét, ezzel elősegíti a hatékonyabb gazdálkodást.

A cipőipar és a kereskedelem kapcsolatának alakulására jelentős hatással vannak a nagykereskedelmi vállalatok, amelyek a börzei tárgyalások eredményeként az országos

árualapok háromnegyed részét forgalmazzák. A közelmúltban a nagykereskedelem feladatairól folyó közgazdasági vita rávilágított a termékgorgalmazás e közbenső láncszemének létjogosultságára. A cipőszakmában a termékcsoport és a termelési szerkezet nagyfokú heterogenitása, komplexitása az áru fizikai útját tekintve szükségessé teszi nagykereskedelmi, központi raktározási funkció beiktatását az elosztási folyamatba, amely ugyanakkor lehetővé teszi a szezonon kívüli időszakok alatti raktározást, valamint az áruk keverését.

A cipőszakmában kialakult termelői és kereskedelmi kapcsolatok fő formája, a börzerendszer működésének elemzése azt mutatja, hogy a kereskedelmi kapcsolatoknak ez a kerete nem biztosítja megfelelően a piac, a verseny kialakulását, a kereslet és a kínálat áralakító, fejlesztésre ösztönző hatását. A börzén részt vevő, vertikálisan kapcsolódó szervezetek között a kapcsolatok formálisak, a meglévő keretek önmagukban még nem biztosítják az eltérő érdekek egyeztetését. Az ipar érdeke a termelés folyamatosságához, a kapacitások teljes kihasználásához, nagy sorozatú termeléshez kapcsolódik, míg a kereskedelem inkább a piaci igényekhez kötődik. Az iparvállalatok nyereségérdekeltsége az éves teljesítésre orientál, az év közbeni szezonális ingadozások közömbösek számára, míg a kereskedelem elsődleges érdeke a szükséges árualap és éves tervének biztosítása. A minőségi követelmények csak áttételesen hatnak mind az ipar, mind a kereskedelem gazdálkodására.

Az eddigi gyakorlat tapasztalatai arra engednek következtetni, hogy a cipőiparban a belföldi piacot ketté kellene választani az ún. standard és a divatot gyorsan követő, exkluzív termékek piacára. A kialakult központosított igényfelmérés, kapacitáslektetés, valamint a jelenlegi elosztási rendszer előnyei jól kamatoztathatók, kihasználhatók, de csak a nagy sorozatú, kevésbé divatos standard termékek termelésének, értékesítésének megszervezésében. A legújabb divatot képviselő, értékesebb, finomabb anyagokból készülő cipőket nem lehet több mint másfél évvel a tárgyidőszak előtt lebonyolódó börzerendszerben kiválasztani, mint ahogy nem szabadna ezeket a kevésbé divatos, olcsóbb árfekvésű standard termékekkel együtt árulni sem. Fontos lenne az is, hogy az alapanyag- és kellégyártók képviselői a börzéken ne csak mint megfigyelők vegyenek részt, hanem a cipőipar és a kereskedelem szerződéskötéseinek megalapozásaként ezek a vállalatok is aktív résztvevők legyenek, és – az eddigi gyakorlattal ellentétben – szerződéssel kötelezzék magukat.

A börzerendszer a jelenlegi keretek között is lényegesen hatásosabb lehetne. Ehhez azonban meg kellene teremteni *ipari szakvásár* jellegét. Célszerűbb lenne, ha az üzleti feltételekről a termelők – a nemzetközi gyakorlathoz hasonlóan – egyenként, elkülönülten konzultálnának a kereskedelmi egységekkel. Ez a termelők részéről nagyobb rugalmasságot, kisebb sorozatok gyártására való hajlandóságot követel, a kereskedelem részéről pedig magasabb felkészültségre, nagyobb kockázatvállalásra van szükség. Csak ezen a módon lehet kialakítani a kereskedelmi, piaci szemléletet, élénkíteni a piacszerző munkát.

A cipőipar alapanyag-ellátása

A cipőipar említett kínálati hiányosságai, az alacsony minőségi színvonal egyik – meghatározó jelentőségű – tényezője az alapanyag-ellátással kapcsolatos probléma. Az

alábbiakban a bőripari vállalatok magatartását befolyásoló általános tényezőket foglaljuk össze, és foglalkozunk a bőr- és cipőipar kapcsolatának alakulásával. Bemutatjuk, hogy e két szakágazat kapcsolatának problémái milyen hatással vannak a cipőipar versenyképességére, a belföldi ellátás színvonalára.

Magyarországon az elmúlt években megvalósult bőripari rekonstrukció elsősorban a korszerűbb termelési feltételek megteremtésére, az elavult gépek cseréjére irányult. Ennek következtében az ágazat technikai felszereltsége kismértékben növekedett. Az alapanyagot kikészítő gyártási ágak fejlődése azonban még ma is jelentősen elmarad a feldolgozó ipari igényektől. A cipőipar rendelései mintegy 8-10%-kal meghaladják a bőripari kapacitásokat, főként jó minőségű, puha marhabőrből. A szűkös alapanyagkészletek következtében a bőripari értékesítésben elosztásos rendszer érvényesül, így a bőrgyárak között gyakorlatilag nincs verseny, inkább a továbbfeldolgozók versenyeznek a jobb minőségű bőrökért.

A bőripar és a cipőipar kapcsolatát egyértelműen *az eladó erősebb pozíciója* jellemzi. Ennek egyik oka a bőripar erős koncentrációja, a konkurrenci hiánya. A cipőipari vállalatok elméletileg három bőrgyár termékei közül választhatnak, gyakorlatilag azonban e három termelő viszonylag erős specializációja, valamint termékeik eltérő minősége kizárja a piaci verseny, az alternatívák lehetőségét. A bőriparban a termékváltás meglehetősen lassú volt, évente 10-15 új gyártmány termelését kezdték meg. A legutóbbi 1-2 évben felgyorsult a fejlődés, a termelés korszerűsödését új gyártási eljárások bevezetése is jellemzi. A hazai bőripar termékeinek minőségi színvonala a jelentős fejlődés ellenére nem alkalmazkodott a megváltozott fogyasztói igényekhez. Elsősorban ennek tulajdonítható, hogy a cipőipar számára nem áll rendelkezésre megfelelő mennyiségben a magasabb igényeket kielégítő, jó minőségű, divatos alapanyag. *A jobb minőségű anyagféleségek mennyiségi hiánya* azt jelzi, hogy a bőripar fejlesztése a cipőipari igények, a fogyasztói vélemények, a divat változásainak felmérése nélkül, e tényezőktől függetlenül valósult meg.

A jelenlegi szabályozás mellett az alapanyaggyártók számára a kikészített bőr közvetlen exportja lényegesen kedvezőbb, mint a továbbfeldolgozók exportjához való beszállítás. (Vállalati szinten az export gazdaságossága a bőriparban nagyobb, mint a cipőiparban, igaz, hogy bőripari exportunk volumene igen kicsi.) Bár a vállalatok vertikális felépítésük miatt erősen egymásra utaltak, közös érdekeltségük csekély, sőt, a szabályozórendszer néha eltérő vállalati érdekeket is diktál. Végeredményben tehát elmondható, hogy a bőripar számára a belföldi piac másodlagossá vált.

A hazai piac igényeinek kielégítését ezenkívül az is gátolja, hogy a bőripari vállalatok a gyártáshoz szükséges alap- és segédanyagokat többnyire hosszú átfutási idővel vagy lókésszerűen, egyszerre kapják. A termeléshez szükséges nyersanyagokat nagyrészt tőkés importból fedezik, ami viszonyaink között nehézkessé, bizonytalanná teszi a megfelelő mennyiségű és (főleg) minőségű alapanyag beszerzését. A behozatal korlátozása, a beszerzések hosszú átfutási ideje már eleve a felhasználói igényektől eltérő anyagösszetételt okozhat.

A gazdálkodási adottságai, az adott piaci helyzet alapján a bőripari vállalatok kihasználják monopolhelyzetükből adódó gazdasági erőfölényüket. Általános törekvés a bőrgyárak részéről, hogy eladási szerződéseiket akkor igyekeznek megkötni, ha anyagellátásukat saját szállítóiknál már biztosították. A szerződészerű teljesítést nehezítő okok között kivétel nélkül minden vállalat első helyen anyagszállítási gondokra hivat-

kozott. Az anyaggyártók az importtételék és az ágazaton kívüli beszerzések bizonytalanságait, késedelmeit, minőségi problémáit kifogásolták. A készáru gyártók az anyagszállítók késedelmes vagy ütemtelen teljesítéseiről, mennyiségi és minőségi problémákról beszéltek. A vállalati adatok szerint a választéki eltérés 50%-os is lehet.

A szerződések módosítása a szállítók és a megrendelők részéről is meglehetősen gyakori; becslést adatok szerint a teljes volumen 5 -20%-a között ingadozik. A módosításokat általában (70-80%-ban) a szállítók kezdeményezik. A szerződések sztorizása viszonylag ritka, a teljes forgalom néhány százalékát érinti. A vállalatok közötti összhang és érdekeltség hiányát a szerződésszegés, a késedelmes szállítás vagy a minőségi kifogások esetén alkalmazható kötbérek nem képesek pótolni. A kötbérek nagyságrendje a vállalatok éves árbevételének ezrelékében fejezhető csak ki. A szállítók a szerződések nagy részét csak a teljesítés időszakában kötik meg, ezért a kötbérek érvényesítése nem lehetséges, mivel a szerződésszegés nem dokumentálható. A felhasználók ettől függetlenül is tartózkodnak a szerződésszegés szankcionálásától, mert a szállítókkal szemben többnyire (állítólag) kiszolgáltatottak. Sok esetben ugyanis a vállalatok kénytelenek olyan rendkívüli szolgáltatásokat kérni olykor a szerződésszegő szállítótól is, amelyekre más vállalat késedelmes teljesítésének ellensúlyozása miatt kényszerülnek. Merev magatartás esetén hasonlóan viselkedik a szállító is, és a rendkívüli kéréseket nem teljesíti. Mindezek nyilvánvalóan olyan érdekeltségi ellentmondások, amelyek összefüggnek a vállalatok finanszírozási, készletezési, eszközellátottsági és termelés-szervezési problémáival. A szankcionálásnak csak akkor lenne pozitív hatása, ha e problémák jelentős részét sikerülne feloldani. A termelővállalatok elsődleges érdeke a *folyamatos termeléshez* szükséges feltételek biztosítása, amelyet a jelenlegi anyagellátási és készletezési helyzetben a tapasztalatok szerint a szankciók növelése nem segít elő. A gazdálkodó szervezetek szerződéses kapcsolataiban tehát a továbbiakban az érdekeltség ösztönző funkcióját kellene erősíteni.

Összefoglalás

A termelési és az értékesítési folyamatot a közvetlen fogyasztásra termelő cipőipar esetében is a piaci igényekre kell alapozni. A kereslet és a kínálat mennyiségi és strukturális összhangjának biztosításához bonyolult kapcsolatrendszer összehangolt működése szükséges.

A kapcsolatrendszer elemzése arra a következtetésre vezetett, hogy a magyar cipőipar nem képes sem az elvárt export-versenyképességet és -gazdaságosságot, sem a hazai piac megfelelő színvonalú ellátását biztosítani. A fogyasztói igényekhez, azok változásaihoz való minél gyorsabb alkalmazkodás vállalataink egymás közötti kapcsolatainak gyakorlatában nem érvényesül, *a piac orientáló hatása a termelési és az értékesítési láncszemekben végighaladva egyre gyengül.* Az igénykielégítés színvonalát vizsgálva megállapítható, hogy a belföldi igények mennyiségileg kielégítettek, az utóbbi időben a tapasztalatok szerint kismértékben a minőség is javult. Alapvető eltérés van azonban az igényelt és a gyártott cipők *választéka* között.

A termelés szervezeti rendszere nemzetközi összehasonlításban erősen centralizált, a nagyvállalati termelés dominál. A bőr- és cipőipar, illetve a cipőipar és a kereskede-

lem közötti kapcsolat merev, amivel szemben három lényegesen eltérő igényű, rugalmas, gyorsan változó piac áll. Az egyes vállalatok eladó pozícióban monopolhelyzetet élveznek, felhasználói pozícióban azonban ki vannak szolgáltatva szállítóiknak. Ez az iparvállalatokra és a kereskedelmi vállalatokra egyaránt érvényes. A termelői erőfölény kialakulása a részleges és strukturális hiányhelyzetekre vezethető vissza.

A divat gyors, nehezen prognosztizálható változásai ellentmondásba kerültek a gyártási folyamatok hosszú átfutási idejével, a nagy szervezeti méretekből adódó idővesztésekkel, az áruigények túl korai feladásának kényszerével. A legújabb divatot képviselő cipők gyártását kis létszámú, rugalmas alkalmazkodásra képes, szorosan szakosított egységek számának növelésével lehetne megoldani. Több kis- és közepes méretű cipőgyártó vállalat vagy szövetkezet létrehozása csak az első lépése lehet egy valóban piaci versenyre épülő gazdálkodásnak. Ahhoz azonban, hogy a recentralizációs törekvések ne juthassanak érvényre, a gazdasági környezetet, a szabályozórendszeren és szemléletünkön is változtatni kell.

A szervezeti rendszer korszerűsítésének egyik útja lehet egy-egy nagyvállalat gyár-egységének, ipartelepének önállóvá tétele. Vigyázni kell azonban arra, hogy ez a folyamat ne kampányszerűen menjen végbe, hanem a mindenkori előnyök és hátrányok gondos mérlegelésén alapuló, a gazdasági racionalitást szem előtt tartó döntések eredménye legyen. A szervezetfejlesztés másik útja a teljes vertikum kiépítése. Számos tőkés nagyvállalat valósította meg eredményesen az alapanyaggyártó és feldolgozó ipar egy nagyvállalatba kapcsolását, sőt, az önálló értékesítő hálózat kiépítését is. Erre főként a textiliparban, de a bőr- és cipőiparban is találhatunk példákat. Ilyen hatalmas vállalatok irányítása, a piaci igényekhez való alkalmazkodás megvalósítása kétségtelenül igen nagy szervezetséget igényel. A termelési oldal megszervezése és a piacbefolyásolás nagyobb lehetősége azonban jelentős előnyökkel (nagyságrendi megtakarítás, könnyebb piacra jutás, árelőzítés és -befolyásolás stb.) jár együtt. Végül a nagy- és kisvállalati forma együttes léte, a két megoldás kombinációja is elképzelhető alternatíva lehet a cipőiparban. Ennek feltétele a kisvállalatok erős specializációja és anyagi érdekeltységük biztosítása. Ezáltal a nagyvállalatok összeszerelő jellegűvé válhatnak, és így mind a kisvállalati gyorsaság és rugalmasság, mind pedig a nagyvállalati előnyök kihasználhatókká válnának.

IRODALOM

1. Bagó Eszter: Az ipar és kereskedelem kapcsolatáról. *Ipargazdasági Szemle*, 1980, 3–4. sz.
2. Bóc Imre: A fogyasztási cikkek minőségében rejlő erőforrás-tartalékok. *Közgazdasági Szemle*, 1976, 6. sz.
3. Hamar Judit: Ár és minőség a cipőiparban. *Gazdaság*, 1979, 4. sz.
4. Román Zoltán: A magyar ipar szervezeti rendszere. *Ipargazdasági Szemle*, 1978, 3. sz.
5. Rosner Imre: A termelés és a belkerkedelem kapcsolatának időszerű kérdései. *Kereskedelmi Szemle*, 1980, 2. sz.
6. Szabó Gábor: A szerződéses fegyelem tapasztalatai. *Könnyűipari Szemle*, 1978, 1. sz.
7. Szita Éva: A lemaradó ágazatok a fejlett tőkésországokban. *Ipargazdasági értekezések*, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1980.

KAREL ZEMAN*

STRUKTURÁLIS ALKALMAZKODÁS CSEHSZLOVÁKIÁBAN

A csehszlovák népgazdaság strukturális alkalmazkodásával foglalkozó kutatások, amelyeknek legfontosabb eredményeit a jelen tanulmány foglalja össze, a gazdasági növekedést úgy értelmezik, mint a termelőerők fejlődését kísérő átalakulási folyamatot. Ez az átalakulási (alkalmazkodási) folyamat a korábbi fejlődés elemeit ugyanúgy magába foglalja, mint a gazdasági növekedés új pályája mentén végbemenő strukturális változás elemeit. A korábbi fejlődés nem a megfigyelt trendek egyszerű extrapolációja, hanem a gazdasági növekedés (dinamikájában és struktúrájában értelmezett) átalakulási folyamata, amely a termelőerők fejlődését kíséri.

A népgazdaság szerkezetének (időbeli és térbeli) alkalmazkodása az újratermelési folyamat intenzitása szempontjából döntő fontosságú. Szoros kapcsolat tételezhető fel e folyamat jellege és a tudományos-technikai haladás abszorpciói foka között is. A népgazdasági szerkezet a tudományos-technikai haladás abszorpciójához nélkülözhetetlen „innovációs klíma” kialakulásának egyik legfontosabb tényezője. A népgazdaság egyes (makro-, mezo- és mikroszintű) struktúráinak „innovatív kapacitása” az alkalmazkodási folyamat sebessége és hatékonysága szempontjából döntő fontosságú, és szorosan kapcsolódik a belső, illetve a külső gazdasági feltételek változásához. Az a népgazdasági struktúra, amely ellentmondásban van a meglévő gazdasági és más feltételekkel, vagy alacsony alkalmazkodóképességet mutat, általában nem rendelkezik megfelelő innovációs kapacitással.

A népgazdaság strukturális fejlődésének meghatározó tényezője a termelőerők fejlődése, amely konkrét történelmi, társadalmi és gazdasági feltételek között megy végbe. Feltételezhető azonban a világgazdaság mint külső gazdasági környezet paramétereinek és feltételeinek jelentős befolyása is. A csehszlovák népgazdaság fejlődését tekintve különösen az európai KGST-országok (és a fejlett tőkésországok) feltételeihez kell az újratermelési folyamatnak (struktúrájában és színvonalában) folyamatosan alkalmazkodnia. A csehszlovák gazdaság strukturális alkalmazkodási folyamatának kapcsolatait, azok mennyiségét és minőségét a termelési kapcsolatok egymásra hatása is befolyásolja. A termelési kapcsolatok különböző jellemzői utalnak a csehszlovák népgazdaság és a fejlett tőkésországok eltérő céljaira, mint ahogy e célok is visszahatnak a termelőerők objektív fejlődésére, Csehszlovákiában ugyanúgy, mint a többi országban.

*A Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetségének 1981. április 22. - 24-én Budapesten tartott szemináriumán elhangzott előadás. A szerző a prágai Népgazdasági Tervezési és Irányítási Tudományos Kutatóintézet tudományos főmunkatársa.

A csehszlovák népgazdaság strukturális alkalmazkodásának feltételei

A népgazdaság struktúrája, az egyes ágazatok és kölcsönös kapcsolataik helyzete a gazdasági növekedés folyamatában változik. Döntő hatást a következő faktorok fejtenek ki:

- az adott ország természeti erőforrásokkal való ellátottsága és az uralkodó természeti feltételek,
- a gazdasági és ipari fejlődés elért foka,
- az adott gazdaság helyzete a nemzetközi munkamegosztásban.

A gazdasági komplexumok strukturális fejlődésének nemzetközi összehasonlító elemzése rámutat, hogy a gazdasági fejlődés elért foka a struktúra döntő tényezője [1; 25; 26]. Befolyását a termelési tényezők szerkezeti változása (a természeti feltételek, a nyersanyagbázis helyzete), a termelés újra nem termelhető elemeinek hiánya, a munkaerő minősége és mennyisége, a tudományos-technikai haladásnak a termelőfolyamatban való részvétele és az adott gazdaságnak a nemzetközi munkamegosztásban való integrálódási foka (annak mértéke és struktúrája) jelentősen módosíthatja.

A népgazdaság strukturális fejlődése a belső és a külső gazdasági feltételeknek a szükségletekben (a hazai és a külső keresletben) tükröződő változása és az erőforrások (a termelési tényezők) szerkezete közötti kölcsönös kapcsolat eredménye. A gazdasági feltételek változásait (amelyeket összefoglalóan a gazdasági fejlődés elért szintje, az egy főre eső GDP jellemez) a gazdasági növekedés forrásai (munkaerő, munkaeszközök, természeti erőforrások és munkatárgyak) és a hatékonysági elemek (a munkaerő szakképzettsége, az emberek magatartása a termelőfolyamatban, a termelési technológia és a termelés struktúrája) közötti helyettesítés kíséri.

A csehszlovák népgazdaság természeti erőforrásokkal való ellátottsága és uralkodó természeti feltételei alapján Csehszlovákia kis országnak minősül a természeti feltételek összességének relatíve alacsony szintjével. A gazdaság mérete nem teszi lehetővé a nagyságrendi megtakarítások kihasználását (az optimális termelési nagyságrendek elérését), ami pedig a tudományos-technikai haladás meghatározott feltételek melletti alkalmazásával a munkatermelékenység növelésének egyik legfontosabb előfeltétele. A csehszlovák népgazdaság különösen a feldolgozó ipar strukturális fejlődése a 70-es évek kezdetéig az elsősorban szovjet importból származó, relatíve olcsó nyersanyagok és energia felhasználásával ment végbe. Ez a helyzet hosszú időre meghatározta a gazdasági növekedés alapvető tényezői közötti helyettesítés folyamatát (a munkaerőt az állóeszközökben az energia közvetlenül vagy közvetve helyettesítette). A természeti feltételek kritériuma nem tudott olyan nyomást gyakorolni a struktúra, különösen a csehszlovák ipar struktúrájának adaptációs készségére, ami a hazai természeti erőforrások kihasználásának hatékonyságát növelte volna.

A gazdasági és az ipari fejlődés elért fokát tekintve, a gazdasági színvonal abszolút adatai (az egy főre jutó GDP) alapján Csehszlovákia az európai KGST-országok között kisméretű, gazdaságilag magasan fejlett (az NDK-val egy szinten levő) országnak számít. Annak ellenére, hogy a 60-as és a 70-es években a KGST-országok között a gazdasági színvonal kiegyenlítődének intenzív folyamata volt megfigyelhető, Csehszlovákia megőrizte kedvező pozícióját, relatív és abszolút előnyét a gazdasági (és ipari) színvonalat illetően. A gazdasági színvonal abszolút adatainak alakulását a fejlett tőkésor-

szágokéval összehasonlítva, Csehszlovákia pozíciójának viszonylagosan magas foka (az 1000 \$/fő körüli GDP), amelyet már a 60-as évek kezdetére elért, meghatározta a csehszlovák népgazdaság fejlődésének profilját és a következő húsz év folyamán követett adaptációt.

Az erre vonatkozó elemzések [5] azt mutatják, hogy a csehszlovák népgazdaság struktúrájának fejlődési és alkalmazkodási folyamata, különösen az ipar és szerkezetének helyzete, összefüggött Csehszlovákiának a többi szocialista ország iparosításában játszott szerepével. A csehszlovák ipar, különösen a feldolgozó ipari ágazatok ebben az időben egy magasan fejlett ország iparának funkcióit töltötték be. Ennek következményei (a nagyságrendi megtakarításokon alapuló nemzetközi munkamegosztásban való alacsony részvétel következményeivel együtt) visszatükröződtek a népgazdaság alapvető strukturális arányaiban, amelyek már ekkor eltértek egy nagyobb, gazdaságilag fejlett országra jellemzőektől. Ez a tény ma is tükröződik a csehszlovák népgazdaság struktúrájának hatékonyságában, valamint a jelenlegi (különösen az 1973 utáni) külső és belső gazdasági (és egyéb) feltételekhez való alkalmazkodás szükségességében.

A csehszlovák népgazdaság alapvető strukturális arányainak változása

Az utolsó húsz év alapvető makrostrukturális arányainak alakulását Csehszlovákiában a termelőszféra strukturális fejlődése határozta meg, és egy gazdaságilag és iparilag magasan fejlett országra jellemző struktúra kialakítását eredményezte, az ipar magas részesedésével a megtermelt nemzeti jövedelemben és az aktív népesség foglalkoztatottsági megoszlásában (1. táblázat). A képződő nemzeti jövedelem és a foglalkoztatottság ágazati alakulása megfelel a gazdasági fejlődés elért szintje és a gazdaság struktúrája közötti összefüggésnek. A gazdasági színvonal (például a nemzetközileg összehasonlítható egy főre eső nemzeti jövedelem vagy a GDP mutatója) növekedésével párhuzamosan nő az ipar részaránya (a gazdasági fejlettség bizonyos szintjén azután többé-kevésbé állandó lesz), és csökken a mezőgazdaságé. Az egyéb ágazatok, pl. az építőipar, a termelő szolgáltatások (szállítás, távközlés, kereskedelem és szolgáltatás) nem mutatnak a nemzeti jövedelem növekedésével azonos tendenciát (a növekedés csak a kereskedelemre és az anyagi szolgáltatásokra jellemző). Csak az anyagi termelésben foglalkoztatottak létszámából való részesedésük nő (1. táblázat).

A 70-es évek folyamán a csehszlovák népgazdaság belső és külső gazdasági feltételeinek változása, illetve a gazdasági és ipari színvonal növekedésével kapcsolatos objektív fejlődési tendenciák befolyása eredményeként az anyagi termelés szférájában kimerültek az ágazati struktúra jelentősebb változásának lehetőségei. Ez a strukturális változás dinamikájának lelassulásában jelenik meg (2. táblázat). Megkezdődik az újratermelési folyamat intenzívebbé válásához való alkalmazkodás folyamata, a növekedés és a strukturális változások lassulása mellett. Bár a megtermelt nemzeti jövedelem növekedését a 60-as és a 70-es években mind a hat ágazatban leginkább a munkatermelékenység növekedése biztosította, az elemzések rámutattak, hogy kimerültek a munkaerő strukturális átcsoportosításának lehetőségei (a hat nemzetijövedelem-termelő ágazat dezaggregációjának szintjén) a magasabb munkatermelékenységű szektorok felé (így a megtermelt nemzeti jövedelem struktúrájában rejlő változtatási lehetőségek is).

A nettó anyagi termelés, a foglalkoztatottság és a munkatermelékenység éves átlagos növekedési üteme és struktúrája, %

Tevékenység	Ágazat	Éves átlagos növekedési ütem				Struktúra ^d		
		1961–1965	1966–1970	1971–1975	1976–1979	1960	1970	1979
Nettó anyagi termelés ^a	mezőgazdaság	-5,6	6,3	1,5	-0,9	14,7	9,7	6,6
	ipar	3,9	6,1	5,8	3,7	63,4	67,1	67,8
	építőipar	1,2	7,3	7,7	1,6	10,6	10,4	10,6
	szállítás	1,7	2,6	-1,3	7,7	3,0	2,4	2,0
	kereskedelem	-3,7	13,7	5,5	9,6	7,0	7,2	8,9
	összesen	1,9	7,0	5,5	3,9	100,0	100,0	100,0
Foglalkoztatottság ^b	mezőgazdaság	-3,0	-1,3	-2,7	-1,7	28,2	20,7	16,2
	ipar	1,9	1,5	1,4	-0,4	43,5	46,8	47,3
	építőipar	0,8	3,0	2,6	1,5	9,6	10,6	12,3
	szállítás	2,7	2,7	0,3	0,3	7,0	8,4	8,3
	kereskedelem	2,7	3,1	3,8	0,6	9,2	11,2	13,2
	összesen	0,6	1,3	0,9	-0,1	100,0	100,0	100,0
Munkatermelékenység ^c	mezőgazdaság	-2,7	7,7	4,3	0,8	52,0	47,0	41,0
	ipar	2,0	4,6	4,4	4,1	146,0	143,0	143,0
	építőipar	0,4	4,2	5,0	0,0	110,0	98,0	86,0
	szállítás	-0,9	-0,1	-1,7	7,4	43,0	29,0	24,0
	kereskedelem	-6,2	10,3	1,6	8,9	76,0	64,0	68,0
	összesen	1,3	5,6	4,5	3,9	100,0	100,0	100,0

Forrás: [8].

^a1960-as árakon.

^bAz anyagi szférában foglalkoztatott aktív népesség.

^cNMP/foglalkoztatottak száma az anyagi szférában (1960-as árakon).

^dA 100%-ban reziduális tényezők is szerepelnek.

A megtermelt nemzeti jövedelem és a foglalkoztatottság strukturális változásainak idézett elemzéseiből és más elemzésekből [30] feltételezhető, hogy a 80-as években Csehszlovákiában az anyagi termelés szférájában a munkatermelékenység növekedésének legfontosabb tényezője a tudományos-technikai haladás befogadásának meggyorsítása marad. Fontossága kiemelkedő a gazdasági növekedésben döntő szerepet játszó iparban, a foglalkoztatottak viszonylag magas részarányával rendelkező mezőgazdaságban vagy ahol relatíve korlátozott a munkaerővel való gazdálkodás lehetősége (a termelő és nem termelő szolgáltatásokban). Ez a cél határozta meg Csehszlovákia gazdasági és társadalmi fejlődésének az 1981 és 1985 közötti évekre kialakított fő irányvonalait [31]. Feltételezhető tehát, hogy a munkaerőnek a népgazdaság egyes ágazatain belüli reallokációja (különösen a feldolgozó iparban) lényeges következményekkel járhat. A 80-as évek struktúrapolitikájának is ez irányba kell hatnia (lásd később a csehszlovák struktúrapolitika alapvető jellemzőit).

2. táblázat

A nemzeti jövedelem strukturális változása
(a struktúraváltás indexei)

Mutatószám	Időszak	D(T/T+DT)	Q(T/T+DT)	DR(T/T+DT)	I(T/T+DT)
Nemzeti jövedelem*	1960–1970	0,1152	0,0650	2,6955	0,0092
	1970–1979	0,0700	0,0374	1,0744	0,0040
	1960–1979	0,1818	0,0981	2,6910	0,0051
Az anyagi szférában foglalkoztatott aktív lakosság	1960–1970	0,1506	0,0858	0,8542	0,0069
	1970–1979	0,0932	0,0528	0,7579	0,0038
	1960–1979	0,2406	0,1355	1,5472	0,0191

Forrás: [8; 21].

*1960-as árakon.

Megjegyzés: A dezaggregáció szintje 6 ágazat: a módszerről lásd [21].

A csehszlovák ipar strukturális alkalmazkodása

A csehszlovák ipar strukturális alkalmazkodását a gazdasági növekedés folyamatában az elmúlt húsz évben az ágazatok három alapvető csoportjának (azaz a kitermelő ágazatok vagy tüzelőanyag- és energiakomplexum, a feldolgozó ipar, valamint a könnyű- és nehézipari ágazatok) helyzete és belső szerkezeti változása határozta meg (3. táblázat). Az ipar strukturális fejlődése azokat a tendenciákat követte, amelyek más gazdaságilag fejlett országokra is jellemzőek voltak. Ezek a következőkben foglalhatók össze:

a kitermelő ipar részarányának csökkenése, amely azon általános tendencia eredményének tekinthető, hogy csökken a feldolgozó ipari fajlagos nyersanyag-, tüzelőanyag- és energiafelhasználás, ami egyrészt a feldolgozó ipari technológiai folyamat

A termelés, a foglalkoztatottság és a beruházások megoszlása az ipari tevékenységek között (ipar = 100%)

Év	Bányászat	Feldolgozó ipar összesen	Könnyűipar	Nehézipar	Alapanyaggyártás	Kohászat	Vegyipar	Gépipar	Nem elektromos gépek gyártása	Elektromos gépek gyártása	Villamosenergia-, gáz- és víztermelés
ISIC	2	3	31–33, 342, 355, 356, 39	341, 351–354, 36–38	341, 351–357, 36, 37	37	35	38	382	383	4
Bruttó termelés (folyó áron)											
1963	6,6	89,7	34,4	55,3	24,5	10,2	10,2	30,8	15,0	4,6	3,7
1970	5,3	90,1	31,7	58,4	30,8	14,7	11,4	27,6	12,2	4,3	4,6
1977	4,4	90,7	31,2	59,5	30,9	12,1	13,6	28,6	12,6	3,9	4,9
Bruttó termelés (változatlan áron)*											
1963	7,0	88,6	36,0	52,6	28,7	14,8	9,1	23,8	11,4	3,3	4,4
1970	5,3	90,1	31,7	58,4	30,8	14,7	11,4	27,6	12,2	4,3	4,6
1977	4,1	91,4	29,1	62,3	30,7	13,2	12,9	31,5	14,0	5,7	4,5
Hozzáadott érték (folyó áron)											
1968	11,6	84,8	24,7	60,1	25,3	10,9	8,4	34,8	17,5	4,6	3,6
1977	8,3	86,5	22,8	63,7	29,7	11,2	11,0	34,0	17,3	4,4	5,2
Hozzáadott érték (változatlan áron)**											
1963	12,6	84,4	27,3	57,1	44,7	12,4	6,7	31,2	16,5	3,9	3,0
1970	9,4	87,3	24,5	62,8	50,7	12,1	8,5	35,5	17,5	5,0	3,3
1977	7,2	89,6	22,4	67,2	56,4	10,8	9,7	40,3	19,8	6,6	3,2
Foglalkoztatottság											
1963	9,0	89,0	34,5	54,5	20,1	7,3	5,7	34,4	17,4	4,5	2,0
1970	6,7	91,3	32,6	58,7	22,3	8,2	6,1	37,4	16,9	5,1	2,0
1977	6,4	91,4	32,2	59,2	20,0	6,9	6,5	39,1	18,1	5,4	2,2
Beruházások (változatlan áron)**											
1968	12,8	73,5	14,0	59,5	40,9	13,1	16,9	18,6	9,1	2,4	13,7
1977	10,8	75,4	20,6	54,8	33,0	11,1	14,5	21,8	9,5	2,3	13,8

Forrás: {2; 3}.

*1976-es áron.

**1967. január 1-i áron.

minden szakaszában – a nyersanyagtól a végtermékig – megfigyelhető, másrészt megjelenik a feldolgozó ipari termékek teljes életciklusa folyamán;

– az újratermelési folyamat intenzifikálódásának kifejeződésekképpen az *elektromos áram termelési részarányának növekedése gáz- és vízi erőművek révén*;

– a *feldolgozó ipar részarányának növekedése* olyan alapvető strukturális arányváltozásokkal, mint a könnyűipari ágazatok arányának csökkenése és a nehézipari ágazatok arányának növekedése.

Éppen ezen alapvető strukturális változások alapján ítélni meg úgy, hogy a csehszlovák ipar fejlődése a gazdasági feltételek változásához megfelelő alkalmazkodást biztosító intenzív folyamat.

A feldolgozó ipar strukturális alkalmazkodását jellemzi, hogy az elmúlt húsz év folyamán a termelés és a foglalkoztatás dinamikája egyaránt lelassult. Ez a termelésben végbemenő strukturális változások lelassulásában, illetve a foglalkoztatottság struktúraváltozásának megélénkülésében tükröződik vissza (4. táblázat).

4. táblázat

A feldolgozó ipar strukturális változása
(a struktúraváltás indexei)

Mutatószám	Időszak	D(T/T+DT)	Q(T/T+DT)	DR(T/T+DT)	I(T/T+DT)
Bruttó termelés, folyó áron	1963–1970	0,1680	0,0658	2,9528	0,0087
	1970–1977	0,1178	0,0442	2,9888	0,0097
	1963–1977	0,1882	0,0555	4,6454	0,0120
Bruttó termelés*	1963–1970	0,1324	0,0507	3,0765	0,0056
	1970–1977	0,1140	0,0420	2,8605	0,0062
	1963–1977	0,2378	0,0880	4,7689	0,0167
Hozzáadott érték*	1963–1970	0,1178	0,0364	3,0829	0,0049
	1970–1977	0,1114	0,0387	1,9687	0,0046
	1963–1977	0,2196	0,0700	4,5629	0,0146
Foglalkoztatottság	1963–1970	0,0788	0,0243	2,8907	0,0038
	1970–1977	0,1128	0,0423	2,2625	0,0102
	1963–1977	0,1092	0,0326	3,8444	0,0080

Forrás: [2; 3; 21].

*1970. évi változatlan áron.

Megjegyzés: a dezaggregáció szintje 19 ágazat; a módszerről lásd [21].

Mindezekből következik, hogy a csehszlovák feldolgozó ipar strukturális alkalmazkodása a gazdasági növekedés folyamatában a fejlett országokhoz hasonló jegyeket mutat. Ahogy emelkedik a gazdasági és ipari fejlettség szintje, a struktúraváltás üteme úgy lassul (lásd például az NSZK iparának fejlődését vizsgáló kutatás eredményeit [21]). A vizsgált időszak folyamán az egyes ágazatok helyzetének változása a feldolgozó ipar struktúrájában összességében nem jelentős (5. táblázat), az egyes ágazatok növekedését más ágazatok csökkenése kiegyenlíti.

A feldolgozó ipar struktúraváltási mutatói

Mutató	Ár	Koszinusz-együttható			Ágazati koncentrációs együttható		
		1963–1970	1970–1977	1973–1977	1963	1970	1977
Bruttó termék	CP	0,9769	0,9899	0,9842	0,1227	0,1151	0,1066
	CNP ^a	0,9879	0,9550	0,9674	0,1390	0,1153	0,1043
Hozzáadott érték	CP	.	0,9894	.	0,1085 ^c	0,1075	0,1124
	CNP ^a	0,9935	0,9929	0,9757	0,1144	0,1074	0,1148
Beruházás	CNP ^b	.	0,9709	.	0,1198 ^c	0,0850	0,0896
	—	0,9971	0,9905	0,9943	0,0992	0,0882	0,0989

Forrás: [2; 3].

^a 1970. évi áron.

^b 1967. január 1-i áron.

^c 1968. évi áron.

Megjegyzés: a módszerek leírását lásd [11; 22].

Az optimális struktúrára való törekvés tendenciáira utal az ágazati koncentráció csekély növekedése. Ilyen feltételek mellett (mialatt a struktúraváltás dinamizmusa csökken), amelyek a 80-as években is éreztetni fogják hatásukat, nehezebb lesz az újratermelési folyamat intenzifikálódásához szükséges struktúraváltást megvalósítani.

A foglalkoztatásnak a feldolgozó ipari kibocsátásától lényegesen elmaradó dinamikája a 70-es években (szemben a 60-as évek időszakával) a munkatermelékenység növekedésére utal. Részaránya a kibocsátás növekményéből 75-ről 89%-ra nő.

Elemézve a munkatermelékenység növekedésének arányát a termelés és a foglalkoztatás struktúraváltozásaiban, arra a következtetésre juthatunk, hogy a termelékenység szerepét mindkét jelzett időszakban alábecsültük. Ez a következtetés a strukturális politika realizálásának új feltételeit fedi fel: az egyes ágazatok ösztönzését a tudományos-technikai haladás eredményeinek gyorsabb adaptálására, különösen a rendelkezésre álló gépi állóeszközök színvonalának növelésével, a nyersanyagok, az alapanyagok és a félkész termékek feldolgozásának technológiai paramétereit javítva és a munkaerő innovatív aktivitásának növekedését célzó ösztönzőrendszer kialakításával.

A gépipar, elsősorban az elektronikus ágazatok (azaz a feldolgozó ipari folyamatok automatizálását szolgáló berendezések, az információs folyamatok és az audiovizuális technológia berendezéseinek gyártása) továbbra is az ipar meghatározó ágazatai maradnak, döntő befolyással a feldolgozó ipar strukturális alkalmazkodására. A tudományos-technikai haladás eredményeinek gyorsabb adaptációja az egyes ágazatok termelési programját jelentősen befolyásolni fogja, mégpedig a termelést a magasán kvalifikált munkaerő, a tudományos-technikai alapok vagy a külföldi tudományos-technikai eredmények átvétele irányába orientálva. A csehszlovák feldolgozó ipar specializációs pro-

filja (és a hazai, illetve a külföldi piacokon való értékesítés) a fejlődés különböző – a jelenlegi és jövőbeli, hazai és külföldi – feltételeihez való alkalmazkodás magasabb fokát igényli. Az alkalmazkodás folyamatát számos strukturális adottság nehezíti. A specializációs profil döntő adaptációs kritériumait a gazdasági növekedés tényezőinek (mennyiségi és minőségi) forrásai képezik, különösen a munkaerő szakképzettsége, a tudományos-technikai ismeretek elért szintje, a feldolgozó ipar innovációs kapacitása, részvétele a nemzetközi munkamegosztásban a szocialista integráció intenzív fejlődésének feltételei között, elsősorban a termelés specializációja és kooperációja révén.

A csehszlovák népgazdaság bekapcsolódása a nemzetközi munkamegosztásba

A gazdasági fejlettség szintjének emelkedése rendszerint együtt jár a munkaerő szakképzettségének növekedésével, a tudományos-technikai haladással, a termelési eszközök (a munkaeszközök és az állótüke) folyamatosan növekvő felhalmozásával. A feldolgozó iparnak a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódását jelentősen befolyásolja a gazdasági fejlettség abszolút értékeinek alakulása, a szakképzettség növekvő szintje, a tudományos-technikai felfedezések és azok innovációvá alakulása (azaz a kutatás, a fejlesztés, a termelés, az export és a szolgáltatások közötti kapcsolatok hatékonysága), a népgazdaság mérete és a természeti feltételek. A csehszlovák feldolgozó ipar strukturális alkalmazkodása a gazdasági feltételek változásához (6. táblázat) többek között összhangban áll az említett kapcsolati sémával. Az export és az import struktúrájára a két alapvető piacon jellemző

– azon könnyűipari ágazatok részarányának növekedése, amelyekre a relatív állandó és általánosan elért technológia és a foglalkoztatottak iránti relatív magas kereslet (és a nyersanyagok importja) jellemző;

– a nehézipar azon ágazatainak részarány-növekedése, amelyek erős keresletet támasztanak a szakképzett munkaerő, a kutató-fejlesztő bázisok és a tudományos-technikai haladás iránt.

Ezen ágazatok termelésének tételes alakulása és részvételük a nemzetközi munkamegosztásban nagymértékben függ a termelési volumenektől. A csehszlovák export- és importstruktúra alkalmazkodási folyamatát az elmúlt időszakban a következők jellemezték:

– A struktúraváltás lelassulása, különösen a tőkésországokkal folytatott külkereskedelem strukturális alkalmazkodásának csökkenésével.¹ Hasonló jelek mutatkoznak a

¹ Ez a tendencia jelenik meg a feldolgozó ipari export- és importstruktúra aggregát változási indexeiben – bár a jelzett indexek (a koszinuskoefficiensek a [22]-ben számított módszer szerint) bizonyos struktúraváltást jeleznek:

Időszak	Export			Import		
	szocialista	tőkés-	összesen	szocialista	tőkés-	összesen
	országok			országok		
1965–1970	0,9932	0,9571	0,9953	0,9844	0,9150	0,9818
1970–1979	0,9889	0,9691	0,9905	0,9641	0,9866	0,9813
1965–1970	0,9728	0,9586	0,9774	0,9574	0,9293	0,9604

Forrás: [9; 10; 22].

A külkereskedelem alapvető irányai, %

Ágazatcsoportok	Szocialista országok			Tőkésországok			Összesen		
	1965	1970	1979	1965	1970	1979	1965	1970	1979
Export*									
Könnyűipar	15,6	15,3	14,5	34,8	26,7	30,8	22,1	18,6	18,9
Nehézipar	84,4	84,7	85,5	65,2	73,3	69,2	77,9	81,4	81,1
alapanyaggyártás	22,8	20,7	20,5	30,5	37,7	37,9	23,0	25,6	25,2
vegyipar	9,5	9,6	10,2	10,8	12,0	19,3	10,6	10,3	12,6
kohászat	12,0	8,9	8,2	12,2	19,8	14,2	9,6	12,0	9,8
gépipar	61,6	63,9	65,0	34,7	35,6	31,3	54,9	55,9	55,9
Import									
Könnyűipar	22,0	23,0	14,2	39,2	32,7	28,8	26,3	26,1	18,7
Nehézipar	78,0	77,0	85,8	60,8	67,3	71,2	73,7	73,9	81,3
alapanyaggyártás	30,6	28,8	24,2	33,7	28,7	34,3	31,3	28,7	27,4
vegyipar	13,0	14,3	13,4	24,6	23,9	26,4	15,9	17,4	17,5
kohászat	16,8	12,5	9,9	12,9	6,3	9,4	15,6	10,5	9,7
gépipar	47,4	48,2	61,6	27,1	38,7	36,8	42,4	45,1	53,9

Forrás: [9; 10].

*Folyó áron.

termelési struktúra és az alapvető termelési tényezők ágazatcsoportok szerinti alakulásában is. Mindez arra mutat, hogy az aggregáció adott szintjén (19 ágazatot véve figyelembe) a gazdasági fejlettség növekedésével egyre korlátozottabbak a változó hazai és még inkább a külső gazdasági feltételekhez való strukturális alkalmazkodás lehetőségei.

– A magas ágazati koncentráció fennmaradása úgy az export, mint az import vonatkozásában a két alapvető piacon. Az export és az import struktúrájában mindkét relációt illetően előnyös helyzete van a gépiparnak, különösen a nem villamos gépek és a szállítási berendezések gyártásának. A szocialista relációt illetően az exportban és az importban is kedvező a kohászat és a vegyipar helyzete. A külkereskedelmi ágazati struktúra magas koncentrációs foka ugyancsak a nagyobb országok jellemzőihez áll közelebb. Számos érv szól amellett, hogy a nemzetközi kapcsolatok magas ágazati koncentrációja egy gazdaságilag fejlettebb, de kisebb ország (mint Csehszlovákia) esetében kedvezőtlenül befolyásolja a külső gazdasági feltételek változásához való alkalmazkodást (ami az exportban végbemenő strukturális változások intenzitását csökkentheti).²

² A feldolgozó ipari export ágazati koncentrációjának foka Csehszlovákiában lényegesen magasabb, mint a világméretben mért átlagos szint (a koncentrációs együtttható kiszámítására lásd [11]):

Megnevezés	1967	1970	1973	1975
Csehszlovákia	0,1871	0,1992	0,2057	0,1949
Világ	0,0910	0,0951	0,0928	0,1008

Forrás: [9–11].

Az ágazati koncentráció foka és a népgazdaság mérete közötti diszkrepancia feloldásának feltételei a gazdaságirányítás szintjén meglehetősen összetettek. Azt lehet mondani, hogy Csehszlovákiában ez a diszkrepancia meghatározó, mivel következménye a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás hatékonyságára igen kedvezőtlen volt.

Az ágazatközi specializáció³ kialakulásának feltételei a csehszlovák külkereskedelem strukturális adaptációjának ugyancsak fontos elemét képezik. A csehszlovák külkereskedelem ágazatközi specializációjának mutatói (7. táblázat) más fejlett országokéhoz hasonló tendenciákra utalnak [44]. E tendencia a termelés és az export ágazati

7. táblázat

A külkereskedelem ágazaton belüli szakosodási mutatói

Megnevezés	Időszak	Szakosodási mutató ^a			Szakosodási mutató ^b		
		szocialis- ta	tőkés-	összesen	szocialis- ta	tőkés-	összesen
		országok			országok		
Teljes külkeres- kedelem (folyó áron)	1966–70 ^c	50,7	39,1	54,3	51,7	40,0	55,0
	1971–75 ^c	54,7	40,9	59,3	56,0	43,7	58,7
	1976–79 ^c	58,9	42,4	61,1	59,7	47,4	61,9
Feldolgozó ipari külkereskedelem (folyó áron)	1965	77,0	62,4	76,3	86,0	69,8	85,2
	1970	72,8	67,4	74,6	84,4	71,2	84,1
	1979	81,6	71,6	80,7	93,7	74,1	89,8

Forrás: [9; 10; 23].

^aNyers adatok.

^bMérleg alapján kiegyenlített adatok.

^cSzámtani átlag.

Megjegyzés: A dezaggregáció szintje a teljes külkereskedelemnél 176 3 jegyű SITC csoport; a feldolgozó ipari külkereskedelemnél 19 3 jegyű ISIC csoport.

³ Az export és az import struktúrájának összevetéséből adódó koszinusz-együttható mindkét piacon növekvő tendenciákra utal:

Év	Szocialista	Tőkés-	Együtt
	országok		
1965	0,9208	0,8049	0,9232
1970	0,9332	0,8216	0,9385
1979	0,9757	0,8728	0,9696

struktúrájának, a belső fogyasztásnak és a feldolgozó ipari importnak a világ exportstruktúrájához viszonyított nagyfokú hasonlóságában mutatkozik meg.⁴ A nemzetközi munkamegosztásban való részvétel struktúrájának fejlődése kedvező feltételeket teremt a népgazdaság számára a jelenlegi és a várható gazdasági feltételekhez való alkalmazkodás meggyorsítására, figyelembe véve a gazdasági fejlettség már elért szintjét, a gazdasági növekedés hatékonyságát, valamint a feldolgozó ipari termelés volumenének optimális szintjét az ágazatközi specializáció alkalmazásával.

A népgazdaság strukturális alkalmazkodása a 80-as években

A csehszlovák gazdasági struktúra alkalmazkodása a 80-as években a belső és a külső gazdasági feltételek komplex figyelembevételére alapozott struktúrapolitikát igényel. Figyelembe kell venni a termelőerők fejlettségének jelenlegi szintje és az ennek megfelelő népgazdasági struktúra közötti összefüggést. A struktúrapolitikának számolnia kell a termelőerők fejlődésének meghatározó tényezőivel. A történelmi tapasztalatok azt mutatják, hogy az elért szint „feletti” struktúra (és struktúrapolitika) az újratermelési folyamat hatékonyságára (különösen egy bizonyos szint felett) kedvezőtlen hatással van. Kölcsönhatásokat és kapcsolatokat figyelembe vevő struktúrapolitikát kell alkalmazni, amely biztosítja (ösztönzi) a népgazdaság minden aggregációs szintjén a strukturális alkalmazkodást. A hatékony mikrostrukturális változás a megfelelő makroszintű változásokat is igényli. Ha az adaptációs folyamat valóban hatékony, nem korlátozódhat parciális szintekre. A csehszlovák feldolgozó ipar mint a gazdaság kulcságazata specializációs profiljának adaptációjában a döntő kritérium a gazdasági növekedés tényezőinek kritikai újraértékelése, különösen a szakképzett munkaerő és az elért tudományos-technikai haladás, az innovatív kapacitás, a nemzetközi munkamegosztásban való részvétel, a termelés nemzetközi specializációja és kooperációja révén.

A 80-as évek első felében [31] Csehszlovákia népgazdaságát és társadalmi fejlődését a struktúrapolitika elsősorban a népgazdaság dinamikus és egyensúlyi növekedésének megőrzésében, a fejlődés társadalmi-gazdasági céljaival való azonosulásban, a foglalkoztatás hatékonyságának és a termelés minőségi tényezői olyan növelésében segítheti, ami megfelel a hazai és a külföldi piacok igényeinek. Különösen lényeges

– a strukturális alkalmazkodás folyamatos alárendelése a hatékonyság növekedésének, az exportképes termékek gyártásának maximális biztosítása, az export termelékenységének fokozása és a gazdasági növekedés importigényeinek csökkentése;

a tüzelőanyagok, az energia, a nyersanyagok és más alapanyagok fogyasztásának, a termelőberendezések és a munkaerő kihasználásának racionalizálása;

⁴ A struktúrák összehasonlításának koszinusz-együtthatói:

Megnevezés	1965	1970	1973	1975	1977
Export/termelés*	0,8856	0,8778	.	.	0,8420
DD/import*	0,9165	0,9482	.	.	0,8745
Csehszlovák import/világ export	0,8885	0,8982	0,8743	0,9010	.

Forrás: [9; 11].

*Hazai áron.

Megjegyzés: A dezaggregáció szintje 19 ISIC ágazat; folyó áron.

- a munkatermelékenység mint növekedési forrás részarányának növelése;
- a népgazdaság hatékonyabb részvétele a nemzetközi munkamegosztásban.

A célprogramok alkalmazása a nagy strukturális változások fontos eszköze a népgazdasági tervben. A figyelem középpontjában állítja a minőségi struktúraváltások előkészítésének és bevezetésének lehetőségét a népgazdaság végső céljainak figyelembevételével. A struktúrapolitika olyan eszközeiként szolgálhatnak, amelyek képesek valamennyi döntési kritérium integrálására (különösen a külső és a belső gazdasági tényezők közötti kapcsolatban), valamint arra, hogy körvonalazzák a népgazdaság fejlődésében elérhető maximális eredményeket, és meghatározzák a realizálásukhoz szükséges minimális időt. A célprogramok szerinti megközelítés állami célprogramok formájában valósul meg, ugyanakkor szorosan kapcsolódik a KGST-országok közötti kooperáción belül a hosszú távú célprogramokhoz. Ily módon koordinálhatók a struktúrapolitikai célok más KGST-országok strukturális céljaival, és növelhető (gyorsítható) a csehszlovák népgazdaság strukturális alkalmazkodásának hatékonysága.

Ezek a programok a csehszlovák struktúrapolitika figyelmét a következőkre irányítják:

- tüzelőanyagok, energia és fémek megtakarítása,
- a gépgyártás mint exportáló ágazat növekvő jelentősége,
- minőségi változás a termelési alapokban.

Az állami célprogramok, a tüzelőanyagok, az energia és a fémes anyagok fogyasztásának és hasznosításának ésszerűsítése mellett (amely biztosíthatja az újratermelési folyamat döntő inputjait) a figyelem a gépipar versenyképességének, technikai színvonalának és ezek alapján a külföldi valutákban mért értékének növelésére irányult. A gépgyártás kiválasztott ágazatainak és az összeszerelő jellegű elektronikai ipari ágazatok további fejlődésének döntő előfeltétele az elektronikai alkatrészgyártó bázis megteremtése. Az említett ágazatok gyorsított fejlesztése állami célprogramok keretében akkor lehetséges, ha

- az összeszerelő feldolgozó ipar koncentrálna és modernizálna termelését;
- sikerül tőkét és munkaerőt megtakarítani;
- sikerül elérni a tipizálást, a szabványosítást és az unifikálást kívánatos szintjéig, megtakarításokat elérve a végtermékekénél;
- sikerül növelni az alkatrészek és így a gépgyártó és elektronikai ágazatok végtermékeinek műszaki színvonalát, megbízhatóságát és tartósságát s ezzel együtt ezen ágazatok exportkapacitását;
- sikerül csökkenteni a nem szocialista országokból származó alkatrészek importját.

A termelési bázisok minőségi változását a villamosenergia-termelésben a nukleáris erőművek kiépítésével, az ehhez szükséges gépgyártási és építőipari kapacitás létrehozásával, robotok fejlesztésével a kiválasztott ipari és nem ipari területeken, a petrokémiai bázis befejezésével a szerves vegyipari feldolgozott termékek gyártása érdekében, valamint az áruforgalom racionalizálásával és modernizálásával lehet elérni.

A legtöbb gazdaságilag fejlett országhoz hasonlóan, a belső és különösen a külső gazdasági feltételek alapvető változásától függően, a csehszlovák népgazdaság is megteremti az ipari termelés specializált profiljaihoz való alkalmazkodás előfeltételeit. Ilyen körülmények között a strukturális probléma, amelyben a struktúra fejlődésének és a gazdasági feltételek változásainak ellentmondása tükröződik, idősebb, mint bár-

mikor. A gazdaság képessége, hogy struktúráját e változásokhoz igazítsa (időben és térben), a gazdasági növekedés szempontjából döntő jelentőségű. Az erőforrások racionális elosztása, összehangolva a struktúraváltás tervszerű befolyásolásával, megköveteli a jelenlegi és a jövőbeli strukturális alkalmazkodás rendszerszerű elemzését, figyelembe véve a fejlődés objektív tendenciáit is. Ez a megközelítés a változások előkészítésének és realizálásának alapvető előfeltétele a cschszlovák n^o gazdaság tervezésének és irányításának minden szintjén.

IRODALOM

1. Structure and Change in European Industry. UN, New York, 1977.
2. Growth of World Industry. Volume I. General Industrial Statistics, UN, New York.
3. Year-book of Industrial Statistics. Volume I. General Industrial Statistics, UN, New York.
4. The Implications of Structural Change, EC. AD. (XVI) R.2, ECE, Geneva, 1978.
5. Zeman, K.: Adaptační struktury průmyslových výrobních komplexů v procesu ekonomického růstu. (Ipari strukturális alkalmazkodás és gazdasági növekedés.) Plánované hospodárství, 1980, No 11.
6. Dobozi, J.: Relationships between Raw Materials Supply and Industrial Development in Western and Eastern Europe. Second International Conference on Industrial Economics, Székesfehérvár, Hungary, 1978.
7. Economic Bulletin for Europe, 1980, No 2.
8. Statističeskij ježegodnik stran – členov SEV. SEV, Moskva.
9. Facts on Czechoslovak Foreign Trade, Czechoslovak Chamber of Commerce and Industry.
10. Classification of Commodities by Industrial Origin, Links between the Standard Industrial Trade Classification and the International Standard Industrial Classification. UN, New York, 1971.
11. Handbook of International Trade and Development Statistics. Supplement, 1977, 1979, UN, New York.
12. Structural Changes in Industry. UNIDO/ICIS, 27 December 1979.
13. Wettbewerbsfähigkeit und Spezialisierung des westdeutschen Maschinenbaus. Weltwirtschaftliches Archiv, 1975, Heft 1.
14. Monthly Bulletin of Statistics, 1980, No 12.
15. Statistical Year-book of Industry, Federal Bureau of Statistics, CSSR, Statistická ročenka průmyslu, FSÚ, ČSSR.
16. Chenery, H. B.: Interactions between Industrialization and Exports. The American Economic Review, 1980, No 2.
17. Changes in Industrial Structure in the European Economics Since Oil Crisis, 1973–1978. CEC, Luxembourg, 1979.
18. Cerhonek, J.–Špičák, J.: Projekty pro budoucnost. (Tervek a jövőre.) Hospodářské noviny, 1980, No 42.
19. Metallic Basis. Kovový základ. Hospodářského noviny, 1981, No 3.
20. Formation of Condition for the International Co-operation Growth in the Structure of Czechoslovak Industry and Foreign Trade. EC. AD. (SEM. 6) R.4, 23 January 1979.
21. Krengel, R.: Structural Change in Factors of Production Capacity, and Production on an Industry by Industry Basis in the Federal Republic of Germany, 1950–1977. Konjunkturpolitik, 1979, No 5–6.
22. Economic Bulletin for Europe, 1972, No 2.

23. Grubel, H. G. – Lloyds, P. J.: The Empirical Measurement of Intra-industry Trade. *Economic Record*, 47, 1971.
24. Zeman, K.: Struktura čs. průmyslu v nových podmínkách. (A csehszlovák ipari struktúra új feltételei.) *Hospodářské noviny*, 1980, No 9.
25. *World Industry Since 1960: Progress and Projects*. UN, New York, 1979.
26. Chenery, H. – Syrquin, M.: *Pattern of Development 1950 -1970*. Oxford University Press, 1975.
27. *The Economic Survey of Europe in 1979. Part I. The European Economy in 1979, Chapter 3, Recent Economic Development in Eastern Europe and the Soviet Union*, ECE, Geneva, 1980.
28. *Rudé právo*, 1981, No 19.
29. *Economic Bulletin for Europe*, 1979, No 2.
30. Overall Economic Perspective for the ECE Region up to 1990. ECE (EC. AD.) 17, 7 March 1978.
31. *Rudé právo*, 1980, No 50.
32. Zeman, K.: Energetická náročnost ekonomického růstu. (A gazdasági növekedés energiaigénye.) *Plánované hospodárství*, 1977, No 12.
33. New Issues Affecting the Energy Economy of the ECE Region in the Medium and Long-term. E(ECE)1961, UN, New York, 1978.
34. Blejer, M. J.: Income Per Capita and the Structure of Industrial Exports: An Empirical Study. *The Review of Economics and Statistics*, 1978, No 4.
35. Zeman, K.: Změny v podmínkách specializace národohospodářských komplexů ekonomicky rozvinutých zemí v polovině sedmdesátých let. (Változások a fejlett országok népgazdaságának specializációs feltételeiben a hetvenes évek közepén.) *Politická ekonomie*, 1977, No 12.
36. Zeman, K.: Zapojení národohospodářských komplexů do mezinárodní dělby práce. (A népgazdaságok részvétele a nemzetközi munkamegosztásban.) *Plánované hospodárství*, No 2–3.
37. Zeman, K.: Vliv vnějších ekonomických vztahů na vývoj národního hospodářství v ekonomicky rozvinutých zemích. (A külső gazdasági kapcsolatok hatása a fejlett országok gazdasági fejlődésére.) *Politická ekonomie*, 1980, No 11.
38. *Statistická ročenka*. (Statisztikai évkönyv.) CSSR 1980, SNTL Praha, 1980.
39. The Interrelationship between Economic Growth and the Development of Trade. EC. AD. (XVI) AC.2/R.2, TRADE (AC. 12) R.2, 21. February 1980.
40. Dyba, K. – Kudlák, K.: Agregátní cenové indexy v čs. zahraničním obchodě a čs. reálné současné relace 1948–1978. (Aggregált árindexek a csehszlovák külkereskedelemben és a csehszlovák Terms of Trade-ben 1948–1978 között.) *Statistika*, 1979, No 8–9.
41. Hirsch, S.: *The Product Cycle Model of International Trade – a Multicountry Cross-section Analysis*. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 1975, No 4.
42. *Economic Bulletin for Europe*, 1977, Vol. 29.
43. Zeman, K.: Postavení produkce československého národohospodářského komplexů na světovém trhu. (A csehszlovák termékek pozíciója a világpiacon.) *Zahraníční obchod*, 1978, No 11–12.
44. Zeman, K.: Míra specializace zapojení československého průmyslového výrobního komplexů do mezinárodní dělby práce. (A csehszlovák ipar specializációjának mértéke a nemzetközi munkamegosztásban.) *Zahraníční obchod*, 1979, No 2–3.

Fordította: Botos Balázs

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

TANÁCSKOZÁS A TUDOMÁNYOS-TECHNIKAI HALADÁS TÁRSADALMI-GAZDASÁGI ÖSSZEFÜGGÉSEIRŐL*

Az MSZMP KB Agitációs és Propaganda Osztálya és az MSZMP Szolnok megyei Bizottság Oktatási Igazgatósága Szolnokon 1980. december 19–20-án tanácskozást rendezett a tudományos-technikai haladás társadalmi-gazdasági kérdéseiről, tudományos kutatók, a propaganda irányítói és vezetői propagandisták, élenjáró vállalatok képviselőinek részvételével. A megnyitó előadás és a plenáris ülés után a tanácskozás három szekcióban folytatta munkáját.

A konferenciát *Győri Imre*, az MSZMP KB Agitációs és Propaganda Osztályának vezetője nyitotta meg. Megnyitójában hangsúlyozta, hogy a rendszeresen sorra kerülő, a legaktuálisabb problémákról rendezett országos elméleti tanácskozások – melyek során a jelenlegi tanácskozás már a nyolcadik – jelentős szerepet játszanak a propagandamunkában. Véleménye szerint ugyanis a propaganda csak akkor kerülhet közelebb a valósághoz, ha jobban támaszkodik a tudomány eredményeire. A propagandamunka, a tudományos értékelésekre támaszkodva, sokat tehet azért, hogy szélsőségektől mentes, a tartalékok hatékony feltárására és cselekvésre ösztönző közfelfogás alakuljon ki a tudományos-technikai haladás jelenlegi és távlati alakulásának megítélésében. Ennek fontosságát Pál Lénárd, az MTA főtitkára is hangsúlyozta, rámutatva arra, hogy gyakran megfigyelhető a tudományos-technikai forradalom jelenségeinek szimplifikálása.

Pál Lénárd főreferátumát a tudományos-technikai haladás általános jellemzőinek, fogalmainak értelmezésével vezette be. Nézete szerint a műszaki-tudományos haladás nem csupán a termelési eszközök tökéletesítését, a gyártási technológiák korszerűsítését jelenti, hanem magába foglalja a termékek minőségének javítását, használhatóságuk fokozását, a munkaerő sokoldalú fejlődésének elősegítését. A tudományos-technikai haladás egyik sajátos fázisa a tudományos-technikai forradalom. A forradalmi szakasz – hangsúlyozta – elsősorban a gazdaságilag legfejlettebb országokban bontakozott ki, de hatása az egész világon érezhető. Ezért mondhatjuk azt, hogy a tudományos-technikai forradalom az egész világra kiterjedő folyamat, amely a kutatás, a termelés és az értékesítés fokozódó internacionalizálódására, a gazdasági struktúrák nemzetközi méretekben való összefonódására vezet. Az előadó kiemelte, hogy a technokratikus felfogással szemben a tudományos-technikai forradalom mind előfeltételei, mind lényege, mind következményei szempontjából alapvetően társadalmi folyamat, amely a „szubjektív termelőerő forradalmát” is előidézi.

A tudományos-technikai forradalom folyamatainak bonyolult rendszerében több főirány különíthető el. Ezek közül a legfontosabbak az automatizálás, a számítógépesítés, a természeti erőforrások hasznosítása, az új anyagok létrehozása, a biotechnika térhódítása, a kozmosz megismerése és az űrkutatás eredményeinek gyakorlati haszno-

*A Társadalomtudományi Közlemények 1981, 1. sz. alapján.

sítása, melyek eredményei és hatásai a gazdasági élet számos területén gyümölcsöztethetők. Pál Lénárd rámutatott arra is, hogy a tudományos-technikai haladás gazdasági hatásait tisztán mennyiségi mutatókkal aligha lehet jellemezni. A tapasztalatok szerint a tudományos-technikai haladás eredményeképpen átértékelődnek a hagyományos ágazati struktúrák; háttérbe szorul a „végtermék-szemlélet”, és megnő a kooperációk szerepe; megváltozik a munka jellege, nő a szellemi munka aránya. Mindezen hatások eredményeképpen fokozódik az emberi tényezők fontossága, világosabban kirajzolódnak az érdekviszonyok és az érdekösszeütközések. Befejezésül az előadás a különböző társadalmi rendszerek és a tudományos-technikai forradalom összefüggéseit elemezte, abból kiindulva, hogy a technológiai fejlődés megvalósítása elsősorban nem a tudományos eredmények birtoklásától függ, hanem attól a társadalmi-gazdasági közegetől, amelyben a tudománynak és a technológiának hatnia kell.

A plenáris ülés következő előadását *Hoós János*, az Országos Tervhivatal államtitkára tartotta, A tudományos-technikai haladás és a magyar népgazdaság fejlődése címmel. Az utóbbi 10-15 évben a tudományos-technikai haladás meggyorsítására tett erőfeszítések rövid áttekintése után azokat a nehézségeket elemezte, amelyek a fejlesztések és ezek népgazdasági hasznosíthatósága közötti ellentmondásokból fakadnak. Alapvető problémának tartja, hogy termelésünk túlzottan diverzifikált, háttériparunk fejletlen, kevés a mozgékony kis- és középzűzem, gyenge a szerződési fegyelem, az új technika többnyire „rarakódik” a régre, és nem szorítja ki azt megfelelő ütemben, a gépállomány mennyisége ezért túlméretezett, a technikai fejlesztés irányítása korszerűtlen, az információáramlás nem eléggé szervezett, céltudatos, a kockázatvállalás a kívánatosnál kisebb, a vállalati költségszerkezetben az élők munkát aláértékeli.

Előadása további részében *Hoós János* részletesen beszélt a hazai kutatási-fejlesztési bázis jelenlegi struktúrájának kialakításáról, fejlődéséről, hiányosságairól és rendezésének lehetőségeiről. Hangsúlyozta a kutatóintézetek és az egyetemek, illetve a kutatóintézetek és az ipar közötti kapcsolatok erősítésének fontosságát, megjegyezve, hogy e kapcsolatok szervezeti formái még nem kristályosodtak ki. A nemzetközi tudományos kapcsolatok továbbfejlesztésének szükségességéről szólva kiemelte, hogy törekedni kell új, hatékony formák alkalmazására (pl. ideiglenes kutató kollektívák, nemzetközi társulások létrehozására) és a formális elemek csökkentésére.

Halay Tibor, az MSZMP KB Társadalomtudományi Intézetének igazgatóhelyettese a tudományos-technikai haladás és a társadalmi fejlődés összefüggéseit elemezte, különös tekintettel a munkásosztályra. Részletesen ismertette a munkásosztály fogalmával kapcsolatos vitákat, társadalmunk osztály- és rétegszerkezetének alakulását, jellemzőit. Jelenleg öt osztály különíthető el: a munkásosztály, a termelészövetkezeti parasztság, az értelmiség, az ügyvitel-igazgatási alkalmazottak és a kisárutermelők. Az elméleti vitákban két kérdés szokott felmerülni: helyes-e a termelészövetkezeti parasztság önálló osztályként való megítélése; és milyen lesz az értelmiségi és szellemi foglalkozásuk aránya, tekintettel a tudományos-technikai haladás következtében egyre növekvő intelligencializálódási folyamatra. Felhívta a figyelmet arra, hogy a társadalmi struktúra és különösen annak a tudományos-technikai változásoktól várható tendenciái a megoldandó kérdések közé tartoznak (pl. az osztályok közeledése és fejlődése, a rétegződés több tényezős megismerése, az egyes tudatformák mélyebb elemzése, az életmód tartalma és változásai, az értékrendszer kutatása stb.). Előadása további részében kitért a

tőkés és hazai részvételi rendszer (önkormányzat, munkahelyi-üzemi demokrácia) összehasonlítására, aláhúзва, hogy társadalmi viszonyaink egyre erősítik a munkásosztály vezető szerepét és az ezt kifejezésre juttató párt társadalomirányító funkciójának érvényesülését.

Köpeczi Béla, az MTA főtitkárhelyettese, a tudományos-technikai haladásnak a marxista elmélet alakulására gyakorolt hatását állította előadásában középpontjába. Rámutatott arra, hogy a természettudományok és a filozófia között kölcsönhatás van, és ez azt is jelenti, hogy a kettő között állandó „szembesítés” szükséges az új eredmények alapján. Az eddigi tudományos eredmények alátámasztják a dialektikus materializmus alapkategóriáinak igazát, ugyanakkor megkívánják azok továbbfejlesztését is. A marxizmus ugyanis nyitott ideológia, amely – véleménye szerint – a gyakorlat és a tudomány új mozzanatainak elméleti feldolgozásával lesz alkalmas arra, hogy a kor követelményeinek megfelelően. Előadásának második részében a tudományos-technikai haladás és a kultúra, a műveltség összefüggéseit elemezte. Olyan általánosan képző-nevelő iskolatípus kialakítását tartja célszerűnek, amely megfelelő összhangot tud teremteni az általános műveltség további gyarapítása és az alapvető szakmai képzés között.

A plenáris ülés után a konferencia három szekcióban folytatta munkáját. Az *első szekció* a tudományos-technikai haladásnak a magyar népgazdaság fejlődésére gyakorolt hatásával foglalkozott. A három korreferátum és a számos hozzászólás egyaránt központi kérdésként kezelte az intenzív fejlődés szükségességét, kényszerét. Ehhez a problémához kapcsolódott az a gazdaságpolitikai megfontolás is, hogy vajon magunk elé tűzhetünk-e olyan stratégiát, hogy miközben követjük a legfejlettebb országok technikáját, néhány területen élenjárjunk.¹ A szekció hozzászólásaiban gyakran felmerült a tudományos-technikai forradalom direkt, illetve indirekt irányítási, tervezési elemeinek összhangja, a kiemelt központi fejlesztési programok óvatos, rugalmas kezelésének követelménye. A vitában erőteljesen felvetődött, milyen legyen a kutatóhelyek és a termelés kapcsolata, milyen legyen a gazdaság szervezeti struktúrája, milyen legyen a vállalatok mérete. Egyértelműen megfogalmazódott, hogy óvakodni kell minden sematizmustól, mindig a funkció szabja meg a helyes méreteket. Nagy hangsúlyt kapott a szekció vitáiban a nemzetközi gazdasági kapcsolatok kérdése, a szocialista integráció reális fejlesztésének szükségessége, az élelmiszer-gazdaság hatékonyságának nem megfelelő színvonala.

A *második szekció* a tudományos-technikai haladás és a társadalmi fejlődés összefüggésével foglalkozott. A résztvevők abból indultak ki, hogy a tudományos-technikai haladás lényegét tekintve társadalmi folyamat, amelynek tartalmát a társadalmi rendszer természete határozza meg, és amelynek középpontjában a sajátos társadalmi viszonyokat hordozó ember áll. Vita elsősorban az értelmiség kategóriájának, társadalmi szerepének, funkciójának meghatározása körül bontakozott ki. Többen hangsúlyozták az értelmiségi réteg árnyaltabb megítélésének szükségességét. Vita folyt arról is, hogy milyen az értelmiség képzése, azonos „értékűek”-e a diplomák, mennyit ér az esti és a levelező tagozaton végzettek diplomája, milyen legyen a szakmai és az általános mű-

¹E kérdéssel részletesen foglalkozott a Magyar Tudományos Akadémia 1981. évi közgyűlése Vámos Tibor akadémikus Hazánk és a műszaki haladás című előadása alapján (lásd Magyar Tudomány, 1981, 5–6. sz.).

veltség viszonya. Több hozzászólás foglalkozott a tudományos-technikai forradalom irányításával, tervezésével, ennek korlátaival, a gazdasági és társadalmi tervezés összekapcsolásával.

A *harmadik szekció* igen széles tematikai területet fogott át, és a tudományos-technikai haladás, az ideológia, valamint a kultúra kapcsolatát elemezte. Mind az egyes korreferátumok, mind a hozzászólások értékes empirikus tényanyagot tártak fel. Elgondolkodtató volt azoknak a felméréseknek a megismerése, hogy miképpen vélekedik műszaki értelmiségünk a számítógépek sikeres alkalmazásának esélyeiről, lehetőségeiről, funkcióiról; mi a véleményük a főiskolai hallgatóknak az atomenergia ipari felhasználásáról.

Sok szó esett arról, hogy hazánkban egyelőre magasabb a technika fejlettségi szintje, mint kihasználásának hatékonysága. Fejlődésünk kulcskérdése tehát nem önmagában a technikai fejlesztés, hanem annak hatékonyabb, szervezettebb kihasználása. Ez viszont már nem a technikán, hanem a vele kapcsolatos társadalmi és emberi tényezőkön múlik. Ehhez fűződött a szocializmus ún. specifikus termelőerőinek a problémája. Ez a kifejezés még eléggé ismeretlen közgondolkozásunkban, és lényegében arra utal, hogy a technikai elmaradottság felszámolásának hosszú történelmi időszakában a szocializmus specifikus termelőerőit nem a technikai, hanem a szubjektív termelőerők jelentik. Az emberi-társadalmi tényezők fejlesztése nélkül – hangsúlyozták a résztvevők – elképzelhetetlen a technika hatékony működtetése.

V. J.

AZ MTA IPARGAZDASÁGI BIZOTTSÁGÁNAK ÜLÉSEI

Az MTA Ipargazdasági Bizottsága 1981. március 16-i ülésén megvitatta az OT Távlati tervezési főosztálya által készített *Előzetes elgondolások az 1981–2000. évekre szóló hosszú távú tervezőmunka számára* című tanulmányt. Ez része volt annak a tanácskozássorozatnak, amelynek keretében az MTA különböző testületei véleményezték a hosszú távú tervezéshez kidolgozott első prognózisokat és tanulmányokat.

A vitára kerülő tanulmányt a bizottság ülésén Kőszegi László, az OT Távlati tervezési főosztályának osztályvezetője terjesztette elő, a bizottság részéről felkért hozzászólóként elsőnek Beck Tamás és Hegedűs Miklós fejtette ki véleményét. További tíz felszólalás után a vita tanulságait Román Zoltán, a bizottság alelnöke foglalta össze.

A bizottság egybehangzóan úgy értékelte, hogy a vitára bocsátott tanulmány jól összegzi a hosszú távú tervezőmunka e fázisában készült elemzések, prognózisok eredményeit, és sokoldalúan mutatja be gazdaságunk távlati fejlődésének várható fő irányait és problémáit. A felszólalók emellett rámutattak arra is: kívánatos, hogy a tanulmány világosabban határolja el a szándékokat, a feltevéseket, és jobban mutassa meg determináltságunkat és mozgásterünket. A tanulmány reálisan mutatja be azokat a külső feltételeket, amelyek között a magyar gazdaság a jövőben fejlődni fog. E külső feltételek és gazdaságunk helyzete, különösen a 80-as évekre, erősen korlátozza a gazdaság-

politika mozgásterét; de arról már vita folyt, hogy milyen mértékű ez a determináltság a távolabbi jövőt illetően, és hogyan ítéljük meg a magyar gazdaságban meglévő növekedési potenciált, a tudományos-műszaki felkészültséget, az alkotómunka kibontakoztatásával felszínre hozható tartalékokat.

A tanulmány érdemeként többen kiemelték, hogy a gazdasági növekedés problémáit a társadalmi-politikai feltételekkel szerves egységben vizsgálja. Hozzá tették, hogy gazdaságfejlesztési stratégiánk kialakításához állást kell foglalni a gazdaságirányítás, a gazdasági mechanizmus, az intézményrendszer fő kérdéseiben is, minthogy hosszabb távra nem annyira a „mit” fejlesszünk, mint inkább a „hogyan” fejlesszünk kérdéskör alapvető. Többen úgy vélték, hogy többet kellene foglalkozni a tanulmányban az emberi tényező, a foglalkoztatás és a munkaerő szakképzettsége kihasználásának kérdéseivel.

A tanulmányban megfogalmazott alternatívákat a vita úgy minősítette, hogy még nem kellően kidolgozottak. Több hozzászólás egyes, a jövő számára fontos kérdések teljesebb kifejtését szorgalmazta, többek között a hazai nyersanyagot feldolgozó ágazatok szerepe; a technikatranszfer mellett a korszerű vezetési módszerek transzferálása; új vállalatok alapításának lehetősége. Felvetették, hogy a termelékenység erőteljes növelése foglalkoztatottsági gondok forrása lehet; ezzel komolyan kell foglalkozni. Az infrastruktúra hiánya az ipari termelésnek is gátja. Vizsgálatra érdemes, hogy a tartósság, a jobb minőség előtérbe állítása milyen szemléletváltást és intézkedéseket kíván. Vita folyt arról, hogy a tanulmány a gazdasági növekedéshez szükséges energiaigény növekedési ütemét aláértékeli-e; hogy gazdasági mérőszámaink nem tükrözik megfelelően a műszakilag-gazdaságilag jobb termékek értékviszonyait.

A tanulmányt több más testület – ezek között átfogóan az MTA Elnöksége – is megvitatta. Az OT a sok irányból kapott észrevételek beható elemzése és értékelése alapján az *Előzetes elgondolásokat* átdolgozta. Ezt a javított megfogalmazást az ÁTB június 3-i ülésén megtárgyalta, és a további munka alapjául elfogadta.

Az MTA Gazdaság- és Jogtudományok Osztályának és Ipargazdasági Bizottságának 1981. június 29-i együttes ülése *megvitatta az Ipargazdaságtani Kutatócsoport beszámolóját*¹ 1976–80. évi tevékenységéről és 1981–85-re szóló tervét, és egyidejűleg az ipargazdasági kutatások általánosabb kérdéseiről is véleményt cserélt. Az ülést Falusné Szikra Katalin akadémikus, osztályelnök-helyettes vezette; írásos észrevételt a betegjlesztett beszámolóhoz és tervhez Bakos Zsigmond és Darvas György készítette, hozzászólt (az előbbieken és Román Zoltánon kívül) az Osztály részéről Bognár József, Huszár István, Osztrovszki György, Nyers Rezső, Nyitrai Ferencné, a bizottság és a meghívottak részéről Balassa János, Balogh Sándor, Harsányi István, Jancsár Sándor, Ostváth Lajos, Schäfer György és Szabados Anna.

Az együttes ülés a kutatócsoport munkáját pozitívan értékelte. A kutatócsoport kis létszáma ellenére hatékonyan segítette mind tudományterületének, mind az ipar munkájának fejlesztését. Iparpolitikai kutatásaival és ehhez kapcsolódó koordinációs és nemzetközi tevékenységével eredményesen szolgálja az ipar új fejlődési pályára való átállásának előkészítését. Az együttes ülés, számos megjegyzéssel, kiegészítéssel a kutatócsoport új kutatási programjával, az abban előírt fő kutatási irányokkal egyetértett.

¹A folyóirat következő közleménye a beszámoló alapján rövid tájékoztatást ad a kutatócsoport 1976–80. évi kutatásairól, 1981–85-re szóló tervét pedig a legközelebbi szám ismerteti.

Az együttes ülés az ipargazdasági kutatások általános helyzetéről is véleményt cserélt. Megállapította, hogy 1981–85-re *nagyszámú országos kutatási irány, program és ajánlás* irányoz elő ipargazdasági témakörben kutatásokat, így az Országos Távlati Tudományos Kutatási Terv keretében. A gazdaságpolitikánk továbbfejlesztésének tudományos megalapozása című országos szinten kiemelt főirány, A szocialista vállalat című országos szinten kiemelt főirány, A közigazgatás fejlesztésének komplex tudományos vizsgálata című országos szinten kiemelt főirány a közigazgatás és a gazdaság- (ipar-) irányítás találkozáspontjain. A tárcaszintű kutatási főirányok közül is több (így például a világgazdasági prognózisok, a munka társadalmi-gazdasági összefüggései) közül érinti az ipargazdasági kutatások területét.

Az Országos Középtávú Kutatási Fejlesztési Tervben szereplő Gazdaságunk szervezeti rendszere című program három nagy témakörében (a vállalati szféra szervezetének problémái; az állami gazdaságirányítási apparátus és a vállalatok közötti viszony problémái; az állami gazdaságirányítási apparátus belső szervezeti tagolódásának és a szervezetek kapcsolódásának problémái) természetesen szintén nagy súllyal fognak foglalkozni az iparral is. Az MSZMP KB Agitációs és Propaganda Bizottságának témaajánlásai közül kettő érinti közelebbről az ipargazdasági kutatásokat: 1. Társadalmi-gazdasági fejlődésünk tendenciái, e fejlődésből fakadó ellentmondások a 80-as években; 2. Társadalmunk alkalmazkodási és innovációs képességének vizsgálata, szellemi erőforrásaink és hasznosításuk.

A gazdaságirányítási szervek részéről kezdeményezett programok közül az ipargazdasági kutatások szempontjából különösen kettő nagy jelentőségű. Az Állami Tervbizottság a gazdaságirányítási rendszert érintő folyamatban levő, valamint jövőbeli vizsgálatok és intézkedések tartalmi és időrendi összehangolásának elősegítése érdekében Gazdaságirányítási Egyeztető Bizottságot hozott létre, és a már folyó munkálatok mellett a következő témák részletes kidolgozását irányozta elő:

- a vállalati gazdálkodás érdekeltségi rendszerének vizsgálata, a vállalati, vállalatvezetői és személyi érdekeltség rendszerének elemzése, javaslat a módosításra;
- a piachoz való vállalati alkalmazkodás feltételrendszerének vizsgálata, a konjunkturális hatások befogadásáról, szerepéről, eszközrendszeréről és mechanizmusáról kialakítható javaslatok;
- az eszköz- (tőke-) átcsoportosítás és allokációs mechanizmus komplex áttekintése és továbbfejlesztése.

Az Országos Tervhivatal, illetőleg társintézményei a hosszú távú tervezés most lezárt elemző szakaszában nagyszámú tanulmányt készítettetek, és ezek megvitatásában a Magyar Tudományos Akadémia testületei aktív szerepet kaptak. A tervezőmunka további programja mintegy 25 ipari ágazati részkonceptió mellett nagyszámú más metszetű ipari rész- és összefoglaló koncepció készítését is előírányozza. Ezek az iparfejlesztés fő kérdéseit, az ipar szervezetének, műszaki színvonalának, struktúrájának, irányításának fejlesztését mind felölelik. Esetenként a felelős állami szerv a koncepció előkészítéséhez nagyobb szabású kutatómunkát is szervez; kiemelkedik ezek közül az OMF által az innovációk témájában indított kutatás.

Folyik a közgazdasági kutatások nemzetközi együttműködési programjainak kidolgozása is. E vállalkozások közül elsősorban a szocialista országok akadémiáinak A népgazdasági tervezés és a gazdaságirányítás tökéletesítése a KGST-országokban című, na-

gyobb számú albizottsággal dolgozó programja kíván említést. A sokféle irány, program, ajánlás megvalósításának koordinációja még nem alakult ki. Az együttes ülés úgy határozott, hogy az Ipargazdasági Bizottság újítsa fel korábbi összeállításait és tájékoztatóit az ipargazdasági kutatásokról, és a maga eszközeivel mozdítsa elő e sok oldalról vezérelt kutatások jobb koordinációját.

AZ IPARGAZDASÁGTANI KUTATÓCSOPORT 1976–80. ÉVI TEVÉKENYSÉGÉRŐL

A Kutatócsoport az 1976–80-as tervidőszakra négy témacsoport kutatását irányozta elő, ezek

1. az iparpolitika,
2. a termelési struktúra fejlesztése az iparban,
3. a termelési technika korszerűsítése és az iparfejlesztés,
4. az iparvállalat és gazdasági környezete.

A négy témacsoport sok ponton érintkezett egymással, és az „iparpolitika” témacsoportnak a terv integráló jellegét is szánt. A Kutatócsoport ugyanis megbízást kapott az OTTKT gazdaságpolitikai főirány 5. számú, iparpolitikai irányának koordinálására. A kutatások ennek megfelelően az iparpolitikai nézőpontot állították előtérbe, nevezetesen

a) az iparpolitika fogalom- és követelményrendszerének, valamint az iparpolitika tudományos alátámasztásával kapcsolatos lehetőségeknek és feladatoknak a tisztázását;

b) az iparfejlesztés és helyzetünk nemzetközi horizontú reálisabb értékelésének és szemléletének elősegítését és

c) segítség nyújtását néhány különösen időszerű iparfejlesztési feladat megoldásához.

A Kutatócsoport — külső értékelések szerint — ezeket a tervben rögzített fő célkitűzéseket (átlagosan 20 fős kutatói létszámával, az 5 év alatt összesen nem egészen 15 millió Ft ráfordítással) teljesítette. Kutatásai hozzájárultak az iparpolitika fogalomrendszerének tisztázásához, követelményeinek elfogadtatásához; segítették a VI. ötéves terv iparpolitikai céljainak megfogalmazását. Míg e kutatások indításakor sokan még vitatták, szükség van-e egyáltalán iparpolitikára, ma már ez általánosan elfogadott. Az 1981. január 1-ével felállított új Ipari Minisztérium egyik fő feladatául konzisztensebb, célratörőbb iparpolitika kialakítását és megvalósítását jelölték meg. Az iparpolitika cél-, eszköz-, szervezeti és döntési rendszerével kapcsolatos helyzetkép, a külföldi tapasztalatok, követelmények és tennivalók bemutatása — amellyel a Kutatócsoport szinte elébe ment a gyakorlat igényeinek — bizonyára segíti majd e feladat megoldását.

A Kutatócsoport beszámolója tudományos újszerűség szempontjából a kutatási eredmények közül kiemeli az iparpolitika elméleti alapvetését, az ipari szervezet témakörében a koncentrációs, specializációs és diverzifikációs vizsgálatokat, a struktúrafejlesztés és a beruházások kapcsolatainak elemzését, a korszerű gépek kihasználásával kapcsolatos új típusú felméréseket és az ezekből levont következtetéseket és végül a szabályozórendszer alakításának elméleti alapvetését.

A Kutatócsoport a saját és a koordinációs munkájában megismert iparpolitikai kutatások közbenső eredményeit 1979 elején Gondolatok iparpolitikánk alakításához címmel tanulmányban foglalta össze. Ezt vitára terjesztette több akadémiai testület és az illetékes OTTKT Koordináló Tanácsok elé, majd eljuttatta az iparpolitikában elsősorban érdekelt szervek, testületek vezetőihez. Nagyobb számú visszajelzés e tanulmány és ajánlásainak kedvező fogadtatását jelezte. A Kutatócsoport részt vett a termelési struktúra, valamint az iparvállalati struktúra fejlesztésével foglalkozó KB-határozatot előkészítő munkacsoport munkájában. A műszaki-gazdasági kritériumrendszer jobb megfogalmazásához javaslatokat adott. Az MSZMP KB megbízása alapján a VI. ötéves tervhez kidolgozott 15 műszaki-gazdasági koncepció részletes elenizése alapján javaslatokat készített az ilyen munkák metodikájához, szervezéséhez és az egyes koncepciók továbbfejlesztéséhez. Kutatási eredményeiről, hazai és nemzetközi tudományos tanácskozásainak tapasztalatairól s a más forrásból szerzett friss külföldi információkról az iparpolitikában leginkább érdekelt szervek vezetőinek rendszeresen küldött rövid tájékoztatást.

A négy említett témacsoportban végzett munka ismertetése előtt az alábbiak rövid tájékoztatást adnak a Kutatócsoport iparpolitikai kutatási koordinációs munkájáról. Az iparpolitikai kutatási irány 1976-1980-ra szóló tervét a főirány tervének jóváhagyását követően az irány Koordináló Tanácsa 1977. júniusi ülésén hagyta jóvá. Ezenkívül a Tanács még további három ülést tartott. Az irány terve három témacsoportot emelt ki; a tervben ezeknél 23, a csupán regisztrálni kívánt kutatások kategóriájában 15 kutatás szerepelt. A saját kutatások és a koordináció összekapcsolása kölcsönösen hasznosnak bizonyult, és eredményesen segítette a terv kiemelt témáinak feldolgozását. Sikeresnek minősíthetők a különböző formában rendezett tudományos tanácskozások, ezek között a két nagyobb, több száz fős rendezvény, a II. Ipargazdasági tudományos konferencia (1977. március) és a II. Nemzetközi ipargazdasági konferencia (1978. szeptember). Az utóbbi anyaga magyarul és angolul könyv formában is megjelent.

Az iparpolitikai koordinációs témákban rendezett műhelyviták sorozata kutatók és felhasználók intenzív, írásos beszámolókon alapuló, de informális eszmecseréjét szolgálta. E tudományos tanácskozások az iparpolitika időszerű problémáinak és feladatainak megvilágításával útmutatást, ösztönzést adtak a további kutatásokhoz és bizonyos fókig a gyakorlati munkához is. Főként a külföldi tapasztalatok megismerését kívánták előmozdítani a Kutatócsoport szűkebb körű nemzetközi szemináriumai (UNIDO-szakértőkkel a strukturális alkalmazkodásról, a Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetségével az innovációk állami ösztönzéséről, továbbá a kétoldalú tanácskozások a novoszibirszki Ipargazdasági Intézettel és a csehszlovák Gépipari Gazdaságtani és Technológiai Intézettel). Szerényebb eredményeket ért el a Kutatócsoport a kutatások közvetlen befolyásolásában. Mint ismeretes, az OTTKT-kutatásokhoz való csatlakozás teljes mértékben önkéntes, erre a kutatóhelyeket anyagi ösztönzők egyáltalán nem és erkölcsi ösztönzők is csak kevésbé motiválják. Más főirányok és egyéb kiemelt programok, továbbá a kutatóhelyek felügyeleti szervei által támasztott igények vagy pénzügyi megfontolások objektíve is korlátozzák a kutatóhelyek bekapcsolódását a növekvő számú központi kutatási programba; ez olyan kérdés, amelyre még nem találtunk kielégítő megoldást. Az iparpolitikai kutatásokhoz a Csoporton kívül egy vagy több

kutatásával 12 intézmény kapcsolódott, ezek között az 5 ágazati ipargazdasági intézet, az MTA Világgazdasági Kutatóintézete, továbbá a Gazdaságkutató, a Konjunktúra- és Piackutató és a Pénzügykutató Intézet. A Kutatócsoport a TPB határozatával 1978-ban megbízást kapott az ágazati intézetek ipargazdasági kutatásainak koordinálására. Az intézetek, más érdekeltségi viszonyaik ellenére, az együttműködés erősítése érdekében tett lépéseket (Intézetközi Tudományos Tanács létrehozása, közös továbbképzés a kutatók részére, tapasztalatcsere – megbeszélések stb.) pozitívan fogadták, de azután az elhúzódnó intézeti átszervezések megfékeztek ezt a munkát. A továbbiak a négy témacsoportban végzett kutatásokról adnak rövid összefoglalást.

Iparpolitika

A Kutatócsoport terve e témacsoport kutatásai elé kettős – elméleti-rendszerező és a gyakorlatot közvetlenebbül segítő – célt tűzött ki. A kutatások megkísérelték módszeresen kialakítását az iparpolitika kérdéseinek négy dimenziójú – *a célok, az eszközök, a szervezet és a döntések* oldaláról való – rendszerszemléletű vizsgálatához, és e rendező elvek alapján elemezték az V. ötéves terv időszakában érvényesülő iparpolitikánkat. Vizsgálták a célrendszerek belső kapcsolatait, konfliktuslehetőségeit; rámutattak arra, hogy gazdaságunkban az egyének és a szervezetek a megfogalmazott iparpolitikai célokkal nagymértékben azonosulnak, de emellett (bizonyos fokig ezek ellenében) saját céljaikat is érvényre juttatják. A gazdaságpolitikai célok a megvalósítás folyamatában jelentősen transzformálódnak, az egyes szervezetek a központi céloknak más-más prioritást adnak. Ezzel az iparpolitikában (a célok operacionalizálásánál, a tervezésben, a beszámoltatásnál stb.) tudatosabban kell számolni.

Az iparpolitikai célok elérése érdekében az *iparirányítás* fontos feladata, hogy rendelkezésre álló eszközeinek teljes táráat hasznosítsa, előre felmérve, majd gondosan megfigyelve ezek hatását, egymásrahatását, mellékhatásait. Az irányítás rendelkezésére álló, a célok érvényesítését szolgáló alapvető eszközök mellett – tervezés, szabályozás, szervezet – egyéb tényezők (a társadalmi-gazdasági környezet alakítása, erőforrások juttatása és elvonása, az anyagi és erkölcsi ösztönzés, a vezetők kinevezése, felmentése, az információk és utasítások különböző formái) is szerepet kapnak az iparpolitikai célok érvényesítésében. Az iparirányításnak számolnia kell azzal, hogy a vállalatok is rendelkeznek erős eszközökkel saját céljaik érvényesítéséhez. A konzisztens és hatékony iparpolitika feltétele, hogy világos képünk legyen az iparvállalatok és iparirányítás szervezeti-intézményi rendszeréről, ennek érdekviszonyairól és funkcionálásáról. Akárcsak a vállalatoknál, az irányítás körében is számolni kell az önállóuló szervezeti, csoport- és egyéni érdekekkel. A formális szervezet mellett az informális csoporttörökvések is komoly szerephez juthatnak. Iparpolitikánk döntési gyakorlatában a döntések szükségességének gyorsabb felismerésére, az alternatívák tudatosabb kezelésére, számuk növelésére, valamint tárgyilagosabb értékelésükre van szükség.

Az iparpolitika *fogalmi és elemzési rendszerével*, az iparpolitika fogalmának tudományos megközelítésével részletesebben először Az ipar szelektív fejlesztése és iparpolitikánk című, az MSZMP Agit.-prop. Bizottságának ajánlása alapján folyó kutatásokhoz készített tanulmány foglalkozott. E vizsgálatok – és az OTTKT iparpolitikai kuta-

tások – eredményeinek érettebb összegezését adta azután a Gondolatok iparpolitikánk alakításához című tanulmány, amely már ajánlásokat is megfogalmazott a VI. ötéves terv iparpolitikájához. A kutatások fő eredményeit több cikk, konferenciaelőadás is közzétette [84, 86, 87, 89], és egy nagyobb könyv e témáról [8] nyomdában van.

Az iparpolitikai kutatások elemezték az *iparfejlesztés belső és külső feltételeiben* mutatkozó változásokat, az extenzív és intenzív jellegű iparfejlesztés jellemzőit, az intenzív fejlődési szakasz sajátos követelményeit. E vizsgálatok következtetései és sok megkeresés ösztönzésére a Kutatócsoport az előző tervidőszakban középpontba állított témájával, a *termelékenység, hatékonyság* kérdéseivel is tovább foglalkozott. E témáról Termelékenység és hatékonyság címmel [6] Akadémiai díjjal kitüntetett nagyobb és az ipar állóeszköz-igényességéről [11] egy további monográfia jelent meg. Egy KGST-szemináriumra tanulmány készült a termelékenységi színvonal nemzetközi összehasonlításáról [80], egy műhelyvitára felmérés, a termelékenységváltozás vállalati és ágazati mérésének helyzetéről [35], külföldi előadás céljára áttekintés termelékenységünk helyzetéről [88]. Kapcsolódott e témakörhöz egy szakirodalmi áttekintést nyújtó kötet [1], egy erre épülő tanulmány [59], a VI. ötéves tervhez készített műszaki-gazdasági koncepciók elemzése, részvétel a Helyzetelemzés az irányítás, vezetés és szervezés tudományterületéről című anyag készítésében [89] és természetesen több kutatás a vállalati szervezet, továbbá A termelési technika korszerűsítése című témacsoport körében is.

E témacsoport keretében a Kutatócsoport jelentős erőt fordított az *ipar szervezeti rendszerével* kapcsolatos kutatásokra. A termelővállalatok szervezeti és specializációs kérdéseit részletesebben három ágazatra vonatkozóan vizsgálta: a gépiparra [94, 96], a gyógyszeriparra [14] és a textiliparra [101] vonatkozóan. A gépipari termelési kooperáció kérdéseiről erre az időszakra esett az Ipargazdasági értekezések kötet befejezése és megjelenése [9]. A gyógyszeripari vizsgálatok a termelési diverzifikáció beható kutatásához is elvezettek [15, 17]. Az ipari szervezet és a koncentráció kérdéseinek kutatása alapján ajánlásokat tartalmazó, átfogó tanulmány is készült [82], majd ez része lett az iparpolitikai összegező munkáknak is.

A nemzetközi adatokat is feldolgozó vizsgálatok azt bizonyították, hogy iparunkat igen magas vállalati koncentráció jellemzi, de ezt elsősorban a soktelepes nagyvállalati forma uralkodó jellege okozza. A nagyobb vállalati méretek ugyanakkor nem jelentenek egyúttal nagyobb termelési méreteket, a specializáció előnyeinek kihasználását. Több feldolgozó ipari ágban a korszerűen felszerelt, rugalmas kis- és középvállalatok aránya mindenképpen csekélynek mutatkozik. Egy egészségesebb méretpiramis felé azonban nem uniformizált kampányok vezetnek. A Kutatócsoport ajánlásaiban a következőket emelte ki: a további koncentrálódás megállítását, több önálló kis- és középvállalat létrehozását és fejlődésük segítségét (egyik útként soktelepes vállalatokból önállósítva ezeket), valamint a vállalati struktúra alakításában a piaci hatások és a vállalati kezdeményezések érvényesülésének nagyobb tér biztosítását. Az ipari infrastruktúra kérdéseivel foglalkozó kutatás [102] kimutatta, hogy a nagy vállalati méretekhez nálunk az is hozzájárul, hogy a termelőegységek több olyan tevékenységet maguk látnak el, amelyeket a fejlettebb országokban – gazdaságosabban – az infrastruktúra önálló egységei végeznek. Vállalataink a partnerkapcsolatokban nem bízza e tekintetben is ön-ellátásra törekednek, illetve partnerek hiányában a mikroautarchia és kényszerdiverzifikáció különböző formáit alakítják ki. Az ipari infrastruktúrához tartozó számos tevé-

kenységet kisebb, önálló, specializált szervezetek jobban tudnának ellátni, de mindazok a tényezők, amelyek iparunkban a kisvállalatok alapítása és fennmaradása ellen hatnak, e területen is érzetik hatásukat; az iparpolitikának e kérdésre a jövőben nagyobb figyelmet kell fordítania.

Az MSZMP KB által – A vállalatok működési, döntési és érdekeltégi rendszere témában – létrehozott bizottság munkájához kapcsolódva a Kutatócsoport vizsgálatokat folytatott *a trösztök működésével, belső irányítási rendszerével* kapcsolatban is. E kutatás megerősítette, hogy a nagy szervezeti egységek (trösztök, illetve országos nagyvállalatok) létrehozásától várt lehetőségeknek eddig csak kisebb részét sikerült realizálni. Az irányítás centralizálása csak kevésbé segítette a specializáció fokozását, az ésszerűbb kooperációt, a hatékonyság növelését. Ugyanakkor gyakran lassította az ügyintéztést, az információáramlást, növelte a rugalmatlanságot, párhuzamosságokhoz vezetett, csökkentette a döntésekhez kapcsolódó felelősségérzetet, gyengítette a gyáregységek közvetlen piaci kapcsolatait, érzékenységet.

Több kutatás foglalkozott *a termelés és az értékesítés kapcsolatával*, egy a Könnyűipari Minisztérium megbízásából a ruházati ipar területén végzett nagyobb vizsgálat [18, 19] és további kutatás a gépipari fogyasztási cikkek, az építőanyag-ipar és a cipőipar körében [21, 51, 93]. E vizsgálódások kiterjedtek a gazdasági környezet, a szabályozók, a szervezeti és érdekeltégi viszonyok szerepére, a termelők piaci orientációjának fokozásával, a szervezeti elkülönültségből adódó érdekellentétek mérséklésével kapcsolatos lehetőségekre. A gépipari specializáció és kooperáció kérdéseivel kapcsolatban egy kutatás a gépipari alkatrész-kereskedelem helyzetét elemezte [95, 97].

A termelési struktúra fejlesztése

A Kutatócsoport e témakörben kutatásai elé kettős feladatot tűzött: hozzá kívánt járulni a struktúrafejlesztés elvi kérdéseinek az ipar- és iparvállalati gazdaságtanban való jobb beillesztéséhez, továbbá segíteni kívánta egyes, a struktúrafejlesztés során felmerülő gyakorlati problémák megoldását. A terv a fentiek figyelembevételével három nagy kérdéscsoport vizsgálatát irányozta elő:

a témakör elméleti összefüggései,

a struktúrafejlesztésben találkozható piaci, műszaki és gazdasági követelmények és lehetőségek összehangolása, valamint

a struktúrafejlesztés irányításának és tervezésének kérdései.

E kérdéskörök kiválasztását nemcsak fontosságuk indokolta, hanem az is, hogy az előzetes tájékozódás szerint a struktúrafejlesztéssel foglalkozó más kutatóhelyeken a téma ilyen megközelítései kisebb hangsúlyt kaptak. A struktúrafejlesztés *elméleti összefüggéseit* elemző, rendező kutatások legfontosabb eredményeit két összefoglaló jellegű tanulmány rögzítette [2, 8]. Ez módot adott arra is, hogy e témacsoport kutatásai beépüljenek az Iparpolitika témacsoport szélesebb nézőpontú vizsgálódásaiba. A termelési struktúra fejlesztését ma – helyesen – kiemelt vállalati és iparfejlesztési-iparpolitikai feladatként kezeljük, valójában azonban a termelés szerkezetének változása a gazdasági növekedésnek, a vállalatok tevékenységének, az ipar fejlődésének mindig kísérő jelensége. A struktúra alakítása a vállalati munka és az iparvezetés feladatainak

minden ágat érinti. A termelési struktúra fejlesztésének sikeréhez azt kell megtalálnunk, hogy milyen új jelenségekkel, követelményekkel kell számolnunk, és ez milyen pontokon milyen módosítást kíván a vállalatok és az iparirányítás tevékenységében. Ebből következően nemcsak e kutatások segítették iparpolitikai problémáink feldolgozását, hanem az iparpolitikai közelítés, valamint az iparfejlesztés általános új jelenségeinek (elsősorban az intenzív szakasz, a világgazdaságba való illeszkedés követelményeinek) elemzése is szilárdabb alapot adott a struktúrafejlesztés gondjainak és megoldási lehetőségeinek a számbavételéhez. Kutatásaink megerősítették, hogy a beruházási gondok, az anyagellátási vagy kooperációs problémák mellett e szempontból is a cél- és eszközrendszer összhangjának hiányából, a hatékonyságra való törekvés gyenge érvényesüléséből, a szervezeti és irányítási problémákból adódó nehézségek az alapvetőek.

A kutatások elemezték a gyakran összehangolatlan, tervszerűtlen struktúraalakítást előidéző okokat is. Abból indultak ki, hogy a szakemberek már korábban is sokat tettek versenyképességünk növeléséért, a gyártmányok korszerűségének, minőségének javításáért, a gazdálkodás hatékonyságának növeléséért. Ennek ellenére ismételtlen meg kellett állapítanunk, hogy ez irányú előrehaladásunk a kívánatosnál lassúbb, és ennek fő oka, hogy iparpolitikánk számos területén nincs olyan mechanizmus, ami összehangot biztosítana a struktúrajavítás nagyszámú résztörekvése, a szerkezetátalakítás különböző hatótényezői vagy az e munkálatokban részt vevők motivációi között. Ezért a termelési szerkezet korszerűbbé alakítására ható erők és tényezők nem elég erősek, gyakran több irányba húznak, nem állnak össze rendszerré. Nagyon sokszor az jelenti a problémák gyökerét, hogy az ágazatok, vállalatok a struktúra átalakítását az egyéb tervcélok (hatékonyságnövelés, exportbővítés stb.) mellett és nem azokkal szerves egységben értelmezik. Mindezt alátámasztották annak a vizsgálódásnak a tapasztalatai is, amely a lakossági fűtési igények, az energiapolitika és a fűtési berendezéseket gyártó ipar példáján a szerkezetfejlesztés komplexitását elemezte. A példa arra utalt, hogy a gazdaságosság elve csak korlátozottan érvényesül, és a különböző területek szerkezetfejlesztésének összehangolását célzó egyéb eszközök funkcionálása sem kielégítő [34].

A termelési struktúra fejlesztésében csomópontként találkoznak a *piaci, a műszaki és gazdasági követelmények és lehetőségek*. Keresve ezeket a kapcsolódásokat az elméletben és a gyakorlatban, a Kutatócsoport vizsgálta a struktúrafejlesztés és a beruházások [2, 28, 30], a struktúrafejlesztés és a piac [45, 47, 48], valamint a struktúrafejlesztés és a munkaerő-gazdálkodás [24] kapcsolatát. Az elmúlt években igen kevés figyelem fordult a szerkezetalakításban azon kérdés felé, hogy mikor van feltétlenül szükség beruházásokra. A gyakorlat csaknem egyértelműen a „struktúrafejlesztés egyenlő beruházási igény” képletből indult ki, bár elméletileg ismert, hogy a szerkezetfejlesztés eszköztárában a beruházás fontos, de korántsem egyedüli szereplő. A kutatás ezen összefüggések mélyrehatóbb vizsgálatát tűzte ki célul, és viszonylag kisebb számú, de részletesen értékelt vállalati struktúrafejlesztési akció alapján igazolta, hogy a különböző vállalatok, termelési területek struktúrafejlesztésének beruházásigényessége igen eltérő mértékű.

A vizsgálat tapasztalatai szerint [28] a vállalati jellemzők közül elsődlegesen a termelőberendezések konvertálhatósága, a kapacitások kihasználtsága, valamint a kooperációs lehetőségek határozzák meg a beruházás nélküli struktúrafejlesztés mozgásterét. Minthogy a magyar iparvállalatok kooperációs lehetőségei kedvezőtlenek, a fő szerepet

a konvertálhatóság és a kapacitástartalékok játsszák. E jellemzők tükrében a struktúrafejlesztés beruházásérzékenységének három fokozata különböztethető meg. Az egyik póluson alacsony fokú a konvertálhatóság, és kapacitástartalékok hiányában egyértelműen csak az állóeszköz-állomány bővítése vagy korszerűsítése teszi lehetővé a termelési szerkezet módosítását (erős beruházásérzékenység). Nagyobb mértékű konvertálhatóság kapacitástartalékokkal párosulva viszont a termelési volumen növelését és új termékek gyártásba vételét egyaránt lehetővé teszi – mégpedig jelentősebb beruházások nélkül. Ebben az esetben a struktúrafejlesztés gyenge beruházásérzességéről beszélhetünk, és az iparfejlesztésnek itt vannak a legnagyobb lehetőségei beruházási eszközök megtakarítására. A konvertálhatóság növelésével rugalmasabbá tehető a termelési szerkezet: csökkenthetők a jövőbeli fejlesztési, termelési költségek; csökkenthető a fejlesztések kockázata. A termelési kapacitások ilyen értelemben vett rugalmasságának értékelése és fokozása a fejlesztési koncepciókban eddig háttérbe szorult.

A struktúrafejlesztés piaci megalapozásával kapcsolatos vizsgálódások többnyire kedvezőtlen tapasztalatokra utaltak: a piaci megalapozás sokszor hiányzik vagy hiányos, és ez általában előbb vagy utóbb értékesítési nehézségekhez vezet. Ezt különösen egy bútortipari vizsgálat [45] bizonyította világosan. Mindez egyre sürgetőbbé veti fel, hogy a struktúrafejlesztési törekvésekben nagyobb szerephez jussanak a piaci szempontok, a marketingmódszereket szélesebb körben alkalmazzák, és nagyobb figyelmet fordítsanak a hatékonyabb ármunkára, az értékesítési csatornák fejlesztésére, az aktívabb piacbefolyásolásra stb.

A szerkezetfejlesztés és a munkaerő-gazdálkodás kapcsolatát elemző kutatás [24] vállalati tapasztalatok alapján arra keresett választ, hogy a szerkezetfejlesztési döntésekben milyen súlyt képviseltek a munkaerő-szempontok, és voltak-e a szerkezetalakításnak a munkaerő szempontjából akadályai. A vizsgálat tapasztalatai szerint vállalatinknál a munkaerő-megfontolások az elmúlt években nem játszottak e tekintetben lényeges szerepet, annak ellenére, hogy egyéni és népgazdasági nézőpontból ezek az összefüggések rendkívül fontosak.

Az MSZMP KB Gazdaságpolitikai osztályának megbízása alapján a Kutatócsoport a VI. ötéves tervhez kidolgozott 15 műszaki-gazdasági koncepcióról részletes elemzést és értékelést készített, és a struktúrafejlesztés koncepcionális megalapozásának javításához javaslatokat is adott. Több megközelítésben foglalkozott a Kutatócsoport a műszaki-gazdasági kritériumrendszerrel is, az ajánlott módszertan fejlesztéséhez javaslatokat adott. Értékelve a vállalatok kritériumok szerinti információs ellátottságát, a kutatások fontosnak mutatták az információbázis lényeges kiegészítését, a vállalati információbefogadó képesség javítását és a minősítésekhez nyújtott felsőbb szintű információs segítség erősítését. A kritériumrendszert célszerű kiegészíteni a kockázatok elemzésével, az időfaktorral, aggregálási módszerekkel [8, 31, 60].

A műszaki-gazdasági koncepciókkal és a kritériumrendszerrel kapcsolatos vizsgálódások egyaránt utaltak a struktúraalakítás hatékonysági orientációjának hiányosságaira. A kapcsolódó kutatások megállapították, hogy bár iparunkban jól ismertek a különböző gazdaságossági, hatékonysági számítások, e számításoknak eddig nem találtuk meg a helyét és módszereit sem a szerkezet tervezésében, sem a struktúraváltozások irányításánál. A rendelkezésre álló főbb módszerek áttekintése több javaslathoz is vezetett, de arra is rámutatott, hogy mechanikus számításoktól sem most, sem a jövőben

nem várhatunk helyes iránymutatást. A fejlesztési irányok minősítésénél csak az érde-
mi közgazdasági elemzőmunka biztosíthat megfelelő orientációt [1, 59].

A struktúrafejlesztés kockázatával kapcsolatos kutatások elemezték a szerkezeti
döntésekben rejlő bizonytalanságokat és ezek okait. A struktúrafejlesztési döntések so-
rán egyre jelembővebb mértékű kockázattal kell számolnunk, de ezeket a döntéshozók
ma nem veszik kellően számba. Módszertani segítségként a különböző lehetőségekből
egyét kiválasztva egy tanulmány konkrét példákön mutatta be alkalmazásának módjait
és előnyeit. Meg kellett állapítani ugyanakkor azt is, hogy a döntés-előkészítésben a
kockázatok értékelésével csak akkor következhet be minőségi változás, ha a gazdasági
kényszer is a szerkezetfejlesztési döntések jobb előkészítésére szorít [2, 29].

Az említett kutatások megalapozását szolgálták azok az *ágazati tanulmányok*, ame-
lyek közül néhány – a bútóriparral [47], valamint a gumiiiparral foglalkozó tanulmány
– szélesebb körben is figyelmet keltett. Végül említésre érdemes az a kutatás is, amely
a nem önálló vállalatként dolgozó vidéki ipartelepek vizsgálatával arra keresett választ,
hogy a vidék intenzív iparosítása a 70-es években a struktúrafejlesztés szempontjából
milyen módon ment végbe, és milyen eredményeket hozott [25]. A kutatás két ágaza-
tot, a gépipart és a könnyűipart vizsgálta, statisztikai elemzések és esettanulmányok
segítségével, és arra a következtetésre vezetett, hogy a vidéki ipartelepítés kedvező ha-
tásai a gazdasági nézőpontok erősebb érvényesítése esetén jelentősen növelhetők lettek
volna.

A termelési technika korszerűsítése és az iparfejlesztés

A termelő állóeszközök korszerűsödésének, *kijhasználásának és a műszaki fejlesztésnek*
az összefüggéseit elemző kutatás középpontjában a működő üzemek, gyártórendszerek
bázisán folyamatosan végbemenő korszerűsítés; az aktív termelő állóeszközök bővítő,
korszerűsítő, pótló célú beruházásával, más eszközök felszámolásával végbemenő kor-
szerűsödési folyamat állt. Az iparfejlesztés és a kutatás ugyanis – szemben a nagyberu-
házásokkal, a nagy rekonstrukciókkal – az állóeszköz-állomány megújításának e nem
kevésbé fontos, de szétaprózódó, sok kisebb lépésben megvalósuló folyamataira eddig
kevés figyelmet fordított. A gyakorlatban pedig a termelőgép-beruházások túlnyomó
többsége – mind értékben, mind darabszámban – erre a területre esik. Az ilyen típusú
beruházások sajátos, a komplex nagylétesítményektől, nagyberuházásoktól eltérő meg-
fontolásokat igényelnek, hasznosításuk feltételei és követelményei eltérőek [68].

A kutatás az állóeszközök korszerűsítésének e folyamatait experimentálisan, a gép-
ipari alkatrészgyártó géppállomány alakulásának és felhasználásának iparági és (egy-
es munkahelyekig lemenő) vállalati szintjein tette részletes vizsgálat tárgyává, a makro- és
a mikroszféra jelenségeinek kapcsolatait is elemezve. A „KGM-felügyelet” körébe tar-
tozó teljes géppállomány áttekintése mellett feldolgozta mintegy 30 vállalat 12 000 gé-
pének fő műszaki-gazdasági jellemzőit. Ezen belül 350 kiemelkedő korszerűségű, a jö-
vő irányába mutató, nagy értékű termelőberendezés üzemeltetésének teljes közvetlen
és közvetett feltételrendszerét is feltérképezte. Az ún. *strukturális hatékonyság* vonat-
kozásában vizsgálta a géppállomány műszaki összetételének, a termékváltással összefü-
gő rugalmasságának, valamint a géppállomány és a munkaerő-felhasználás összhangjának

alakulását. A progresszivitás, a gépeletkor, az amortizáltság, a termelékenység, a gépköltség és a kihasználtság szerinti struktúra összevetése számos fontos, új összefüggést tárt fel [69]. Kitűnt, hogy az ágazatban a technológiai fejlődés lényegében spontán módon, illetve nem a technológiai progresszió „elvei” szerint alakul. A főbb technológiai ágazatok (például forgácsolás, forgács nélküli alakítás) belső arányai évtizedek óta nem változnak, sőt az ismert ajánlásokkal szemben kedvezőtlen irányba tolódnak el.

A vállalati gazdálkodás szempontjából objektív, az anyagi erőforrásoktól független körülmények, a korszerű technológiák külső „háttér”-feltételeinek hiánya számottevően akadályozza a progresszív irányzatok érvényesülését. Az iparvezetés és a központi irányítás a vállalati beruházások e körét nem kíséri figyelemmel, nem segíti, befolyásolja kellő mértékben. Az új gépberuházások mintegy fele *progresszív berendezéseket* helyez üzembe. Ezek pozitív hatását azonban jelentősen gyengíti, hogy a gépek darabszáma mind jobban meghaladja – az alacsony selejtezési ellentétel miatt – a gépmunkások számát. Miközben a gépállomány progresszívebb felére nem jut elegendő munkás, *az elavult gépeket nemcsak megtartják, hanem széles körben üzemeltetik*, és ez ipari mértékben okoz jelentős termelékenységi veszteséget [69].

A kutatás a korszerűsödési folyamat *vállalati* aspektusában nagyszámú munkahely és termelőegység megfigyelése alapján elemezte, hogy az új technika belépése a hagyományos bázisra épült *vállalati folyamat- és szervezetrendszerben* milyen változásokat indukál, illetve hogy az új technika hatékony alkalmazása e rendszer milyen továbbfejlesztését követeli. Feltárult, hogy az adott munkahelyen kívül mind a gyártás megelőző és további szakaszaiban, mind a gyártás-előkészítő és kiszolgáló rendszerben törvényszerűen *új hatások és követelmények* jelentkeznek [70]. Ha a vállalatok beruházási, gyártás- és szervezésfejlesztési gyakorlata nem számol ezekkel, kétségessé válik a korszerűsítő gépberuházások műszaki és gazdasági céljainak elérése.

A korszerű technika belépése a *vállalati munkaerő-gazdálkodás* számára is sok feladatot ad. A vállalatoknál a legtöbb esetben e tekintetben is hiányos az új technika fogadásának előkészítése. A kezelőlétszám kiválasztásában nem érvényesül irányított mobilitás, lemondanak az új technika által támasztott követelmények érvényesítéséről. A betanítás és a szakmai továbbképzés késik, sokszor nem megfelelő színvonalú. Az új technikát üzemeltetők anyagi ösztönzése terén a feszültségektől való félelem, az egyenlősítés, a burkolt juttatások rendszere az általános [20].

Az új technika bevezetéséhez szükséges feltételek biztosítása a vállalatoktól jobb előkészítő munkát, komplexebb tervezést, megfelelő vezetési-szervezési intézkedéseket kíván, *de feladatokat ad az iparvezetés számára is*. A technológiai prognózisok alapján kellő előrelátással és előretartással segítheti a korszerű eszközök és szellemi-anyagi szolgáltatások szakosított fejlesztését és kielégítését, a szakoktatás korszerűsítését stb. A komplexebb, a korszerű technika üzemeltetési feltételeit is egyenrangúnak tekintő beruházási-hitelezési szemlélet pedig számos „féloldalas”, eleve alacsony hatékonyságúra ítélt beruházást tenne elkerülhetővé. A kutatás összefoglaló következtetése, hogy az állóeszköz-korszerűsítés decentralizált, a vállalat meglévő rendszerébe, folyamataiba, belső infrastruktúrájába illeszkedő útja a fejlődés intenzív szakaszában, a beruházásokkal való ésszerű takarékoság hosszabb távú követelménye mellett mind jelentősebbé válik. Ezért a technika *korszerűsítésének a meglévő rendszerekbe integrálódó típusú* formáját az iparfejlesztés, a beruházási politika önálló, fontos kategóriájának célszerű tekinteni és kezelni [71].

A műszaki fejlesztés témakörében *a másik kutatási irány* a technológiai transzfer, a külföldi eljárások eredményes hazai hasznosítása feltételeinek vizsgálatát tűzte ki célul, *az új technika átvételének hazai kutatás-fejlesztési feltételrendszerére* koncentrálna. Huszonhárom realizált, többségében gépipari licencakció részletes elemzése alapján a következő kérdéseket tette vizsgálat tárgyává: a technikatranszferálás kutatás-fejlesztés jellegű feladatai a licencfolyamat előkészítési, honosítási és továbbfejlesztési szakaszában; a technikatranszferálás K+F feladatainak ellátását biztosító szervezetek; a finanszírozási és érdekeltségi feltételek; a kitűzött fejlesztési célt jobban megközelítő K+F munka kialakításának lehetőségei [37].

A megvalósított fejlesztések elemzése alátámasztotta, hogy a műszaki ismeretek átvételével csökken a világ- és a hazai színvonal közötti távolság, a műszaki rés. A kedvező hatás azonban átmeneti, az elmaradás ismét növekszik, mert az átvett technika hazai továbbfejlesztése legtöbbször nem tart lépést a világszínvonal fejlődésével. Az átvett technika területén az elért relatív szintet is csak folyamatos továbbfejlesztéssel tarthatjuk meg. Az eredményesség fontos feltétele, hogy a fejlesztés mind a honosító vállalatot, mind pedig annak háttérparát érintse, mert egy adott termék, illetve technológia műszaki-gazdasági színvonalát háttérparának teljesítménye is jelentősen befolyásolja. A technikaátvétel egyszerű és a folyó termelés jelentős importhányadának folyamatos devizaterhei, továbbá a licenceladó részéről az export korlátozása következtében a tőkés relációból származó licencekkel való fejlesztés devizamérlegünkre általában nem gyakorolt kedvező hatást. Az innovációs folyamat egyes szakaszainak *szervezeti és finanszírozási összefüggéseit* vizsgálva a kutatás tapasztalatai szerint a honosítás azokban az esetekben volt sikeresebb, amikor a vállalat bizonyos K+F feladatok ellátásának intézményi feltételeit saját szervezetén belül ki tudta alakítani. Különösen a honosítás és a továbbfejlesztés szakaszában szükséges és eredményes a vállalat saját K+F bázisának léte.

A Kutatócsoport másik kutatásához illeszkedve egy vizsgálat *a könnyűipari kutatás-fejlesztés* és a termelési és értékesítési tevékenység kapcsolatát elemezte. Néhány tipikus eset közelebbi vizsgálata alapján volt megállapítható, hogy a vállalatok és intézetek kutatás-fejlesztési tevékenységében a piaci igények orientáló, vezérlő szerepe gyengén érvényesül. A K+F tevékenység jelenlegi szervezeti elkülönülése a termeléstől, az ebből fakadó érdekellentétek a könnyűiparban is gátló tényezőként hatnak. Ezért a kutató- és termelőszervezetek között – a technológiai transzfernél tapasztaltakhoz hasonlóan, erről az oldalról is – a mainál ésszerűbb munkamegosztás, a kutatás-fejlesztésnek az innovációs folyamatba való szervezettebb beillesztése szükséges [98].

Az iparvállalat és gazdasági környezete

A Kutatócsoport terve e témacsoport keretében kétirányú kutatást irányozott elő. A kutatások egyik iránya átfogó-rendszerező jelleggel az iparvállalatok és gazdasági környezetük közötti kapcsolatok fő vonásainak elemzését és rendszerbe foglalását tűzte ki célul. A kutatások másik iránya a vállalatok külkereskedelmi kapcsolatainak új, meg-növekedett szerepét és az ebből a vállalati gazdálkodásra háruló új feladatokat, követelményeket kívánta feltárni és számba venni.

Az iparvállalatok és a gazdasági környezet kapcsolatával foglalkozó kutatás eredményeit átfogóan egy nagyobb, még nem publikált tanulmány összegezi. A vállalatok piaci környezetének hatásait elemezve a kutatás feldolgozta a vállalatok piaci helyzetének, vállalkozási lehetőségeinek eltérő feltételeit, és ennek alapján differenciáltan tárgyalja a terv és a piac kapcsolatait, a gazdálkodási és piaci információs igényeket, a versenyképesség kérdéseit [38]. Az 1980 előtt működő árrendszert elemezve a kutatás vizsgálta az önköltségre épülő árképzés torzító hatásait. Bemutatja, hogy a bel- és külföldi árak nem kielégítő kapcsolata téves orientációra vezet, hozzájárult a költségvetésbe központosított jövedelmek előnytelen újraelosztásához és a pénzügyi szabályozás bonyolult rendszeréhez vezetett [42].

A beruházási piac problémáival foglalkozva a kutatás rámutatott az amortizáció vállalatoknál maradó részének elégtelenségére, az alulfoglalkoztatottságra, a fékezett műszaki fejlesztés és a nem kielégítő kapacitáskihasználtság jelenségeire. Megkísérelt új elemzési eljárást adni a külkereskedelmi tevékenység és a beruházáshatékonyság együttes mérlegelésére, a beruházáspolitikai exportorientációjának erősítését javasolva [41].

A kutatás *a gazdasági szabályozást* mint a gazdaságpolitikai célok végrehajtását szolgáló lényeges eszközt elemzi. Bemutatja, hogy a gazdasági szabályozás hatáskörök sokszor aprólékos részletszabályozással kívántuk növelni. Ez a „túlszabályozás” megnehezíti a társadalmi célok érvényesítését. Minél több elemből áll, minél aprólékosabb, minél gyakrabban módosított a szabályozórendszer, annál több a koordinációs és kommunikációs igény, annál bonyolultabb az utánszabályozás. A kutatás rámutatott arra, hogy az irányítás és a szabályozás folyamata túlzottan időigényes, a szabályozás gyakran elkésett. Mire hatása érvényesülni kezd, a gazdasági feltételrendszer megváltozik, és ez téves orientációt eredményez. Az elkésett szabályozás megelőzésére javítani kell a prognosztikai módszereket és az információgyűjtés–értékelés–javaslat–döntés–megvalósítás–hatásvizsgálat folyamatának belső konzisztenciáját. Az elkésett szabályozás megelőzhető, ha megfelelő a szabályozóeszköz-kiválasztás. A kutatás aszerint rendszerezi a szabályozókat, hogy mennyire rugalmasan illeszthetők a rövid és hosszabb távú célok és hatások rendszerébe. A kutatás bemutatja, hogy 1976 és 1979 között – elsősorban a világgazdasági helyzet változása következtében tett állami intézkedések hatására – a szabályozás normatív jellege egyre csökkent. A vállalatok kihasználták a kivételes elbírálás lehetőségeit, a szabályozórendszer hibáit [39].

A kutatás vizsgálta *a vállalati tevékenység megítélésének elveit is*. Rámutatott arra, hogy a vállalati nyereség nem bizonyult alkalmasnak a gazdálkodás megítélésére, mivel a 70-es években a belföldi ráfordítások és árak egyre inkább elszakadtak az értéktől. A kutatás szerint a megbízható vállalati megítélés előfeltétele a reális árrendszer és a következetesen normatív közgazdasági szabályozás. A vállalati tevékenység értékelése nem épülhet parciális mutatókra, alapjává a vállalat átfogó, hosszú távú tevékenységének, komplex hatékonyságának elemzését kell tenni [40].

A vállalati tervezés témájában egy kutatás a tervezés rugalmasságát, e rugalmasság fokozásának lehetőségeit elemezte [47–49]. Egy másik vizsgálat azt elemezte, hogy milyen szerepet tölt be a középtávú terv iparvállalataink gazdálkodásában, mi e tervek realitása és melyek végrehajtásuk lehetőségei [36].

Az e témacsoporthoz kapcsolódó másik kutatási irány *a vállalatok külkereskedelmi tevékenységével* összefüggő kérdéseket vizsgálta. E témakörben egy nagyobb és

több rövidebb távú kutatást folytattunk, a vezető kutató távozása miatt ezek szintetizálására nem került sor. A nagyobb kutatás vállalati adatokkal alátámasztva bemutatta az export szerepét a vállalatok növekedésében, jövedelmezőségében, műszaki színvonaluk fejlesztésében. Vizsgálta az exportértékesítés termelési feltételeit, és rámutatott arra, hogy ezek a feltételek (korszerű termék és technológia, szakmai felkészültség, háttérpar, anyagellátás) gyakran hiányoznak. A kutatás elemezte a termelő- és a külkereskedelmi vállalatok kapcsolatát, leggyakoribb érdekütközéseiket, a külkereskedelem volumenérdekeltségével összefüggő ellentmondásokat. Tárgyalta a külkereskedelmi tevékenység megítélésének, a ráfordítások és a hozamok megfelelő számbavételének és mérésének módszertani nehézségeit [103]. A külkereskedelem szervezeti rendszerével kapcsolatban egy vizsgálat elemezte az exportjog átvételének feltételeit és tapasztalatait az iparvállalatoknál. A kutatás megállapította, hogy az exportjog átvétele, az iparvállalatok sikeres közvetlen piaci fellépése fokozatos, több éves fejlődési folyamat eredménye lehet. A vállalaton belül ehhez a termelési és értékesítési tevékenység körében egyaránt fokozni kell a piacorientációt, a tervezésben és gazdálkodásban erősíteni kell a piaci szempontokból és lehetőségekből kiinduló, arra tudatosan építő szemléletmódot és biztosítani kell ennek szervezeti feltételeit is (pl. a teammunka, termékigazgató). A külkereskedelem szervezeti rendszerének vizsgálatához kapcsolódva rövid áttekintést készítettünk az ipari és külkereskedelmi vállalatok közös irodáinak működéséről.

Az export fővállalkozással foglalkozó kutatás elemezte a sikeres fővállalkozói tevékenység előnyeit, amennyiben az áruexporton túl szellemi termékek és többletjelzők exportját teszi lehetővé, s tartós kapcsolatokat hoz létre, továbbá vizsgálta a fővállalkozási tevékenység belső és külső feltételeit, az e tevékenység során kialakuló kapcsolatrendszerét, ennek haza zökkenőit, ellentmondásait. A kutatás rámutatott arra, hogy a tevékenység sikerét a bel- és külföldi, a tervező, termelő, kivitelező, szolgáltató és kereskedelmi szervek szorosan koordinált együttműködése alapozhatja meg [56, 57]. A vállalatok importgazdálkodását elemző kutatás elsősorban *a tőkés import* felhasználásának alakulását és ennek tényezőit vizsgálta. A témáról egy kisebb cikk [101] és két résztanulmány alapján 1981 közepére készül el az összefoglaló tanulmány.

A Kutatócsoport munkatársainak főbb publikációi*

Könyvek

1. Botos Balázs–Papanek Gábor: A gazdaságosság vizsgálata az iparban. Szakirodalmi áttekintés. Statisztikai Kiadó Vállalat, Budapest, 1977.
2. Botos Balázs–Papanek Gábor: Az ipari termelési szerkezet fejlesztése. Akadémiai Kiadó, Budapest (megjelenés alatt).

*Az idegen nyelvű publikációkat, a kisebb ismertetéseket, népszerűsítő írásokat, valamint a nem publikált intézeti tanulmányokat e jegyzék nem tartalmazza.

3. Papanek Gábor: Az ipari termékszerkezet javításának időszerű feladatai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1977.
4. Parányi György: Munkaszervezés. A munka szervezettsége. A szervezettség munkahelyközpon-tú fejlesztése. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1977.
5. Parányi György: Munkaszervezés. Tankönyvkiadó, Budapest, 1977 (átdolgozott kiadás).
6. Román Zoltán: Termelékenység és gazdasági növekedés. Kossuth Könyvkiadó–Közigazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1977.
7. Román Zoltán: Az ipar gazdaságtana. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1978.
8. Román Zoltán: Iparpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981.
9. Sternthal János: Termelési kooperáció a gépiparban. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1979.
10. Ványai Péterné: A munkások teljesítményét befolyásoló tényezők. Akadémiai Kiadó, Buda-pest, 1978.
11. Végső Béla: Állószköz-igényesség az iparban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980.
12. Iparpolitika a tőkésországokban. Szerk. Román Zoltán. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1978.
13. Iparfejlesztés és iparpolitika. Szerk. Román Zoltán. (II. Nemzetközi ipargazdasági konferen-cia, Székesfehérvár, 1978. szeptember 5 -9.) Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980.

Tanulmányok és cikkek

14. Bagó Eszter: Specializáció és termékszerkezet a gyógyszeriparban. Ipargazdasági Szemle, 1977, 2. sz.
15. Bagó Eszter: A termelés diverzifikációja a tőkésországokban. Ipargazdasági Szemle, 1978, 2. sz.
16. Bagó Eszter: A termelési szerkezet fejlesztésének feladatai a gyógyszeripar példáján. Ipargaz-daság, 1978, 3. sz.
17. Bagó Eszter: A termelés diverzifikációja hazai viszonyaink között. Ipargazdasági Szemle, 1979, 2. sz.
18. Bagó Eszter: Az ipar és kereskedelem kapcsolatáról. Ipargazdasági Szemle, 1980, 3-4. sz.
19. Bagó Eszter: A termelés és az értékesítés folyamatainak kapcsolata a belföldi piacon. Keres-kedelmi Szemle, 1980, 2. sz.
20. Bartucz Sarolta: A technológia korszerűsítése és a vállalati munkaerő-politika. Ipargazdaság, 1981, 6. sz.
21. Bánky András: A termelés és az értékesítés kapcsolata a cipőiparban. Ipargazdasági Szemle, 1981, 3. sz.
22. Berkó Lilli: A munkásokkal való foglalkozás néhány iparvállalatnál. Ipargazdasági Szemle, 1976, 1. sz.
23. Berkó Lilli: Iparpolitikai törekvések Franciaországban. Ipargazdasági Szemle, 1978, 4. sz.
24. Berkó Lilli: Vállalati tapasztalatok a termelési szerkezetfejlesztés és a munkaerő-gazdálkodás kapcsolatáról. Ipargazdasági Szemle, 1979, 2. sz.
25. Berkó Lilli: A vidéki ipartelepek helye a vállalati struktúrában. Ipargazdasági Szemle, 1981, 1. sz.
26. Botos Balázs: Struktúrafejlesztés és beruházások az iparban. Ipargazdasági Szemle, 1976, 1. sz.
27. Botos Balázs: Az ipari termelési szerkezet fejlesztésének főbb kérdései. Ipargazdaság, 1977, 3. sz.
28. Botos Balázs: A vállalati struktúrafejlesztés beruházásérzékenysége. Ipargazdasági Szemle, 1978, 4. sz.
29. Botos Balázs: A struktúrafejlesztés tervezéséről és kockázatáról. Szervezés és vezetés, 1979, 2. sz.
30. Botos Balázs: Struktúrafejlesztés, beruházás, bizonytalanság. Közgazdasági Szemle, 1979, 9. sz.
31. Botos Balázs–Papanek Gábor: Az ágazati és termékszerkezet megfigyelése az iparban. Statisztikai Szemle, 1979, 8-9. sz.

32. Botos Balázs: Strukturapolitika és beruházásirányítás az NSZK-ban. *Közgazdasági Szemle*, 1980, 4. sz.
33. Botos Balázs: Strukturafejlesztés és a beruházások. [In: Román Zoltán (szerk.): Iparfejlesztés és iparpolitika.] *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest, 1980, 250–269.
34. Botos Balázs: A strukturafejlesztés komplexitásáról. *Ipargazdasági Szemle*, 1981, 2. sz.
35. Demeter Katalin: A termelékenységváltozás vállalati és ágazati inérésének helyzete. *Ipargazdasági Szemle*, 1980, 1. sz.
36. Demeter Katalin: A vállalati tervezés helyzete egy empirikus felmérés tükrében. *Ipargazdasági Szemle*, 1981, 2. sz.
37. Garami Ottóné: A külföldi technika átvétele és a hazai kutatás-fejlesztés. *Ipargazdasági Szemle*, 1981, 1. sz.
38. Gergely István: Verseny és versenyképesség. *Ipargazdasági Szemle*, 1976, 4. sz.
39. Gergely István: A szabályozórendszer szabályozása. *Gazdaság*, 1977, 2. sz.
40. Gergely István: Iparvállalatok komplex megítélése. *Ipargazdasági Szemle*, 1979, 3. sz.
41. Gergely István: Vállalati beruházások és gazdasági egyensúly. *Közgazdasági Szemle*, 1980, 1. sz.
42. Gergely István: Az új árrendszer és a vállalati árpolitika. *Közgazdasági Szemle*, 1980, 7–8. sz.
43. Kádár Patricia: A vezetépszichológia lehetőségei és feladatai. *Ipargazdasági Szemle*, 1980, 2. sz.
44. Kiefer Márta: Az árváltozások és a vállalati nyereségtervezés problémái. *Ipargazdaság*, 1976, 8–9. sz.
45. Kiefer Márta: A termékstruktúra fejlesztése a bútorigarban. *Ipargazdasági Szemle*, 1977, 2. sz.
46. Kiefer Márta: Piaci megalapozás és a vállalatvezetés növekvő feladatai. *Vállalatvezetés – Vállalatszervezés*, 1978, 4. sz.
47. Kiefer Márta: A bútorigari strukturafejlesztés főbb tényezői. *Közgazdasági Szemle*, 1978, 11. sz.
48. Kiefer Márta: A strukturafejlesztés piaci megalapozásáról. *Ipargazdasági Szemle*, 1979, 1. sz.
49. Kiefer Márta: Az exporttervek piaci megalapozásáról. *Vállalatvezetés – Vállalatszervezés*, 1980, 4. sz.
50. Kiefer Márta: A dán textil- és textilruházati ipar néhány jellemző vonása, különös tekintettel a termelés és a kereskedelem kapcsolatára. *Ipargazdasági Szemle*, 1980, 3–4. sz.
51. Kiefer Márta: Az ipar és a belkereskedelem kapcsolata a háztartási villany- és gáztűzhelyek példáján. *Ipargazdasági Szemle*, 1981, 3. sz.
52. Komonyi Zoltán: Számítógép alkalmazása a rugalmas vállalati tervezésben. *Közgazdasági Szemle*, 1977, 7–8. sz.
53. Komonyi Zoltán - Filep György: Korszerű vállalati tervezés és az érzékenységi vizsgálatok. I–II. rész. *Vezetéstudomány*, 1977, 4. és 5. sz.
54. Komonyi Zoltán: A középtávú tervezési tapasztalatok angol vállalatoknál. *Ipargazdaság*, 1978, 6. sz.
55. Komonyi Zoltán: A gépsejtezési döntést befolyásoló tényezők. *Ipargazdasági Szemle*, 1979, 2. sz.
56. Martinez Luis: Export fővállalkozás egy tőkésországban. *Ipargazdasági Szemle*, 1978, 1. sz.
57. Martinez Luis: Az export fővállalkozás rendszere a változó világgazdasági környezetben. *Ipargazdasági Szemle*, 1980, 2. sz.
58. Papanek Gábor: Vállalati gazdálkodás és termékpolitika. *Ipargazdasági Szemle*, 1976, 4. sz.
59. Papanek Gábor: A gazdaságossági számításokról. *Ipargazdasági Szemle*, 1977, 4. sz.
60. Papanek Gábor: A műszaki-gazdasági kritériumrendszerek az iparvállalatoknál. *Közgazdasági Szemle*, 1979, 10. sz.
61. Parányi György: A munka humanizálása az NSZK-ban. *Ipargazdasági Szemle*, 1976, 2–3. sz.
62. Parányi György: A gyártásszervezettség feltételeinek komplex elemzése. *Vezetéstudomány*, 1976, 5–6. sz.
63. Parányi György: A termelékenység tartalékai – közelről. *Ipargazdasági Szemle*, 1976, 2–3. sz.

64. Parányi György: A szervezettség munkahelyközpontú fejlesztése – rendszerszemléletű munkaszervezés. *Ipargazdaság*, 1977, 5. sz.
65. Parányi György: Mintafelvételes munkanapfelvétel elkészítése. Maynard, H.B.: Gazdasági mérnöki kézikönyv. III. 3. 1. alfejezet. 155–163. old. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1977, 155–163.
66. Parányi György–Harsányi J.: A műszaki fejlesztési munkák vezetése. [In: A szocialista iparvállalatok és egyesületek irányítása.] Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó–Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1977, 371–386. (Megjelent cseh, német és orosz nyelven is.)
67. Parányi György: A KGST-tagországok III. Nemzetközi ergonómiai konferenciájának előadásai. Budapest, 1978. augusztus 28. – szeptember 1. Az ergonómia a munka szervezettségét befolyásoló tényezők rendszerében. Szervezési és Vezetési Tudományos Társaság, Budapest, 1978, 143–151.
68. Parányi György: A korszerűsödő géppark kihasználásának feltételei. *Ipargazdasági Szemle*, 1978, 1. sz.
69. Parányi György: A korszerűsödő géppark és felhasználási sajátosságai a gépipari alkatrészgyártás példáján. *Közgazdasági Szemle*, 1979, 7–8. sz.
70. Parányi György: A munkahely és feltételrendszer – a szervezettség fejlesztésének alapja. Klny: Gépgyártás technológia, 1980, 10–11. sz., VI. Gépipari Szervezési Kollokvium előadásai, Budapest, 1980.
71. Parányi György: A műszaki fejlesztés néhány új vonása a magyar gazdaságban. *Ipargazdasági Szemle*, 1980, 3–4. sz.
72. Pungorné Nemes Ágnes: A gépkivhasználás és költségeinek mérési lehetőségei a gépiparban. *Ipargazdasági Szemle*, 1976, 2–3. sz.
73. Román Zoltán: A gazdasági növekedés hosszú távú trendjei. *Statisztikai Szemle*, 1976, 4. sz.
74. Román Zoltán: A növekedés forrásainak számszerűsítése. *Ipargazdasági Szemle*, 1976, 2–3. sz.
75. Román Zoltán: Termelékenység és növekedés a magyar gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 1976, 11. sz.
76. Román Zoltán: Gazdasági növekedés és iparfejlesztési politika. *Ipargazdaság*, 1977, 8–9. sz.
77. Román Zoltán: Az ipargazdaságtan a tőkés- és a szocialista országokban. *Ipargazdasági Szemle*, 1977, 3. sz.
78. Román Zoltán: Az iparvállalat és az egyesülés céljai. A célok megvalósításának megszervezése. [In: A szocialista iparvállalatok és egyesületek irányítása.] Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó–Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1977, 161–183. (Megjelent cseh, német és orosz nyelven is.)
79. Román Zoltán: Termelékenység és gazdasági növekedés. *Statisztikai Szemle*, 1977, 4. sz.
80. Román Zoltán: A mutatók megválasztása termelékenységi színvonal összehasonlításához. *Statisztikai Szemle*, 1978, 10. sz.
81. Román Zoltán: Az iparpolitika a tőkésországokban. [In: Román Zoltán (szerk.): Iparpolitika a tőkésországokban.] Akadémiai Kiadó, Budapest, 1978, 7–19.
82. Román Zoltán: A magyar ipar szervezeti rendszere. *Ipargazdasági Szemle*, 1978, 3. sz.
83. Román Zoltán: A vállalati tartalmakokról. *Pénzügyi Szemle*, 1978, 8–9. sz.
84. Román Zoltán: Az iparpolitika cél- és eszközrendszere. *Ipargazdasági Szemle*, 1979, 1. sz.
85. Román Zoltán: Gondolatok iparpolitikánk alakításához. *Ipargazdasági Szemle*, 1979, 2. sz.
86. Román Zoltán: Gondolatok gazdaságpolitikánk elemzéséhez. *Közgazdasági Szemle*, 1979, 7–8. sz.
87. Román Zoltán: Strukturális alkalmazkodás és iparpolitika. *Gazdaság*, 1980, 2. sz.
88. Román Zoltán: A termelékenység a magyar gazdaságban és iparban. *Pénzügyi Szemle*, 1980, 6. sz., 415–424. és a Politikai Vitakör Kiskönyvtára, 13., 1980. május–június, 201–218.
89. Román Zoltán: Vezetés és szervezés – az elmélet és a gyakorlat. *Magyar Tudomány*, 1980, 12. sz.
90. Román Zoltán: Iparunk irányítása és szervezeti struktúrája. *Ipargazdasági Szemle*, 1980, 3–4. sz.
91. Román Zoltán: Iparpolitikánk – ma és holnap. [In: Román Zoltán (szerk.): Iparfejlesztés és iparpolitika.] Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 141–170.

92. Róna Ágnes: Korszerűsítő fejlesztések a magyar építőanyag-iparban. *Ipargazdaság*, 1979, 10. sz.
93. Róna Ágnes: Termelés és értékesítés az építőanyag-iparban. *Ipargazdasági Szemle* (megjelenés alatt).
94. Sternthal János: Koncentráció és specializáció a szerszámgépiparban. *Ipargazdasági Szemle*, 1977, 4. sz.
95. Sternthal János: Termelési együttműködés a gépiparban. *Ipargazdaság*, 1977, 3. sz.
96. Sternthal János: Specializáció és termelési méretek. *Ipargazdasági Szemle*, 1979, 3. sz.
97. Sternthal János: Alkatrész-kereskedelem a magyar gépiparban. *Ipargazdasági Szemle*, 1981, 1. sz.
98. Szöllősi János: Kutatás-fejlesztés a hazai textil- és textilruházati iparban. *Textilipari Tervgazdaság*, 1981, szeptember.
99. Tóth Józsefné: A termelékenység alakulásának vizsgálata a textiliparban 1960 és 1974 között. *Textilipari Tervgazdaság*, 1976, 5. sz.
100. Ványai Péterné: Az életkor és a teljesítmény összefüggése. *Ergonómia*, 1976, 3. sz.
101. Ványai Péterné: Specializáció és tétel nagyság a textiliparban. *Ipargazdasági Szemle*, 1978, 1. sz.
102. Ványai Péterné: Ipari infrastruktúra és termelékenység. *Ipargazdasági Szemle*, 1980, 1. sz.
103. Végső Béla: Külkereskedelem az iparvállalatok szemszögéből, kapcsolatok és exportorientáció. *Ipargazdaság*, 1977, 8–9. sz.
104. Veres Péter: Az iparvállalatok importgazdálkodásának problémái. *Ipargazdaság*, 1980, 10. sz.
105. Viszt Erzsébet: A munkaerő-mobilitás ráfordításai és hozamai a felnőtt szakképzés példáján. *Ipargazdasági Szemle*, 1976, 2–3. sz.

MŰSZAKI HALADÁS ÉS GAZDASÁGPOLITIKA*

A tudományos kutatás, a műszaki haladás és a gazdasági növekedés közötti kapcsolatok korábbi elemzései főleg az 1960-as évek végére vonatkoznak, amikor gyors gazdasági növekedés, árstabilitás és a foglalkoztatottság magas aránya jellemezte az OECD-országok többségét. A jelenlegi gazdasági nehézségek és az OECD-országokban az elmúlt évtizedben végbement lényeges változások a tudományos és a műszaki fejlődés, valamint a gazdasági növekedés és a gazdaságpolitika kapcsolatrendszerének újraértékelését kívánják. Az OECD a kérdéskör áttekintésére tizenöt jól ismert egyetemi és ipari szakembert kért fel. A következők e csoport több mint kétéves munkájával készített jelentésének főbb mondanivalóját foglalják össze.

A jelentés szerzői a fejlett tőkésországok jelenlegi gazdaságpolitikája és műszaki fejlesztési politikája között alapvető ellentmondást látnak. A gazdaságpolitika – elsősorban az infláció leküzdése érdekében – korlátozó keresletpolitikát folytat, a műszaki fejlődés szempontjából pedig az új termékek és technológiák iránti erőteljes keresletnövekedésre volna szükség, mert a technikai haladás számára ez jelentene megfelelő húzóerőt.

A társadalmi erők és intézmények befolyása a tudományos és technikai potenciálra. A szakemberek szerint a technikai lehetőségek még nem apadtak ki, és önmagában véve nem is látnak közvetlen korlátokat a tudományos kutatás területén. A tudományos

*Technical Change and Economic Policy. OECD, Paris, 1980 alapján.

kutatások nyomán létrejövő technikai változások üteme azonban jelentősen eltér a gazdaság különböző ágaiban. Ezt jó részben annak tulajdonítják, hogy a különböző területek lehetőségei, intézményi rendszerei erősen eltérők.

A tudományos és technikai haladás, ha a megfelelő tárgyi és személyi erőforrások nem állnak rendelkezésre, illetve a kutatáshoz szükséges technológiák – emelkedő költségeik miatt – hozzáférhetetlenné válnak, nagymértékben lelassul. A tudományos és műszaki fejlődés eredményeinek hasznosítására bénítóan hat a társadalmi intézmények túlzott merevsége is. Az egész gazdasági fejlődésnek lendületet adhat, ha a társadalom biztosítja a tudományos kutatások eredményeinek adaptálásához szükséges feltételeket. Ehhez a tanulmány szerzői három alapvető követelményt hangsúlyoznak: a tudományos és műszaki kutatás életképességének fenntartása alapvető társadalmi cél; nagy súlyt kell fektetni az energiaellátási és energiatakarékossági kérdések hatékony megoldására; és segíteni kell az alkotó innovációkat a szolgáltatások és az infrastruktúra területén.

A K+F tevékenység, illetve az innovációs és termelékenységi trendek elemzése alapján a technikai haladás és a társadalmi-gazdasági fejlődés kapcsolatának a 70-es évekre jellemző fő vonásait a tanulmány abban foglalja össze, hogy megváltoztak a tudományos és műszaki kutatások arányai; a kormánybeavatkozások növekvő szerephez jutottak a termelésben és a szolgáltatásokban; a különböző nemzetgazdaságok ipari és gazdasági erőviszonyai eltolódtak; s végül, de nem utolsósorban jelentős szerepet játszott a 70-es évek általános gazdasági visszaesése. A változások okait vizsgálva a tanulmány ismét *három* tényezőre hívja fel a figyelmet:

1. A hosszú távú szemlélet nem kellő figyelembevétele. Az elméleti kutatásokra az általános lelassulás, esetenként a teljes leállás, az ipari K+F tevékenységre pedig a biztos eredményeket ígérő rövid távú szemlélet a jellemző. A kormányoknak határozott tudománypolitikát kell folytatniuk annak érdekében, hogy az alaptudományok és a technológia továbbra is megfelelő ütemben fejlődjenek, és a gazdasági növekedés lehetőségei hosszabb távon ne ütközzenek merev korlátokba.

2. A társadalmi preferenciák változása. Ez a tendencia tükröződik például a költségvetési és a magánszektor jelentősen megnövekedett keresletében a szolgáltatások iránt. Ez a keresletnövekedés azonban az említett területeken nem járt együtt technikai haladással és a termelékenységi növekedésével.

3. A versenyképesség és az innováció kapcsolata. A világgazdasági környezet egyre növekvő hatást gyakorol a feldolgozó iparra és a hozzá kapcsolódó szolgáltatásokra. E területek versenyképességének szempontjából a jövőben lényegesen jelentősebb szerephez jutnak az erős innovációs kapacitások és ezek megfelelő működése. Ennek következtében a különböző országok innovációs kapacitásainak különbségei tartós színvonalkülönbségek kialakulásához vezethetnek.

A társadalompolitika tudományos és műszaki aspektusait célszerű az eddiginél jobban integrálni a társadalmi és gazdasági szempontokkal. Ennek érdekében a közismert társadalmi és gazdasági célokat oly módon kell megfogalmazni, hogy képesek legyenek a tudományos és műszaki fejlődés korlátainak figyelembevételére és kínálkozó lehetőségeik kihasználására.

A kormányok gazdaságpolitikájának általános hibája, hogy - célrendszerének megfelelően – megpróbálja az alap kutatások finanszírozását szorosan a költségvetési és az

az adópolitikához kapcsolni, pedig az alapkutatások támogatását mindenkor függetleníteni kell a gazdaság konjunkturális ingadozásaitól. További probléma, hogy nem elég szoros a kapcsolat a technikai haladás és a gazdaságpolitika között a nemzetvédelem, a mezőgazdaság, az energiaellátás és a környezetvédelem területén.

A kutatás-fejlesztés finanszírozásával kapcsolatban egyre élesebben vetődik fel a költségvetés és a magánszektor közötti költségmegosztás kérdése is. Azokon a területeken, ahol a magánszektor a piaci ösztönzők mellett képes figyelembe venni a társadalmi érdekeket is, ott a kutatás-fejlesztés finanszírozása sokkal hatékonyabb lehet, mint a költségvetési szférában. Ugyanakkor a kormányoknak meg kell tanulniuk, hogyan teremtsenek kutatási bázist olyan alapvető technológiák számára, mint például az energiaellátás. E szektor elmúlt évekbeli változása világosan megmutatta, hogy milyen veszéllyel jár, ha egy társadalmilag fontos terület kizárólag a magánszektor fejlesztéseitől függ. E kérdés megoldása is a jelenleginél sokkal szorosabb kapcsolatot kíván a tudománypolitika és az iparpolitika között.

A fejlett iparral rendelkező OECD-országok további nehézsége, hogy a hagyományos ipari ágazatokban a fejlődő országok megerősödött feldolgozó iparának konkurenciájával találkozhatnak. Ez felhívja a figyelmet az eddigieknél sokkal hatékonyabb stratégiák kidolgozásának szükségességére, hogy elkerülhessék a tisztán protekcionista és védekező válaszokat. Hatékony innovációs politikával meg kell védeni a dolgozókat a munkahelyek elvesztésétől, és egyben segíteni kell a vállalatokat, hogy az említett területen is versenyképessé váljanak.

A trendek elemzése alapján a tanulmány arra a megállapításra jut, hogy az alapvető tényező a 80-as években az OECD-országok versenyképessége szempontjából a feldolgozó ipar és a hozzá kapcsolódó szolgáltatások innovációs képessége lesz. Alátámasztja ezt, hogy a feldolgozó ipari innovációs tevékenység színvonalkülönbségei már a 70-es években is jelentősen differenciálták a különböző országok versenyképességét. A jövőbeli sikeres innovációk feltétele, hogy a kutatás-fejlesztés számára még kedvezőtlen konjunkturális körülmények között is jelentős erőforrások álljanak rendelkezésre. A különböző országok innovációs képessége ezért nagymértékben függ a határozott kormányzati beavatkozásoktól, például a szakképzés, a kutatás-fejlesztés finanszírozása és az egyes iparágak közötti technológiai támogatás területén.

A kormányzati beavatkozások eszközeit két fő csoportra osztják. A *közvetlen segítség* magába foglalja a költségvetési kutatóhelyek kutatási programjainak finanszírozását, a magáncégekkel közösen támogatott kutatási programok megvalósítását és egyes társadalmilag kiemelten fontos kutatások fenntartását (pl. a napenergia hasznosításának kísérleteit). A *közvetett segítség* két formában valósulhat meg. Az egyik olyan elemeket foglal magába, mint például az oktatás finanszírozása, az általános gazdasági támogatások és az adó-visszatérítések; a másik úton különböző területek, ágazatok, technológiák kapnak segítséget. E támogatás azért minősíthető közvetettnek, mert nem egyes vállalatok vagy intézmények kapják, hanem az adott terület összes innovációval foglalkozó szervezetét érinti. Ilyen például az energiatakarékos beruházások és a mikroprocesszoros fejlesztések támogatása.

Az OECD-jelentés készítői hangsúlyozzák, hogy az alapkutatások eredményei döntően nem egyéni, hanem társadalmi értékeknek tekinthetők. Ennek következtében a finanszírozás felelőssége az egész társadalmat, illetve azok képviselőit terheli. Az alap-

és technológiai kutatásokra fordítandó erőforrásokat – az utóbbi évek gyakorlatától eltérően – nem szabad szűk értelemben vett hatékonysági vizsgálatoknak alávetni. A jelenlegi helyzet viszont azt mutatja, hogy számos országban az alapkutatásokat végzők a korábbinál – például a 60-as évekenél – sokkal szorosabb költségvetési korlátokkal kénytelenek szembenézni. A tudománypolitikának még a legszigorúbb költségvetési korlátozások idején is biztosítani kell az alapkutatások minőségét és kreativitását. Ennek érdekében az alap- és technológiai kutatások irányításánál az alábbi követelményeket célszerű kielégíteni.

- Fontos, hogy az új kutatási területek is megfelelő figyelmet kapjanak, és ne csak az elfogadott és sikeres kutatási területek részesüljenek a támogatásból.

- Az eddiginél jobban kell biztosítani, hogy a kutatók eredményeik társadalmi hasznosíthatósága szerint beszámoltathatók legyenek, anélkül hogy ezzel veszélyeztetnék a kutatások minőségét.

- Törekedni kell a kutatási szféra és az ipar közötti nagyobb mobilitásra, elősegítve az eltérő szempontú közelítések integrálódását.

- Változtatni kell az egyetemi képzés eddigi rendszerén. Míg a múltban a specializáció volt a jellemző, jelenleg olyan szakemberek „kibocsátása” lenne kívánatos, akik gyorsabban átképezhetők és így átirányíthatók egyik területről a másikra.

Új elem a tanulmányban az alapvető technológiák – költségvetési forrásokból finanszírozott – kutatásának szorgalmazása. Az OECD-tanulmányok szerzői felhívják a figyelmet az alapvető technológiáknak az ipari és az egyéb társadalmi innovációk területén játszott komoly szerepére. Az ilyen közép- és hosszú távú kutatások sikere jelentősen gyorsíthatja például az energiaipar, a mezőgazdaság, a gép- és vegyipar fejlődését. Az alapkutatások mellett az alapvető technológiák kutatási programjait is támogatni kell, fenntartva a technológiai pluralizmus elvét. Ezen azt értik, hogy mindig lehetőséget kell biztosítani egymást helyettesítő alternatív technológiai megoldások számára, vagyis a meglepetések elkerülése érdekében nem szabad túlságosan szűkíteni a technológiai kutatások skáláját. A helytelen szűkítésre jellemző példa az energiaágazat, ahol az 50-es és a 60-as években túl sok eszközt fordítottak néhány energiafajta felhasználási lehetőségeinek kutatására, és ez az energiahelyzet változása során jelentős gondokat okozott.

A döntéshozatal. A technikai haladásnak összhangban kell lennie a társadalom szükségleteivel és „akaratával”. Ezért meg kell valósítani az egész társadalom számára egyaránt fontos tudományos kutatások fokozottabb társadalmi szabályozását és ellenőrzését. (Ilyenek például az infrastruktúrával és a környezetvédelemmel összefüggő kutatások.) Olyan igény is mind gyakrabban megfogalmazódik, hogy az említett területeken folyó kutatásokkal kapcsolatos döntéseket a szakemberek és az állampolgárok képviselői közösen hozzák. A helyes döntéseket elősegíti, ha a vezetők kialakítják a technológiai változatok közötti választás objektív értékelési kritériumait, vagyis a döntéshozóknak – amennyire csak lehetséges – világossá kell tenni a társadalom tagjai és szervezetei számára a különböző döntésekkel kapcsolatos lehetőségeket és kockázati tényezőket.

A jelenlegi *foglalkoztatottsági problémák* egyik fő oka, hogy a kormányok a keresletnövekedés korlátozásával küzdenek az infláció ellen, illetve devizatartalékaik megvédelméért. Amennyiben a feltételek nem változnak meg, nem lehet számítani arra, hogy

visszatér a magas foglalkoztatottsági színvonal. A prognózisok szerint az elektronika fejlesztési eredményei gyorsabb keresletnövekedést indukálnak, és viszonylag széles ágazati spektrumban a beruházások fellendüléséhez is hozzájárulhatnak. A 80-as években azonban még ez esetben is strukturális alkalmazkodási problémák jelentkeznek a foglalkoztatottság területén, többek között éppen az elektronikában végbement technikai forradalom eredményeképpen.

Összefoglalóan a jelentés megállapítja, hogy az OECD-tagországok előtt álló problémák többsége hosszú távú és strukturális jellegű. Az 1970-es évek számos, gazdaságot érintő negatív jelenségének gyökerei a 60-as évek végére vezethetők vissza. Ezeket a problémákat csak súlyosbította az 1973-as olajválság. A jelenlegi strukturális problémák megoldására a kormányoknak az eddigieknél nagyobb erőfeszítéseket kell tenniük. A valóban kielégítő megoldásnak magában kell foglalnia az innovációs rendszer aktivitásának visszaállítását, azaz lehetőséget kell teremteni a további technikai haladás számára. Különösen azokon az eddig elhanyagolt területeken várhatók komoly eredmények, ahol az innovációk képesek számottevően hozzájárulni az inflációs nyomás csökkentéséhez. Ugyanakkor a technikai haladás gyorsabb ütemének megvalósítása csak a jelenleginél szélesebb társadalmi ellenőrzésen és támogatáson alapulhat.

Szöllösi János

PROGNÓZISOK ÉS A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS IRÁNYZATAI A SZOVJETUNIÓBAN*

A Szovjetunióban a prognózisok kidolgozása felé, különösen a hosszú távú tervekészítés előtérbe kerülése folytán, növekvő figyelem fordul. A prognóziskészítés alapvető funkcióját így határozzák meg: a demográfiai, ökológiai, társadalmi-gazdasági, tudományos-műszaki, külgazdasági stb. folyamatok elemzése, a jövőben lényeges feltételek, irányzatok bemutatása, a társadalom és a gazdaság előtt álló feladatok jellegének és nagyságának előrejelzése, az alternatívák keresése. A prognóziskészítés egyrészt előkészíti a tervezést, másrészt kiegészíti a tervet azoknak a folyamatoknak a vonatkozásában, amelyek a szó hagyományos értelmében nem tervezhetők (pl. demográfiai folyamatok, természeti tényezők hatása, világkereskedelmi feltételek), harmadrészt ellenőrzi a terv lehetőségeihez igazodó teljesülését.

A komplex népgazdasági prognózis a tudományos-műszaki haladás 20 évre szóló átfogó programjának és a komplex népgazdasági – energetikai, élelmiszer-ipari, gépipari, szállítási stb. – célprogramok összeállításának kiindulási pontja. A 20 éves időtávlatú (és ötéves periódusokra tagolt) komplex népgazdasági prognózis legelső változatának a tervezési célok kijelölésében is jelentős szerepe van.

*Ismertetés Zotejev, G.N.: Prognози v narodhozjajsztvennom planyirovanii. Ekonomika i matematyicseskije metodi, 1981, 2. sz. és Ignatovszkij, P.: Tennyencii ekonomicseszkoivo razvityija v 80-je godi. Voproszi ekonomiki, 1981, 2. sz. alapján.

A tudományos-műszaki haladás távlati és közelebbi céljainak meghatározását a döntően normatív jellegű társadalmi és gazdasági prognózisok rendszerének kidolgozása előzi meg. A társadalmi prognózisok rámutatnak a „célállapotok” elérésének a népjóléttel, a jövedelmek szerkezetével, az egészségügy és az oktatás szervezetével, a természet- vagy munkavédelemmel kapcsolatos szükségességére, miközben a különböző prioritási rangsorok szerint változatokat képeznek.

A tudományos és műszaki fejlesztés gazdasági céljainak reális kijelöléséhez előzetesen meg kell határozni a termelési erőforrások (mindenekelőtt a munkaerő, a fűtő- és nyersanyagok, valamint a beruházások) fizikai volumennövekedésének határait, illetve legfontosabb strukturális összetevőit. Az 1979. július 12-i közös párt- és kormányhatározat értelmében a Tudományos Akadémia, a Tudományos és Műszaki Állami Bizottság és az Építésügyi Állami Bizottság dolgozza ki a tudományos és műszaki fejlődés 20 évre szóló (és ötéves időszakokra tagolt) programját, és terjeszti a Minisztertanács és a Tervhivatal elé legkésőbb két évvel a soron következő ötéves terv kezdete előtt. Ez a program az alapja annak a 10 éves tervnek, amelyet a Tervhivatal állít össze. A tudományos-műszaki program legfontosabb részei a következők:

- prioritások meghatározása a tudományos és műszaki fejlesztés egyes irányaira,
- az esetleg bevezetésre kerülő tudományos-technikai vívmányok várható társadalmi, gazdasági következményeinek értékelése.
- a tudományos-műszaki célprogramok kijelölése,
- az anyagi, munkaerő- és pénzügyi eszközök szétosztása a tudományos-műszaki fejlesztés különböző irányai között.

A komplex népgazdasági prognózis kidolgozásának menete és módszerei

A tudományos-műszaki haladás távlati programjának megalapozásához kidolgozott részleges és átfogó társadalmi-gazdasági prognózisok általánosítása és összekapcsolása, továbbá a népességnövekedés, a természeti tényezők és más – a gazdaság szempontjából – exogén jelenségek hatásának figyelembevétele a *komplex népgazdasági prognózis* összeállításakor történik meg. Ennek általános menete a következő:

1. A legelső változatban a *makroökonómiai összefüggések* dominálnak: a prognosztizált időszak stratégiai fontosságú társadalmi-gazdasági feladatai ugyanúgy megjelennek benne, mint a termelési erőforrások növekedésének korlátai és ezek hatékonysági szintjéhez és dinamikájához fűződő társadalmi-gazdasági követelmények.

2. A következő fázisban a *strukturális (ágazatközi) prognózis* kereteiben történik az ágazati számítások általánosítása, a makroökonómiai prognózis eredményeinek konkretizálása. (Például ilyen ágazatközi fejlődési prognózis készül a fűtőanyag- és energiaiparra, az építőanyag-iparra, a beruházásokra, a mezőgazdaságra, a termelési infrastruktúrára vonatkozóan.) Az ágazatközi elemzések teszik lehetővé a gazdaság egésze és az egyes specifikus szférák növekedési arányainak, szerkezetének kölcsönös megfeleltetését.

3. Az *ágazati* prognózisok segítségével határozzák meg a műszaki fejlesztés legfontosabb mennyiségi céljait és következményeit. (Egységnyi állóeszközigény, munkatermelékenység, a termelés egységére jutó nyersanyag- és energiaráfordítás.)

4. Az újratermelés reálfolyamatainak prognosztizálása mellett készülnek *fülcionális* jellegű prognózisok (például a lakossági jövedelmek és fogyasztás, a nem termelő szféra ágazatainak fejlődése, a beruházások pénzügyi forrásai, foglalkoztatottság, gazdasági mechanizmus) is.

A sokféle prognózis összekapcsolása és egyeztetése a különböző időhorizontok eltérő igényeit is figyelembe vevő komplex népgazdasági prognózis keretében történik. Az egyes részterületek, fejezetek összehangolása a távlati számítások elvégzésének eredményeként valósul meg. Először a lakossági fogyasztás elérti kívánt racionális színvonalát és szerkezetét jellemző mutatókat számítják ki. Ezt követően határozzák meg a gazdasági hatékonyság hosszú távú jellemzőit, valamint a munkaerő-, az anyag- és energiaforrások bővítésének legvalószínűbb mértékét. A középtávra vonatkozó számításokban külön kiemelik a kohászati, az energetikai és a beruházási javakat gyártó ágazatok kapacitásbővítési lehetőségeivel és a mezőgazdaság termelésnövekedésével kapcsolatos korlátokat.

A népgazdasági prognózisok rendszerint három változatban készülnek: az *első* variáns a korábbi típusú – alapvetően extenzív – fejlődési és termelékenységnövekedési irányzatok változatlan folytatódását feltételezi. Ez az – általában extrapolációs modellek és számítások felhasználásával készült – változat következőképpen nem azonos a lehetséges minimális változattal. A *második* (középső) változat a tudományos-műszaki fejlődés meggyorsításának és a strukturális változások erősödésének lehetőségéből és szükségességéből indul ki. A középső változat szerint a gazdaság fokozatosan áll át az intenzív növekedési pályára, a szervezeti tényezők és a gazdasági mechanizmus kedvező hatással lesznek a hatékonyság növekedésére. A *harmadik* (felső avagy cél-) változat a legvonzóbb, amennyiben megvalósulása a társadalom ésszerű szükségleteinek legteljesebb kielégítését teszi lehetővé. Ez tekinthető a legkevésbé megalapozottnak a tudományos-műszaki haladás gazdasági lehetőségeinek és a termelési tényezők hatékonyságának szempontjából. Feladata ezért inkább a termelés méreteivel, szerkezetével és hatékonyságával szemben támasztott társadalmi igények meghatározása.

A prognózisok kimunkálása szorosan kapcsolódik gazdaságmatematikai modellekhez és a számítástechnikához. A legismertebb prognosztikai modellek makroökonómiai és strukturális jellegűek. Alapvető típusaik: a gazdasági növekedés több tényezős modelljei, az input-output modellek. A modellekkel kapcsolatos alapvető módszertani nehézség azok célszerűen összefüggő rendszerének kialakításában áll: a dekompozíciós eljárások és az információk interaktív feldolgozása tűnnek a nagyrendszerek szempontjából a legigéretesebb irányoknak.

A gazdasági fejlődés problémái és a prognóziskészítés feladatainak változása

Az újratermelés általános feltételeinek változása a gazdasági rendszer részei közül leginkább a következőkre hat:

- a társadalmi szükségletek,
- a termelési erőforrások és növekedési dinamikájuk, az erőforrás-eloszlás mechanizmusa, prioritásai,

– az intenzifikálódó termelés, a tudományos-műszaki haladás és a strukturális változások alapvető irányai,

– a gazdaság szervezeti rendszere.

1. *A társadalmi tényezők* befolyása nem csupán a gazdasági fejlődést orientáló szerepben erősödött meg, hanem a termelékenységnövekedés döntő feltételeinek minőségében is, különösen a mezőgazdaságban, az építőiparban, a könnyűiparban. Ezért a prognózisok készítésekor kiemelten kezelik a lakossági fogyasztás kiegyensúlyozott növekedésének, struktúrájának kérdéseit.

2. A részletes távlati számítások szerint a szovjet gazdaság hosszú távú fejlődését elsősorban a munkaerő, a természeti és beruházási javak szűkössége korlátozza. A demográfiai változások miatt a következő 20 évben a *munkaerő*-források évi átlagos növekedési üteme a korábbinak töredékére fog csökkenni, és az 1980-as évtizedben problémát jelent majd a munkaerő regionális és ágazati szerkezetének megfelelő átalakítása is.

A természeti tényezők értékelése a *természeti erőforrások* prognosztizálásával kapcsolatos legidősebb feladat. A kitermelő ipar és a mezőgazdaság jövőbeli termelési volumenének értékelését a kedvezőtlen természeti körülmények „semlegesítéséhez” és a megszigorodott ökológiai követelmények betartásához szükséges beruházások értékének figyelembevételével kell elvégezni. A nyersanyagellátás egyre növekvő nehézségeit a régi, a maguk nemében óriási ásványlelőhelyek kimerülése és a kitermelő ipar legfontosabb központjainak Keletre és Északra való áthelyeződése okozza. De nem elhanyagolhatók a minisztériumi és iparigazgatósági irányítás inerciájából fakadó olyan hibák sem, mint a nyersanyagoknak immár elsőbbségüket elvesztett célokra való felhasználása. Mindezek következtében nem sikerült elkerülni a hiányt és a népgazdasági aránytalanságokat. Ilyen körülmények között a gazdasági gyakorlatnak nem szabad csupán a nyersanyag-kitermelés és a mezőgazdasági termelés növelésére irányulnia, hanem törődnie kell a nyersanyagok felhasználási és tárolási módjával, a veszteségforrások kiküszöbölésével is.

A *beruházási javak* mennyisége elsősorban a beruházási eszközöket előállító ágazatok termelési dinamikájától függ. A beruházási szféra problémái – a beruházások szétforgácsoltága, hosszú kivitelezési idők, a költségvetési előirányzatok túllépése és mindezek eredményeképpen hatalmas befejezetlen állomány, az új technikák, technológiák bevezetésének lassúsága stb. – viszont nem kizárólag a beruházási eszközök viszonylagos szűkösségével magyarázhatók. Az intenzív fejlődés szükségleteinek megfelelően a korábbi időszakokra jellemző beruházási erőforrás-elosztási rendszert a döntési kritériumok olyan együttesének kell felváltania, amely nemcsak az új létesítmények nyersanyag- és munkaerőigényét és termelési kapacitásait veszi figyelembe, hanem a már működőket is. Ugyanis a termelőberendezések korszerűsítésének fontos eszköze a rekonstrukciók és pótlások beruházási részarányának növelése. A rekonstrukciók a tudományos-műszaki fejlődés eredményeinek gyorsabb és szélesebb körű bevezetését teszik lehetővé, mivel a termelés korszerűsödése nem csupán a berendezések szállítóira és a felhasználó új üzemekre korlátozódik. A rekonstrukcióra szoruló iparágakban, vállalatoknál kiemelkednek azok a tevékenységek, amelyeknek technológiai megújításával a mennyiségi és minőségi hiányok jelentősen csökkenthetők (például a vaskohászatban és a gépiparban).

3. Az erőforráskorlátok keménysége csökkenthető a tudományos-műszaki fejlődés és a strukturális változások meggyorsításával. Viszont, mivel a műszaki fejlődés rövid távon nem feltétlenül tökemegtakarító jellegű, valamint a lemaradások különböző mértékűek, a tudományos-műszaki prognózis összeállításának kiindulási pontja a műszaki fejlesztés és a struktúrapolitika szűk keresztmetszeteinek feltérképezése. A későbbiekben ez teszi lehetővé a tudományos és műszaki fejlesztési problémák realizisztikus megfogalmazását, a célprogramok kijelölését.

4. A 70-es éveket és a 80-as évek első felét lényeges *szervezeti* változások is jellemezték: termelési és tudományos-termelési egyesülések jöttek létre. Az egyesülések létrehozása eddig nem minden esetben váltotta be a termelékenység és a társadalmi hatékonyság növekedéséhez fűzött reményeket, számos esetben csak az elnevezés változott meg, a termelés koncentrálttsága és specializáltsága, a vállalatok műszaki felszereltsége, szervezeti felépítése, belső irányítási rendszere változatlan maradt. Nem vitatott, hogy a korszerű szervezeti, irányítási megoldások, a termelési és különösen a tudományos-termelési egyesülések megalakulása sokat segíthet az olyan negatív tényezők hatásának ellensúlyozásában, mint a kedvezőtlen időjárás, a régi ásványkincs-lelőhelyek kimerülése stb. Az egyes konkrét egyesülések struktúrájának kialakításánál a társadalmi nyilvánosság, a termelőkollektívák véleménye és a tudományos intézetek javaslatai jelentősen hozzájárulhatnak a megfelelő szervezet, méret és specializáltság meghatározásához. Az egyesülések hatékony működésének egy további, felismert feltétele a fölötte levő irányítási szintek számának csökkentése, a tényleges döntések egy részének (beruházások, termékválaszték stb.) decentralizálása és a kockázatvállalás lehetővé tétele. A döntési szintek szétválasztása egyben világosabbá tenné az állami szervek gazdaságpolitikai felelősségének határait is, mégha szükségszerűen fenn is maradna az egyedi nem szabályozórendszeri beavatkozások eszköze is. Célszerű tehát a gazdasági ösztönzők továbbfejlesztése, az irányítási apparátus „felduzzadásának” megelőzése.

Chernenszky László

TANÁCSADÁS A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK SZÁMÁRA

A Vállalati Tanácsadó Szolgálatok Európai Bizottsága (CESCE) 1981. június 10–12-én Bécsben tartotta ez évi kongresszusát. A vállalati tanácsadással foglalkozó szervezetek és intézmények (termelékenységi központok, kereskedelmi kamarák, kutatóintézetek stb.) szakemberei összejövetelükön elsősorban arra kerestek választ, hogy a 80-as évek milyen kihívást jelentenek a kis- és középvállalatok számára, és a megváltozott körülményekhez való alkalmazkodásukat hogyan segíthetik a tanácsadó szolgálatok.

Az előadások és az azokat követő hozzászólások megerősítették, hogy a kis- és középvállalatok szerepe a tőkésországok gazdaságában a következő évtizedben is jelentős lesz. Ennek alapja elsősorban rugalmasabb alkalmazkodóképességük, alacsonyabb termelési költségeik és stabilizáló funkciójuk. Ugyanakkor felhívták a figyelmet arra is, hogy ezeknél a vállalatoknál többnyire hiányoznak a magas képzettségű specializált szakemberek, ezért fokozott mértékben szükségük van külső tanácsadásra.

A kongresszuson elsőként és legrészletesebben a fő tevékenységüknek tekinthető *üzleti tanácsadás* témakörét vitatták meg. E szolgáltatásoknak komoly hagyományai vannak, de az elmúlt évek tapasztalatai szerint az igényekben bizonyos változás figyelhető meg. A tanácsadók szakértői és közvetítői funkciójában még fontosabbá vált az előrejelzés, a megelőzés. Ennek keretében pótolni kívánják a kis- és középvállalatoknál hiányzó – a műszaki és gazdasági változásokat időben észlelő és követni tudó – specialisták ismereteit. A külső szakemberek nem csupán új, semleges és elfogulatlan tanácsokat adhatnak a vállalati problémák megoldására, hanem segíthetik feltárni a potenciális veszélyforrásokat és a vállalatot érintő jövőbeli változásokat. A költség szempontok sem elhanyagolhatók: általában kevesebbe kerül egy tanácsadó alkalmi igénybevétele, mint egy új munkatárs alkalmazása az adott feladatra. A tanácsadó ugyanakkor mindig kicserélhető egy „jobbira”, mivel nem állandó alkalmazott. A hatékony tanácsadás azonban a fogadó vállalatoktól is fokozott együttműködést igényel. Olyan légkört kell biztosítani – hangsúlyozták – amelyben minden probléma felszínre kerülhet, és a vállalati szakembereknek késznek kell lenniük a külső szakemberekkel való együttműködésre. Ugyanakkor a vállalati dolgozókat is időben informálni kell a várható változásokról, és érdekeltté is kell tenni őket ezek megfelelő végrehajtásában. A gyakorlatban sokszor nehézségeket okoz, hogy a tanácsadókat túl későn hívják, és a vezetők nem tudják problémáikat jól megfogalmazni és körülhatárolni.

A kis- és középvállalatok elmúlt évekbeli tapasztalatai alapján a konferencia résztvevői elsősorban a következő tanácsadó szolgáltatásokra kívánják jövőbeni tevékenységüket összpontosítani:

- Állandó támogatást kívánnak nyújtani a vezetés akut problémáinak megoldására, elsősorban egyéni tanácsadó találkozók útján.

- Célszerűnek látják problémaorientált tanácsadó kampányokat indítani, hogy segítséget nyújtsanak a kis- és középvállalatok marketing-, tervezési, beruházási munkájához, pénzügyi politikájuk kialakításához, a személyzeti munka és a szervezet továbbfejlesztéséhez.

- Bizonyos szektorok – elsősorban a feldolgozó ipar, a kereskedelem és az idegenforgalom – racionalizálásának elősegítése érdekében összehasonlító strukturális elemzéseket irányoznak elő az adott terület jellemzőinek, erős és gyenge pontjainak feltárása érdekében. Ennek keretében a vállalati és ágazati struktúra értékelését, motivációs és információs kérdések elemzését, új kooperációs lehetőségek megismertetését is tervezik.

- Speciális konzultációs ülések szervezése – pl. a fiatal vállalkozók számára – a helyi termékelhelyezési lehetőségekről, az új technika alkalmazásának feltételeiről, az új műszaki vívmányokról és követelményekről.

A tanácsadó szolgáltatások hatékonyságának növelését szolgálják a vállalati vezetők és szakemberek oktatását, illetve továbbképzését célzó programok. Az elmúlt évek gyors változásai ugyanis az *oktatással és képzéssel* szemben is magasabb követelményeket támasztottak. Ezek kielégítését kívánják segíteni a vezetők továbbképzésével, az alkalmazottak alapfokú képzésével, speciális műszaki tanfolyamokkal (pl. a kis számítógépek alkalmazási lehetőségeinek témakörében). Új szolgáltatásoknak tekinthető a potenciális vállalatvezetők, illetve a fiatal vállalkozók felkészítése. Maga a képzés formája országonként igen eltérő, a levelező jellegű tanfolyamoktól a több hónapos bent-

lakásos szemináriumokig terjed. Általános törekvésük a képzés gyakorlatiasabbá, sokoldalúbbá tétele, az elsajátított ismeretek gyakorlati alkalmazásának elősegítése. Ennek érdekében kísérleteket végeztek a képzés és a tanácsadás összekapcsolására. Az eddigi tapasztalatok szerint a képzés és a tanácsadás kombinációja sokkal eredményesebb, mint e tevékenységek külön-külön ellátása.

A tanácsadó szolgáltatások egyik tért hódító új irányzatáról, az ún. korai jelzőrendszerekről (early warning systems) is több előadás hangzott el. Ennél kiindulásuk az, hogy az üzletembereknek mindig is rendelkezniük kellett jól megalapozott stratégiával, hogy kezelni tudják ügyeiket. Míg az 50-es években elsősorban termelési problémák megoldása kívánt erőfeszítéseket, addig az eladók piacától a vevők piaca irányába való eltolódás új követelmények elé állította a vállalati vezetést. A kereslet gyakori változásai és a verseny erősödése – illetve az ezekhez való alkalmazkodás nehézségei – egyre nyilvánvalóbbá tették, hogy a korábbi tapasztalatok egyszerű extrapolálása nem nyújt elegendő alapot a jövőbeli követelmények kielégítéséhez. A napi problémák halmozódása mind sürgetőbbé tette új stratégiák kialakítását. Egyre világosabban látszott, hogy a döntéseket a továbbiakban már nem lehet intuitív módon hozni, elengedhetetlenné vált jól szervezett információs rendszer kialakítása. E követelményeknek kíván eleget tenni a korai jelzőrendszer összefoglaló névvel jelölt speciális információs rendszer, amely előrejelez bizonyos veszélyhelyzeteket. A túlélés lehetőségét növelő információs rendszer célja, hogy minél nagyobb előretartással figyelmeztessen lehetséges veszélyhelyzetekre, és ezzel elegendő időt biztosítson a vállalatok számára ahhoz, hogy megfelelő lépéseket tegyenek a veszélyhelyzetek kivédésére vagy csökkentésére. A várható környezeti változások ismeretében a vállalatok nagyobb esélyt kapnak, hogy védekezzenek, vagy éppen kihasználják az új helyzet előnyeit.

A kongresszuson elhangzottak olyan vélemények, hogy a megfelelő információs jelzőrendszerek kialakítása, illetve a tanácsadási és képzési tevékenység mellett a jövőben a kormányok fokozzák a kis- és középvállalatok pénzügyi támogatását. A résztvevők az NSZK példájára hivatkoztak, ahol már évek óta pénzügyi támogatást is nyújtanak a kis- és középvállalatok elnökeinek kibontakoztatásához. A támogatás formája a kedvező kamatú fejlesztési kölcsönöktől az új vállalatok alapítását „bátorító” prémiumokon, a kutatás és fejlesztés, az információszerzés támogatásán át az adókedvezményekig terjed. A támogatások odaítélésénél a „segíts magadon, az állam is segít” elv érvényesül, vagyis az iparpolitika elsősorban ahhoz kíván hozzájárulni, hogy a kis- és középvállalatok saját erejükből fokozzák teljesítményeiket, és olyan helyzeteket teremtenek, amelyben a jövőbeli gazdálkodási követelményeket teljesíteni tudják. Többen is felhívták a figyelmet arra, hogy az állami támogatás önmagában nem elegendő, illetve csak akkor lehet hatékony, ha a gazdaság nyújtotta lehetőségek párosulnak a kis- és középvállalatok törekvéseivel.

VÁLTOZÁSOK A SVÉD IPARVÁLLALATOK BELSŐ SZERVEZETÉBEN*

A svéd munkaadók szövetségének kezdeményezésére vizsgálatot indítottak a vállalatok belső szervezeti struktúrájának, e struktúrák tényleges és célszerű fejlődési irányainak meghatározására. A Vállalatok a vállalatokon belül címmel indított vizsgálat esettanulmányok sorozatával kívánt választ kapni arra a kérdésre, hogy e tekintetben milyen tendenciák jellemzik a svéd vállalatokat, különös tekintettel a munkavállalók és a munkáltatók közötti kapcsolatokra és együttműködésre. Az együttműködés erősítésére való törekvés, mint ismeretes, a 60-as évek végétől figyelemre méltó változásokat hozott a termelés és a munka szervezésében is (a folyamatorientált termelési szervezetek kialakítása, az autonóm munkacsoportok létrehozása, a munka gazdagítása stb.).

A munkavállalók beleszólási jogára vonatkozó megállapodás – mint e folyamat egyik eredménye – a vállalati döntéshozatal decentralizálását s ennek révén a dolgozók kezdeményezőkézségének és felelősségének kibontakoztatását célozta. A tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy a gyakorlatban erősödtek, növekedtek a centralizációs törekvések is. Ennek oka bizonyára az, hogy sok vitás kérdés megoldása (pl. a vállalat szervezetét, igazgatását illetően) csak a központ részvételével lehet eredményes. További problémát jelent az is, hogy az említett megállapodás aláírására irányuló tárgyalások még nem jártak eredménnyel, a megegyezés időpontja még nem látható. A célszerű vezetési formák, szervezeti és igazgatási rendszerek tekintetében mégis kialakultak a kívánatos – a decentralizálás felé mutató – irányok. Ezeknél az alábbi fő célkitűzések-ből indulnak ki:

- a kis szervezeti egységeknek nagyobb függetlenséget kell biztosítani az önállóság, az öngazgatás és az eredményért való felelősség növelése útján;
- a vezetést tehermentesíteni kell, hogy a legfontosabb koordinációs és fejlesztési kérdésekre koncentrálhasson;
- a vezető szerepének növelése – az alacsonyabb irányítási szinteken is – elengedhetetlen, mivel a vezetők csak így irányíthatják ténylegesen egységeik tevékenységét, s csak így tudják funkcióikat mint munkáltatók is hatékonyan betölteni;
- nagy gondot kell fordítani a kereskedelmi orientáció és a pénzügyi tudatosság növelésére a helyi egységeknél is;
- növelni kell a dolgozók saját tevékenységükért való felelősségét;
- meg kell teremteni a vállalaton belüli együttműködés hátterét, a megfelelő információellátást, valamint a dolgozókkal és szakszervezeteikkel való tárgyalások decentralizált formáit.

A Vállalatok a vállalatokon belül című kutatás keretei között készített esettanulmányok arra is választ kerestek, hogy a vállalati belső struktúra alakításánál mennyiben érvényesülnek az említett követelmények. A tapasztalatok összegyűjtésére hat különböző vállalatnál került sor. Az eddigi eredményekből elsőként az emelhető ki, hogy a

*H. Linestad és H. Lundgren előadásai alapján. Elhangzottak a Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetsége és az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja Strukturális alkalmazkodás és termelékenység című szemináriumán (Budapest, 1981. április 22.–24.).

vállalati szervezet és igazgatás fejlesztésében nincsenek általános megoldások, de a vállalatok egymás tapasztalataiból sok mindent hasznosíthatnak.

A vizsgált vállalatoknál megvalósított szervezeti változtatásoknak általában kettős célja volt: a vállalati hatékonyság növelése és a vállalaton belüli együttműködés fejlesztése. E célok elérésének középpontjában a decentralizációt állították. A tapasztalatok szerint a sikeres megoldások nem csupán a kis egységek felelősségének és önállóságának növelését és az ehhez szükséges eszközök biztosítását igénylik. Elengedhetetlen emellett a vezetés munkájának olyan módszerekkel való ésszerűbbé tétele is, amelyek több időt hagynak az érdemi munkára, azaz a fejlesztési és vállalatpolitikai döntésekre. A vizsgált esetek azt is megmutatták, hogy a decentralizációs törekvések ma már nem a nagyobb vállalati részlegeket, hanem a kisebb szervezeti egységeket állítják előtérbe. Ezzel összefüggésben azonban az is kiemelhető, hogy egyre nehezebbé válik a szervezeti decentralizáció és a koordináció közötti egyensúly fenntartása. További érdekes tapasztalat, hogy a vállalatok helyi egységeinek önállósága és öngazgatási lehetőségei növekednek. Ez tükröződik például a célok kitűzésében, az egységek erőforrásokkal való ellátásához kapcsolódó döntések nagyobb szabadságában, a helyi viszonyokkal összhangban álló tervezési, ellenőrzési stb. rendszer önálló kialakításában, a felelősség mértékének meghatározásában, a kis egységek vezetői és alkalmazottai számára biztosított hatáskör növelésében. Az ilyen megoldásokat választó vállalatok azt várják, hogy a dolgozók többsége növekvő mértékben vállal majd felelősséget saját munkájáért, a szervezet különböző szintjein jobban megértik a vállalat céljait, hatékonyabbá válik az együttműködés és a vállalat irányítása. A vállalati szervezet ilyen irányú továbbfejlesztését többnyire nem egy lépésben, hanem – a változó feltételeknek megfelelően – szakaszosan kívánják megvalósítani.

A nagy szervezeti egységek kisebb irányítási alrendszerekre való felbontásánál jelentős szerepet játszik a vállalat veszteségforrást jelentő részterületeinek feltárása. A következő lépésben azután a kisebb egységeket olyan nagyobb független csoportokba foglalják, amelyek átveszik az operatív felelősség jelentős részét. E második lépés további változata, amikor a hasonló tevékenységű részlegeket foglalják egy csoportba. Ez új szervezeti szintet jelent a kis egységek és a nagyobb részlegek között.

A vállalati termelési szervezet alsóbb szintjein végbemenő változások különböző szakaszai különböztethetők meg. A 60-as évek végén erőteljes vita bontakozott ki a termelőmunka funkcióiról és célszerű szervezetéről. Ezt a vitát átittatták a magatartástudományból átvett nézetek; központi szerepet kapott a csoportszervezet és ehhez kapcsolódva a munkarotáció és a munka tartalmának gazdagítása. E megközelítések a gyakorlatba is bevonultak. Sok helyen kísérleteket kezdtek önálló, saját magukat ellenőrző csoportokkal. A tapasztalatok szerint a termelési szervezetek kis egységeinek növekvő önállósága ellenére a vezetés gyorsan visszanyerte korábbi pozícióit.

A termelési rendszerek korszerűsítése során létrejövő új szervezeti struktúrákra jó példa a funkcionális termelési szervezet termékcentrikus szervezetté való átalakítása. Ennél a megoldásnál a szervezet termékre és nem a termelési folyamatokra orientált. Ennek megfelelően nagyobb számú önálló termelőegységre bomlik, ami egyúttal a termelőeszközök radikális átcsoportosítását is megköveteli.

Az esettanulmányok azt is példázzák, hogy ebben a folyamatban a további lépés a kis termelési egységek önálló fejlesztési eszközökkel való bizonyos fokú ellátása, pl. a karbantartás, a termelési módszerek fejlesztése vagy az új termékekkel folytatandó

kísérletek, ellenőrzések céljából. A változások azt is megkövetelik, hogy a vállalatok ne csak észleljék a decentralizáció következményeit, de egész irányítási és igazgatási rendszerüket is ezekhez igazítsák. A helyi szervezet döntő fontosságú elemmé válik, és saját nyilvántartási, elszámolási, tervezési stb. rendszerek kialakítását igényli. A napi munka decentralizálásával párhuzamosan a központi vállalati irányítás feladata a folyamatos koordináció megteremtése.

Az adatfeldolgozás fejlődése e területeken új lehetőségeket teremtett: a decentralizált egységek rendelkezhetnek kis számítógépekkel, de terminállal is kapcsolódhatnak a központi adatfeldolgozó rendszerhez, ezáltal növelve a koordináció és az együttműködés lehetőségét. A kis egységek mélyreható decentralizálása, megnövekedett önállósága egyúttal új feladatokat hozott és nagyobb felelősséget is ruházott a decentralizált egységek vezetőire. Az ehhez szükséges tapasztalatok azonban nem szerezhetők meg egyik napról a másikra. Itt is több szakaszról álló folyamatról, a képzés és a begyakorlás megfelelő biztosításáról van szó.

S. J.

MUNKATERMELÉKENYSÉG ÉS FOGLALKOZTATOTTSÁG AZ NDK-BAN*

Az NDK gazdasági és társadalmi fejlődésének fő forrását az elmúlt néhány évben a munkatermelékenység növekedése jelentette. A munkatermelékenység növekedésével lehetővé vált, a teljes foglalkoztatottság fenntartása mellett, a lakosság élet- és munkakörülményeinek további javítása, a több szabad idő biztosítása. Az utóbbi öt évben a nemzeti jövedelem évi átlagos növekedési üteme 4,6% volt, a termelékenység 4,2%-kal nőtt évente, míg a foglalkoztatottak száma csupán 0,4%-kal (1. táblázat).

1. táblázat

A nemzeti jövedelem, a termelékenység és a foglalkoztatottság alakulása,
(évi átlagos növekedési ütem) %

Időszak	Nemzeti jövedelem	Egy foglalkoztatottra jutó nemzeti jövedelem	Foglalkoztatottak száma	Egy foglalkoztatottra jutó munkaórák száma
1955–60	7,2	7,4	-0,2	—
1960–65	3,4	3,7	-0,3	-0,6
1965–70	5,3	5,3	—	-1,2
1970–75	5,4	5,3	0,1	-0,3
1975–80	4,6	4,2	0,4	-0,8

Forrás: NDK Statisztikai évkönyv, 1980.

*A Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetsége és az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja Strukturális alkalmazkodás és termelékenység című szemináriumán (Budapest, 1981. április 22–24.) elhangzott korreferátum.

A vázolt fejlődés értékelésénél fontos körülmény, hogy az NDK lakosságának létszáma 1950-től mindmáig csökkent, még ha az összes foglalkoztatottak száma nőtt is. Ez utóbbi folyamat rendkívül lassan ment végbe. A 80-as évek közepén újra a munkaerőhiány fokozódására számíthatunk. 1987 után a gazdaságban foglalkoztatottak számának abszolút csökkenése várható. Felvetődik a kérdés: hogyan hidalható ez át? Két választási lehetőségünk van. 1. Csökkenthetjük a gazdasági növekedés ütemét, de ennek komoly következményei lennének életszínvonalunkra és társadalompolitikai programunk megvalósíthatóságára. 2. A másik alternatíva – és ez jelenti az egyetlen realiztikus választási lehetőséget – a további gazdasági növekedés emberi erőforrásaink jobb hasznosítása, vagyis nagyobb termelékenységgel történő növekedés révén. A következő öt évben a növekedés ütemének meg kell haladnia az évi 5%-ot. Egy ilyen típusú növekedési politika megvalósítása szükségessé teszi a termelékenység növekedésének összekapcsolását a kevésbé termelékeny munkahelyek megszüntetésével és a munkaerő-mobilitással.

Ez utóbbi feladat különösen jelentős iparunkban, amely gazdasági növekedésünk fő bázisa. A nemzeti jövedelem több mint 60%-át ugyanis az ipar állítja elő. A közelmúlt fejlődésének tanúsága szerint az ipar termelését a munkaerő létszámának és a munkahelyek számának növekedésével összhangban volt képes növelni, jóllehet ezek a szerkezeti változások lelassultak. A nettó termelés, a termelékenység és a foglalkoztatottak számának alakulását a 2. táblázat szemlélteti.

2. táblázat

A nettó termelés, a termelékenység és a foglalkoztatottak számának alakulása az NDK iparában

Időszak	Nettó termelés	Egy foglalkoztatottra jutó nettó termelés	Foglalkoztatottak számának	A foglalkoztatottak számának változása, 1000 fő	Az ipari nettó termelés részesedésének változása, * %
	évi átlagos változása, %				
1956–60	7,5	6,7	0,8	134	4,2
1960–65	4,7	4,7	–	7	2,5
1965–70	6,0	5,5	0,5	70	2,0
1970–75	5,8	5,5	0,3	43	1,6
1975–80	5,0	4,5	0,5	77	2,0

Forrás: NDK Statisztikai évkönyv, 1980.

*Az ipar részesedése a termelő szféra nettó termeléséből 1979-ben 61,1% volt.

1970 és 1979 között az iparban foglalkoztatottak száma 120 ezer fővel nőtt, miközben részarányuk az összes foglalkoztatottak létszámán belül már kismértékben csökkent. A következő 10 évben az iparnak nem lesz lehetősége a foglalkoztatottak számának további növelésére. Ellenkezőleg, meg kell szüntetnie számos munkahelyet, és csökkentenie kell a foglalkoztatottak számát. A létszámcsökkenés ellensúlyozásához a termelékenység korábbinál magasabb növekedési üteme szükséges az ipari struktúra-változás és a nem termelő szféra igényeinek kielégítése érdekében. Ez a fejlődés időben

egybeesik a foglalkoztatási szerkezetnek a mezőgazdaság, az ipar és a szolgáltatás között végbemenő általános módosulásával. Ez a jelenség az ipari munkaerő korlátozott létszámnövekedésének másik oka.

A történelmi fejlődés bizonyossága szerint a foglalkoztatási szerkezet változásának három szakasza különböztethető meg. Az első szakaszra a mezőgazdaság és az ipar közötti strukturális átrendeződés volt jellemző. A mezőgazdaságból felszabadult munkaerő az iparba áramlott, és ez az eredményezte, hogy az iparban foglalkoztatottak részaránya meghaladta a mezőgazdaságban foglalkoztatottakét. Ez a periódus valamennyi országban befejeződött már. A szerkezeti változások második szakaszában a mezőgazdaság és a szolgáltató ágazatok között végbemenő munkaerő-átcsoportosulás dominál, miközben az iparban foglalkoztatottak részaránya csökken. Ez a periódus a fejlett ipari országokban most közelíti meg telítődési pontját. A harmadik szakaszban a mezőgazdaság munkaerő-kibocsátási lehetőségei már kimerültek, viszont rendkívül erős kereslet nyilvánul meg a szolgáltatások részéről további munkaerő iránt. Ez az ipari munkaerő részarányának lassú csökkenését hozza magával. Az NDK a harmadik periódus elején jár. A foglalkoztatottsági struktúra változását 1950 és 1979 között a 3. táblázat szemlélteti.

3. táblázat

A foglalkoztatottsági struktúra alakulása 1950 és 1979 között
(összes foglalkoztatott = 100%)

Idő- szak	Ipar		Építőipar		Erdő- és mezőgazdaság		Szállítás, hírköz- lés, kereskedelem és egyéb anyagi szolgáltatás		Nem termelő szféra	
	rész- arány	változás	rész- arány	változás	rész- arány	változás	rész- arány	változás	rész- arány	változás
1950	37,5	—	6,5	—	27,9	—	15,7	—	12,5	—
1960	41,4	3,9	6,1	-0,4	17,0	-10,9	20,0	4,3	15,5	3,0
1970	41,9	0,5	6,9	0,8	12,8	4,2	20,9	0,9	17,5	2,0
1979	41,3	-0,6	7,1	0,2	10,7	-2,1	21,0	0,1	19,9	2,4

A különböző elemzések eredményei szerint a következő évtizedben kulcsfontosságú lesz a termelékenység-növekedés feltételeinek javítása mind az *iparban*, mind a *nem termelő ágazatokban*. Az iparnak a foglalkoztatott létszám csökkenését kell majd ellensúlyoznia, és a nem termelő szféra sem remélheti az elmúlt 20 évben megszokott ütemű létszámnövekedést. A következő években tehát egy olyan állapot felé közelítünk, amelyben a nagy népgazdasági ágak foglalkoztatottsági arányai közötti változások egyre kisebbekké válnak, és megritkulnak. Az elmondottak azonban nem jelentik azt, hogy a munkaerő szerkezeti változásainak jelentősége csökken. Alapvetően megváltoznak a *foglalkoztatottság strukturális változásainak jellemzői és okai*. Egyrészt változások mennek végbe az egyes ágazatokon belül, másrészt bizonyos hatások egyidőben érintik az összes szektor különféle foglalkozási csoportjait.

A strukturális változások egyik legjelentősebb forrását az olyan alapvető fontosságú innovációk jelentik majd, mint például a mikroelektronika, az ipari robotok, a számító-

gépes termelésirányítás és az irodai automatizáció. Figyelemre méltó, hogy ezek az innovációk az iparon kívül más ágazatok számára is nagy jelentőségűek, és egyidejűleg vagy egészen kis időeltéréssel éreztetik hatásukat – például a mikroelektronika esetében – az iparban és más ágazatokban. Különösen azok a munkahelyek fognak gyökeresen átalakulni és a korábbinál sokkal hatékonyabbá válni a mikroelektronika alkalmazásával, amelyek valamilyen módon kapcsolódnak az információk termeléséhez, gyűjtéséhez, tárolásához, terjesztéséhez és értékeléséhez. Ezeknek az információs munkaköröknek az aránya a fejlett országokban több mint 30%. Előrelátható, hogy e munkahelyek közül számos meg fog szűnni, illetve létesítésük fölöslegessé válik a termelő-ágazatokban csakúgy, mint a szolgáltatások területén. Vannak továbbá olyan szektorok is – például a bankok és a biztosítás –, amelyekben a mikroelektronika felhasználása csökkenti majd a munkahelyek számát, és növeli az alkalmazottak munkájának hatékonyságát. A mikroelektronika tehát olyan tényező, amely – ha képesek leszünk a benne rejlő hatékonyságnövelési lehetőségeket kihasználni – segít majd a szolgáltatási szektor munkaerő-szükségletének csökkentésében.

Az NDK-ban a következő tíz évben minden lehetőséget meg kell ragadnunk a népgazdasági – és ezen belül különösen az ipari – munkaerőhiány csökkentésére. A mikroelektronika ipari alkalmazása számottevően megváltoztatja majd az újratermelési folyamat irányítását és tervezését, a vállalati szervezetet, a technológiát és a munkaerő képzettségét. Az anyag-, az energia- és a munkaerő-megtakarításon túl meg fogja változtatni a munkakörülményeket is; segít a nehéz testi és egyhangú munkakörök számának csökkentésében, és jelentékeny mennyiségben tesz fölöslegessé rutintevékenységeket.

A mikroelektronika és egyéb innovációk felhasználásával kapcsolatos egyik társadalmi cél olyan körülmények létrehozása, amelyek között lehetőség nyílik a magasan képzett munkaerő eddiginél jobb felhasználására és az alacsony szakképzettséget igénylő munkakörök számának csökkentésére. Ennek a problémának a jelentőségét jól érzékelteti a munkaerő szakképzettségi struktúrájának fejlődése az NDK-ban az utóbbi évtizedekben (4. táblázat).

4. táblázat

A munkaerő szakképzettségi struktúrájának fejlődése az NDK-ban, %

Szakképzettség	1962	1977	2000
Szakmunkások	33,6	58,2	65
Segéd- és betanított munkások	59,6	24,6	10
Főiskolát végzettek	4,4	11,1	15
Egyetemi diplomások	2,4	6,1	10

A NSZEP X. kongresszusa külön kiemelte a mikroelektronika robottechnikával és automatikus termelésirányítással kapcsolatos vívmányainak jelentőségét. Így például következő öt éves tervünk 40-45 ezer ipari robot üzembe állítását tűzi ki célul, amelynek

következtében több mint 100 ezer rendkívül kimerítő fizikai és szellemi körülmények között dolgozó munkás szabadulna fel. Vagyis a nagy megterheléssel járó munkakörök körülbelül 30%-a megszűnne ebben az időszakban.

Nem szabad figyelmen kívül hagynunk azt sem, hogy a mikroelektronika, más innovációkkal egyetemben, nem csupán csökkenti a munkahelyek számát, de – a beruházási és a fogyasztási javak új generációja révén – számos új munkaalkalmat is teremt. Például már előrelátható, hogy a villamosgépgyártó és az elektronikai ipar növekedési üteme a következő öt évben az ipar teljes növekedési ütemének kétszerese lesz. Problémát jelent annak biztosítása, hogy a beruházások munkaerő-megtakarító hatása kisebb legyen munkahelyteremtő hatásuknál. Tehát a hagyományos termelési folyamatokban nagyszabású racionalizálásra van szükség. Mindazt a többletmunkaerőt, amelyre

– a technikai haladással összefüggő strukturális változások során létrejövő új munkahelyekre,

- az új termékek mennyiségének növeléséhez,
- a műszakszám növeléséhez,
- az energia- és nyersanyagbázisunk fejlesztéséhez

szükségünk van, racionalizálással kell felszabadítanunk. Ennek előfeltétele az új munkaalkalmat teremtő beruházások és a munkaerő iránti igényt csökkentő fejlesztések közötti helyes arány biztosítása. Vagyis hazánkban több racionalizáló, korszerűsítő és felújító beruházásra van szükség. Az e témában folytatandó további kutatások szempontjából külön is meg kell említeni a következőket:

1. Mélyrehatóan meg kell vizsgálnunk az olyan alapinnovációknak, mint amilyen például a mikroelektronika, az újratermelési folyamat különböző ágazatainak egyes foglalkoztatási csoportjaira gyakorolt hatását.

2. A termelékenység növelése érdekében meg kell oldani az új munkahelyek munkaerővel való ellátását. Ebben az összefüggésben fontos az a felismerés, hogy az innovációknak fejlődésük különböző szakaszaiban különböző munkahelyteremtő és -megszüntető hatásuk van. Az innovációs folyamat különböző szakaszainak összehangolása fontos előfeltétele a termelékenység növekedésének és az emberi erőforrások jobb kihasználásának.

3. A jövőbeni termelésnövekedés egyik legfontosabb tényezője a magasan képzett munkaerő lesz. Ebből azoknak a lehetőségeknek a vizsgálata következik, hogy miként csökkenthető az alacsony képzettséget igénylő munkahelyek száma, és hogyan hozhatók létre kevert szakképzettségi igényű új munkahelyek, továbbá milyen új szervezési megoldások találhatók a különböző munkaigények egyítésére.

S. Maier*

*Az NDK Tudományos Akadémiája Központi Közgazdaságtudományi Intézetének munkatársa.

NYERSANYAGFORRÁSOK ÉS STRUKTURÁLIS ALKALMAZKODÁS*

A strukturális változások szükségszerű velejárói a bővített újatermelésnek. A címben jelzett témával kapcsolatosan a következő bevezető megjegyzéseket szeretném tenni:

– a strukturális változások okai a gazdasági fejlődés egyes szakaszaiban különbözőnek egymástól;

fejlődésük jelenlegi szakaszának lényeges vonása, hogy a hozzáférhető nyersanyagoknak a strukturális változásokra és az alkalmazkodási folyamatokra gyakorolt hatása nagymértékben megnőtt;

– célszerű, ha a strukturális alkalmazkodás nem spontán reakciók következményeként, hanem inkább előrelátó, aktív struktúrapolitika eredményeként megy végbe; tehát a strukturális változások a népgazdasági terv részét képezik.

A közgazdaságtudományi kutatások fontos feladata a véges természeti erőforrásoknak a termelési struktúra alakulására gyakorolt különféle hatásainak vizsgálata. Ez irányú elemzéseink fő tapasztalatai a következőkben foglalhatók össze:

1. A kiaknázható nyersanyagforrások hatása megnőtt az utolsó évtizedben, és ez a tendencia folytatódni fog a jövőben is. Ez a növekvő befolyás különösen a következőkön alapszik:

– A termelés számára hozzáférhető nyersanyagmennyiség növekedési üteme alapvetően megváltozott. A nyersanyagtermelés évi növekedési üteme az NDK-ban a 60-as évek és a 70-es évek első felének 3-4%-áról napjainkra 1% alá csökkent. A következő tíz évben ez az ütem évi 1% alatt marad. 1975-ig az ipari termékkibocsátás növekedését a nyersanyag-felhasználás 60%-os arányban követte, a következő évtizedben ez az arány 20%-nál alacsonyabb lesz. A nyersanyag-igényesség csökkentésével az ipari termelés növekedésének 40%-ról 80%-ra kell emelkednie. Ez az alapvető változás, amely népgazdasági terveinknek része és fontos vetülete, csak más, gyökeres strukturális változásokkal összefüggésben valósítható meg.

A nyersanyag- és különösen az elsődleges energiaforrások felhasználásának szerkezetében lényeges átrendeződés megy majd végbe (pl. az olaj szénnel való visszahegyezésével). Ezek a folyamatok különböző hatásokat fognak kiváltani a költségstruktúra alakulásában, az alkalmazott technológiákban és a különféle termelőágazatok közötti kölcsönkapcsolatokban.

– Az egységnyi nyersanyag és az energia előállításának egyes ráfordítási elemei eddig ismeretlen ütemben és mértékben megnöttek. Ezek a beruházási és feldolgozási költségekkel kapcsolatos növekvő ráfordítások, a tényleges importárhoz hasonlóan, strukturális változásokat idéznek elő.

2. A nyersanyagoknak a termelési szerkezet fejlődésére gyakorolt megnövekedett befolyásból nem következik, hogy olyan egyéb tényezők hatása, mint például a tudományos és műszaki haladás vagy az emberi szükségletek fejlődése, csökken. Ellenkezőleg, előtérbe kerül a nyersanyagok fejlődése és a strukturális változások egyéb tényezői

*A Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetsége és az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja Strukturális alkalmazkodás és termelékenység című szemináriumán (Budapest, 1981. április 22 - 24.) elhangzott korreferátum.

közötti szorosabb kölcsönkapcsolatok és kölcsönhatások kérdése. Legelső helyre kívánkozik annak a sokszálú és meghatározó kapcsolatnak az említése, amely a nyersanyaghiány és a tudományos-műszaki fejlődés között létezik. A népgazdaság nyersanyag-ellátási feltételeinek romlása új feladatokat és kihívásokat jelent a kutatás és fejlesztés számára. A K+F tevékenység eredményei új nyersanyagokban és energiatakarékos eljárásokban fognak megtestesülni, valamint tükröződni fognak a különböző ágazatok közötti és ágazatokon belüli input-output kapcsolatok változásaiban. Megállapítható tehát, hogy a nyersanyagoknak a termelés szerkezetére gyakorolt növekvő hatása a strukturális változásokat befolyásoló különböző összehangolt tényezők eredőjeként valósul meg. A kutatás-fejlesztési munka eredményessége döntő egyrészt a nyersanyag- és energiatakarékos gazdasági növekedés megvalósításának sikere, másrészt a nyersanyag-ellátás új feltételei által kikényszerített konkrét strukturális alkalmazkodás szempontjából.

3. A nyersanyag- és energiaforrásoknak a strukturális változásokra gyakorolt különféle hatásai a következők:

– A nyersanyagok hasznosításával, az energiamegtakarító technológiák és eljárások alkalmazásával kiváltott hatások nem csupán az új technológiákat és eljárásokat felhasználó ágazatokban jelentkeznek, hanem a szükséges és megfelelő berendezéseket és eszközöket gyártó gépipari és villamosgépgyártó ágazatokban is. Mindezek a közvetlen hatások számtalan módon gyakorolnak közvetett befolyást a velük kapcsolatban levő ágazatokra és gyártási ágakra.

Az import nyersanyag és energia emelkedő ára, valamint a korábbinál bonyolultabb körülmények közötti beszerzés hatásai egyfelől azt jelentik, hogy a cserearányok romlása miatt a nettó nemzeti termék nagyobb részét kell a nyersanyagimport ellen-tételezésére fordítani. Másfelől azt is jelentik, hogy módosítani kell a termelés és az export szerkezetét, hogy az jobban megfeleljen a nyersanyagexportáló országok igényeinek.

Az egységnyi nyersanyag- és energiafelhasználásra vetített hozzáadott érték szükséges mértékű növelése csupán az anyag- és energiatakarékos technológiák és eljárások alkalmazásával nem érhető el. A nyersanyagok korábbinál magasabb feldolgozottsági szintjét kell megvalósítani. A struktúraváltozások egyik legfontosabb irányának tehát a termékek jobb minősége, tartóssága és megbízhatósága felé kell mutatnia. A nyersanyag egységére jutó hozzáadott érték nagymértékben a termék minőségétől, a benne megtestesülő korszerű konstrukciótól, termelési eljárásoktól függ. A mikrostruktúrát a termék-, technológia- és rendszerinnovációkon alapuló magas szellemi értékű gyártmányok javára kell megváltoztatni. Ez az igen lényeges vonatkozás rávilágít azokra az intenzív kölcsönkapcsolatokra, amelyek a magas szellemi értéket képviselő termékek javára a mikrostruktúrában szükségszerűen végbemenő változások és azok között az új keletű erőfeszítések között vannak, amelyek az oktatás és a képzés színvonalának emelésére és a magas szakképzettséggű, gyakorlott munkaerő jobb gyakorlati felhasználására irányulnak. A magas szellemi értéket képviselő termékeknek az egységnyi nyersanyag- és munkaóra-felhasználásra csönn nagyobb hozzáadott értéket kell eredményezniük.

4. A nyersanyag- és energiaellátás megváltozott feltételei módosítják a strukturális alkalmazkodás és a termelékenység-növelés kapcsolatát. A múltban lehetséges volt a

strukturális változások olyan szemlélete, amely lényegében csak a hatékonyságot érintő pozitív hatásokat vette figyelembe. Ha ilyen pozitív hatások nem léteztek, akkor a szerkezeti átalakítást nem volt ésszerű végrehajtani. Napjainkban és a jövőben rákényszerülünk arra, hogy bizonyos változtatásokat még akkor is végrehajtsunk, ha a hatékonyságra és a termelékenységre gyakorolt közvetlen hatás negatív. Azaz, a strukturális változások és a hatékonyság közötti kölcsönkapcsolatok a korábbiaknál bonyolultabbak és sokrétűbbek lesznek. A kutatás-fejlesztés hatékonyságának javítása éppúgy elengedhetetlen, mint a strukturális alkalmazkodási folyamatoké. Csak e feltételek kielégítése mellett lesz lehetőség a nyersanyagok szűkösségének a hozzáadott érték egyes ráfordítási elemeire vagy a gazdasági növekedésre gyakorolt negatív hatásainak kiküszöbölésére.

K. Steinitz*

*Az NDK Tudományos Akadémiája Központi Közgazdaságtudományi Intézetének munkatársa.

SZAKIRODALOM

INOTAI ANDRÁS

A REGIONÁLIS INTEGRÁCIÓK AZ ÚJ VILÁGGAZDASÁGI HELYZETBEN*

A szerző igen fontos és bonyolult problémacsoport feldolgozására vállalkozott, amikor a világgazdasági környezet változásainak a regionális gazdasági integrációkra gyakorolt hatását elemzi, és ebből a jövőre nézve is következtetéseket von le. Könyve az *első átjogó mű*, amely a maga teljességében próbálja áttekinteni a jelzett problematikát. Növeli a feladat nehézségi fokát, hogy a szerző nemcsak a világgazdasági változások integrációra gyakorolt hatását akarja bemutatni, hanem azokat a változásokat is, „amelyek az integráció oldaláról indultak ki a világgazdasági szféra felé” (8. old.). A szerző azonban hangsúlyozza, hogy a világgazdasági változások jelentősége a meghatározó, elsősorban ezek hatását vizsgálja könyvében.

Az elemzés középponti problémája az, hogy a „külső hatások fölerősödésére a regionális összetartozás megerősödése, a befelé fordulás biztonsági szempontjainak előtérbe kerülése volt-e a válasz, vagy a bizonyos fokig mindig zárt integrációk fokozódó világgazdasági kinyílása korunk meghatározó tendenciája” (21. old.). Elsősorban arra keresi a választ, hogy a regionális lehetőségek fokozottabb kiaknázására törekvő gazdasági integráció hogyan viselkedik egy nemzetköziesedő és egyre inkább a kölcsönös függőségek többszörös láncolatában működő világgazdaságban.

A könyv első fejezete két részre oszlik: az első részben az integráció elméleti alapjait vázolja fel a szerző. A különböző felfogások ismertetése nem jut el egy általános kapitalista vagy szocialista integrációfogalom kidolgozásáig, erre nem törekedett a szerző. A főbb tartalmi jegyek összevetése alapján azonban hangsúlyozza, hogy „a két integrációs alkat mégsem választható el mereven egymástól, hiszen sajátos céljai eléréséhez mindkettőnek alkalmaznia kell a másik integráció néhány eszközét ... a nemzetközi gazdasági integrációk továbbfejlődésének egy bizonyos ponton túl elengedhetetlen feltétele a különböző integrációs eszközök vegyítése. Különösen igaz ez olyan helyzetekben, amikor az integrációk külső – elsősorban közgazdasági – környezete számottevően változik” (14. old.).

Az integrációs folyamatok „termelési” és „piaci” típus szerinti megkülönböztetése (ti. hogy a *szocialista integráció termelési típusú, a tőkés integráció pedig piaci típusú*) nézetem szerint nem helytálló. A korszerűnek tekinthető gazdasági integráció szerintem *olyan folyamatokat jelent, amelyeknek megvan a termelési és a forgalmi oldala és a saját nemzetközi gazdasági mechanizmusa*, és így alkalmas a gazdasági reálfolyamatok befolyásolására.

A szerző az integrációs fejlődési szakaszok logikus kifejtését adja. Amit azonban

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 258 old.

piaci integrációként leír, az *csak a tőkés integrációra vonatkoztatható, a szocialista integrációra nem*. A szocialista integráció termelési folyamataihoz ugyanis nem kapcsolódnak sem valódi forgalmi folyamatok, sem tényleges vállalati önállóság; így a felsorolt előnyök csak elvileg igazak.

A piaci integráció korlátai a fejlődő országok integrációs próbálkozásaiban is megmutatkoznak. A szerző, aki egyébként a probléma kitűnő szakembere, nagyon szemléletesen ismerteti a latin-amerikai országok példáin, hogy „a klasszikus piaci modell nem alkalmas a fejlődő országok gazdasági problémái lényegi orvoslására” (18. old.). Későbbi azonban kiderül, hogy ennek oka az adott országok gazdasági fejletlensége, és a modell forgalmi kapcsolataik marginális volta miatt nem alkalmazható. A fejlődő országok számára az integrálódás elméletét tovább kellett fejleszteni, az eddigi felfogásokon túl kellett lépni. Három pontban összegezi a szerző az új megoldásokat: a strukturális fejlődést biztosító termelési (ipari) integráció; az integrációs előnyök egyenletes elosztása és a kívülálló országokkal szembeni egységes fellépés. A szerző rámutat, hogy e koncepció érvényesítése is számos ellentmondást hordoz magában, amelyekkel nemigen tudnak megbirkózni az integrálódó fejlődő országok. Dilemmát okoz a kereskedelem liberalizálása és a protekcionizmus kibontakoztatása egyazon csoportosulás belül, az országok eltérő fejlettségéből és világgazdasági kapcsolataiból eredően, továbbá hogy sokszor nem esik egybe az ipari programok előirányzata és a beruházások tényleges utólagos hatása. Az integrációs hasznok és terhek igazsága (egyenlő) elosztása ketős problémába ütközik. Egyrészt a terhek és az előnyök önmagukban nem határozhatók meg pontosan, mérhetőségi problémák miatt nehezen összehasonlíthatók. Másrészt a bonyolult integrációs alkuban kereskedelmi, gazdasági és politikai előnyök és terhek cserélnek gazdát, illetve kell hogy kiegyenlítődjenek. Itt pedig különböző minőségekről van szó, amelyek eltérő természetűknél fogva többnyire nem összehasonlíthatók.

A regionális integráció eredményeinek értékelésénél még számos történelmi, gazdasági stb. korlátozó tényezőt sorol fel a szerző, amelyek állandó jellegűek. Ezek mellett időben és térben változó dinamikus hatások is érik az integrációt. E módszerbeli felfogás szerint tekinti át a szerző a regionális integrációk eddigi fejlődését. Az áttekintés valamennyi regionális integrációs csoportosulás tömör, világos bemutatására kiterjed, sok hasznos ismeretet nyújt a problémakör iránt érdeklődők számára, és egyszersmind gazdag szakirodalmi tájékoztatást is biztosít.

A második fejezet a könyv alapvető mondanivalójának kifejtését tartalmazza. E fejezetben a szerző arra keres választ, hogy azok az integrációk, amelyek a világgazdasági fejlődés viszonylag nyugodt korszakában jöttek létre, hogyan viselkedtek az új, eltérő világgazdasági közegben. Helyesen mutat rá, hogy a regionális integrációk a világgazdasági változásoktól eltekintve, döntően belső fejlődésük eredményeként, a 70-es évek küszöbére egyébként is választút elé kerültek. Az integrációs fejlődés eredeti tartalékai ugyanis kimerültek, de a helyes megoldásokat megváltozott, kedvezőtlenre fordult külső feltételek között kellett megtalálni.

A könyv az integrációs együttműködés főbb területei szerint bemutatja, hogy az egyes regionális csoportosulások mit tettek ezeken a területeken. Az intraregionális kereskedelem irányzatai című részben a szerző bírálja azt a felfogást, amely az integrációs fejlődésben elért eredmények vagy kudarcok fő mutatójának az *internkereskedelemnek a teljes külkereskedelemhez mért részarányát* tartja. Véleménye szerint e

mutató mellett, különösen a fejlettebb gazdaságokat magukba foglaló integrációs csoportosulásokban a *termelési tényezők* (tőke, munkaerő, korszerű technika) *mozgása*, valamint a termelési, beruházási, kutatás-fejlesztési, értékesítési tevékenységek ösztönözték az integrációs folyamat előrehaladását. A közölt táblázatok jól jelzik, hogy a 60-as évekre az internkereskedelmek dinamikus növekedése volt a jellemző, a 70-es években ez a trend megtört, esetenként megerősödött a kifelé fordulás (pl. EGK, EFTA, néhány fejlődő csoportosulás), a KGST-ben 1975 után ismét felerősödött a befelé fordulás. Ezután fontos tanulságként fogalmazza meg a szerző, hogy „a regionális integráció kereskedelmi jelentősége a lemaradó gazdaságok és ágazatok számára értékelődött fel” (61. old.).

A monetáris együttműködés fejleményeit tárgyalva a szerző rámutat arra, hogy a 70-es években a monetáris együttműködési törekvéseket – az új világgazdasági helyzetben – két újabb tényező határozta meg. Az egyik az a törekvés, ami a regionális szinten felerősödő egyensúlyhiányok tompítására irányul, és többnyire azonnali, de lazább együttműködést igényel. A másik a nemzetközi tőkés monetáris rendszer bizonytalanságai elleni kollektív védekezés, ami a tagállamok monetáris és gazdaságpolitikájának szorosabb összehangolását követeli meg (66. old.).

Az összefoglaló áttekintésből különösen a latin-amerikai integrációk, valamint az EGK monetáris politikájának bemutatása figyelemreméltó. A szerző nagy tájékozottsággal és hozzáértéssel elemzi az EGK monetáris integráció megteremtésére irányuló törekvéseit, felfedve azok belső ellentmondásait és korlátait. A szocialista integrációval kissé szűkszavúan foglalkozik, de itt is korrekt áttekintést nyújt arról, hogy milyen áthidaló megoldásokat fogadtak el a KGST-tagországok az új helyzetben az ár- és árfolyamproblémák csillapítására.

Az 1973 utáni változások jelentősen felerősítették a biztonságra, az önellátásra való törekvéseket a regionális csoportosulások jó részében. Különösen az energiahordozókkal, a nyersanyaggal, valamint a mezőgazdasági élelmiszertermékekkel való ellátottság javítása került a regionális törekvések középpontjába, természetesen az adott térség objektív lehetőségeinek figyelembevételével. A könyv rámutat arra is, hogy például az EGK és az EFTA esetében ez a követelmény „nem vált az integrációt összetartó fő erővé, sőt, határozottan felerősítette a különutakat” (84. old.). De nem volt ez másként a fejlődő országok integrációs csoportosulásaiban sem. A szerző ennek okait a következőkben látja:

- Az energiakérdés kezdettől fogva túllépte a regionális kereteket, globális problémaként jelent meg.

- Az ellátás terén még élesebben jutott kifejezésre a termelői, illetve a felhasználói pozícióból eredő válaszok eltérősége, mint a kereskedelmi – és a fizetési mérleg – egyensúlyának megbomlása, illetve helyreállítása kapcsán.

- Az energiahordozók tekintetében a nettóimportőrök érdekei sem voltak összhangban.

Az okok elemzése után a szerző eljut a következtetéshez: „a nagyobb fokú biztonság követelményei általában nem indokolják a regionális önellátás fokának növelését” (91. old.). Itt hivatkozik a KGST – 32. ülészakán elfogadott célprogramokkal kapcsolatos – határozatára is, amely leszögezi, hogy mint általában, úgy a nyers- és fűtőanyagok esetében sem indokolt a regionális önellátás kialakítása. Az alapvető feladat a világgazdaság új fejlődési szakaszához való rugalmasabb alkalmazkodás.

Az egyes integrációs csoportosulások iparpolitikai törekvései még a „normális” világgazdasági környezetben is ellentmondásokkal, feszültségekkel terhes területet jelentettek. Még inkább így volt ez a 70-es években, amikor a meglevő problémákhoz újjak is járultak. Az integrációs iparfejlesztés és világgazdasági környezete című részben a szerző hangsúlyozza, hogy „amíg a világgazdasági válság előtti időszakban az integrációs iparfejlesztés döntően az új ágazatok közös kiépítésére vonatkozott, ... addig most a már működő termelőipar egyes ágainak a védelme is az integrációs szintű fellépés feltételeit érlelte meg. Célszerű tehát az integrációs iparpolitikát több csoportban vizsgálni” (111. old.).

A *defenzív iparpolitika* indokoltságát az magyarázza, hogy az új kül- és belgazdasági helyzetben megkövetelt gyors alkalmazkodást a nemzeti iparágak egy része nem tudja átvenni. Így szükségszerűen előtérbe lép az integrációs szintű – koordinált, rendezett visszavonulást biztosító – iparpolitika. A szerző itt részletesen áttekinti, főleg az EGK példáján – mivel itt jutott a legmesszebbre az iparpolitikai tevékenység –, hogy milyen iparágakat érintett az új helyzet, és a tagországok milyen megoldásokkal igyekeztek válaszolni a világgazdasági struktúraváltozásokra.

Más természetű megoldásokat kínálnak és követelnek az *offenzív jellegű integrációs iparpolitikai kísérletek*, amelyek már a 60-as évek közepén megindultak. Az EGK-ban a csúcágazatok közös fejlesztése, a fejlődő országoknál az iparszerkezet korszerűsítése, a KGST-együttműködésben a szerkezeti tökéletesítés, a csúcágazatok fejlesztése, a gyártmányszakosítási törekvések voltak jellemzőek.

Az EGK iparpolitikai és fejlesztési törekvéseivel kapcsolatos tanulságok úgy foglalhatók össze, hogy nem sikerült elérnie sem az amerikai technológiától való függetlenséget, sem a nyugat-európai vállalkozások közösségi szintre emelését. Helyesen hangsúlyozza a szerző, hogy „a kutatás- és tudományintenzív ágazatok fejlesztése nem korlátozható az integráció földrajzi területére, nem szorítható be még oly jelentős kapacitásokkal és széles piaccal rendelkező régióba sem, mint amilyen az EGK” (123. old.).

A fejlődő országok integrációs iparfejlesztési politikájának alakulásáról is tartalmas áttekintést kapunk. A felvetődött kérdésekre a szerző korszerű válaszokat ad. Ezek közül most csak egyet emelünk ki, nevezetesen azt, amely a KGST-n belüli nemzetközi optimum problémájához kapcsolódik. Az úgynevezett nemzetközi optimumról a szerző megállapítja, hogy a modern termelés, technika, a szélesedő világgazdasági munkamegosztás azt bizonyítja, hogy az együttműködés csak széles világgazdasági építve lehet optimális. A nagyobb hatékonyság elérésére helyezi a hangsúlyt, amelyet az országok „azokon a területeken tudnak elérni, amelyeken sajátos előnyeik vannak” (148. old.). E probléma tágabb kifejtést érdemelt volna, de így is jelentős érdeme a szerzőnek, hogy az előnyöket felvetette, és a világgazdasági értékesítéshez kapcsolta. A szerző korszerű, közgazdaságilag megalapozott szemlélettel ítéli meg az integrációs iparpolitika problémáit. Ilyen szellemben próbálja áttörni a regionalitás elvi és gyakorlati korlátait, amelyek erősen érvényesülnek a KGST-együttműködésben is.

A könyv hatodik fejezete a regionális integrációk helyét tárgyalja a világgazdasági munkamegosztásban. A szerző *a termelési tényezők regionalizálhatóságából* indul ki. Megállapítja, hogy azok eltérő mértékben regionalizálhatók, majd sorra veszi az egyes termelési tényezők regionalizálhatóságát segítő és fékező hatásokat a különböző típusú integrációs csoportosulásokban. Külön és igen részletesen foglalkozik a *technika* és az

árak regionalizálhatóságával. Különösen az utóbbiak tárgyalása gazdagon illusztrált, és átfogja az EGK, az EFTA, a fontosabb fejlődő országok intraregionális forgalmát cikkcsoportok szerinti bontásban.

Az elemzés végső következtetése, hogy „1973 után a regionalizálódás folyamata a mezőgazdasági cikkek kivételével megállt. A biztonsági szempontok helyett végig hatékonysági kritériumok döntöttek el, hogy mit importáljanak a tagállamokból és mit a harmadik országokból” (198. old.). Igen érdekes a könyvnek „a regionális edzőtér” problémakörével foglalkozó része. Az edzőtérelmélet lényege, hogy a tagországok az integrált piactól várják, hogy dinamizálja iparcikkexportjukat, és eközben megteremti e cikkek világpiacon versenyképességét. Különösen a fejlődő országok fűztek ilyen reményeket a regionális piacokhoz. Az elemzés sorra veszi, hogy mely országcsoportok és mely cikkcsoportok esetén hogyan vált be vagy okozott csalódást az erőterhatás. A kép minden vonatkozásban rendkívül tarka, de sok általánosítható tanulsággal szolgál. A legfontosabb tanulság, hogy „az `edzőtér` pozitív, a világméretű exportképességet növelő szerepe ritkán mutatható ki” (209. old.). Nem kevésbé fontos az sem, hogy „a regionális piac a hetvenes években általában nem a felnöve, hanem a világpiacon kiszoruló iparágak (és gazdaságok) melegágya” (210. old.). Mindezeket a tapasztalatokat a KGST-példák is alátámasztják.

A szerző a *regionális önerőre támaszkodás, azaz a befelé fordulás* problémakörét is sokoldalúan vizsgálja, és más magyar szerzőkkel egyetértésben elveti ezt a törekvést. Magam is egyetértek azzal a következtetéssel, hogy „a regionális integrációknak benne kell maradniuk abban a finomszemcsés nemzetközi gazdasági rendszerben, amelyből a fejlődés hajtóerői, az éltető impulzusok és a fejlesztés irányát, sebességét állandóan ellenőrző visszajelzések kiindulnak” (231. old.). Ez meggyőződésem szerint egyaránt vonatkozik a tőkés, a fejlődő és a szocialista integráció fejlődésére, mozgási irányaira.

A szerző igyekszik szembesíteni az integrációs elmélet elvárásait, feltételezéseit a megtett úttal, az elért eredményekkel. Az integrációs fejlődés pozitív és negatív eredményeit elméleti szintre emelve általánosítja, a külső és a belső oksági kapcsolatokba ágyazva mutatja be. Sorra veszi a kereskedelmi, a termelési, a műszaki, az iparpolitikai problémákat intraregionális környezetben, de részletesen foglalkozik az integrációs előnyök és hátrányok elosztásának gondjaival, korlátaival is. Kitér a nemzeti államok szerepének alakulására a vizsgált időszakban. Végül azt is hangsúlyozza, hogy az integrációs effektusok – bár hatottak – nem voltak képesek átlendíteni az integrációs folyamatot a váltóponton (244. old.).

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy Inotai András a bevezetőben jelzett feladatot színvonalasan oldotta meg. A regionális integrációk lényeges problémáit behatóan elemezte, és az esetek túlnyomó többségében helyes következtetésekre jutott. Meg kell jegyeznünk azonban, hogy az egyes regionális integrációk problémáit nem egyforma mélységben elemezte. Az igazán színvonalas, elmélyültebb munkát a fejlett tőkés-, illetve a latin-amerikai integrációkkal kapcsolatosan tartalmazza a könyv. A KGST-integráció fejlődésével, belső problémáival foglalkozó részek vázlatosabbak, kevesebb lényegi új ismeretet nyújtanak az olvasónak. Így a következő részek is általánosabb síkon mozognak, mint a többi régióra vonatkozóak. Több esetben előfordul, hogy a megállapításokból nem derül ki, mely integrációs csoportosulásokra vonatkoznak, melyekre nem.

Az utolsó fejezet gondolatai érdekesek, új felismeréseket tartalmaznak, amelyek nagyjából és egészében megalapozottnak is tűnnek a recenzens számára. Mégis felmerül egyfajta kétség az olvasóban. Nevezetesen az, hogy lehet-e teljesen megalapozottnak tekinteni a szerző valamennyi elvi jellegű megállapítását az integrációk mozgásirányára, tartalmi és formai fejlődésére vonatkozóan, egy történelmileg viszonylag rövid időtartam fejleményei alapján. A világgazdasági változások hatása – éppen mert sajátosan keveredik az integrációs csoportosulásokban és az egyes nemzetgazdaságokban kibontakozott hatásokkal – óvatosságra kell hogy készítse a kutatót. Ezért rokonszenvesebbek számomra azok a részek, ahol tendenciákról, változási folyamatokról ír a szerző, mint azok, ahol szinte véglegesnek tünteti fel a változásokat.

Az ilyesfajta problémák ellenére a könyv tematikáját tekintve hézagpótló, kidolgozottságát illetően pedig határozottan igényes munka. Ezért figyelmes elolvasásra ajánljuk nemcsak az adott témakörrel foglalkozó kutatóknak, hanem az állami és a gazdasági élet különböző területein dolgozó valamennyi szakembernek.

Kozma János*

PÁLINKÁS JENŐ AZ IPARI KUTATÁS TERVEZÉSE ÉS SZERVEZÉSE**

A hazai kutatás-fejlesztés hatékonyságának növelése népgazdasági szintű feladattá vált. A célok és az eszközök tudománypolitikai irányelvekben és különböző fórumokon, dokumentumokban fogalmazódnak meg. A tervezés és a szervezés színvonalának növekedésével a kutató-fejlesztő munka hatékonysága is nő. Ezért időszerű Pálinkás Jenő könyve, amely újabb publikációval gazdagította a kutatótervezés és -szervezés hazai szakirodalmát.

A könyv négy fejezetből áll. Az *első fejezetben* statisztikai adatok tükrében mutatja be a szerző a hazai ipari kutatás-fejlesztés struktúráját, az ipari kutatásban érvényesülő tendenciákat. Számszerű adatokkal jellemzi a kutató-fejlesztő helyek és irányító szervek kapcsolatát, ismerteti a kutatóintézetek, egyetemi tanszékek és egyéb kutatóhelyek különböző mutatóit (kutatóhelyek száma, dolgozók száma, K+F költségek), az ipari kutatás iparcsoportonkénti megoszlását. Az ipari kutatóintézetekben foglalkoztatott létszámmal, az állóeszközök és a gépi berendezések bruttó értékével és az éves árbevétellel jellemzi az intézeti méretarányokat.

A második fejezet a kutatási stratégia főbb elemeit veszi számba. A szerző mondanivalóját a kutatási célok és irányok, a kutatókapacitás koncentrációja, a kutató-fejlesztő munka belső arányai és az érdekeltség kérdései köré csoportosítja. A kutatási célok és irányok kérdéskomplexumában megfogalmazza a kutatási célrendszer alapját, amelyet az ipari kutatóintézetekben a hosszú távú népgazdasági célok, az iparfejlesztés távlati tervei, az elméleti kutatásoknál pedig a tudományág tendenciái képeznek. Ismerteti az

*Az MTA Közgazdaságtudományi Intézete tudományos főmunkatársa.

**Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980, 292 old.

OKKFT koncepció és kutatási programhoz kapcsolódó célprogram-előkészítő tanulmányok feladatát és tartalmi követelményeit. Felhívja a figyelmet a műszaki kutatás-fejlesztést megelőző műszaki-gazdasági elemzések szükségességére, a gazdasági vizsgálatok problematikájára.

A kutatókapacitás koncentrációja megnyilvánul az országos és tárcaszintű célprogramok kidolgozásában, a rendszer- és bázisintézmények feladataiban. A kutatás koncentrációját kívánják megvalósítani a kutatás-fejlesztési céltársulások, a licencvásárlások és a nemzetközi tudományos munkamegosztás.

A kutatóintézeti kutatásokra a rövid távú témák arányának túlsúlya jellemző, ami elsősorban finanszírozási okokra vezethető vissza. Csak kisebb hányad, 10-20% a távlati kutatás. A fejezet végén a kutatást végző szervezetekben érvényesülő érdekeket öt csoportját, a népgazdasági, a vállalati, az intézeti, a csoport- és az egyéni érdekeket és ezek ütközését ismerteti a szerző.

A harmadik fejezet a tervezés folyamatával, a különböző időhorizontú tervek céljával és tartalmával, a célok és az eszközök kapcsolatával foglalkozik. Az ipari kutatás tervezése a célok és az eszközök meghatározását foglalja magába. „Ma a kutatóintézetek adottságaik, kialakult tervezési rendjük függvényében eltérő felépítésű és részletességű tervet készítenek, amelyek a tervkészítés módszerében is differenciáltak” (85. old.).

Az intézetek egyéni tervezési módszereket alakítottak ki, amelyekben azonban számos közös vonás található. E közös vonások, illetve a hazai és a nemzetközi tapasztalatok, publikációk és egyéni hipotézisek alapján építette fel a szerző a kutatás-fejlesztés tervezésének aggregált és részmodelljeit. Az aggregált modell, az intézeti tervrendszer elemei a távlati, a középtávú tervek, a tématerv, az összefoglaló éves és az operatív terv. Az éves összefoglaló terv részei a tudományos-műszaki terv, a kutatóbázis- és ellátásfejlesztési terv (ezen belül a kutatókapacitás és fejlesztésének terve) és a gazdálkodási terv (ezen belül az eredményterv). A kooperációs kapcsolatok terve az operatív terv részét képezi.

A *negyedik fejezet* a kutató-fejlesztő munka szervezésének egyes kiemelt feladatait tárgyalja. Legérdekesebb része a csoportmunka és a kutatási eredmények felhasználásának szervezésével foglalkozik. A szerző a teammunka sikerének alapvető feltételét az emberi magatartásbeli tényezőkben látja. A csoporttagok kollaborációs készsége és képessége, a vezető egyénisége valóban záloga, de nem kizárólagos feltétele az eredményes csoportmunkának. Teljesebb képet kaphattunk volna a feladatmegoldások e hatékony formájáról, ha a szerző arról is ír, hogyan szerveződjének ezek a csapatok, hogyan épüljenek be a szervezeti hierarchiába – kötött vagy kötetlen formában. Mi legyen a csapatok és a vezető joga, hatásköre és kötelessége stb.

Pálinkás Jenő a hazai kutatóintézeti hálózat egyik jelentős intézetének gazdag elméleti és gyakorlati tapasztalatokkal rendelkező vezető munkatársa. Több publikációja ismeretes a kutatástervezés és -szervezés iránt érdeklődők körében. E legújabb könyvében azonban, úgy érzem, gyakorlati tapasztalatai közül inkább csak a kedvezőbbek, az elvárások és a lehetőségek, mint a tények kaptak helyet. Például a vállalati gazdálkodási rend szerint működő kutatóintézetek legfontosabb célja a szerző szerint „a társadalmi szükségletek magas szintű kielégítéséhez való hozzájárulás, az ipari termelés hatékonyságának növelése” (30. old.). Valóban, három évtizeddel ezelőtt ezért alapították

az ipari kutatóintézeteket. A vállalati gazdálkodási rend hatására azonban elsődleges céljuk saját árbevételük biztosítása lett oly módon, hogy az működésük költségeit fedezze, és az intézeti kollektíva részére jövedelemkiegészítést hozó nyereséget eredményezzen. Ez a nyereség pedig gyakran nem a kutatási eredmények ipari realizálását követő vállalati nyereségnövekedésből származik.

A bázisintézményekről a következőket írja: „A bázisintézmények részt vesznek a licencvásárlások kezdeményezésében, figyelemmel kísérik és segítik a licencek bevezetését, és foglalkoznak azok továbbfejlesztésével” (58. old.). Ezek a feladatok szerepelnek a bázisintézmények tevékenységi körének leírásában, de a különböző kutatások, elemzések a gyakorlatban mint kedvezőtlen tény a leírtak ellenkezőjét állapították meg. A bázisintézetek „segítséget nyújtanak a vállalatok középtávú kutatási-fejlesztési tervei összeállításához” (58. old.). E tevékenység is inkább csak az előkészítés fázisában, kibontakozóban levőnek tekinthető, ma még nem általános.

Egyetérthetünk a szerzőnek azzal a megállapításával, hogy „az intézetek többségükben magasan kvalifikált, tudományos-műszaki gyakorlattal rendelkező szakembereket foglalkoztatnak, akik szakterületük kiemelkedő képességű szakértői” (30. old.). Az azonban már vitatható, hogy „a feladatmegoldás abban a szervezetben történik, ahol az adott feladat kidolgozására a *legkedvezőbbek* a feltételek. Így lehetőség nyílik a jelentkező kutatási-fejlesztési igények *rövid* időn belül és *magas színvonalon* történő megoldására” (31. old.). (Kiemelés tőlem - G. Oné.)

Az elmúlt évek tapasztalatai alapján nem minden intézetről mondható el, hogy a fejlesztési feladatokat rövid időn belül magas színvonalon oldják meg, illetve hogy a feladatmegoldások legkedvezőbb feltételei a kutatóintézeti szervezetben adódtak. Ellenkező esetben nem került volna sor a kutatóintézetek felülvizsgálata után a már elindított szervezeti változásokra vonatkozó ajánlások megfogalmazására sem.

A fejlett tőkésországok többségében a termelő szektor az országos kutatás-fejlesztési ráfordításokból 50-70%-kal részesül, nálunk részesedése 29%-os. Ez az arány kérdéseket vet fel. Az a tény például, hogy „1976 és 1979 között a gépipari kutatóintézetek a kutatási-fejlesztési ráfordításnak mintegy 35%-át használták fel, jöllehet részesedésük az új gyártmányok kifejlesztésében csak 2-3%-os”¹ nem arra mutat, hogy a kutatóintézetek a legalkalmasabbak ilyen mértékben az üzemileg hatékony kutatás-fejlesztési eredmények elérésére.

„Számos szerző foglal állást amellet, hogy az ipari termelőfolyamattól szervezeten elválasztott, centralizált, önálló kutató-fejlesztő szervezeteknek jelentős előnyei mutathatók ki” – írja a szerző a szervezetekről szóló részben (256. old.). A felsorolt előnyök azonban az elmúlt évek alatt sokat veszítettek erejükből, vagy már nem is érvényesek. Felerősödtek viszont az önálló ipari kutatóintézetek hátrányai: „A távolság a kutató és a termelőszervezet között, a gyári adottságok figyelembevételének korlátozott volta” (256. old.) stb.

Az előnyöket és a hátrányokat az innovációs folyamat résztvevői nem egyformán érzékelik és értékelik. Kit melyik hatás ér erősebben, attól függően foglal állást az innovációs folyamat szervezeti formáiról. A gyakorlati szakemberek többségének véleménye és állásfoglalása két csoportba osztható. Az egyik csoport tagjai állítják és bizo-

¹Tétényi Pál: A VI. ötéves népgazdasági terv és a kutatás-fejlesztés. Társadalmi Szemle, 1981. 5. sz.

nyítják, hogy az innovációs lánc elkülönült elemei (kutatás-fejlesztés, termelés, értékesítés) szervezeti előnyük ellenére sem tudták az innováció hatékonyságát biztosítani. Az innováció csak akkor lehet hatékony, ha egységes folyamatá integrálódik, ha kialakul a zárt innovációs lánc, lehetőleg a termelővállalat kereteiben. A másik csoport tagjai az elkülönült elemek szervezeti előnyei mellett foglalnak állást. Alakulóban van egy harmadik csoport is, amely az előnyök ötvözésének lehetőségeit keresi a jelenlegi szervezeti formák megtartása, esetleg kisebb módosítása, de a funkciók változtatása mellett.

A gyakorlatban az innováció elemeinek integrálódása több irányból megindult. Egyrészt a termelővállalatok kialakítják, illetve fejlesztik saját kutató-fejlesztő tevékenységüket létrejöttek „számottevő kapacitással rendelkező vállalati fejlesztő szervezetek, egyes vállalatoknál fejlesztő intézetek, és a korábban meglévő szervezetek is jelentősen megerősödtek” (269. old.). Másrészt viszont a kutatóintézetek termelőtevékenysége is növekszik, néhol az össztevékenység 50%-át is meghaladó mértékben. Az innováció elemeinek integrálódása az értékesítés irányából is megindult. Pálinkás Jenő a kutatóintézetek termelőtevékenységeinek csökkentésére azt javasolja, hogy „olyan körülményeket kellene teremteni, amelyek képesek biztosítani, hogy a kutatóintézetekben ne termelődjenek újra az egészségtelen reprodukciós tevékenység és termelés feltételei” (38. old.).

Szomorú, de valós helyzetképet ad a szerző a műszaki fejlesztési döntések gyakori megalapozatlanságáról. „A gazdasági kérdéseknél nem jutnak el a szükséges mélységű vizsgálatokig, hiányoznak vagy elnagyoltak, nem meggyőzőek a gazdaságossági számítások. Hiányzik belőlük a fejlesztést megelőző mélyreható piacanálízis, az adott területen érvényesülő innováció elemzése” (47. old.). De elmondható-e a kutatóintézetek többségéről, hogy azok a hatékonyságszámításhoz szükséges információk potenciális birtokosai – mint ahogyan ezt a szerző könyvének 50. oldalán írja –, és csak azért nem készülnek el ezek a vizsgálatok, mert az intézetek „nem érdekeltek az ilyen jellegű vizsgálatokban”, mert a vállalatok nem igénylik ezeket? Ha a kutató-fejlesztő intézetek rendelkeznek ezekkel az információkkal, akkor nemcsak az érdekltség hiánya, de talán a vezetés hibája is, hogy az információk csak potenciálisak. Vannak olyan intézetek, nem is kis számban, ahol nem az érdekltség, hanem a megbízható információk néha abszolút hiánya miatt nem készülnek – gyakran nem is készíthetők – megbízható előzetes hatékonysági vizsgálatok, mert a gazdasági paramétereket meghatározó tényezők igen gyorsan változnak, nem prognosztizálhatók.

A szerző jól látja a kutatás termelőerővé válásának folyamatában levő problémákat, ezekre felhívja a figyelmet. Rámutat a kutatómunka hatékonyságnövelésének szükségességére. Még jobban növelte volna könyvének gyakorlati értékét, ha nemcsak összefoglalja a hatékonyságnövelés feladatait, hanem azok megvalósításához több gyakorlati útmutatást ad.

Pálinkás Jenő könyvének legfőbb érdeme, hogy kidolgozta az ipari kutatás tervezésének általánosítható modelljét, és ezzel módszertani segítséget nyújt e folyamatok irányítói és kivitelezői számára. Ha csak a modell egy részét hasznosítják is a kutatás tervezésének és szervezésének gyakorlatában, a jelenlegi állapothoz viszonyítva ez sem kis előrehaladás lesz.

BUJTÁS LÁSZLÓ

A VÁLLALATI STRUKTÚRÁK FŐBB INNOVÁCIÓS HATÁSTERÜLETEINEK GAZDASÁGI ÉS IPARJOGVÉDELMI ÉRTÉKELÉSE*

Az innováció irodalma kiforrotlan még, holott az innováció fogalmát Schumpeter már 1911-ben bevezette a közgazdasági szakirodalomban. Az általa kifejtett öt innovációt jellemző kategória a mai napig is használható fogalmi készlet. Megfogalmazása szerint „az innováció új kombinációk keresztülvitele, amely öt esetet ölel fel: 1. Új, fogyasztói körökben még nem ismert javaknak vagy egyes javak új minőségének előállítására. 2. Új, a kérdéses iparágban még gyakorlatilag nem ismert termelési eljárás bevezetése, amelynek azonban semmiképpen sem kell új tudományos felfedezésen alapulnia, és amely valamely áruval kapcsolatos újszerű kereskedelmi eljárás is lehet. 3. Új elhelyezési lehetőség olyan piaci megnyitása, amely az adott ország megfelelő iparága előtt még nem ismert, függetlenül attól, hogy ez a piac korábban létezett-e vagy sem. 4. Nyersanyagok vagy félkész termékek új beszerzési lehetőségeinek kiaknázása. Ismét lényegtelen, hogy ez a piac korábban létezett-e vagy most kell-e létrehozni. 5. Bármely ipar új szervezeti felépítése (pl. trösztösítés), monopolhelyzet teremtése vagy megszüntetése.”

E mostanság oly divatos kifejezésnek mégsincs átfogó, általánosan elfogadott irodalma. Talán azért, mert a világgazdasági korszakváltás idején sokan sokféleképpen látják a megújulás lehetőségeit.

Bujtás László könyve az iparjogvédelmet kívánó innovációk és a vállalati gazdálkodás közötti összefüggések feltárására törekszik. Érdekes maga a témakör behatárolása is. A szerző nem az innováció már említett schumpeteri tág értelmezését veszi vizsgálatának alapjául; a könyv fókuszában az iparjogvédelmet kívánó innovációk állnak: a találmányok, szabadalmak, licenciák; az újítások; a know-how-k; az ipari minták, védjegyek. Látható tehát, hogy az innovációs fogalom szélesebb, mint az egyes iparjogvédelmi kategóriák köre. Ez azonban nem jelenti azt, hogy nincs szükség a szűkített tárgykör feltérképezésére, közgazdasági, esetenként szociológiai elemzésére. Más kérdés, hogy a könyvön egy nem túl szerencsésen megválasztott szókapcsolat vonul végig, ami az olvasót esetleg félrevezetheti. A szerző ugyanis többször visszatérően az iparjogvédelemmel kapcsolatos innovációs folyamatokról, tevékenységekről beszél. Ez esetleg azt sugallhatja, hogy az iparjogvédelem megújításáról van szó, holott a szerző már az előszóban talált egy pontosabb szóösszetételt, amikor tárgyát bevezetendő iparjogvédelmet kívánó innovációkról beszél.

A szerző helyes kiindulópontja nyilván az volt, hogy az előttünk álló műszaki, gazdasági, társadalmi feladatok megoldásához szükség van innovációra és iparjogvédelemre és ezek kapcsolatának feltárására, elemzésére. Ennek bizonyosságául szeretném idézni annak a Babilon torony elnevezésű logikai játéknak a példáját, amelyet az egyik ipari szövetkezet talált ki. Azt remélték, hogy ezzel a játékkal áttörnek a nyelvi és kereskedelmi korlátokat, és betörnek a nemzetközi játépiacra. Okulva elődei példájából a szövetkezet megszerezte a találmány iparjogvédelmi oltalmát. Felismerték tehát, hogy innovációs tevékenységüknek iparjogvédelmi vonzata is van. Csakhogy az innováció több a találmánynál és a szabadalomnál. Gyártás és értékesítés nélkül légfeljebb szakmai sikerről

*Akadémiai Kiadó, Budapest, 1980, 216 old.

beszélhetünk, de elmarad az értékesítési és a gazdasági siker. A szövetkezet ugyanis lépéshátrányba került, mert a konkurens külföldi cégek gyorsabban kerültk meg a szabadalmi követelményeket, és léptek a piacra kissé módosított saját Babilonjukkal, minthogy a szövetkezet megkezdte volna a gyártást és az értékesítést. Az ilyen és ehhez hasonló hibák elkerülésének egyik lehetősége lehet a tervezés, amelyről a könyv második fejezete szól. Az itt kifejtett alapelvek többségével egyet lehet érteni: pl. a teammunkán alapuló tervezés, a terv a vállalati cselekvés – ebben az innovációs tevékenység – fő irányára (és annak szolgálatában álló erőforrás-felhasználásra és műszerekre) tartalmaz előirányzatokat és döntéseket stb. Az ismertebb módszerek, illetőleg mutatók megbízhatósága bizonyos kétségeket ébreszt az olvasóban. Ilyen például az újszerűségi fok, de még inkább a gyártmányvizsgálat komplex értékelésére adott –2, –1, +1, +2 pontszámok értelmezése és alkalmazása.

A könyv harmadik, negyedik és ötödik fejezete az egyes vállalati folyamatok innovációs pontjait elemzi. Az iparjogvédelemmel is összefüggésben levő innovációs pontok az input folyamatoknál pl. az új anyagok megjelenése vagy a régieknek másokkal való pótlása, a fajlagos anyagfelhasználás javítása, a kooperációs kapcsolatok bővítése vagy az állóeszközök megújítása. A transzformációs folyamatoknál a szerző a gyártmány- és gyártásfejlesztés kapcsán elsősorban a licenciák hatékonyságmérésével foglalkozik. Az ismertetett számítási eljárás érdekes kísérlet a döntés egy szempontjának: a gazdaságosság értékelésének számszerűsítésére. A piaci innovációkat a szerző az output folyamatok között szerepelteti, ami azt sugallhatja, hogy erre akkor van szükség, ha már előállítottuk az új terméket, bevezettük az új technológiát. Az értékesítési (rosszabb esetben elosztási) szemlélet gyakran figyelmen kívül hagyja, hogy éppen iparjogvédelmi szempontból milyen fontos pl. a szabadalmi helyzet figyelése az innovációs lánc kezdetén és a legújabb eredményekről való rendszeres tájékoztatás az ún. transzformációs folyamatok közben. Ezek elmulasztása esetén a reklám és a propaganda már nemigen tud segíteni. Érdekes ellentmondás figyelhető meg ott, ahol a könyv az innovációs szemlélet tükröződését mutatja be az árpolitikában és az üzletpolitikában. Míg a 177. oldalon – helyesen – azt állítja a szerző, hogy a termékek életciklusában az egyes szakaszokhoz más-más árfekvés tapad, és ennek megfelelően az üzletpolitika is változik; a következő oldalon kifejtett gondolatmenet szerint: „Az árak megalapozottságára – általában, de nem kizárólagosan – következtetni lehet a gyártmányokon és gyártmánycsoportokon jelentkező nyereség mértékéből. Nem lehet kategorikusan azt állítani, hogy az egyes magasabb nyereségtartalmú termékárak egyben megalapozatlanságot jelentenek. Mégis kívánatos, hogy az *átlagnyereség bizonyos százalékos tartományban maradjon* (kiemelés tőlem – V. J.), hiszen az innovációs fejlődés végső hatásában az ár-szint csökkenésének irányába hat” (178. old.). Ez a gondolatmenet – véleményem szerint – egyrészt elveti a versenyár-intézményét, és a ráfordítás + átlagnyereség jelenlegi vagy még inkább régi gyakorlatát tartja követendő irányynak. Másrészt ellentmond az életgörbeszakaszok szerint különböző árakról korábban mondottaknak is, hiszen valószínű, hogy az életciklus elején az újdonsági haszonról nem célszerű lemondani az átlagnyereség miatt. Eltekintve attól, hogy egy termék átlagnyeresége, helyesebben fedezete sem az azonosból, hanem éppen különbözőkből származik, ahogy ezt a szerző később ki is mondja: a vállalatoknak – legalábbis a termékéletciklus kezdeti szakaszán – élvezniük kell a kockázattal járó fejlődés előnyeit.

A sajtóban, a rádióban, a tv-ben egyik leggyakrabban tárgyalt témát, a találmányokhoz, újításokhoz stb. kapcsolódó érdekeltség útvesztőit dolgozza fel a hatodik fejezet. A különböző számítási módok, kulcsok és vetítési alapok a díjazás mértékének megállapításakor nélkülözhetetlen eszközök. Úgy tűnik azonban, a viták még nincsenek lezárva a díjazók és a díjazottak között arról, hogy mikor milyen eljárást alkalmazhatnak.

A könyv zárófejezete néhány hatásterületi elemzést mutat be. Nemzetközi és hazai adatok szemléltetik – többek között – a javaslatok beadásától az elbírálásig tartó idő hosszúságát, ami nálunk a szerző szerint is igen hosszú 25–80 hét (!), míg az NDK-ban egyes vállalatoknál 5–9 hét, az USA néhány vállalatánál 2–30 hét között van.

Bujtás László könyve széles irodalmi bázison nyugszik, amelynek felhasználásával gazdag áttekintést ad a különböző felfogásokról, újszerű módon kerülve meg azt a csapdát, hogy az innovációt közgazdasági szempontból közelítők számára a könyv inkább iparjogvédelem, a jogászok számára a mű inkább közgazdaságtan. A szerző, vállalva az úttörés minden kockázatát, egyszerre kívánt eleget tenni a kettős követelménynek. Az innovációnak a közgazdaságtan és az iparjogvédelem oldaláról való egyidejű közelítése végül is érdekes, újszerű kombinációkra adhat lehetőséget, és – mint tudjuk – az is innováció.

Vecsenyi János*

A KUTATÁS ÉS AZ INNOVÁCIÓK IRÁNYÍTÁSA**

Tizennégy tanulmányt foglal magába a B. V. Dean és J. L. Goldhar szerkesztésében megjelent kötet. Reménytelen vállalkozás lenne megkísérelni, hogy valamennyi tanulmányt akár csak a lényegét is ismertessük a rendelkezésre álló keretek között. Ezért a szubjektivitás ódiomát is vállalva be kell érünk néhány fontosabbnak vélt gondolat kiemelésével, miközben azért valamennyi tanulmányról adunk valamelyes áttekintést.

Y. M. Braunstein, W. J. Baumol és E. Mansfield tanulmányukban a kutatás és fejlesztés gazdaságtanát foglalják össze röviden, a korábbi szakirodalom széles körű kritikai földolgozásával. Az utóbbi egyébként a kötet csaknem valamennyi tanulmányára jellemző. Áttekintik az elméletek verifikációs kísérleteinek eredményeit is. A tényfeltáró vizsgálatok igazolták, hogy a kutatás-fejlesztés eléggé bizonytalan, kockázatos vállalkozás. Az elektromos berendezések gyártásában, a vegy-, a gyógyszer- és a kőolajiparban az utólagos vizsgálatok megállapítása szerint a kutatások, illetve a fejlesztések kb. 40%-a bizonyult teljesen sikeresnek. A kutatási-fejlesztési költségeket azonban az űrkutatás és az atomenergia-ipar valóban óriási összegei alapján rendszerint túlbecsülik. Egy átlagos kutatási-fejlesztési cél költsége 500 ezer dollárra tehető, de a leggyakoribbak az 50 ezer és a 300 ezer dollár közötti összegek (21. old.). A kutatási-fejlesztési

*Az OMF B Rendszerelmzési Iroda munkatársa.

**Management of Research and Innovation. Studies in the Management Sciences, Vol. 15. North-Holland Publishing Company, Amsterdam–New York–Oxford, 1980, 300 old.

ráfordítások nyereségrátája viszont magas, korábban meghaladta a 15%-ot (vegy-, élelmiszer-, bútór-, kőolajipar).

N. R. Baker, E. P. Winkofsky, L. Langmeyer és D. L. Sweeney az innovációs ötletek (elképzelések) felszínre hozásáról, ösztönzéséről ír. Megállapításuk szerint a kutatók és a fejlesztési szakemberek sokirányú, diverzifikált információszerzése alapvető jelentőségű a termelési problémákat megoldó innovációs ötletek gerjesztésében, felszínre hozásában. Ebben kulcsfontos szerepet játszik a különféle szakképzettségű kutatók személyes eszmecsereje a vállalaton belül és kívül egyaránt. A szerzők szerint megállapítható, hogy „minél diverzifikáltabb az alapvető információs bázis, annál valószínűbb, hogy fölismertik a vállalat teljesítményének hiányosságait, és annál tágabb azoknak a megoldásoknak a köre, amelyek felszínre kerülnek és amelyeket értékelnek” (41. old.).

E. v. Hippel a fölhasználók szerepét hangsúlyozza az ipari innovációkban. Számos felmérés vizsgálata eredménye alapján kimutatja, hogy az innovációk, illetve a fejlesztések nagy hányada nem a gyártó, hanem a fölhasználó vállalatoktól ered. Igen magas (82–70%) ez az arány a tudományos berendezések innovációjánál, a félvezetőket és elektronikus részegységeket gyártó berendezéseknél (63–59%), a vegyipari berendezéseknél (70%), de számottevő (30% körüli) olyan kiforrott technológiáknál is, mint az alumíniumiparé. Ezek a tények ellentétben állnak azzal az általános elképzeléssel, amely a kutatás és fejlesztés, valamint az innováció kezdeményezését kizárólag a termelőeszközöket előállító vállalatoknak tulajdonítja. Hippel arra hívja föl a figyelmet, hogy a kutatás-fejlesztés és az innováció irányításának tekintetbe kell vennie a termékek fölhasználóinak fontos szerepét az innovációk kezdeményezésében, és ennek megfelelően kell alakítania a szervezet információs és vezetési struktúráját.

W. A. Fischer a tudományos-technikai információk és a vállalati kutató-fejlesztő részlegek teljesítménye közötti összefüggéseket elemzi. Véleménye szerint az innováció alapvetően olyan folyamat, amelyben sokkal inkább ötletek, szellemi tartalmak, semmint a fizikai technológiák áramlanak a kezdeményezőktől a felhasználó felé. Ezért az innováció hatékonysága döntően attól függ, hogy a folyamatban közreműködők képesek-e fölismerni, magukévá tenni és hasznosítani ezeket az innovációs ideákat. Következésképp a kutatás-fejlesztés irányításának fő feladata a bőséges, sokoldalú információáramlás biztosítása.

M. L. Tushman és D. A. Nadler a kutató-fejlesztő részlegek belső információs rendszerének irányításában látják az innovációs folyamat hatékonysága növelésének egyik fő tényezőjét.

M. Radnor és R. F. Rich a kutatás-fejlesztés problémáit szervezeti aspektusból közelíti, és a célra orientált vezetés jelentőségét emeli ki. A kutatás-fejlesztés és az innovációs folyamat hatékonyságának feltétele, hogy a vállalati célok jól meghatározottak legyenek, és ezekkel összhangban tűzzék ki a kutatás-fejlesztés céljait, messzemenően figyelembe véve a vállalati, még inkább a kutatás-fejlesztési tevékenység bizonytalansági elemeit és reális lehetőségeit. Még jól meghatározott vállalati célok esetén sem könnyű ezeknek megfelelő kutatási-fejlesztési célok kitűzése, tekintettel a vállalat változó külső környezetére és belső szervezeti átalakulásaira. E külső és belső környezet, valamint a célok alapján alakítható ki a kutatás-fejlesztés szervezete, vezetési struktúrája, érdekeltiségi rendszere.

A vállalati marketing és az innovációs folyamat koordinációjának problémája áll W. E. Souder és A. K. Chakrabarti tanulmányának középpontjában. A szerzők nemcsak a különféle vállalati szervezeti egységek eltérő céljaiban rejlő konfliktusra hívják föl a figyelmet, de a kutató tudósok és a vállalati vezetők ellentétes szemléletére is. A kutatók nem teszik magukévá a vállalati irányítás, a vezetők profitközpontú szemléletét, a kutatás szabadságára töreksenek, nem illeszkednek be a vállalat hierarchikus szervezeti struktúrájába, önállóságot, tudományos rangjuk szerinti megítélést igényelnek. Igyekeznek a kutatás mély, időigényes megalapozására irányul, s nem érzékelik a piaci változások szorítását. A marketing az innovációs kezdeményezések fontos forrása, hiszen – mint láttuk – az innovációk jelentős hányada a termékek felhasználóitól, a vevőktől ered. A vállalat vezetésének a kutatás-fejlesztés és a marketing koordinációjával kell biztosítania a szervezeti egységek ellentétes céljainak összeegyeztetését, a kutatók, valamint a vállalati apparátus eltérő törekvéseinek összehangolását.

A. R. Fushfeld és F. C. Spital a technológia prognosztizálásáról és tervezéséről ad áttekintést a vállalati környezet figyelembevételével. A szakirodalom széles körű áttekintése alapján megállapítják, hogy a vállalatok jellegétől, prognosztikai gyakorlatuktól függően eltérő technikai előrebecslési eljárás felel meg számukra. Más és más módszerek alkalmasak az egyetlen vagy kevés terméket gyártó kisebb és a diverzifikált termelésű nagyvállalatok számára. Hangsúlyozzák, hogy a prognosztizálási módszerek (pl. a Delphi-módszer) csak a vállalati tervezési és irányítási rendszerbe integrálva alkalmazhatók összhangban a vállalati célokkal és stratégiai elképzelésekkel, kapacitásértékelésekkel, költségvetési és kontrollrendszerrel.

S. D. Deshmukh és S. D. Chikte az új termékek kutatása-fejlesztése döntési modelljét dolgozták ki. A beruházásokhoz hasonlóan a források, itt közelebbről a kutatási-fejlesztési források allokációs problémájának megoldása előzetes értékelési folyamatot igényel: a fejlesztési cél meghatározását, előzetes költség- és eredménybecslést. Célfüggvényük a várt nyereség maximalizálására irányul, és explicite számításba veszi a kockázatban rejlő bizonytalanságot. Új termék esetében emellett a marketing költségeit, eredményét és bizonytalanságát is figyelembe kell venni. Kár, hogy az egyébként logikus konceptuális modell közölt formájában túl általános és formális.

Tematikailag és logikailag jól kapcsolódik a két előző tanulmányhoz E. P. Winkofsky, R. M. Mason és W. E. Souder áttekintése a kutatási-fejlesztési költségvetés és szelekció gyakorlatáról és modelljeiről. A gyakorlatban a nagyvállalatok felső szintű vezetőinek kell választani az üzletpolitikai célok és az ezeknek megfelelő fejlesztési koncepciók, az ezek felszínre hozását, valamint szelekcióját legjobban szolgáló szervezeti struktúrák között. Integrációs tevékenységgel, a vállalati céloknak megfelelően kell módosítaniuk az egyes szervezeti egységek terveit, felülvizsgálni ezek realitását és kockázatát. Olyan kritériumrendszert kell kialakítaniuk, amely a legalkalmasabb a szervezeti egységek lehetőségeinek kiaknázására. Mindezek a tágabb értelemben vett vállalati beruházási-fejlesztési rendszer részét képezik. Maga az eljárás a vállalat különböző funkcionális egységeiből számos különféle szakember több szintű együttműködését igényli. Iteratív jellegű olyképpen, hogy a javaslatok felfelé, a döntések lefelé áramlanak a hierarchikus szinteken. A gyakorlatban a vállalatok számos különböző kritériumot alkalmaznak.

W. T. Lin és M. A. Vasarhelyi a kutatás és fejlesztés számviteléről és pénzügyi ellen-

őrzéséről szóló írása az irányítás tudományos felkészültségének jelentőségét hangsúlyozza az éveken keresztül folyó kutatási-fejlesztési munka rendszerint később jelentkező eredményének számveteli mérésében.

B. V. Dean és A. K. Chaudhuri az egyes kutatási-fejlesztési projektek tervezési módszereiről ad áttekintést. A nálunk is elterjedt PERT és CPM kritikus út módszere mellett a kevésbé ismert GERT (graphical evaluation and review technique) sztohasztikus összefüggések leírására alkalmas módszerét mutatják be. Véleményük szerint az utóbbi felel meg a kutatási-fejlesztési szervezeteknél, ahol a PERT előfeltevései a bizonytalan körülmények közepette nem érvényesek.

A két befejező tanulmány egymáshoz közel álló kérdéseket tárgyal: a kutatási-fejlesztési források allokációját a tőkésországok állami szektorában (F. Betz, L. V. Blankenship, C. Kruytbosch és R. Mason) és az utóbbi speciális esetének tekinthető alkalmazását a fejlődő országokban (A. H. Rubenstein).

A tanulmányokat követően a kötet egyik szerkesztője, J. D. Goldhar röviden összegzi az általánosítható következtetéseket. Megállapítja, hogy a kutatás és fejlesztés a jövedelmező befektetések területe a vállalat és a nemzetgazdaság számára egyaránt, jóllehet nyereségrátája az iparágtól, a kutatási-fejlesztési tevékenység jellegétől, a vállalat méretétől stb. függően eltérő. A kutató-fejlesztő szervezeteken belül a fejlesztési elképzelések felszínre hozását (gerjesztését) és a műszaki kommunikációs folyamatot nagymértékben befolyásolja a szervezeti struktúra és a vezetés jellege. Véleménye szerint a tanulmányok legfőbb mondanivalója abban foglalható össze, hogy „a kutatás-fejlesztés ... irányítása feladatának lényege olyan környezet (körülmények) létrehozása és fönntartása, amelyben végbemenet az innovációs folyamat” (284. old.). Ez olyan külső információs inputot feltételez, amely ösztönző a kreativitást, a vállalaton belül és a kívülről jövő információáramlást, a kockázatvállalás jutalmazását. Szükséges továbbá olyan légkör, amelyben a kezdeményezéseket sikertelenség esetén is megbecsülik, a műszaki tevékenységek és a vállalati stratégia szoros kapcsolata, valamint olyan belső tervezési és ellenőrzési rendszer, amely biztosítja a vezetés tájékozódását, és emellett a vállalatot a céljainak megfelelő irányba orientálja.

Végezetül Goldhar megállapítja, hogy a kutatás-fejlesztés irányításának oktatása problematikus. Nem ismeretes olyan vezetőképzési program, amely az innovációk irányítására összpontosulna. Fölteszi a kérdést, hogy ezt nem a megfelelő ismeretanyag és a tankönyvek hiánya okozza-e. Amennyiben igen, véleménye szerint a kötet, bár szerényen, de hozzájárult e hiány pótlásához. Valóban, e tanulmánygyűjtemény sokoldalú problémaközelítésével, a szakirodalom igen gazdag áttekintésével jó kiindulása lehet az innovációs folyamat irányításához szükséges vezetői ismeretek megalapozásának.

Rott Nándor*

*Az Agrárgazdasági Kutatóintézet tudományos munkatársa.

KÖRNYEZETÜNK ALAKÍTÁSA ÉS A TERMÉSZETI ERŐFORRÁSOK GAZDASÁGTANA*

A 80-as évek egyik alapvető politikai, közgazdasági és ideológiai problémája kétségtelenül a környezet célszerű alakításának kérdése. A téma már a 70-es években a társadalomtudományi kutatások középpontjába került. A jelenlegi törekvések elsősorban a természeti és a társadalmi fejlődés közötti kapcsolatok vizsgálatának elmélyítését, továbbá a racionális környezetvédelem lehetőségeinek és útjának keresését szolgálják. Nyilvánvalóan ezek a feladatok motiválták a monográfia szerzőit is célkitűzéseikben. „Vizsgálni kívánták a természeti erőforrások újratermelésének és a természeti erőforrásokkal való gazdálkodásnak a hatását a társadalmi termelőerők fejlődésére és az újratermelési folyamat arányosságaira” (10. old.).

A könyv szerzőit (H. Roos, G. Streibel, W. Gringmuth, K. Kutzschbauch és mások) a közgazdaságtan iránt érdeklődő olvasók már nyilván ismerik nagyszámú, környezeti problémákkal foglalkozó publikációik révén. Mégsem tekinthető a monográfia az eddigi elszigetelt kutatási eredmények valamiféle összegezésének, sokkal inkább egy új, minőségileg más kutatási fázis kezdetét jelentheti. Azon fázisát, amelyben a természeti és a gazdasági folyamatok közötti kölcsönös kapcsolatok első elméleti meghatározását az ember–környezet kapcsolat rendszerelvű elméleti kidolgozása és általánosítása követi. A monográfia a természeti erőforrások gazdaságtanának első, általános elvi igényű munkája, amely az NDK-ban megjelent. Természetesen nem kész recepteket ajánl a gyakorlat számára, hanem a társadalom és a természet közötti „anyagcsere” racionális kialakításához ad sokrétű segítséget.

Metodikai nézőpontból elsősorban az ábrázolásban elért komplexitás és a logikai zártság emelhető ki. A környezeti problémák tárgyalásának gyakori hibáját, a hiányzó belső logikát a materialista dialektikus módszertan egy fontos elvének alkalmazásával sikerült elkerülni. Az ember–környezet viszony alapkérdéseiből kiindulva a vizsgálat az elvont tételektől az egyre konkrétabb kérdésfeltevésekig halad. A szerzők elsősorban arra törekednek, hogy világossá tegyék a tárgyalt probléma aktuális politikai, gazdasági és ideológiai fontosságát a nemzetközi osztályharc keretében. Érzékeltetik az ember–természet kapcsolat antagonizmusát a kapitalista országokban és a környezeti problémák megoldásának folyamati jellemzőit a szocializmusban. Egyet kell érteni azal a megállapításukkal is, hogy az imperialista államok felgyorsult fegyverkezési tempója lassítja a környezeti problémák megoldását a szocializmusban is. Ez a politika az együttműködés légkörét és intenzitását károsan befolyásolja, világméretben akadályozva a környezeti ártalmak felszámolását.

Elméletileg kétségtelenül a könyv első fejezete a legérdekesebb. Ennek témáját az ember és a természet kapcsolata, valamint a termelőerők és a termelési viszonyok kölcsönhatásának alapvető közgazdasági kérdései képezik. A környezet és a termelőerők közötti viszony vizsgálatának módszertani kiindulópontja az az ellentmondás, amely

*Umweltgestaltung und Ökonomie der Naturressourcen. Verlag die Wirtschaft, Berlin, 1979, 270 old. Ismertetés K. Ahrends recenziója (Wirtschaftswissenschaft, 1981, 6. sz.) alapján.

egyrészt az emberi fejlődés jelenlegi természetet károsító hatása, másrészt az ember–környezet kapcsolat mennyiségi bővülése között áll fenn. A jelenlegi természetkárosító hatás alapvető oka a termelőerők fejlődésének ellentmondásaiban kereshető. A termelőerők egyes elemeinek egyenlőtlen fejlődése a természeti beavatkozások következményeinek előzetes felmérését igen megnehezítette. „A termelőerők eddigi ugrásszerű fejlődése mindig megelőzte a feldolgozási módok fejlődését. Ezért a termelés nyersanyag-, illetve tüzelőanyag-szükséglete állandóan növekedett, és ezzel nőtt a természeti erőforrások kihasználásának igénye is” (21. old.).

A második fejezetet a szerző a környezeti feltételek újratermelésének és a társadalmi erőforrás-gazdálkodás elveinek szentelik. A környezet újratermelése mindig az alapanyag- és energiaforrások felhasználása és újratermelődése közötti arányosság biztosítására irányul. Ha a társadalom felhasználása tartósan meghaladja a természeti források újratermelődési képességét, olyan konfliktus lép fel, amelynek megoldása igen komoly költségekkel járhat. Azonkívül a természet ön-újratermelődése csak bizonyos források esetében megy végbe. A nem újratermelő erőforrásokat vagy azonos értékű újabb erőforrások feltárással vagy helyettesítéssel lehet pótolni.

A természeti erőforrások ön-újratermelődése és a társadalmi újratermelésük közötti átmenettel kapcsolatban vezeti be a könyv a „potenciálképző munka” fogalmát. Ezen a szerzők „mindazon tevékenységek összességét értik, amelyek a természeti környezet tudatos alakítására irányulnak, és amelyek célja a természeti potenciál fenntartása és bővítése, illetőleg a nem újratermelő források pótlása” (95. old.). A potenciálképző munka jellegét illetően nincs egységes álláspont. Nem termelő jellegét két kritérium támasztja alá:

- nem terméket hoz létre, hanem alapanyag-, energia- és élelmiszerforrásokat,
- az alapanyagokat és az energiát nem a természeti összefüggéseken kívül váltja ki, nem módosítja tehát a társadalmi használati értéket.

Más álláspontok szerint a potenciálképző munka sokkal közelebb áll a termelő, mint a nem termelő szférához, hiszen a társadalom újratermelő tevékenységének egy bizonyos fajtájáról van szó.

A monográfiában a természet társadalmi újratermelési költségei az alábbi költségnevekből tevődnek össze:

- feltárási költségek,
- potenciálképző költségek,
- az ökológiai egyensúly biztosításának költségei,
- újramegművelési költségek,
- a források felszabadításának költségei,
- recirkulációs költségek,
- környezetvédelmi költségek,
- helyettesítési költségek.

A költségekből is látható, hogy a természet újratermelési költsége a társadalmi munka elosztási arányainak lényeges befolyásoló tényezője. Bár részesedése a társadalmi összköltségből jelenleg még csekély, jelentősége a népgazdaságokban nőni fog. Ezt most leginkább a feltárási költségek mutatják. A nyersanyagok egységének beruházási költségei a feltárási vonatkozásában ugrásszerűen nőnek. Az NDK-ban azonban csekélyebb mértékben nőttek a potenciálképző (a víztartalékok és a termőföldek vonatkozá-

sában), a meliorizációs költségek stb. Vannak azonban a költségnövekedéssel ellentétes tendenciák is. Ezek elsősorban a tudományos-technikai haladással kapcsolatosak. A második fejezet a természeti erőforrásokkal való gazdálkodás elveinek rögzítésével zárul. Figyelembe véve, hogy az NDK feltételei között a természeti erőforrások kihasználásának mértéke az intenzitás fokától függ, a szerzők négy gazdálkodási elvet emelnek ki, ezek:

1. a természeti források sokoldalú és sokcélú kihasználása,
2. a természeti források kihasználásának állandóan növekvő komplexitása,
3. az erőforrás-gazdálkodás következményeinek állandó figyelembevétele,
4. az erőforrások hosszú távú, sokgenerációs kihasználása.

A harmadik fejezet a társadalmi erőforrás-gazdálkodás útját és intenzifikálódásának hatásait tárgyalja. A kulcsponthoz ezen a téren a társadalmi munka erőforrás-kihasználási lehetőségeinek konkretizálása és számszerűsítése képezi. Igen érdekesek a fejezet azon részei, amelyekben a szerzők példaképpen az élelmiszer-láncolat és a barnaszénből előállított elektromos áram erőforrás-kihasználási jellemzőit számítják ki. A társadalmi erőforrás-gazdálkodás intenzívebbé tételének három lényeges iránya ma még nem kap megfelelő súlyt az NDK-ban. Az alapanyag- és energiadiúsításnak, valamint az erőforrások másodlagos kitermelésének népgazdasági fontossága egyre elismertebb, az erőforrások helyettesítéséről azonban nem mondható el ugyanez. Az utóbbi erőforrás-gazdálkodási folyamattal kapcsolatban a követelmények igen általánosak, és kevés a konkrét eredmény. A következőkben a szerzők a társadalmi erőforrás-gazdálkodás és a technológiai fejlődés kapcsolatával foglalkoznak. Rámutatnak, hogy a forrásgazdálkodás intenzívebbé tétele az egész népgazdasági fejlődés intenzifikálódásának előfeltétele és egyben eredménye. Az ebből származó feladatok a technológiai fejlődéssel szemben is új követelményeket támasztanak, elsősorban a következő irányokban:

1. Vesztesésgazény nyersanyag-kitermelési technológiák kifejlesztése, valamint olyan módszerek lépcsőzetes bevezetése, amelyek a különböző erőforrás-komponensek komplex kihasználását teszik lehetővé.

2. Olyan geotechnológiai módszerek kifejlesztése, amelyek gazdaságilag még elfogadható költségekkel teszik lehetővé eddig ki nem termelt erőforrások felhasználását.

3. Gyorsítani kell „a biotechnológiai eljárások fejlesztését, hogy a társadalom élelmiszerbázisának bővítése érdekében különböző mikroorganizmusok, mint a baktériumok, élesztők és gombák a fehérjetermelésben ipari módon felhasználhatók legyenek” (197. old.).

4. Olyan ipari eljárások kifejlesztése, amelyek a másodlagos nyersanyagbázisok hasznosíthatóságát lehetővé teszik.

A negyedik – utolsó – fejezetben a szerzők azokra a kérdésekre keresik a választ, amelyek az erőforrások közgazdasági értékelésével kapcsolatosak. A felvetett kérdések sokaságából kettőt érdemes kiemelni. Milyen elméleti alapok szerint kell a szocializmusban a természeti erőforrásokat értékelni, valamint melyek a másodlagos erőforrások értékelési elvei? E kérdés megválaszolásánál a szerzők abból indulnak ki, hogy a szocialista gazdaságban a természeti erőforrások kihasználásának társadalmi szabályozása egy naturális elosztási probléma, amely tervdöntések formájában megy végbe. Az elosztásnak úgy kell megtörténnie, „hogy a munkatermelékenység fejlődésének gyors ütemét és a szükségletek kielégítésének magas fokát tegye lehetővé” (205. old.). Egy-

idejűleg rámutatnak a szerzők arra is, hogy az optimális elosztás a szocialista áruterme-
lés körülményei között is csak az értékformák felhasználásával érhető el. Ebből követ-
kezik azonban az a kérdés, hogy milyen értékelési lehetőségek adódnak? A szerzők szer-
rint alapján véve két értékelési elv létezik: a Sztrumilin által 1967-ben bevezetett
költségértékelés és az elsősorban tervoptimalizációs eljárások során alkalmazott ered-
ményértékelés. Az utóbbiak között legismertebb a járadékelv. Bár a szerzők fenntartás
nélkül elismerik a különbözeti járadék létezését a szocializmusban, jelentőségét a ter-
mészeti erőforrások értékelésében tagadják, és Sztrumilin értékelési elvét fogadják el.

Elméletileg nem kevésbé érdekes a másodlagos nyersanyagok értékelésének a kérdé-
se. A másodlagos nyersanyagok felhasználása kétségtelenül kedvezően befolyásolja a
hatékonyságot. Az elsődleges erőforrások felhasználásához képest ugyanis kimarad a
nyersanyag-körforgás jó néhány lépése. (Főleg előkészítési, szállítási és környezetvédel-
mi költségek takaríthatók meg.)

Mindezek természetesen csak kiragadott példák a könyv rendkívül gazdag tartalmá-
ból. A monográfia egyik legnagyobb pozitívuma ugyanis, hogy az erőforrás-gazdálko-
dás minden alapkérdését több oldalról is megvilágítja. Nem törekszik ugyanakkor zárt-
ságra, a problémák egy részénél utal a további kutatások szükségességére.

B. B.

ÚJ KÖNYVEK*

Ágazati kapcsolatok mérlege 1970–1979. KSH, Budapest, 1981, 426 old.

Az állami iparban foglalkoztatottak létszámösszetétele, bér- és kereseti viszonyai. Sta-
tisztikai időszaki közlemények, 491. köt., KSH, Budapest, 1981, 186 old.

CROZIER, M.: A bürokrácia jelensége. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest,
1981, 456 old.

DRECHSLER László: A hatékonyság mérése és tervezése. Közgazdasági és Jogi Könyv-
kiadó, Budapest, 1981, 336 old.

ÉLIÁS András–SEBŐK Emilia–ÚJHELYI Tamás: A mezőgazdasági és élelmiszeripari
termékek az új világgazdasági helyzetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Buda-
pest, 1981, 290 old.

FEKETE György: Foglalkoztatáspolitikánk. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981,
332 old.

FÜSTÖS Sándor: A korszerű üzemfenntartás rendszere. Műszaki Könyvkiadó, Buda-
pest, 1981, 161 old.

Ipari zsebkönyv. KSH, Budapest, 1981, 180 old.

JEFIMOV, K. A.–LVOV, D. Sz.: Az új technika hatékonysága. Közgazdasági és Jogi
Könyvkiadó, Budapest, 1981, 132 old.

KOZMA Ferenc: Az emberi tényező a gazdasági fejlődésben. Kossuth Könyvkiadó, Bu-
dapest, 1981, 350 old.

*1981. június–augusztusban megjelent könyvek.

- KUZNETS, S.: Struktúra és növekedés a modern gazdaságban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 345 old.
- LIPTAK, F.: Rendszerszemléletű munkaszervezés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 455 old.
- MESZÉNA György–ZIERMANN Margit: Valószínűségelmélet és matematikai statisztika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 554 old.
- NYITRAI Ferencné: A magyar gazdaság és társadalom a hetvenes években. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 294 old.
- NYERGES János: Vámpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 409 old.
- OHLIN, B.: Interregionális és nemzetközi kereskedelem. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 351 old.
- SZALAI Erzsébet: Kiemelt vállalat – beruházás – érdek. A szocialista vállalat 11. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1981, 140 old.
- Ügyviteltechnikai eszközök és alkalmazásuk előkészítése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 129 old.
- ZITÁS István: Gyártási folyamatok számítógépes tervezése. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1981, 493 old.

316.663

IPARGAZDASÁGI SZEMLE



9

1981/4

1828



IPARGAZDASÁGI SZEMLE

1981. 4. 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 igazgatója

ISSN 0133–6452

Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoport, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Előfizetési ára egy évre 250.– Ft.
Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető a Posta Központi Hírlap Irodánál (KHI Budapest V.,
József nádor tér 1. Postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint
átutalással a KHI 215–96162 pénzforgalmi jelzőszámára. Indexszám: 25.394

8112671 MTA KESZ Sokszorosító, Budapest. F.v.: dr. Héczey Lászlóné

TARTALOM

TANULMÁNYOK

Sós Gyula: Személygépkocsialkatrész-gyártásunk termelékenysége	7
Bagó Eszter: Piacorientáció és vállalati méretek – a textilruházati ipari szövetkezetek példáján	18
Róna Ágnes: Termelés és értékesítés az építőanyag-iparban	36
Bo Carlsson: Az ipar támogatása Svédországban.	49
Szerkezeti változások az iparban és a fejlődő országok	62

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának kutatási terve az 1981–85. évekre	73
Nemzetközi konferencia a 80-as évek szervezési feladatairól	79
Nemzetközi konferencia az iparszervezet-kutatásokról	86
A nagy- és kisvállalatok szerepe a mai tőkés gazdaságban	89
Ipari csoportok Franciaországban	92
UNIDO-tanulmány a beruházási javakat termelő ágazatokról	98
A gazdasági mechanizmus kérdéseinek megközelítése a Szovjetunióban	102
A technológiai alternatívák társadalmi-gazdasági értékelése	105
A nyugat-európai feldolgozó ipar strukturális változásai a 70-es években	109
Tudományos fokozatok	114

SZAKIRODALOM

Inzelt Annamária: Versenyképesség és az ipari struktúra változása	115
V. P. Kraszovszkij (szerk.): Az időtényező a beruházások tervezésében	118
J. Garscha: Stabilitás és rugalmasság a szocialista gazdaságban	121
Két könyv a tőkésországok strukturapolitikájáról	123
Új könyvek	125
Az Ipargazdasági Szemle 1981. évi számainak tartalomjegyzéke	127

СОДЕРЖАНИЕ

ОЧЕРКИ

Дюла Шох: Производительность труда в производстве компонентов легковой машины.....	7
Эстер Баго: Рыночная ориентация и размеры предприятий – по примеру текстильно-швейных промышленных кооперативов.....	18
Агнеш Рона: Производство и реализация в промышленности строительных материалов.....	36
Бо Карлссон: Поддержка промышленности в Швеции.....	49
Структурные изменения в промышленности и развивающиеся страны.....	62

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ – НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Исследовательский план Института Экономики промышленности ВАН на 1981–85гг.....	73
Международная конференция по организации производства в 80-ых годах.....	79
Международная конференция по исследованиям промышленных организаций.....	86
Роль крупных и мелких предприятий в современной капиталистической экономике.....	89
Промышленные группы во Франции.....	92
ЮНИДО – очерк по отраслям производящихся инвестиционные средства.....	98
Вопросы совершенствования хозяйственного механизма в СССР..	102
Общественно-экономическая оценка технологических альтернатив.....	105
Структурные изменения в западно-европейской обрабатывающей промышленности в 70-ых годах.....	109
Научные степени.....	114

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Аннамария Инзелт: Конкурентоспособность и изменения промышленной структуры.....	115
---	-----

В.П.Красовский/ред./: Фактор времени в плановой экономике..	118
И.Гарша: Стабильность и упругость в социалистической эконо- мике.....	121
Две книги по структурной политике капиталистических стран..	123
Новые книги.....	125
Содержание за 1981 год.....	127

CONTENTS

STUDIES

Gyula Sós: The productivity of the production of parts and components for the cars	7
Eszter Bagó: Market orientation and firm size on the example of the cooperatives in the clothing industry	18
Ágnes Róna: Production and trade in the building material industry	36
Bo Carlsson: Industrial subsidies in Sweden: macro-economic effects and an international comparison	49
Structural changes in the world's industry and the developing economies . . .	62

INTERNATIONAL EXPERIENCES – SCIENTIFIC LIFE

The plan of research of the Institute of Industrial Economics for the period 1981–85	73
International Conference on production organization in the 80's	79
International Conference on researches of industrial organization	86
The role of the big and small firms in the present market economies	89
Industrial groups in France	92
UNIDO study on the capital goods industry	98
Approach of the questions of the economic mechanism in the USSR	102
Socio-economic evaluation of technological alternatives	105
Structural changes in the West European manufacturing industry in the 70's .	109
Scientific degrees	114

BOOK REVIEWS

Annamária Inzelt: Competitiveness and the changes in the pattern of industry	115
V. P. Kraszovszkij (ed.): The time factor in the planning of investments	118
J. Garscha: Stability and flexibility in the socialist economy	121
Two books on structural policy in the market economies	123
New hooks	125
Contents of the 1981 year issues of the Review	127

TANULMÁNYOK

SÓS GYULA

SEMÉLYGÉPKOCSIALKATRÉSZ-GYÁRTÁSUNK TERMELÉKENYSÉGE*

A személygépkocsialkatrész-gyártás fejlődése a Bakony Műveknél

A 60-as évek közepén hozott iparpolitikai döntés értelmében Magyarország is bekapcsolódott a személygépkocsi-gyártásra megalakult KGST-kooperációba. Gazdasági okok miatt személygépkocsi-gyártásra önállóan nem vállalkozhattunk, azonban nem mondhattunk le azokról az előnyökről, amelyeket a személygépkocsi-alkatrészek és -részegységek gyártása biztosít.

A személygépkocsi-alkatrészek és -részegységek előállításának Magyarországon nem voltak hagyományai, s a kooperáló partnerként kijelölt veszprémi Bakony Művek sem rendelkezett e téren tapasztalatokkal. Nem álltak rendelkezésre a gyártás műszaki előfeltételei, hiányzott a vállalaton belüli infrastruktúra, és fejletlen volt a háttérpar is. E gátló tényezők következtében 1968-ban a VAZ (Zsiguli) személygépkocsikhoz a személygépkocsialkatrész-gyártás alacsony hatékonysággal és gazdaságtalanul indult. A gazdaságosság és a hatékonyság növelésének kényszerét átlátva a vállalat jelentős fejlesztéseket valósított meg, s folyamatos műszaki fejlesztési tevékenységének eredményeként sikerült a kedvezőtlen indulási feltételeket fokozatosan felszámolnia. Erre a folyamatra ösztönzőleg hatott a népgazdaság intenzív fejlődési szakaszára való áttérés, a gyártmányok műszaki paramétereire és minőségi színvonalára vonatkozó igények fokozódása és nem utolsósorban a gazdasági szabályozó rendszer követelményeinek megszigorítása.

A személygépkocsialkatrész-gyártás műszaki feltételeinek megteremtése és a gyártási tapasztalatok megszerzése után a Bakony Művek kooperációs kapcsolatai tovább bővültek. 1973-ban hosszú távú kooperációs kapcsolatot létesítettünk a lengyel POLMOT céggel a Polsi Fiat 126 p személygépkocsikhoz komplettáló alkatrészek gyártására. A licenckötöttségek megszűnése és a gyártás műszaki színvonalának további fejlesztése lehetővé tette a személygépkocsi-alkatrészek tőkés piacokon való – illetve nem rubel elszámolású – értékesítését. Erre alapvetően az V. ötéves terv időszakában került sor. Az intenzív piackutatási tevékenység eredményeként az eseti üzletkötések mellett kooperációs megállapodást kötöttünk a Zastawa céggel. E szerződés értelmében 1982-től háromféle személygépkocsi-alkatrészt szállítunk részükre.

A felsorolt kooperációs megállapodások keretében évente mintegy 400 ezer Lada, 200 ezer Polski Fiat 126 p és – a teljes felfutás időszakában, változó összetételben – 100 ezer garnitúra Zastawa alkatrészt állítunk elő. A Bakony Művek által gyártott sze-

*Az Ipari Minisztérium 1981. október 6-án Veszprémben tartott tapasztalatcsere-értekezletén elhangzott előadás alapján. A szerző a Bakony Művek vezérigazgatója.

mélygépkocsi-alkatrészek között megtalálható a komplett ablaktörlő berendezés, a gyújtáselosztó, a gyújtáskapcsoló, a feszültségszabályozó és a kürt. A jelenleg folyó beruházás befejezését követően az angol Smith-licenc alapján gyártásra kerülő gyűjtőgyertya is várhatóan jelentős szerephez jut.

A termelékenység alakulása

A megvalósított beruházások, üzemszervezések és szerelésfejlesztések alapvetően a termelékenység fokozását célozták, de emellett nem szorultak háttérbe a pontossági és minőségi követelmények sem. A személygépkocsialkatrész-gyártás gazdaságossága és termelékenysége az egész vállalat hatékonyságának szempontjából meghatározó, mert a gépkocsi-alkatrészek a vállalat teljes árbevételének mintegy 40%-át s az itt foglalkoztatott létszám a vállalati összlétszám közel 37%-át teszi ki. Az élőmunka hatékonyságának fokozására vonatkozó feladatainkat vállalati *termelékenységfejlesztési programban* határoztuk meg. A termelékenység fokozását célzó beruházások során azonban – más szempontok mellett – azt is mérlegelnünk kellett, hogy a befektetések mennyi idő alatt térülnek meg a létszám, illetve a bérmegetakarítás eredményeként. A termelés munkaigényességének csökkentését eredményező vállalati fejlesztések közül a személygépkocsialkatrész-gyártás terén kiemelkedő jelentőségű a sorozatprés és a Bihler-automaták beállítása, valamint a szerelési tevékenység fejlesztése. Korszerű szereléstechikai eszközöket és a 3 M munkamódszert alkalmazzuk a Lada és a 126 p gyújtáselosztó, az ablaktörlő motor, a Lada-kürt és kürt ház szerelésében és előszerelésében. Jelenleg folyik a gyújtáskapcsoló, az ablaktörlő-kollektor szerelésének és a kapcsolódó előszereléseknek a fejlesztése. A személygépkocsialkatrész-gyártás termelékenységének fokozására tett intézkedéseket jól mutatja az egy garnitúra előállításához felhasznált normaóra-szükséglet folyamatos csökkenése (1. táblázat).

1. táblázat

Az egy garnitúrára jutó normaóra-szükséglet alakulása

Év	A fajlagos normaóra-szükséglet alakulása a	
	VAZ (Lada)	Polski Fiat 126 p
	személygépkocsik alkatrész-garnitúráinál	
1970	6,47	–
1973	–	4,45
1975	3,59	4,48
1980	3,18	3,65

A termelékenység fokozására tett intézkedések eredményeként a vállalat teljes tevékenységének termelékenysége is emelkedett. A termelékenység színvonala 1975-re az 1970-es színvonalhoz viszonyítva 38,7%-kal növekedett, 1980-ra pedig mintegy megkétszereződött. A vállalati átlagos termelékenység-növekedésen belül intenzívebb volt a személygépkocsialkatrész-gyártás termelékenységének növekedése, amely 1970 és 1975 között 71%-ot ért el, és 1980-ra közel 210%-ra emelkedett (2. táblázat).

**A termelékenység alakulása a vállalatnál
és a személygépkocsialkatrész-gyártásnál**

Év	A vállalat egészénél			A személygépkocsialkatrész-gyártásnál		
	bruttó termelési érték, mFt	létszám, fő	termelékenység, eFt/fő	bruttó termelési érték, mFt	létszám, fő	termelékenység, eFt/fő
1970	472,6	4160	113,6	24,1	207	116,4
1975	766,8	4866	157,6	350,6	1761	199,1
1980	1176,2	5343	220,1	472,4	1942	243,3
1981	1308,1	5300	246,8	541,9	1960	276,5

A személygépkocsi-gyártásban foglalkoztatottak termelékenységére jellemző speciális mutató az egy fő által „kitermelt” gépkocsik darabszáma. Ez a mutató szintén jelentős termelékenységjavulásról tanúskodik (3. táblázat).

A személygépkocsi-„kitermelés” alakulása 1970 és 1981 között

Év	A közvetlen fizikai	Az összes fizikai	A fizikai és az adminisztratív
	állomány egy dolgozójára jutó személygépkocsi-előállítás, db		
1970	5,0	3,2	2,6
1975	8,8	5,5	4,6
1980	11,6	7,3	6,1
1981	11,9	7,5	6,2

A személygépkocsialkatrész-gyártás hatékonyságát és termelékenységét alapvetően befolyásoló kezdeti negatív tényezők közül a technika és a technológia alacsony színvonalát és a gyártási tapasztalatok hiányát lényegében felszámoltuk, termelékenység-növelő erőfeszítéseinkre azonban változatlanul kedvezőtlen hatást gyakorolt a háttér-
ipar viszonylagos elmaradottsága. Ennek következtében olyan technológiák fejlesztésére és ellátására is kénytelenek vagyunk beruházási eszközöket fordítani és jelentős munkaerőt lekötni, amelyek nem tartoznak szorosan a személygépkocsi-gyártás profiljához, s amelyeket a fejlett háttéríparral rendelkező országokban nagyobb sorozatban és olcsóbban előállított késztermékként szereznek be. Elsősorban a különböző öntvények, műanyagok, rugók és kötőelemek tartoznak ebbe a csoportba. Jelenleg a személygépkocsi-gyártásban foglalkoztatott létszám 13,2%-a végez olyan háttér-
ipari tevékenységet, amely nem járul hozzá a bruttó termelési érték növeléséhez. Ha feltételezzük,

hogy a vállalatnak módjában állna „saját” háttériparát megszüntetni és az igényelt öntvényeket, kötőelemeket stb. készen megvásárolni, a személygépkocsi-gyártás termelékenysége a bruttó termelési mutatók alapján a 4. táblázat adatai szerint növekedne.

4. táblázat

**A háttéripari tevékenység termelékenységre gyakorolt hatása
bruttó mutatók szerint**

Megnevezés	Termelékenységi mutatók a személygépkocsi-gyártásnál	
	összesen	háttéripari tevékenység nélkül
Bruttó termelési érték, mFt	541,9	541,9
Közvetlen termelőlétszám, fő	1 022	884
Összes létszám, fő	1 960	1 695
„Kitermelt” gépkocsi, db	12 212	12 212
Egy közvetlen termelőre jutó termelési érték, eFt/fő	530,2	613,0
„kitermelt” gépkocsi, db/fő	11,9	13,8
Egy fő összes foglalkoztatottra jutó termelési érték, Ft/fő	276,5	319,7
„kitermelt” gépkocsi, db/fő	6,2	7,2

Egy más számítással azt nézhetnénk, hogy ugyanez a létszám mennyivel nagyobb bruttó termelési értéket tudna létrehozni. A munkatermelékenység megbízhatóbb mérése azonban, mint ismeretes, nettó (hozzáadott érték) mutatókra épül. A gazdaságtalan saját háttéripari tevékenység kiiktatása ilyen mutatókkal számolva is termelékenységemelkedést eredményezne, de ezt nehezebb számszerűen kimutatni. A nettó és a hozzáadottérték-mutatók számításánál ugyanis a bruttó termelési értékből levonjuk a vásárolt alkatrészek értékét, a saját gyártás csökkentése tehát a termelési értéket csökkenti, illetőleg csak az adódna többletnek, ami a gazdaságosabb gyártás eredménye.

A termelékenységi színvonal emelésére és az előttünk járó országokhoz viszonyított termelékenységi különbségek csökkentésére teendő vállalati intézkedéseket számos tényező motiválja, amelyek közül kiemelkedő jelentősége van:

- a népgazdaságban érvényesülő gazdaságirányítás rendszernek,
- a beruházási eszközök és a munkaerőköltségek közötti különbségnek,
- a háttériparnak,
- a szakosodásnak és sok más egyéb tényezőnek.

Gazdasági szabályozó rendszerünk a vállalatokat jelenleg közvetetten ösztönzi a termelékenység, az eszközhatékonyság, a komplex hatékonyság növelésére, a nemzetközi színvonal megközelítésére, illetve elérésére. A vállalatok elsősorban a nyereség növelésében érdekeltek. Az élő- és holtmunka hatékonysága olyan vonatkozásban képezi

mérlegelés tárgyát a vállalati célok megfogalmazása során, hogy az milyen hatással van

- a nyereség tömegének növelésére,
- a bérfejlesztési mutató alakulására, a bértömeg növelésére, illetve a bérszínvonal fejlesztésére,
- a részesedési alap adózása szempontjából a jövedelmezőségi mutatóra (a nyereség, valamint a bér+eszközérték hányadosára).

Kétségtelen, hogy ezekben a tényezőkben jelentős szerepet játszik az élő- és holtmunka hatékonysága, azonban a gazdasági szabályozók által determinált vállalati érdekelttség komplex mutatójának növelése, a nyereség tömegének fokozása a termelékenység növelésével ellentétes törekvéseket is kiválthat. Különösen igaz ez a megállapítás, ha a termelékenység fokozása csak jelentős beruházások révén érhető el, és a beruházási költségek meghaladják a felszabaduló munkaerő költségeit. Mindebben gazdaságrányítási rendszerünknek az a koncepciója tükröződik, hogy a népgazdasági termelékenység növekedését a vállalati törekvések végső eredője adja, az egyes vállalatokat közvetlenül nem a termelékenységi, hanem a komplexebb jövedelmezőségi mutatók orientálják.

A beruházási eszközök és a munkaerőköltségek közötti különbségek nemcsak vállalati, hanem népgazdasági szinten is hatást gyakorolnak a munka és a tőke helyettesítésére, a munka- és a teljes termelékenység (a komplex hatékonyság) alakulására. A technikai felszereltség javítása, a gépesítés, az automatizálás fejlesztése során – az egyes technológiai folyamatok jellegétől függően – a vállalatnak széleskörűen mérlegelnie kell, hogy a korszerű gyártóberendezéseket eredményező beruházás vagy a viszonylag fejletlenebb technikát képviselő, de nagyobb munkaerőigényű beruházás a gazdaságosabb, illetve a kifizetődőbb-e. (Természetesen ennek a mérlegelésnek akkor lehet helye, ha az adott termékek korszerűségét és minőségi színvonalát a különböző technológiai megoldások nem befolyásolják. Ennek tere a gépiparban viszonylag szűk és a követelmények növekedésével csökkenő arányú.) Abban az esetben, ha a beruházások egyszeri, illetve folyamatos ráfordításai jelentősen meghaladják az ennek révén kiváltható munkaerő költségeit, vagyis a beruházás megtérülése hosszadalmas, és a vállalati eredmény szempontjából is negatív hatású, a vállalat általában csak kényszerhelyzetben dönt a beruházás mellett. Ilyen kényszerhelyzet adódhat pl. akkor, ha az adott munkafolyamat elvégzéséhez a meglévő korszerűtlen technológia mellett munkaerő már nem biztosítható. Ez indokolta a Bakony Műveknél a sorozatprés és a Bihler-automaták beszerzését. A kényszerhelyzetet tükrözi, hogy a viszonylag jelentős értékű és nagy termelékenységű gépek kapacitása a jelenlegi termelési volumen mellett nem használható ki, ezért a beruházások révén felszabaduló létszám viszonylag kevés, és a bértömeg-megtakarítás alapján számított megtérülési idő hosszú (10-20 év).

Ezzel ellentétes jó példaként említhetjük a szerelésfejlesztést, amelynek eszközeit Magyarországon a Bosch-licenc alapján vállalatunk állítja elő. A komplett szerelősorok termelésbe állítása jelentős élőmunka-megtakarítást, termelékenységnövekedést tesz lehetővé viszonylag mérsékelt eszközráfordítás mellett. A szerelésfejlesztés fokozottabb termelékenységnövelő hatása következtében a bértömeg-megtakarítás szerint számított megtérülési idő (5-10 év) kedvezőbb (5. táblázat).

Az eltérő vállalati megítélések e két beruházási példa alapján is jól érzékelhetők. A beruházási eszközök és a munkaerőköltségek ára közötti különbségek fokozzák a ter-

Egyes beruházások számított megtérülési ideje

Nagy értékű és nagy teljesítményű berendezések	Beruházott érték, eFt	Kiváltott gépek		Megtakarított munkaezterő, fő	Évi bér- megtakarítás, eFt	Megtérülési idő évben (1;5)
		db	bruttó érték, eFt			
	1	2	3	4	5	6
Bihler RM 50	5 089,0	5	358,0	15	311,3	16,3
Bihler GRM 35	2 661,0	6	425,0	10	248,6	10,7
Sorozatprés	17 987,0	13	5 397,0	32	904,4	19,8
Bosch szerelősorok						
VAZ elosztó	4 093,0	–	170,0	33	859,2	4,7
P 126 elosztó	1 887,0	–	150,0	13	322,1	5,8
VAZ P 126 ablaktörő	9 491,0	–	170,0	49	988,6	9,6
Kürtszerelősor	7 390,0	–	170,0	31	839,7	8,9

melékenységi színvonal nemzetközi összehasonlításával kapcsolatos problémákat. Az e téren mutatkozó eltérések folytán a fejlett tőkésországok munkabér-viszonyaival számolva lényegesen rövidebb megtérülési időket kaptunk, mint a hazai adatokkal.

A termelékenységi színvonalkülönbség csökkentésére kidolgozott vállalati intézkedések megvalósítását sokszor gátolja a háttérípar viszonylagos elmaradottsága. Emiatt – mint azt már az előzőekben is említettem – a vállalat kénytelen olyan tevékenységeket is elvégezni, amelyek nem tartoznak szorosan a profiljához, és ami döntő, ezeket a tevékenységeket az erre specializált és tömeggyártást folytató vállalatok lényegesen magasabb termelékenységgel oldhatnák meg. A Bakony Művek a háttérípari tevékenységhez sorolható különféle kötőelemeket, rugókat, öntvényeket, műanyagokat stb. maga állítja elő, lekötve ezzel a személygépkocsi-alkatrészek előállításában dolgozó összes létszám több mint 13%-át. A háttérípari tevékenységgel vállalaton belül foglalkozó gyártmányszerkesztők, technológusok, szakmunkások és egyéb közvetlen termelők termelékenysége szükségszerűen lényegesen alacsonyabb, mintha ezt a feladatot egy erre specializált szakvállalat látná el. Ezért feltétlenül kívánatos volna a háttérípar ilyen irányú fejlesztése akár az országban belül, akár a KGST-integráció keretében.

A termelékenység színvonala nemzetközi összehasonlításban

A vállalati termelékenység nemzetközi összehasonlításának módszerei még nem kiforrottak, az összehasonlító vizsgálatok a vállalatoknál és konkrétan a Bakony Műveknél sem váltak még általánossá és rendszeressé. Az összehasonlítást nehezíti

- a rendelkezésre álló adatok szűkössége vagy az adatok hiánya,
- a rendelkezésre álló adatok (termelési érték, árbevétel, hozzáadott érték stb.)

nem teljesen egyező tartalma,

Néhány tőkés vállalat és a Bakony Művek termelékenység mutatói

Vállalat	Árbevétel, mFt	Állóeszközök nettó értéke, mFt	Létszám, fő	Béreköltség, mFt	Egy foglalkoztatottra jutó		100 Ft állóeszközre jutó árbe- vétel, Ft	100 Ft béreköltségre jutó árbevé- tel, Ft
					árbevétel	állóeszköz- érték		
					eFt/fő			
Eaton konszern	119 414	27 721	57 755	–	2068	480	430,8	–
Ingersoll konszern	90 343	18 019	47 481	–	1903	379	501,3	–
Linde konszern	41 297	7 606	15 679	12 120	2634	785	543,0	340,7
anyavállalat	31 666	5 935	11 741	9 134	2697	505	533,5	346,7
Steyer konszern	37 992	3 803	17 179	9 134	2212	221	999,0	415,9
Voest Alpine konszern	190 992	60 809	80 203	–	2381	758	314,0	–
anyavállalat	89 525	42 221	42 612	23 600	2101	991	212,0	379,3
Bakony Művek								
nyers adat	1 221	541	5 343	223	229	101	225,7	547,5
korrigált adat	3 313	–	5 343	–	620	–	–	–

Megjegyzés: A tőkés vállalatok adatai 1979-re vonatkoznak és a NIM Központi Információs Szolgálat 2.1.14.2. D 1305/46 sz. kiadványából származnak. A dollárról forintra való átszámítást 35,54 Ft/dollár szorzóval végeztük.

- az összehasonlítandó vállalatok termelési struktúrájában meglévő jelentős különbségek (pl. a vállalatokon belüli vertikálitás eltérő mértéke),
- a háttérpar, az ipari infrastruktúra különböző fejlettségi színvonala,
- néhány egyéb feltétel összehasonlíthatóságának értékelési problémája.

Az ilyen összehasonlítások azonban e nehézségek ellenére fejlettségi színvonalunk felmérése, a különbségek okainak elemzése és csökkentésük lehetőségeinek feltárása érdekében mégsem nélkülözhetők, de eredményeik igen alapos értékelést, értelmezést kívánnak. A mechanikus összehasonlítások önmagukban félrevezetők lehetnek. A rendelkezésre álló viszonylag szűkös adatok a Bakony Műveknél folyó személygépkocsialkatrész-gyártás jelentős termelékenységi lemaradását jelzik (6. táblázat).

Az egy foglalkoztatottra jutó árbevétel nyers adatai alapján a Bakony Művek termelékenysége mintegy egytizede a bemutatott tőkés vállalatok termelékenységének. Az adatok jobb összehasonlíthatóságát biztosító korrekcióval ez a különbség mintegy 3-4-szeresre csökken. A termelékenység színvonalában mutatkozó eltérés egyik alapvető oka a technikai felszereltség különbsége, amely a tőkés vállalatoknál általában ötszöröse vagy ennél is többszöröse a miénkének. A 100 Ft állóeszközre jutó árbevétel a tőkés vállalatoknál 2-2,5-szer nagyobb, mint a Bakony Műveknél. A 100 Ft bérköltségre jutó árbevétel viszont – a lényegesen alacsonyabb színvonalú bérek miatt – már a Bakony Műveknél magasabb, mint a tőkés cégeknél.

Az egyes mutatók közötti alapvető eltérések nemcsak a vállalati termelékenység színvonalának viszonylagos elmaradottságát, hanem az országok gazdasági fejlettsége közötti szintkülönbségeket is kifejezésre juttatják. Kísérletet tettünk néhány tőkés nagyvállalat rendelkezésre álló adatai alapján a komplex hatékonysági mutató összehasonlítására is. Az összehasonlítást a 7. táblázat adatai mutatják.

7. táblázat

A komplex hatékonysági mutatók összehasonlítása

Megnevezés	Hozzáadott érték, mFt	Nettó eszközérték, mFt	Bérköltség, mFt	Komplex hatékonysági mutató, Ft
Linde konszern	24 062	28 789	12 120	1,14
anyavállalat	18 269	24 773	9 134	1,13
Siemens konszern	389 758	195 377	211 868	1,16
anyavállalat	240 729	95 609	138 438	1,11
Bakony Művek				
vállalat összesen	335,6	1 038,1	222,8	0,77
személygépkocsi-alkatrész-gyártás	134,8	461,9	80,5	0,81

Megjegyzés: A komplex hatékonysági mutatót a következő képlettel számítottuk:

$$0,1 \cdot \frac{\text{nettó termelési érték}}{\text{nettó eszközérték} + 1,5 \cdot \text{bérköltség}}$$

A nettó termelési értéket megközelítő hozzáadott érték alapján számított komplex hatékonysági mutatók a tőkés vállalatok esetében 1,1–1,2 közötti értékűek, míg a Bakony Műveknél 0,77, ezen belül a személygépkocsialkatrész-gyártásnál 0,81. (A komplex hatékonysági mutatót a nettó termelési értékkel számítva a Bakony Műveknél 0,62, illetve 0,65-ös értéket kapunk.) A komplex hatékonysági mutató szerint tehát a színvonalkülönbség mérsékeltebb, mint az egy főre jutó árbevétel alapján; e mutatónak mind számlálója, mind nevezője más tartalmú. E mutató összehasonlításából is csak körültekintően vonhatunk le következtetéseket, azt is figyelembe véve, hogy nagyságrendjét alapvetően befolyásolja a tőkés vállalatok magasabb technikai felszereltsége és a bérek jelentősen magasabb színvonala.

Az összehasonlítás nehézségeire vonatkozó gondok és problémák mellett az sem hagyható figyelmen kívül, hogy ma már nincs tiszta profilú vállalat, ezért minden bizonytalansággal célravezetőbb volna tevékenységek, termékcsoportok, illetve termékek összehasonlítása. Ilyen jellegű adatok azonban jelenleg még nem állnak rendelkezésünkre, ezért kénytelenek voltunk megelégedni globális vállalati összehasonlításokkal. A nyers értékesítési (árbevétel) mutatók alapján számított, a tőkés vállalatok javára mutatózó mintegy tízszeres termelékenységű színvonalbeli különbség azonban nem a valóságos helyzetet tükrözi, azt – az összehasonlítás már említett problémáin túl – számos tényező befolyásolja. Mindenekelőtt: a nemzetközi összehasonlítások eredményeinek értékelésénél csak első és viszonylag durva megközelítésként alkalmazhatók a devizasorozatokkal való átszámítások. A konkrétabb összehasonlításhoz az átszámítások súlyaként az azonos termékcsoportba tartozó termékek árindexét kellene alkalmazni. A torzítás mértékét érzékelteti, hogy amikor néhány évvel ezelőtt a magyar nemzeti jövedelmet a hivatalos devizasorozók helyett nyugat-európai árindexekkel számították át dollárra, a nemzeti jövedelem 1,8-szorosa, az USA árindexeivel számolva pedig 2,5-szerese adódott. Az iparon belül egyes alágazatokra 2-2,5-szeres torzításokat jelentett az a – korrekt statisztikai összehasonlításoknál megengedhetetlen – leegyszerűsítés, hogy a belföldi folyó áron számított termelési értéket devizasorozóval és nem a termékcsoportra jellemző árindexszel számították át. Hasonló arányú korrekció a Bakony Művek egy főre jutó termelési értékét 600 ezer Ft körüli összegre módosítaná, és más oldalról kiindulva hasonló eredményt kapunk. Ha az egy foglalkoztatott által „kitermelt” gépkocsik darabszámát (lásd 3. táblázat) nem a VAZ és a Polski Fiat 126 p árain számoljuk, hanem kizárólag a Zastava kooperáció keretében megállapított gépkocsi importárakkal, abban az esetben a következő eredményre jutunk:

1 fő által „kitermelt” gépkocsi:	6,2 db
1 db gépkocsi importára:	2960 dollár = 103,6 eFt
1 főre jutó korrigált bruttó termelési érték:	642,3 eFt
tényleges termelési érték:	236,9 eFt

A Zastava gépkocsik importárával számított egy főre jutó árbevétel tehát közel háromszorosa a tényleges termelékenységnek, és az így képzett adatokhoz képest a tőkés cégek termelékenységű színvonala már nem tízszerese, hanem csak 3-4-szerese a miénkének (8. táblázat). Ismereteink szerint 1980-ban a Volkswagen autógyárban az egy fő

által előállított gépkocsik száma közel 14, a Fordnál 12, a torinói Fiatnál viszont 8 volt. Ez a mutató mintegy 1,5-2,0-szeres termelési különbséget jelez.

8. táblázat

Munkatermelékenységi mutatók nemzetközi összehasonlítása

Vállalat	Ország	Árbevétel, mFt	Foglalkoztatottak száma, fő	Egy főre jutó árbevétel, eFt/fő
Fiat	Olaszország	652 239	357 836	1822,7
Volkswagenwerk	NSZK	603 517	240 000	2514,7
Renault	Franciaország	580 100	233 408	2485,4
Vauxhall Motors Limited				
GMC	Anglia	62 629	32 732	1913,4
Holland Amerika Lijn	Hollandia	10 298	3 953	2605,3
General Motors Strasbourg				
Opel D	Franciaország	6 738	2 833	2378,5
Bakony Művek	Magyarország			
vállalat egésze, nyers adat		1 221	5 343	228,5
személygépkocsi-al- katrészgyártás, nyers adat		464	1 960	236,9
korrigált adat		1 259	1 960	642,3

Az előbbieket mellett, mint ismeretes, a nyugat-európai, de különösen az USA-beli és a japán járműipari vállalatok mint végermék-kibocsátók az összes munkaráfordításnak csak mintegy 25-30%-át végzik saját maguk, míg a munka többi részét a kiterjedt kooperációs partner-hálózat látja el. Nem ritka, hogy a nagyobb japán autógyárak 5-8 ezer kooperáló partnerrel is együttműködnek. Úgy tűnik, hogy ezeknél az autógyáraknál döntően csak szerelőtevékenység folyik, jelentős részben automata gépsorokon. Ezzel szemben a Bakony Művek a személygépkocsi-részegységek gyártásához vásárolt alkatrészt szinte egyáltalán nem tud felhasználni, gyakorlatilag kohászati, vegyipari *alapanyagok* (lemezek, rúdanyagok, alumínium tömbök, műanyagprésor stb.) beszerzésére kényszerül. Torzítja a termelékenységi összehasonlítást számos kiegészítő és szolgáltató tevékenység szervezési, szervezeti megoldásának eltérő módja. Ilyen pl. a saját célra történő szerszámgyártás, célgépgyártás és a TMK-tevékenység is, amelyek munkaerő-szükséglete a Bakony Művek esetében az összes fizikai létszámnak több mint 15%-át teszi ki. Ezek a tevékenységek rendkívül fontosak, de tőkés vállalatokkal összehasonlítva „termelékenységrontó” tényezők. Mindezek a körülmények és az összehasonlítások számítási problémái a különböző ágazatokban és vállalatoknál eltérő súllyal jelentkeznek. Az ilyen összehasonlítások kiterjesztése a nem homogén termelést folytató ágazatokra és vállalatokra mindig további problémákat vet fel, és a számítások hibahatára növekszik.

Néhány következtetés

A vállalat, de különösen egyes tevékenységek, termékcsoportok termelékenységének összehasonlítása a fejlettebb országok adataival a termelékenység további fokozásának hasznos eszköze lehet. Ennek azonban feltétele, hogy az összehasonlítások, elemzések során intézkedésekké formálható valós következtetéseket vonjunk le, s kellő pontossággal tudjuk különválasztani azokat a tényezőket,

- amelyek vállalati okokra vezethetők vissza, megváltoztatásukat tehát vállalati hatáskörben lehet és kell előírni;

- amelyekhez népgazdasági érdekek miatt a vállalat számára központi támogatás nyújtása is indokolt;

- amelyek megváltoztatása más ágazatok fejlesztését követeli meg (jobb alapanyag-ellátás, háttérpar-fejlesztés stb.),

- amelyek a nemzetgazdaságok általános fejlettségi színvonalkülönbségéből adódnak, s ezért azok hatásával még hosszabb távon számolni kell.

A termelékenység fokozása, a fejlettségbeli szintkülönbség gyorsabb ütemű mérséklése nem öncélú tevékenység, komplex módon kell kifejezésre jutnia a gyártmányserkezet korszerűsítésében, a technológiák fejlesztésében, a gyártmányok gazdaságosságának és versenyképességének fokozásában. Ez a népgazdaságnak és vállalatunknak egyaránt érdeke.

Az összehasonlítás nehézségei, az eltérő feltételek és körülmények ellenére vállalatunk kollektívájára mozgósító erővel hat a fejlettebb tőkés cégekkel való összehasonlítás. A Bakony Művek a levonható következtetéseket és a tennivalókat a vállalati stratégia szerves részét képező termelékenységfejlesztési program állandó korszerűsítésével, kiegészítésével és az abban foglalt intézkedések maradéktalan végrehajtásával szándékozik valóra váltani, a fejlettségbeli szintkülönbség fokozatos mérséklését irányozva elő.

BAGÓ ESZTER

PIACORIENTÁCIÓ ÉS VÁLLALATI MÉRETEK –
A TEXTILRUHÁZATI IPARI SZÖVETKEZETEK PÉLDÁJÁN

A textilruházati ipar azon kevés szakágazathoz tartozik iparunkban, ahol ma is jelentős számban működnek kis- és középméretű vállalatok. 1979-ben a 122 textilruházati vállalat, illetve szövetkezet közül mindössze 17 (13,9%) tartozott az 1000 főnél többet foglalkoztató, már nagyvállalatnak számító nagyságkategóriába. A foglalkoztatottak száma 57 (46,7%) vállalat, illetve szövetkezet esetében nem érte el a 300 főt. A szakágazaton belül 48 termelőegység (39,4%) képviselte a középvállalati méreteket (1. táblázat).

1. táblázat

A vállalatok és szövetkezetek megoszlása a foglalkoztatottak száma szerint

Szektor	Legfeljebb 100	101–300	301–500	501– 1000	1000-nél több	Vállalatok, szövetkeze- tek száma összesen
	főt foglalkoztató vállalatok, szövetkezetek száma					
1975						
Állami ipar	–	6	3	7	11	27
Szövetkezeti ipar	18	48	28	13	3	110
Textilruházati ipar	18	54	31	20	14	137
1979						
Állami ipar	–	3	3	7	11	24
Szövetkezeti ipar	9	45	28	10	6	98
Textilruházati ipar	9	48	31	17	17	122

Forrás: Ipari adattár. KSH, Budapest, 1978; Iparstatisztikai évkönyv 1979. KSH, Budapest, 1980.

A vállalati struktúra korszerűsítésének lehetőségeit vizsgálva a napjainkban működő kis- és középméretű vállalatok fejlődésének és magatartásának elemzése segíthet abban, hogy tisztázzuk: *a vállalati méretek milyen mértékben és irányban befolyásolják a ter-*

melők piaci magatartását, alkalmazkodóképességét. A következőkben a textilruházati szövetkezetek termelési és értékesítési tevékenységének elemzésével, a szövetkezetek és az állami nagyvállalatok piaci tevékenységének és pozíciójának összevetésével kívánunk e kérdés megválaszolásához hozzájárulni.

A textilruházati szövetkezetekkel egyben a textilruházati ipar kis- és középvállalatait állítottuk vizsgálataink középpontjába. Textilruházati iparunk 300 főnél kevesebb foglalkoztatottal működő kisvállalataiból mindössze három tartozott az állami iparhoz. A 300–1000 főt foglalkoztató középvállalatok közül mindössze 10 állami vállalat. *A textilruházati ipar kis- és középüzemeinek így mintegy 90%-a a szövetkezeti iparban működik*, ebben a szektorban csak hat szövetkezet tartozik a textilruházati iparban már nagyvállalatnak nevezhető kategóriába.

Bár a szövetkezetek magatartását meghatározó tényezők elemzésénél az állami ipartól eltérő tulajdonviszonyok hatásait is megkíséreltük feltárni, fő célunknak elsősorban az *eltérő szervezeti struktúrából adódó sajátosságok* feltárását tekintettük. Ezzel kapcsolatban nem a gazdaságossági, hatékonyságbeli különbségek elemzésére, hanem a kisebb termelőegységek piaci magatartásában, alkalmazkodóképességében megjelenő sajátos vonások bemutatására törekedtünk.

A termelés és az értékesítés alakulása és jellemzői

1979-ben a textilruházati szövetkezetek 34 689 fő foglalkoztatottal mintegy 6,2 milliárd Ft termelési értéket állítottak elő. 1970 és 1979 között a szövetkezeti szektor részaránya a textilruházati ipar termelési értékéből 33,6%-ról 37,5%-ra emelkedett, és jelentősen nőtt a szövetkezeti szektorban foglalkoztatottak részaránya a szakágazatban foglalkoztatottak összlétszámán belül (39,5-ről 44,5%-ra). Ezekben az években az állami ipar 13,4, a szövetkezetek 44,1%-kal növelték termelésüket. A termelésnövekedésben mutatkozó különbség 1970 és 1975 között nagyobb volt, mint az elmúlt években. 1975 után a szövetkezeti ipar növekedési üteme is lelassult, de a növekedés 1980-ban is folytatódott (2. táblázat).

2. táblázat

**A textilruházati ipar termelésének alakulása szektoronként
1970 és 1979 között, %**

Szektor	A termelésnövekedés indexe (1970 = 100)	A termelés évi átlagos növekedési üteme		
		1970–1975	1975–1979	1970–1979
Állami ipar	113,4	2,4	0,1	1,4
Szövetkezeti ipar	144,1	5,5	2,4	4,1

Forrás: Ipari adattár. KSH, Budapest, 1978; Iparstatisztikai évkönyv 1979. KSH, Budapest, 1980.

A szövetkezeti szektor *dinamikus és az állami iparénál gyorsabb* fejlődése jelzi, hogy a szövetkezeti szektor kis- és középüzemeinek az egész szakágazat rendelkezésére álló értékesítési lehetőségeket jobban sikerült kihasználniuk, mint az állami ipar nagyvállalatainak. A textilruházati iparon belül a szövetkezeti szektor gyors fejlődésének a szövetkezeti szektor szervezeti struktúrájával való összefüggésére több tényező is utal. Textilruházati iparunkat nemzetközi összehasonlításban erős szervezeti koncentráció jellemzi. (A textilruházati iparban foglalkoztatottak közül az NDK-ban 43,0, Lengyelországban 25,5, az NSZK-ban 92,9, Svájcban 94,5, Finnországban 84,8% dolgozik 500-nál kevesebb főt foglalkoztató vállalatoknál. Nálunk ez az arány 5%.) Textilruházati iparunkon belül azonban a szövetkezeti szektor szervezeti struktúrája kevésbé tér el a nemzetközi tendenciáktól, e szakágazat kis- és közép vállalatainak döntő többségét a szövetkezetek körében találhatjuk.

A textilruházati iparban a kisebb termelőegységek működésének kedvező lehetőségeit, a nagyvállalatokkal szemben érvényesíthető *előnyeit a piaci igények és a műszaki-technológiai feltételek együttesen alapozzák meg*. A piaci igények minőségi fejlődése, növekvő differenciálódása széles választékot, a munkaigényesebb, kisebb sorozatú, a divatot gyorsan követő termelés egyre nagyobb arányát feltételezi. A kereslet oldaláról ható tényezők mellett a termelés relatíve alacsony eszközigénye, a gépek, berendezések nagyfokú konvertálhatósága szintén kedvező lehetőségeket teremt a kisebb vállalatok működéséhez. A nagyvállalatoknak a termelés méreteiből származó előnyei a textilruházati termékek esetében kompenzálhatók a piaci igények rugalmasabb követéséből, a minőségi, választékbeli követelményeket támogató piaci szegmensek igényeinek kielégítéséből származó árelőnyökkel.

Az elmúlt években a piaci tényezők összességében igen kedvező lehetőségeket teremtettek a szövetkezetek fejlődéséhez. A belföldi piacon az életszínvonal növekedésével a ruházati cikkek iránti kereslet mennyiségi bővülését a kereslet szerkezeti átalakulása, az igények differenciálódása kísérte. Növekedett a kisebb sorozatban gyártott, a divatot gyorsan követő termékek iránti igény. A kereslet ilyen irányú változása a szövetkezeti szektor számára kedvezőbb volt, mint az állami vállalatok számára, és a belföldi értékesítés oldaláról igen jó lehetőségeket teremtett a növekedéshez.

A termelés növekedésének a piac oldaláról másik – az előbbinél jobban kihasznált és erősebben ható – tényezője volt az exportlehetőségek bővülése. A textilruházati termékek iránti igények növekedése a szocialista országok részéről igen erőteljes volt, ami az állami és a szövetkezeti ipar szocialista exportjának fejlődését egyaránt gyorsította. A tőkés export vonatkozásában azonban egy speciális exportkonstrukció, a bér munka lehetőségének kihasználásával a szövetkezeti ipar exportlehetőségei lényegesen gyorsabban nőttek, mint az állami iparéi. *A textilruházati szövetkezetek elmúlt évtizedben tapasztalható dinamikus fejlődésének egyik leglényegesebb hajtóereje a tőkés bér munka elterjedése volt*. Ez tette lehetővé, hogy az állami ipar által csak nagy erőfeszítésekkel kihasználható és növelhető tőkés export-lehetőségeket a szövetkezeti ipar gyorsabban tudja bővíteni. A bér munka azt is elősegítette, hogy a textilruházati szövetkezetek elsajátítsák a tőkés vállalatok termelés-szervezési módszereit, és alkalmazzák a viszonylag korszerű termelési technikát, ami szintén visszahatott a termelés fejlődésére.

A szövetkezeti iparban a termelés növekedésének lényeges tényezője volt, hogy az állami és a szövetkezeti ipar technikai felszereltségében és műszaki színvonalában mutatkozó különbségek az elmúlt években jelentősen mérséklődtek.

Az elmúlt tíz évben a textilruházati szövetkezetek az állami iparnál gyorsabb ütemben bővítették állóeszközeiket (1970 és 1979 között az állóeszköz-állomány bruttó értékének indexe az állami textilruházati iparban 240,2, a textilruházati szövetkezeteknél 510,5% volt), és több évtizedes technikai lemaradásuk jelentős részét behozták. Ezek az évek a szövetkezeti szektor fejlődésében a korszerű üzemi körülmények létrehozását, a technikai felszereltség lényeges fejlődését eredményezték. A megvalósult dinamikus fejlődés hatására a textilruházati szövetkezetek *értékesítési tevékenységét az állami iparéhoz hasonló erős exportorientáció jellemzi*. A szövetkezeti szektor értékesítésének mintegy 36%-a irányul külföldi piacokra (az állami ipar hasonló mutatója 41%). A 98 szövetkezet közül 73 értékesít külföldi piacokon is, ezen belül 39 szövetkezet – a szövetkezetek mintegy 40%-a – értékesítésének több mint felét teszi ki az export.

A szövetkezeti ipar termelését az állami iparnál alacsonyabb eszközigenyesség és magasabb munkaigényesség jellemzi. Bár az elmúlt években a szövetkezeti ipar termelésének állóeszköz-igenyessége jelentősen növekedett, ez a korszerű kisüzemi termelés megvalósítását jelentette, és a termelés minőségének és hatékonyságának növekedésével járt együtt. A szövetkezeti iparban a termelés viszonylag magas élőmunkaigénye több tényezővel függ össze. Mindenekelőtt a szövetkezetek termékválasztéka eltér az állami iparétól a választék szélességét és a sorozatnagyságokat tekintve. A szövetkezetek az állami vállalatokénál lényegesen kisebb termelési méreteik ellenére sem specializálódnak egy-egy szűkebb termékcsoport előállítására. Általános jelenség, hogy egy-egy szövetkezet a női felsőruházathoz tartozó összes termékféleséget gyártja, vagy a férfi felsőruházaton belül sem szakosodik pl. csak nadrágok előállítására, illetve a férfiföltönyök, nadrágok mellett női konfekcióterméket is előállít. A szövetkezeteknél a sorozatnagyságok általában kisebbek, mint az állami iparban. Bár az állami vállalatok is állítanak elő kissorozatú finomkonfekció-termékeket, ezek aránya a termelésen belül alacsonyabb, mint a szövetkezeteknél.

A szövetkezetek termelésének magasabb élőmunkaigényét eredményezi, hogy az állami iparnál nagyobb arányban gyártanak olyan modelleket, melyek előállítása munkaigényesebb (magasabb kellékezetttségű, jobban kidolgozott stb.). Részben ennek is tulajdonítható, hogy a szövetkezeti ipar termékeinek minőségét általában jobbnak ítélik, mint az állami ipar termékeiét. A termelés viszonylag magas élőmunkaigénye összefügg a szövetkezeti iparban a termelés-szervezés jelenlegi színvonalával is. A munka technikai felszereltsége a szövetkezeteknél az elmúlt években jelentősen növekedett, ennek ellenére a szövetkezeti ipar termelésének szervezottsége sok helyütt alacsony színvonalú. A fejlesztések nem mindenütt érintették a termelési folyamat egészét, a technikai felszereltség színvonalában és a részkapacitásokban egyes esetekben aránytalanságok keletkeztek. Előfordul, hogy felépült új üzemházak új gépekkel való felszerelése még nem történhetett meg. Más esetben az új gépsorok régi üzemépületekbe kerültek, ahol helyhiány miatt azok célszerű elrendezése nem oldható meg.

A szövetkezetek exporttevékenysége

Az elmúlt évtizedben a textilruházati szövetkezetek exportjának volumene közel háromszorosára, évi átlagban 12%-kal növekedett (3. táblázat). A szövetkezeti szektorban az exportnak az állami ipar kivételénél lényegesen gyorsabb növekedését a szövetkezeteknek az állami nagyvállalatokénál erősebb exportképességére utaló jelnek tekinthetjük. Ezt támaszthatja alá az export relációs szerkezetének alakulása is. Az elmúlt években az export bővülése elsősorban a magasabb minőségi követelményeket támasztó tőkés piacra irányult, a szocialista export részaránya pedig csökkenő tendenciát mutatott.

3. táblázat

**A külkereskedelmi értékesítés alakulása
az állami és a szövetkezeti textilruházati iparban
1970 és 1979 között, %**

Szektor	A külkereskedelmi értékesítés indexe (1970 = 100)	A külkereskedelmi értékesítés átlagos évi növekedési üteme		
		1970–1975	1975–1979	1970–1979
Állami ipar	200,1	10,5	5,0	8,0
Szövetkezeti ipar	278,2	19,1	4,9	12,0

Forrás: Ipari adattár. KSH, Budapest, 1978; Iparstatisztikai évkönyv 1979. KSH, Budapest, 1980.

A szövetkezeti szektor *exportorientációjának gyors ütemű fejlődése* az exportnak a szövetkezetek gazdálkodására, termelési színvonalára gyakorolt kedvező hatásainak ellenére is *több ellentmondást rejt magában*. Az export – ezen belül elsősorban a tőkés export – volumenének növekedése mögött csak részben fedezhetünk fel olyan tendenciákat, melyek a kisebb termelőegységeknek a nagyvállalatokénál erőteljesebb rugalmasságára, piacképességére utalnak, illetve amelyek összességében a kisvállalatok nagyobb fokú exportképességét jelzik. A textilruházati szövetkezeteknek, mint e szakágazat kis- és középvállalatainak az exporttevékenységével kapcsolatos előnyök és kérdőjelek a szocialista és a tőkés export esetében eltérően alakulnak.

A szocialista export kb. a 70-es évek elejéig a textilruházati szövetkezetek növekedésének egyik igen lényeges hajtóereje és biztos bázisa volt. A szocialista piacokon a bővülő kereslet, a belföldi piacénál sok tekintetben alacsonyabb minőségi követelmények, a nagy sorozatokból adódó gazdaságos termelés, az anyagellátás zökkenőit jobban elviselő szállítási ütemezés miatt a szocialista export igen kedvező növekedési lehetőségeket kínált a szövetkezeti iparban. A szövetkezetek belkereskedelmi kapcsolataikban méretüknél fogva évtizedeken keresztül kiszolgáltatott helyzetben voltak partnereikkel szemben, akik az állami ipar teljesítésének és a piaci igények ingadozásának függvényében alakították beszerzéseiket. A szocialista exportba bekapcsolódó szövetkezetek ebben a relációban előre jól tervezhető, biztos piacot leltek, biztosítani tudták

tagjaik munkával való ellátását a belkereskedelmi szezonoktól függetlenül. Ezek az előnyök a szövetkezetek széles körében napjainkig is erős motivációt jelentenek a szocialista exporttal kapcsolatban. Ugyanakkor a szövetkezetek exportjának mintegy 30%-át kitevő szocialista export a nagyvállalatokat jellemző termékválasztékot, sorozatnagyságokat képviseli a szövetkezetek termékszerkezetén belül, és a jelenlegi feltételek között kevéssé igényli a piaci igényekhez rugalmasan igazodó termékszerkezet kialakítását, a kisebb termelőegységek sajátos előnyeinek a kihasználását.

A szocialista exporttal ellentétben a tőkés export gyors ütemű fejlődése a szövetkezetek méreteiből fakadó sajátos előnyök kihasználására irányuló törekvések sikerét jelzik. 1979-ben a textilruházati szövetkezetek tőkés exportjának mintegy 80%-át a bér-munka tette ki. Ennek révén a hazainál lényegesen fejlettebb technika áramlott be a szövetkezeti iparba. A szövetkezetek mindennapi közelségbe kerültek a tőkés piac követelményrendszerével, és elsajátították a külföldi, korszerű termelés- és munkaszervezési eljárásokat. A kisebb termelőegységek rugalmasságának egyik bizonyítéka, hogy az elmúlt tíz év alatt a bér-munkába a szövetkezetek több mint kétharmada bekapcsolódott, és ezzel a korábinál lényegesen magasabb színvonalú, nagyobb minőségi és rugalmassági követelményeket támasztó termelési tevékenységre vállalkozott és vált képessé.

A bér-munkában előállított termék legtöbbször külön csak erre a célra használt gépsorokon, telepeken, a szövetkezetek méreteinek megfelelő kis- és középsorozatokban készül. A szövetkezetek igen szigorú – napra szóló – szállítási határidőkkel dolgoznak. Ezek megvalósítását a bér-munkáltató pontos, megbízható alapanyag-szállításai, a szövetkezetek többsége részéről pedig a vevő igényeit messzemenően figyelembe vevő magatartás teszi lehetővé. A megrendelések teljesítésével kapcsolatos helyzetet tükrözi, hogy a külkereskedelem adatai szerint a bér-munkaüzletek átfutása (az alapanyag beérkezésétől a kiszállításig) a szövetkezeteknél általában 3-4 hét, az állami vállalatoknál 5-6 hét. A vevő igényeit jobban követő, az állami iparénál gyorsabb szállítások is hozzájárultak ahhoz, hogy a bér-munka a szövetkezeti szektorban az állami iparnál gyorsabban fejlődjön, stabilabb és jobb kapcsolatok alakuljanak ki a külföldi partnerrel. A szövetkezetek – elsősorban kisebb méreteiknél fogva – termelési programjukba könnyebben, rugalmasabban tudják beilleszteni a bér-munka-megrendeléseket, és ezeket – mivel arányuk általában jelentős az összes termelésen belül – nagyobb figyelemmel is kísérik.

A tőkés bér-munka kedvező vonásai és ezek alapján a szövetkezetek exportján belül egyre növekvő aránya több ellentmondást, veszélyt rejt magában. A bér-munka már jelenleg is magas arányát és a kedvezőtlen világpiaci konjunktúrát figyelembe véve úgy tűnik, hogy a tőkés bér-munka további növelésének tartalékai kimerültek, és szinten-tartása is egyre nagyobb erőfeszítéseket követel. A bér-munkaüzletek hátrányos vonásai – a bér-munkavállaló erős függése partnereitől, a korlátozott növekedési lehetőségek és az ily módon elérhető szűk körű, korlátozott versenyképesség – a textilruházati szövetkezetek mai helyzetében egyre sürgetőbben vetik fel az anyagos export fokozásának szükségességét. A jelentős exportkapacitásokat kifejlesztett szövetkezeti ipar továbbfejlődésének lényeges feltételévé vált, hogy e korszerű kis-, középüzemek tényleges exportképességét jelentős mértékben növeljük, kihasználjuk az e kapacitásokban rejlő lehetőségeket. Ennek útjait keresve azonban több olyan lényeges problémába üt-

közünk, melyek részben egész textilruházati iparunk exportképességével, részben a kisebb termelőegységek méreteiből fakadó sajátos vonásokkal függenek össze.

A tőkés relációban az anyagos export az alapanyag- és kellékellátási nehézségek miatt az állami textilruházati iparban is csak nagy erőfeszítések árán és lassú ütemben növekszik. A hazai textilipari termékeken belül az anyagos exportban felhasználható méterárúkból jelentős a hiány, és a hazai textilipar termékválasztéka a divatosság, minőség tekintetében összességében nem felel meg a tőkés export, sok tekintetben még a belföldi piac követelményeinek sem. Közismert, hogy a kisebb termelőegységek az alapanyag-beszerezési lehetőségek tekintetében jelentős hátrányban vannak a nagyobb termelőkkel szemben, kevésbé tudják befolyásolni szállítóik magatartását. Áruhiányos piacon ezek a hátrányok pedig fokozottabban érezhetők. Az elmúlt évek tapasztalatai arra utalnak, hogy a szövetkezetek – bár általában eseti – törekvései, kezdeményezései a bérmunkának anyagos exporttal való kiváltására hatástalanok maradtak, legtöbbször kudarcba fulladtak.

A tőkés anyagos export növelése a szövetkezetek körében – az alapanyag-ellátási gondoktól eltekintve – egy igen jól szervezett, speciális értékesítési-kereskedelmi hálózat kiépítését feltételezte volna. A kisebb termelőegységek általános jellemzője, hogy a termékfejlesztés és a piaci fellépés tekintetében nem tudják biztosítani azt a nagyságrendet, amely e területeken a versenyképesség feltétele. A kisebb, illetve közepméretű vállalatok számára a versenyképes termékeket biztosító fejlesztőapparátus kiépítése, a fejlesztőmunkákhoz szükséges piaci információs bázis kialakítása megoldhatatlan feladatnak látszik. Kisebb termelési méreteik még versenyképes termékválaszték esetén is rontják a sikeres piaci fellépés esélyeit, lehetetlenné teszik – belföldi és exportpiacokon egyaránt – megfelelő értékesítési szervezet kialakítását. A sikeres piaci fellépés feltételeit ezért a kis- és közepes vállalatok számára csak olyan kereskedelmi hálózat biztosíthatja, amely átvállalja a termelőtől a piackutatási, a termékfejlesztési tevékenység jelentős részét – azaz bizonyos termelészervezési funkciókat lát el –, és az értékesítés oldalán a kisebb termelők kínálatát egyesítve valósítja meg a sikeres piaci fellépés feltételeit.

A textilruházati termékek exportját bonyolító külkereskedelmi vállalatok körében az ilyen irányú fejlődés azonban csak igen lassúnak mutatkozik. A piaci információk közvetítése a termelőkhöz, a termékfejlesztés irányítása és a kisebb exportvolumennel rendelkező termelőkkel való munka külkereskedelmünknek hagyományosan gyenge pontja.

Mivel a külkereskedelmi vállalatok termelészervező munkája a szövetkezeti ipar exportjának növelése érdekében nem alakult ki, a szövetkezetek tényleges – nemcsak a bérmunkára korlátozott – exportképességét biztosító lényeges lehetőség maradt kihasználatlanul. Csak a kisebb termelőegységeknek a termékfejlesztés, az alapanyag-beszerezés és a piacról lépés területén a hazai és külföldi nagyobb termelőkkel szembeni hátrányos helyzetét feloldva várhatjuk, hogy e szervezetek a termelés területén mutatókozó nagyobb fokú rugalmasságukat, alkalmazkodóképességüket hatékonyan kihasználhatják. E probléma megoldásába a tőkésországokban is bekapcsolódnak a kereskedelmi vállalatok; kialakultak a kisebb termelők beszerzési, értékesítési társulásai; piacutató, szervező intézetek működnek közre a kisebb termelők által egyedileg nem megoldható feladatok elvégzésében.

E tapasztalatokat figyelembe véve a textilruházati szövetkezetek exporttevékenységének szervezésével kapcsolatban is megfontolandó, hogy olyan, a kisüzemi export növelésében közvetlenül érdekelt speciális külkereskedelmi szervezet alakuljon ki, amely a hagyományos külkereskedelmi funkciók mellett jelentős feladatokat vállal magára a piaci információs munka, a termékfejlesztés, az alapanyag-ellátás területén is. A tőkés anyag export növelésének igénye szükségessé teszi, hogy a szövetkezeti ipar a mainál erőteljesebben tudja érvényesíteni vevőinek igényeit a textiliparban. Ha szövetkezetek exportját bonyolító értékesítő szervezet bekapcsolódna a tőkés anyag export alapanyag-biztosításának szervezésébe is, ez a piaci igények és az alapanyag-ellátás közvetlenebb kapcsolatát, nagyobb összhangját eredményezhetné. Lehetővé tenné egyben annak megoldását is, hogy a textilipari vállalatok érdekeltsége a közvetett exportban — a nyereségen való osztozással — fokozódjék.

A szövetkezetek a belföldi piacon

A textilruházati szövetkezetek belkereskedelemnek való értékesítése a textilruházati ipar belföldi értékesítésének mintegy 40%-át képviseli, azaz igen jelentős szerepet játszik a belföldi ruházati ellátásban. A hazai fogyasztói igények minőségi fejlődése, növekvő differenciálódása, a szövetkezeti szektor szervezeti struktúrája és termelési, technikai lehetőségei alapján egyértelműen adódik: a belföldi ellátásban a szövetkezeteknek mint a textilruházati ipar kis- és középüzemeinek *az állami nagyipar termékválasztékát bővítő, kiegészítő szerepkört* kell betölteniük. A nagy- és a kiskereskedelmi értékesítés alakulását az állami és a szövetkezeti iparban a 4. táblázat szemlélteti. A következőkben a szövetkezeteknek a belföldi igények kielégítésében játszott tényleges szerepét tekintjük át, bemutatva a kisebb termelőegységek rugalmasságát jelző kedvező tendenciákat és az ezek teljes kibontakozását akadályozó tényezőket.

4. táblázat

A nagy- és kiskereskedelmi értékesítés alakulása az állami és szövetkezeti textilruházati iparban 1970 és 1979 között, %

Szektorok	A nagy- és kiskereskedelmi értékesítés indexe (1970 = 100)	A nagy- és kiskereskedelmi értékesítés átlagos évi növekedési üteme		
		1970–1975	1975–1979	1970–1979
Állami ipar	86,3	2,8	–6,9	–1,6
Szövetkezeti ipar	106,9	–1,1	3,1	0,7

Forrás: Ipari adattár. KSH, Budapest, 1978; Iparstatisztikai évkönyv 1979. KSH, Budapest, 1980.

A textilruházati szövetkezetek és az állami textilruházati ipar nagyvállalatainak termékválasztékát összehasonlítva, a szövetkezeti ipar összességében a differenciált piaci

igényeknek jobban megfelelő, azt követő termékválasztékkal lép a belföldi piacra. A szövetkezeti szektor választékbővítő, hiánypótló szerepe jól tükröződik a szövetkezetek és a belkereskedelmi vállalatok kapcsolati formáiban, a kapcsolatok kialakulásának folyamatában. A belkereskedelmi kínálat és a piaci igények összhangjának megteremtésében a szövetkezetek szállítási kiemelkedő szerepet játszanak. Ha a kiskereskedelmi vállalatok számára felkínált nagykereskedelmi választék, valamint az állami ipar által visszaigazolt szállítások eltérnek a piaci igényektől, akkor a felmerült választékhiányok pótlására a szövetkezeti ipar szállítási nyújtanak csak lehetőséget. Hasonló a helyzet a nagykereskedelmi vállalatok esetében is, ahol a szezon közvetlenül megelőző kiskereskedelmi elővásárlások tapasztalatai alapján felmerülő hiánycikkek, választékhiányok felszámolását szintén a szövetkezetekkel kötött szállítási szerződések oldhatják csak meg.

A szövetkezetek választékbővítő szerepe, a piaci igényeket gyorsan követő magatartása a *rövidebb szállítási időknél, a szerződéskötés rugalmasabb menetén alapul*. Míg az állami vállalatok szállításait a belkereskedelemnek a szezonokat 5-6 hónappal megelőző ágazati specifikáción alakítják ki, és az állami ipar féléves ciklusokra szerződik a belkereskedelemmel, a szövetkezetek és a belkereskedelem szerződéskötése rugalmasabb formában valósul meg. A szövetkezetek és a belkereskedelmi vállalatok gyakran alkalmazzák a féléves kapacitáslekötési szerződéseket, melyek konkrét választékkal való kitöltése a piaci igények figyelembevételével, a szállításokat 4-6 héttel megelőzően történik. Ily módon a termelő és a kereskedelem biztonsága is megteremtődik, az eseti, rövidebb távú szerződések pedig az igények és a kínálat jobb, rugalmasabb összehangolását teszik lehetővé.

A szerződéskötések formája és menete is bizonyítja, hogy a belkereskedelmi vállalatok szövetkezetektől eszközölt beszerzéseikben összességében jobban tudják közvetíteni és érvényesíteni a piaci igényeket, mint az állami vállalatokkal való kapcsolataikban. A kapcsolatok viszonylag kedvező alakulásának okát elsősorban szövetkezetek méreteiből adódó sajátosságokkal magyarázhatjuk.

A szövetkezetekkel mint kisebb termelőegységekkel szemben a belkereskedelmi vállalatok kedvezőbb pozícióban vannak, mint az állami vállalatokkal szemben. Az állami ipar nagyvállalatainak szállítási egy-egy belkereskedelmi vállalat beszerzésének jelentős hányadát képezik, míg az iparvállalat egyszerre több nagy megrendelővel van kapcsolatban. Ezzel szemben a szövetkezetek kisebb volumenű értékesítésüket viszonylag kisszámú, 2-3 belkereskedelmi vállalattal bonyolítják, melyek összes beszerzésében szállításaik viszonylag kis jelentőségűek. Ezért függőségük belkereskedelmi partnereiktől lényegesen erősebb, mint a nagyvállalatoké. A szövetkezetek viszonylag nagy száma növeli a szövetkezetek közötti versenyt a belföldi piacon. Bár e verseny kialakulásának és erősödésének lehetőségét összességében gyengítik a belföldi keresleti és kínálati viszonyok és a szövetkezetek erős exportorientációja, a verseny hatásai mégis érezhetők. Ily módon a szövetkezeti szektor – az összességében a termelő számára kedvező piaci viszonyok mellett is – jobban kényszerül a piaci igények rugalmasabb követésére. Erre ugyanakkor a termelők méreteiből adódóan kedvezőbbek is a lehetőségei.

Mindezek arra utalnak, hogy a szövetkezeti szektor az állami iparvállalatokkal összehasonlítva általában rugalmasabban képes követni a belkereskedelmi vállalatok igényeit és a kereslet növekvő differenciálódásából adódó választéki és minőségi követel-

ményeket. Ennek ellenére *a szövetkezeti szektor ma még csak részben tudja betölteni választékbővítő feladatait*. A szövetkezetek belkereskedelmi értékesítésének választékával kapcsolatos gondok több tényezőre vezethetők vissza. Ezek közül elsőként említhető, hogy *a belkereskedelmi értékesítés a szövetkezetek számára az exportnál kevésbé előnyös*; nem tudja biztosítani a szocialista export nyújtotta biztonságot, nagy sorozatokat, és ezzel szemben nagyobb minőségi követelményeket támaszt és *kevésbé jövedelmező, mint a tőkés export*. A belkereskedelmi vállalatok beszerzési áraikban általában nem tudják megfizetni a szélesebb választékból, kisebb sorozatokból adódó többletköltségeket. A belkereskedelem által javulónak ítélt szövetkezeti kínálat mellett az elmúlt öt évben a szövetkezeti szektor belkereskedelmi értékesítésének árindexe (110,6%) elmaradt az állami ipar által elért árnövekedéstől (114%). Ez a szövetkezetek kisebb méreteiből adódó, a nagyvállalatokénál általában kedvezőtlenebb értékesítési pozíciója mellett elsősorban annak következménye, hogy a belföldi árszínvonal védelmében a belkereskedelem akkor sem emeli beszerzési árait, ha az javuló összetételű kínálatot eredményezne. Az áralakulás és jövedelmezőség ilyen tendenciái okát és következményét jelentik annak, hogy a szövetkezetek a piac által igényeltnél kisebb arányban kínálnak kis sorozatú, munkaigényesebb, jobb minőségű termékeket.

A szövetkezetek belföldi kínálatának kívánt irányú fejlődését jelentős mértékben hátráltatták az alapanyag-beszerzési lehetőségek. A szövetkezetektől elvárt sajátos termékválaszték kialakítása szempontjából döntő tényező, hogy a textilipari vállalatok nem képesek a szélesebb választékú konfekciótermékekhez szükséges szélesebb választékú alapanyag-kínálatot biztosítani. A szövetkezetek ugyanabból – az összességében igen szűk – termékválasztékból rendelhetnek, mint amit az állami ipar a tömeges igények kielégítésére is alkalmaz. Általános mennyiségi hiány mutatkozik a divatos, jó minőségű méteráruból. A jelenlegi méteráru-választék összességében nem felel meg a differenciált fogyasztói keresletnek, és ez végeredményben eleve lehetetlenné teszi bizonyos fogyasztói igények kielégítését. Az alapanyaghiány rendre megghiúsíthatja a bérmunka termékválasztékát követő, korszerű, divatos kollekciók termelését, a rendelkezésre álló modellek és műszaki anyag felhasználását a belföldi értékesítésben.

A textilruházati szövetkezeteknek a belföldi piacon betöltött szerepét elemezve összefoglalóan megállapíthatjuk: a belföldi piac keresleti-kínálati viszonyai, a szövetkezetek erős exportérdekeltsége, az alapanyag-ellátási nehézségek a nagyvállalatokhoz hasonlóan gyengítik a kis- és középméretű vállalatok piaci alkalmazkodóképességének teljes körű kibontakozását. Ugyanakkor a szövetkezetek és a belkereskedelmi vállalatok kapcsolatainak jelenlegi helyzete, a szövetkezetek termékválasztékának alakításában mutatkozó kedvező tendenciák arra utalnak, hogy a kis- és középméretű vállalatok összességében *rugalmasabban képesek alkalmazkodni a belkereskedelmi vállalatok, így közvetve a fogyasztók igényeihez*.

A szövetkezetek magatartását meghatározó tényezők

A textilruházati szövetkezetek termelési és értékesítési folyamatainak alakulása az állami iparral való összehasonlításban a szövetkezeti szektor több, kedvezőnek ítéltető jellemzőjére hívta fel a figyelmet. A termelés és az értékesítés mennyiségi alakulásával

és minőségével összefüggő jegyek összességében kedvező alakulást tükröznek, a szövetkezeti szektornak az állami iparral szembeni előnyeire hívják fel a figyelmet.

A textilruházati szövetkezetek általában jobban alkalmazkodtak az elmúlt időszak piaci feltételeinek, lehetőségeinek változásához. Végeredményben ennek tulajdonítható a szövetkezeteknek az állami iparénál gyorsabb fejlődése. Ugyanakkor a textilruházati szövetkezetek tevékenységének elemzése arra is felhívta a figyelmet, hogy a kedvező tendenciák ellenére a szövetkezetek termelési, szervezeti adottságaiból származó *sajátos előnyök kihasználása csak részben valósult meg.* A továbbiakban összefoglaljuk azokat a tényezőket, amelyek a textilruházati szövetkezetek piaci magatartását, fejlődésüket, termékszerkezetük alakulását befolyásolták. Számba vesszük azokat a hatásokat és adottságokat, amelyek a kisebb termelőegységeknek az állami vállalatokénál nagyobb fokú rugalmasságát eredményezték, illetve amelyek gátolták a szövetkezetek méreteiből származó sajátos előnyök teljes körű kibontakozását.

1. *A gazdasági környezet hatásai.* Az 50-es években a szövetkezeti szektor az állami iparhoz hasonlóan a feszített termelési terveknek megfelelően bővítette évről évre termelésének volumenét. Az OKISZ által az egyes szövetkezetekre lebontott tervszámok teljesítésének szigorú számonkérése mellett a teljesítéshez a szövetkezetek összességében nem kapták meg azokat a feltételeket, amit az állami vállalatok. Sem szállítóiktól, sem vevőiktől nem kérték számon az irányító szervek olyan következetesen kötelezettségeik teljesítését, mint az állami vállalatok kapcsolatai esetében. Az alapanyag-ellátás terén az állami vállalatok élveztek előnyöket, és a szövetkezeteknek állandó gondot okozott a termelési tervük teljesítéséhez szükséges alapanyagok mennyiségének a biztosítása. Ezekben az években a szövetkezeti szektor nemcsak termelésének arányával töltött be jelentős szerepet a belföldi ellátásban. *A szövetkezeti szektor a gazdaságirányítás, a belkereskedelem számára fontos eszközt jelentett az állami ipar termelésének és a piaci igények eltéréseinek rövidebb távú kiegyenlítéséhez is.* A szövetkezeti ipar működésének és fejlődésének feltételei, biztonsága a fejlesztések, támogatások területén is kedvezőtlenebb volt, mint az állami vállalatoké. A 60-as évek elejéig a szövetkezeti ipar technikai színvonala lényegesen elmaradt az állami iparétól és a szövetkezetek gazdasági problémáik megoldásában nem számíthattak az irányító szervek segítségére, saját irányító szerveik lehetőségei igen szűkösek voltak. A gazdaságirányítás részéről a szövetkezetekre irányuló erős nyomás, a jelentős és gyakran változó követelmények és az ezek teljesítéséhez kapcsolódó viszonylag kedvezőtlen feltételek a szövetkezeteket változó gazdasági környezetbe helyezte és egyben kikényszerítette alkalmazkodóképességük fejlődését. A szövetkezetek mai magatartását jellemző rugalmasság gyökerei a gazdaságtörténeti összefüggésekig vezethetők vissza.

A felszabadulást követő két évtized gyors növekedése a textilruházati szövetkezetek körében a fejlődés minőségi jegyeit tekintve azonban több ellentmondásos tendenciát váltott ki. A szövetkezetek számára kijelölt növekedési pálya mérsékelte a szövetkezeti szektor és az állami ipar termékválasztékának eltéréseit. A szövetkezeteknek a belföldi ellátásban játszott szerepe és a szocialista export növekedése összességében a termékválaszték szűkülését, a sorozatnagyságok növekedését eredményezte, növelte a szövetkezeti ipar gyáripari jellegét, és kevésbé tette lehetővé a kisebb szervezetek sajátosságainak jobban megfelelő termékszerkezet kialakítását, fejlődését.

1968-tól a gazdaságirányítási rendszer változása a szövetkezeti és állami ipar fejlődé-

sének feltételeit közelítette egymáshoz. Növelte a piaci tényezők és mérsékelte az irányító szervek beavatkozásának szerepét a szövetkezetek fejlődésébe. Elsősorban ennek tulajdonítható, hogy az elmúlt másfél évtizedben *a szövetkezeti ipar fejlődési iránya összességében e szektor adottságainak megfelelőbben alakult*. A szocialista export növekedését a szélesebb választékú, magasabb minőségű tőkés export fejlődése váltotta fel, és a szövetkezeteknek a belföldi ellátásban játszott szerepe is megváltozott. A választékbővítés, a piachoz való rugalmasabb alkalmazkodás követelménye erősödött, és a szövetkezetek többségében meg is valósult.

Az új gazdaságirányítási rendszer jelentős változásokat hozott a szövetkezeti irányításban. A szövetkezeti szervek irányító jogköre megszűnt, e szervek érdekképviseleti, koordináló szerepet látnak el. Ezzel lényegesen különbségek adódnak az állami és szövetkezeti vállalatok irányításában. A szövetkezetek körében a felsőbb szövetkezeti szervek utasítási, beavatkozási lehetősége jelentősen mérséklődött, de ezáltal védettségük is kisebb, mint az állami vállalatoké. Ugyanakkor a gyakorlatban a szövetkezetek gazdálkodásába, működésébe való beavatkozás, bár nem intézményes formában, de ma is bizonyos esetekben megfigyelhető. A szövetkezetek életében jelentős szerepet játszik erős függésük a helyi állami szervektől, a területi szövetségektől. Ezek beavatkozása és a beavatkozás eredményessége már legtöbbször szubjektív tényezőktől, a központi szervek irányítóinak, a szövetkezet vezetőinek magatartásától, sajátos erőviszonyaitól függ. A kisebb szövetkezetek általában nehezebben tudják kikerülni a központi szervek elvárásainak teljesítését, ezzel szemben a nagyobb, erősebb szövetkezetek – bár feljük általában nagyobb figyelem fordul – jobb pozíciót, nagyobb önállóságot és nagyobb segítőkészséget tudnak kivívni a különböző irányító, felügyeleti és szövetkezeti szervek részéről.

A gazdasági környezet összességében ma sem teremt egyértelműen kedvező és kényserítő feltételeket a rugalmasság, az alkalmazkodókészség fejlesztéséhez, ahhoz, hogy a szövetkezetek működése és növekedése következetesen a kis-, középvállalatok sajátosságainak megőrzésére, előnyeinek teljes körű kihasználására irányuljon. A mennyiségi növekedést ösztönző hatások egészen napjainkig igen erőteljesek voltak. A belföldi és a szocialista piacnak a termelők számára kedvező keresleti-kínálati viszonyai, a szövetkezeti és területi szerveknek a gyors növekedést egyértelműen elismerő és támogató magatartása, a szervezet növekedéséhez kapcsolódó vezetői ambíciók egyaránt kedveztek a mennyiségi növekedésnek.

A szövetkezeti iparban lényegében az 50-es évek közepétől tartó centralizációs folyamat folytatásaként a szövetkezeti szektor szervezeti koncentrációja az elmúlt években is tovább növekedett (1. táblázat). 1975 és 1979 között háromról hatra emelkedett a már nagyvállalati kategóriába eső – 1000 főnél több foglalkoztatottal működő – szövetkezetek száma, és a 300 főnél kevesebbet foglalkoztató szövetkezetek száma 66-ról 54-re csökkent. A szervezeti koncentráció növekedésével ellentétben a termelés koncentrációja némileg csökkent (az egy ipartelepre jutó foglalkoztatottak átlagos száma 1975-ben 48, 1979-ben 45 fő volt). A fúziók jelentős része elsősorban a szövetkezeteken kívüli tényezők alapján, legtöbbször az irányító, felügyeleti szervek készítésére mentek végbe. A szövetkezetek körében is gyakori volt, hogy a rosszul működő egységeket a nagyobb, gazdaságos szövetkezetekhez csatolva vélték megoldani a rossz irányításból, az alacsony műszaki-szervezettségi színvonalból eredő problémákat.

Más esetekben „a nagyobb a hatékonyabb” jelszó alapján kerültek egy szervezetbe a méretük szerint életképes, de szintén szervezési-irányítási gondokkal küzdő szövetkezetek.

A termelés volumenének, a szövetkezetek méreteinek növekedésével azonban fokozatosan felszámolódnak a kisebb szervezetek nyilvánvaló előnyei a nagyobb rugalmasság, alkalmazkodóképesség terén, megváltozik a termelés, a termékszerkezet, az irányítás jellege. A szervezet olyan növekedési pályára kerül, ahol korábbi előnyeit elvesztve, azokat nem tudja új előnyökkel pótolni. Az ilyen irányú növekedési ambíciók a textilruházati szövetkezetek körében nem váltak általánossá. A növekedési törekvéseket előtérbe helyező szövetkezetek mellett nem volt jelentéktelen azoknak a szövetkezeteknek a száma sem, ahol a vezetés – félve a külső erőforrások bevonásából adódó nagyobb függőségtől és annak kockázatától – a saját forrásokon alapuló lassúbb, biztonságosabb, kiegyensúlyozottabb fejlesztés koncepcióját alakította ki. E szövetkezetek arra törekedtek, hogy a piaci ingadozásoktól való függésüket csökkentsék, és elsősorban saját lehetőségeik maximális kihasználásával fejlődjenek.

A textilruházati szövetkezetek fejlődését az elmúlt évtizedekben igen gyors növekedés jellemezte. Bár e gyors növekedés számos kedvezőtlen jegyet hordoz a környezeti hatások eredményeként, ennek ellenére *a szövetkezeti szektor összességében megőrizte a nagyobb rugalmasságot, nagyobb alkalmazkodóképességet mutató szervezeti és termelési struktúráját.* Ez igen lényeges előnyt jelent a jövőre nézve, amikor iparunk lassuló növekedése, a szűkülő fejlesztési és értékesítési lehetőségek mellett, a termelés növekedését egyoldalúan középpontba állító szemlélet helyett a piacorientáció követelményét erősíti. A kereslet, a divat változásaihoz való gyors alkalmazkodás, a kereslet differenciálódását jól követő termékválaszték kialakítása a szövetkezetek esetében könnyebben megvalósítható, mint az állami ipar jelenlegi szervezeti struktúrájában. Ezeknek az előnyöknek a kihasználása – amelyet a gazdasági környezet a korábbinál egyértelműbben kényszerít majd ki – azonban nemcsak magában a termelési folyamatban dől el, ehhez az alapanyag-ellátás és az értékesítés terén is megfelelő feltételeket kell teremteni. *A textilruházati szövetkezetek jövőbeli fejlődését döntően befolyásolja majd, hogyan alakulnak, fejlődnek-e a szövetkezeteknek a textiliparral és a kereskedelemmel való kapcsolatai.*

2. *Szervezet – irányítás.* A piaci változásokhoz való rugalmas alkalmazkodás feltételeit és lehetőségét elsősorban a szövetkezetek méretéből, szervezeti és irányítási struktúrájából adódó tényezők teremtik meg. A kisebb vállalati méretek a szövetkezeti szektorban összességében erősítik a termelő függését vevői magatartásától. A kisebb termelők fennmaradásának és növekedésének lényeges feltétele a piaci igényekhez való alkalmazkodás; míg a nagyobb állami vállalatoknak sokkal tágabbak a lehetőségeik, hogy a termelés biztonságára, gazdaságosságának növelésére irányuló törekvéseiket erőteljesen érvényesítsék, az alapanyag-ellátással kapcsolatos gondjaikat közvetlenül áthárítsák vevőikre. A kisebb termelőegységek fokozott függése alapanyag-szállítóiktól szintén a rugalmasság követelményét erősíti. A szállítók oldaláról a kötelezettségek vállalásának és teljesítésének mértéke még erősebben függ a szállító termelési lehetőségeitől, mint a nagyobb vevők esetében. Ezért a szövetkezetek rendszeresen kényszerülnek arra, hogy saját szállítási kötelezettségeik teljesítése érdekében a beszerzési lehetőségek összes alkalomszerű forrásait is kihasználva, a rendelkezésre álló alapanyagok és a

piaci igények folyamatos egyeztetésével rugalmasan alakítsák termékválasztékukat. A piaci igényekhez – és az alapanyag-beszerzési lehetőségekhez – való rugalmas alkalmazkodás fontos műszaki, technológiai feltétele a berendezések konvertálhatósága. Ennek biztosítására, megőrzésére a szövetkezetek többsége az elmúlt évek fejlesztései során tudatosan törekedett, ez gyakran a termelékenység növelésénél is előbbre való szempont volt. A rugalmasság és az alkalmazkodóképesség biztosításának ezzel egyenrangú, sőt néha ennél is fontosabb feltételét azonban elsősorban a szervezeti és irányítási struktúra rugalmasságának kialakítása és megőrzése teremti meg.

A kisebb vállalati, termelési méretek a termelési folyamat jobb áttekinthetőségét biztosítják, egyszerűbb, kevésbé tagolt és kevésbé hierarchikus irányítási szervezet kialakítását feltételezik, mint a nagyvállalatok esetében. Az egyszerűbb irányítási struktúra számszerű bizonyítéka, hogy míg 1979-ben az állami textilruházati vállalatoknál 100 fő fizikai foglalkozására 16 fő nem fizikai foglalkozású jutott, a szövetkezeti iparban csupán 13,5 fő. A kevésbé tagolt irányítási struktúra lényeges előnye, hogy *az alapanyag-beszerzési, termelési, értékesítési folyamatok az irányítás és így a tényleges gyakorlat szempontjából nem különülnek el egymástól élesen*. Ez a termelés és a piaci igények, a piaci igények és a szerzési lehetőségek, az egyes értékesítési relációk nagyobb összhangját teremtheti meg. A kisebb termelési méretek egyszerűsítik a termelésprogramozás feladatait, fokozzák operativitásának lehetőségét. Az értékesítési, beszerzési lehetőségek konkrét alakulásának függvényében mód nyílik a termelés rugalmas változtatására.

Az állami textilruházati vállalatok termelési és értékesítési tevékenységét vizsgálva több nagyvállalat esetében is tapasztalhatjuk e folyamatok összhangjának zökkenőit és ennek lényeges okát, e folyamatok szervezeti elkülönülését a vállalatokon belül. A nagyvállalatoknál a tervezés és a mindennapi gyakorlat során egyaránt jelentős gondot okoz, hogy a vállalat áruforgalmi, értékesítési szervezeteinek vezetői egyoldalúan a vevők igényeit hangsúlyozzák, a termelés irányítói az optimális termelési programok kialakítására törekednek, az anyagbeszerzési részleg a szállítók magatartásának indítékait megértve hivatkozik arra, hogy az alapanyag-szállítások és a termelés alapanyagigényeinek eltéréseit nem tudja feloldani.

A szövetkezetek egyszerűbb, kevésbé tagolt irányítási struktúrája jelentősen segítheti e problémák feloldását. *A szövetkezeteknél az egyes funkciók szerinti munkamegosztás nem alakul ki élesen*. A vezetők az egyes funkciókat ellátó munkatársakkal mindennapi, közvetlen kapcsolatot tudnak fenntartani, jobban át tudják tekinteni a részfeladatokat és problémákat is; ezek megoldásához a különböző funkciókat a szervezet egészének érdekeit, céljait szem előtt tartva tudják irányítani. Igen sok szövetkezetnél a vezetők olyan szakemberek, akik pályafutásuk során különböző beosztásokban végigjárták a szövetkezet különböző szervezeteit, hosszú évek tapasztalataiból jól ismerik az egyes telepeket, az egyes szervezetek működését, problémáit. A szövetkezeti vezetők személyes adottsága igen lényeges és jól kamatoztatható előny, de a termelési adottságok és a piaci lehetőségek koordinálását, a szövetkezetek rugalmasságának, alkalmazkodóképességének biztosítását az irányítási oldalról mégsem elsősorban az emberi tényezők, hanem a szervezet méretei teszik lehetővé. Csak a viszonylag kisebb szervezetek esetében valósítható meg, hogy a szervezet egészét és egyes részfunkcióit

érintő hosszú távú és operatív döntések, valamint az ezekhez szükséges információk az irányítás szervezetén belül egy szinten, áttekinthető módon koncentrálódjanak. A textilruházati iparban ennek megvalósítása és az ezáltal elérhető előnyök pedig a termelés és a piaci igények összhangjának szempontjából sokkal fontosabbak, mint a nagyobb szervezeteknek a termelés méreteiből adódó termelésgazdaságossági előnyei, előnyösebb piaci pozíciója.

A textilruházati szövetkezetek gyors növekedését, erősödő szervezeti koncentrációját tapasztalva felmerül a kérdés: vajon milyen mértékben sikerült a növekedés körülményei között a szövetkezeteknek megőrizniük a kisebb méretekből fakadó előnyeket? A szövetkezetek növekedésének okaival és hatásaival foglalkozó esettanulmányok, valamint a szövetkezetek belső irányításának kérdéseit tárgyaló cikkek ezzel kapcsolatban több kedvezőtlen tendenciára hívják fel a figyelmet.

A szövetkezeti szektorban a vállalati méretek az elmúlt években növekedtek. Csökkent a kisebb termelőegységek, nőtt a nagyobb szervezetek száma és aránya, növekedett az egy szövetkezetre jutó telepek száma a szövetkezeti szektorban. A szervezetek növekedése egyben utat nyit a bonyolultabb irányítási struktúra kialakulása felé. A vidéki ipartelepítések és a sorozatos fúziók a szövetkezetek irányításának tagoltságát, a hierarchikus kapcsolatot erősítik. Ez egyik lényeges tényezője annak, hogy a szövetkezetek sajátosságainak megfelelő irányítási szervezetek kialakulása helyett *a szövetkezetek irányítási rendszerében lemásolódnak a nagyvállalatok irányítási sémái*. A szövetkezet növekedését az irányítási feladatok decentralizálása kísérheti, amely a szövetkezet központi irányításának növekvő feladatait és megfelelő szakemberek hiányában alacsonyabb fokú hatékonyságát eredményezi. Más oldalról a szakemberhiány a részfeladatok szükséges decentralizálását gátolja meg. (Megfelelő telepvezető hiányában például a központi szervek kényszerülnek olyan feladatok megoldására, ami a helyi irányítás feladata lenne.)

A szövetkezetek magatartásában a szervezeti struktúrából adódó sajátosságoknak csak egyik vetülete a szervezet méreteiből, irányíthatóságából adódó nagyobb rugalmasság és alkalmazkodóképesség. A szövetkezetek jelentős részénél ezt a célt szolgálja a szervezet termékválasztékának és értékesítésének diverzifikáltsága is. Az elmúlt évtizedekben megvalósult gyors fejlődés a szövetkezetek nagy részénél az egy piactól, egy termékcsoporttól való egyoldalú függés felszámolására való törekvéssel párosult. A szövetkezetek értékesítésük növelését piacaik és termékválasztékuk kiszélesítésével kapcsolták össze. A termékválaszték és az értékesítési irányok diverzifikáltsága igen fontos eszköze és lehetősége annak, hogy a piaci igények változásaihoz rugalmasan alkalmazkodjanak, és a termelés, értékesítés biztonságát megőrizték az egyes területek kedvezőtlen alakulása esetén is. A diverzifikált termékszerkezet és értékesítés előnyöknek kihasználását teszi lehetővé, hogy a szövetkezeteken belül *az egyes telepek között általában igen erős specializáció valósul meg*. A szövetkezetek telepei általában kisebbek, de erősebben specializáltak, mint az állami vállalatok iparteleppei. Ez is biztosítja, hogy szövetkezetek kisebb méreteik ellenére is lehetnek a diverzifikáció eszközével, és széles termékválasztékukkal a nagyvállalatokkal szemben lényeges előnyöket mutathatnak fel.

3. *Emberi tényezők, érdekelttség, azonosulás.* A szövetkezetek magatartását befolyásoló emberi tényezők esetében figyelhetjük meg a legjobban a szövetkezeti szektor

sajátos tulajdonformájából és szervezeti struktúrájából adódó sajátosságainak az összefonódását. A szövetkezeteknél általában erősebb a dolgozók azonosulása a szervezet céljaival, és erősebb az érdekeltységük az egész szervezet működésének eredményességével kapcsolatban, mint azt a legtöbb nagyvállalatnál megfigyelhetjük.

A szövetkezetek méretei általában kedvezőek ahhoz, hogy a vezetők és a dolgozók egyaránt közvetlenebb kapcsolatot érezzenek saját munkájuk és az egész szövetkezet eredményei között. A szövetkezet vezetői esetében a szervezet egész működésének jó áttekinthetősége, a döntéshozatal centralizáltsága erősíti az azonosulást és a felelősségérzetet a szövetkezet eredményeivel kapcsolatban. A szövetkezetek egyes részlegei és az ott dolgozók munkájának eredményei is jól érzékelhetően kapcsolódnak az egész szövetkezet gazdálkodásához, eredményeihez, és ez a vezetés alsóbb szintjein és a dolgozók körében is növeli az egyéneknek, a kisebb közösségeknek a szervezet egészének érdekeivel való azonosulását. Az egyéni és a kollektív érdekek közeledése a szövetkezeteken belül is csak lehetőség, amelynek kihasználása az egyes szövetkezetek esetében különböző lehet. Igen sok múlik a vezetők személyes adottságain, azon, hogy tágabb lehetőségeiket felhasználva, nagyobb felelősségüket ténylegesen érezve, mennyire képesek a szervezet fejlődését helyes irányba orientálni, céljaikhoz megnyerni a tagság bizalmát, megőrizni a vezetők és a dolgozók közötti közvetlen kapcsolatot, az alsóbb irányítók és a dolgozók felelősségérzetét az egész szövetkezet működésével kapcsolatban.

Bár a bérek és a teljesítmények következetes és teljes körű összekapcsolása a szövetkezetek esetében is nehezen valósítható meg, erős törekvés tapasztalható a teljesítményen alapuló bérezés lehetőségeinek minél jobb kihasználására. A fizikai munkakörökben általános a teljesítménybérezés. A bérezés, a normák kérdésének a vezetők többsége igen nagy jelentőséget tulajdonít, a normákat rendszeresen ellenőrzik, és nem ritka, hogy az ezzel kapcsolatos egyéni problémákat személyesen tisztázzák. A vezetők és a dolgozók közötti jó kapcsolatból, az egyéni és a kollektív érdekek közelítéséből igen jelentős előnyök bontakozhatnak ki a szövetkezet alkalmazkodóképességével, rugalmasságával kapcsolatban. A szövetkezetek esetében általában kisebb gondot jelent a dolgozók mozgósítása az egész szövetkezet számára fontos termelési feladatok gyors megoldására. Ugyanakkor a vezetők fokozott felelősségérzete megjelenik abban, hogy nehezebb értékesítési, anyagbeszerzési körülmények esetén is törekednek a dolgozók rendszeres, viszonylag kedvező feltételek közötti munkával való ellátására. Ez a szervezetnek a változó feltételekhez való gyors alkalmazkodásában igen lényeges hajtóerő lehet. A vezetők ilyen irányú kötelezettsége és szemlélete inkább kedvez egy, a biztonságra törekvő, piacorientált magatartás kialakulásának, mint a növekedést egyoldalúan középpontba állító, volumenérdekeltsgű vezetési koncepciónak.

Bár az egyéni és a kollektív érdekek közelítésére a kisebb termelőszervezetek esetében általában kedvezőbbek a feltételei, tény, hogy ezt a szövetkezetek esetében a tulajdonviszonyok sajátosságaiból adódó tényezők is segítik. A szövetkezetek testületi szervei – elsősorban a közgyűlés – az állami vállalatoknál *kedvezőbb feltételeket nyújt az üzemi demokrácia, a tulajdonosi viszonyból fakadó jogok érvényesítésére*. A vezetés a szövetkezet eredményeiről beszámolva köteles számot adni munkájáról. Bár a testületi ülések demokratizmusa, tényleges szerepe több formális jegyet mutat, ennek ellenére növeli a vezetők felelősségérzetét, megalapozottabb – indokolható – döntésekre készíti a vezetőket. A szövetkezetek sajátos tulajdonviszonyai és ennek megjelenési formái

a dolgozók oldaláról is erősítik a kollektív érdekek érzékelhetőségét. A szövetkezeti vezetők azonosulását a szövetkezet fejlődésével, eredményeivel több lényeges – a sajátos tulajdonviszonyokból adódó – tényező erősíti.

Az egyes szövetkezetek függősége a szövetkezeti szervektől ma általában lényegesen kisebb, mint az az állami vállalatok és az irányító szervek kapcsolatában megfigyelhető. Bár a szövetkezetek önállósága – elsősorban méreteiknél fogva – nem nagyobb, mint az állami vállalatoké, fejlődési lehetőségeiket számos külső tényező behatárolja, *a szövetkezet vezetőségének felelőssége az egész szövetkezet eredményeivel kapcsolatban sokkal egyértelműbb.* A vezetői jutalmak nagyságát a közgyűlés állapítja meg – a szövetkezeti szervek által kifizetett jutalmak ennél lényegesen kisebbek –, így a vezetők anyagi érdekeltisége is közvetlenül a szövetkezet tagságának megítélésétől, a kollektív érdekek érvényesítésének mértékétől függ. A vezetők kinevezése és felmentése is a szövetkezeti szervek hatáskörébe tartozik, és – bár ezzel kapcsolatban a szövetkezeti és területi szervek javaslata, ajánlásai lényeges befolyással bírnak – ez a tény tovább erősíti a vezető személyes helyzetének, megítélésének függését a szövetkezet egészének eredményeitől.

Néhány záró megjegyzés

A textilruházati szövetkezetek magatartását jellemző, befolyásoló tényezők áttekintése több olyan lényeges szempontra hívta fel a figyelmet, amelyek magyarázatul szolgálhatnak a textilruházati szövetkezetek gyors és összességében kedvező tendenciákat mutató fejlődéséhez. A piaci igényeket követő gyors és rugalmas alkalmazkodás a szövetkezetek magatartásának lényeges jellemzője maradt néhány kedvezőtlen hatás és tendencia ellenére is. Ennek hátterében elsősorban a méretekből adódó sajátosságok állnak, bár a sajátos tulajdonviszonyok szerepe sem jelentéktelen, és sok esetben önmaga is hozzájárul egy kevésbé növekedéscentrikus, a környezethez jobban alkalmazkodó magatartás kialakulásához.

A textilruházati szövetkezetek termelési és értékesítési tevékenységének eredményei, ennek minőségi jegyei és a szövetkezetek magatartásában a vállalati méretekből adódó sajátosságok szerepe az állami textilruházati ipar szervezeti rendszerének korszerűsítésére hívja fel a figyelmet. A textilruházati szövetkezetek termelési és értékesítési tevékenységében mutatkozó kedvezőtlen tendenciák és a környezeti feltételek várható változása pedig a szövetkezeti szektor rugalmasságának megőrzését és erősítését teszi szükségessé. A textilruházati szövetkezetek termelési és értékesítési tevékenységének jellemzői alátámasztják azt az általános következtetést, hogy a termelők piaci magatartása, a piacorientáció színvonala nagymértékben függ a termelés szervezeti rendszerétől, a termelővállalatok méreteitől. A kisebb termelőszövetkezetek ezzel kapcsolatos előnyeinek tényleges kihasználását azonban a gazdasági-piaci környezet, a keresleti és kínálati viszonyok, a termelők, valamint a termelő- és a kereskedelmi vállalatok közötti kapcsolatok alakulása is lényegesen befolyásolja. Iparunk szervezeti rendszerének korszerűsítésekor csak ez utóbbi tényezőknél is változtatva várhatjuk el a kisebb vállalati méretektől a termelés piacorientációjának fokozódását.

IRODALOM

- Bagó Eszter: Az ipar és kereskedelem kapcsolatáról. *Ipargazdasági Szemle*, 1980, 3–4. sz.
- Göndör György: Az ipari szövetkezeti vezetés sajátos vonásai. *Ipargazdaság*, 1980, 2. sz.
- Kónya Lajos: Az ipari szövetkezetek fejlődése. *Vezetéstudomány*, 1979, 11. sz.
- Laki Mihály: A Transzformátor Szövetkezet esete. [In: Tardos Márton (szerk.): *Vállalati magatartás – vállalati környezet.*] Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980.
- Mizsei Kálmán: Profiltisztítással egybekötött ipari szövetkezeti fúzió története. *Szociológia*, 1980, 2. sz.
- Tellér Gyula: A magyar kisipari szövetkezetek története. Szövetkezeti Kutatóintézet Közleményei 84. 1972.

RÓNA ÁGNES

TERMELÉS ÉS ÉRTÉKESÍTÉS AZ ÉPÍTŐANYAG-IPARBAN

Az elmúlt másfél-két évtizedben az építőanyag-ipart nagymérvű fejlesztés jellemezte. Ennek ellenére a népgazdaság építési és beruházási tevékenységén belül gondokat okoztak az építőanyag-ellátásban mutatkozó problémák. Az évek során nem alakult ki összhang a kereslet és a kínálat között, az ágazat termelése nem elégíti ki az igényeket. A cikk alapjául szolgáló tanulmány ennek okait próbálja elemezni, figyelemmel kísérve az építőanyag-ipari termelés és értékesítés sajátosságait.

A magyar építőanyag-ipar, mely a szilikátbázisú nyersanyagok feldolgozásán alapszik, hét szakágazatból áll (tégla-, cserép- és tűzállóanyag-iparban; kő- és kavicsbányászat; mész-, cement- és azbesztcementgyártás; betonelemgyártás; hő-, hang- és vízszigetelő anyagok gyártása; finomkerámia- és csiszolókorong-ipar; üvegyipar). Termékszerkezetét tekintve rendkívül heterogén összetételű ágazat, 21 gyártási ágából jó néhánynak a terméke nem az építőipar nyersanyagellátását szolgálja — holott ez az építőanyag-ipar elsődleges feladata —, ezek idesorolása a technológia sajátosságain alapul. A heterogén termékszerkezetből következik a felhasználók széles köre, amely messze túlmutat az építőipar keretein. Az értékesítés irányai egy-egy szakágazaton belül is különbözőek lehetnek.

A termelés alakulása

1960 óta az építőanyag-ipar súlya az össziparon belül a bruttó termelési érték alapján 17%-kal, a foglalkoztatottak számának aránya 8%-kal csökkent, az állóeszközök bruttó értékének részaránya pedig 38%-kal növekedett. Az egyes szakágazatok különbözőképpen fejlődtek. A fejlesztések alapjául gyakran rövid távú, pillanatnyi igényeket, célokat tükröző felmérések szolgáltak, így azokat a későbbiekben nemegyszer módosítani kellett.

Részben ezek a rövid távú igények, részben pedig az építőanyag-iparra jellemző sajátos technológia — egymástól nehezen elválasztható, nagy értékű gépekből álló gépsorok, melyek aktiválása többnyire egyszerre történik — magyarázza, hogy az ágazat állóeszközei bruttó értékének évi átlagos növekedési üteme 1960 és 1979 között meglehetősen nagy eltéréseket mutat. Az eltérések magyarázatánál nem szabad figyelmen kívül hagyni a népgazdaságunkban esetenként jelentkező beruházási stopot, a beruházások korlátozását sem. Ezek két oldalról is behatárolják az építőanyag-ipar további fejlesztését. Egyrészt úgy tűnik, hogy kevesebb építőanyagra lesz szükség, tehát nem kell beruházni, fejleszteni, másrészt a beruházási stop az építőanyag-iparra közvetlenül is vonatkozik, és az esetleg szükséges beruházások is elmaradnak. Amikor a szigorú beru-

házási tilalom feloldódik, kiderül, hogy az építőanyag-ipar nem képes a megnövekedett igényeket kielégíteni, és egy nem mindig kellően megfontolt beruházási kampány kezdődik. Gyakorlatilag figyelmen kívül marad a nem építőanyag-ipari beruházások és az azokhoz nyersanyagot szolgáltató építőanyag-ipari beruházások között szükséges fáziseltérés.

Ennek ellenére az elmúlt két évtizedben az ágazat komoly fejlődésének lehettünk tanúi. A beruházások nemcsak a termelés növelését eredményezték, hanem korszerűbb berendezéseken korszerűbb gyártmányok előállítását is biztosítják. Bár az építőanyag-ipar korszerűségét nem lehet egyértelműen az új termékek arányával jellemezni, hiszen termékei egy részénél a termékszerkezet-váltás hosszú folyamat, a gyártmányok jelentős része hagyományos termék, a fejlesztések azért ebben az irányban is hoztak változást. 20-25% a 10 évnél nem régebbi termékek aránya, döntő részük a betonelemgyártásban, a szigetelőanyag-, az üveg- és a finomkerámia-iparban található. Nagymértékben növekedett a korszerű technológiával gyártott termékek részaránya is az össztermelésen belül (1. táblázat).

1. táblázat

**A korszerű technológiával gyártott termékek részaránya
az adott termékcsoport össztermeléséből, %**

Megnevezés	1975	1979
Téglaipari alagütkemencében égetett téglá	36,1	50,4
Száraz eljárással termelt klinker	65,0	76,2
Géppel formázott műszaki porcelán	81,5	94,3
Géppel osztályozott és csomagolt falburkoló csempe	—	87,0
Automatával gyártott háztartási köedény és porcelán	59,0	76,7
Automatával gyártott fehér öblösüveg	93,2	96,7
Ömlesztve kiadott cement	53,8	58,8

Forrás: Ágazati adattár 1975–1979. ÉVM, Budapest, 1980.

A gépek kihasználtsága azonban nem megfelelő. Ezt a nyugatnémet és a magyar építőanyag-ipar teljes termelékenységét jellemző adatok összehasonlítása is bizonyítja (2. táblázat). A két ország építőanyag-iparának összehasonlítását számos tényező (pl. termékstruktúra, műszaki színvonal stb.) ismeretlensége akadályozza. A rendelkezésünkre álló adatok azonban lehetőséget adnak az elmúlt évek fejlődése fő irányainak érzékeltetésére, néhány általánosabb következtetés levonására. Mindkét országban csökkent az állóeszköz-hatékonyság és növekedett a munkatermelékenység, mégis a teljes termelékenység a magyarországi építőanyag-iparban átlagosan évi 1,4%-kal csökkent, míg az NSZK-ban 3,9%-kal növekedett. Az adatokból az is kitűnt, hogy Magyarországon a termelésnövekedés döntő forrása a munkatermelékenységen belül a helyettesítés (azaz az élőmunka holtmunkával való helyettesítése) volt. A teljes termelékenység, a komplex hatékonyság — amely a munka- és állóeszköz-ráfordítások haté-

2. táblázat

**A termelés, az állóeszköz- és munkaráfordítások és az állóeszköz-hatékonyságok alakulása
a magyar és a nyugatnémet építőanyag-iparban (évi átlagos növekedési ütemek, %)**

Szakágazat	Termelés		Állóeszköz-ráfordítások		Munka-ráfordítások		Állóeszköz-hatékonyság		Munkatermelékenység		Teljes termelékenység		Helyettesítés	
	Magyar-ország	NSZK	Magyar-ország	NSZK	Magyar-ország	NSZK	Magyar-ország	NSZK	Magyar-ország	NSZK	Magyar-ország	NSZK	Magyar-ország	NSZK
Tégla-, cserép- és tűzállóanyag-ipar	0,5		4,5		-1,8		-0,9		2,3		-0,7		3,0	
Kő- és kavicsbányászat	3,4		6,6		-1,9		-1,1		5,3		0,2		5,1	
Mész-, cement- és azbesztcement-ipar	4,9		11,3		1,4		-5,6		3,4		-3,7		7,1	
Betonelemgyártás	3,4		8,7		1,3		-4,8		2,1		-4,1		3,5	
Együtt*		2,8		6,0		-2,9		-3,1		5,7		2,4		3,3
Hő-, hang- és vízszigetelőanyag-ipar	5,7		12,4		0,05		-6,0		5,7		-2,0		7,7	
Finomkerámia- és csiszolókorong-ipar	6,7	1,3	12,8	4,0	4,4	-2,4	-5,4	-2,5	2,3	3,7	-1,4	2,9	3,7	0,8
Üvegipar	7,9	5,5	12,4	7,8	3,5	-1,3	-4,0	-2,2	4,3	6,8	-	4,5	-4,3	2,3
Építőanyag-ipar	4,1	3,6	9,2	5,0	0,7	-1,8	-4,6	-1,3	3,4	5,4	-1,4	3,9	4,8	1,5

Forrás: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung kiadványai 1960–79; Építőanyag-ipari adattár 1950–73; 1974–75; Iparstatisztikai évkönyv 1978, 1979.

*Az NSZK-ban a tégla-, cserép- és tűzállóanyag-ipar, a kő- és kavicsbányászat, a mész-, cement- és azbesztcementipar, valamint a betonelemgyártás egy szakágazatba tartozik.

Megjegyzés: A magyar adatok 1960–1975-re, az NSZK adatai 1960–1978-ra vonatkoznak. A teljes termelékenységet a munka- és állóeszköz-ráfordítások adatai alapján számítottuk. A helyettesítést a munka- és állóeszköz-ráfordítások között a munka- és teljes termelékenységek növekedésének különbsége adja.

konyságát méri – az évek során nem javult, hanem romlott. Ezzel szemben az NSZK építőanyag-ipari szakágazatok munkatermelékenységének növekedésében jelentős szerepet játszott a teljes termelékenység javulása.

Az állóeszköz-ráfordítások mindkét országban növekedtek, de a munkatermelékenység helyettesítésre és teljes termelékenységre való felbontása azt tükrözi, hogy Magyarországon a nyugat-németországinál lényegesen rosszabbul használjuk ki a berendezéseket. Még jelentős, kihasználatlan tartalékok vannak az üzemeken belül.

Az építőanyag-iparon kívüli építőanyag-termelés

A magyarországi építőanyag-termelés jelentős része az ágazaton kívül folyik. Az iparon kívüli ágak bekapcsolódása az ipari termelésbe nemcsak az építőanyag-ipar sajátossága. 1978-ban Magyarországon a más népgazdasági ágakban végzett ipari tevékenység bruttó termelési értéke elérte a szocialista ipar bruttó termelési értékének 9,5%-át. Ennek majdnem felét a mezőgazdaság és az erdőgazdálkodás, 31,3%-át az építőipar, 14,8%-át pedig a belkereskedelem állította elő. Az építőanyagok iparon kívüli termelésében is ez a három ágazat játssza a döntő szerepet. Említésre méltó, hogy az iparon kívüli ipari termelés más országokban is jelentős. Az NDK-ban például 1961-ben 4,7% volt az iparon kívül termelt építőanyagok aránya, 1978-ban pedig már 29,7% (az üveg- és finomkerámia-ipar adatai nélkül).

Az iparon kívüli ipari termelés évi átlagos növekedési üteme 1970 és 1978 között 15% volt, a szocialista iparé 14%. Ezzel szemben az egy foglalkoztatottra jutó bruttó termelési érték évi átlagos növekedési üteme az előző sorrendnek megfelelően 12,3%, illetve 6,1% volt.

Ezeket az adatokat természetesen nagyon differenciáltan kell kezelni. A termelést és a foglalkoztatottságot illetően figyelembe kell venni, hogy a szocialista ipar és az iparon kívüli termelés között nagyságrendi és termékstruktúrábeli különbségek vannak. Ezzel együtt az iparon kívüli termelés növekedésének nagyobb hányada származott a termelékenység növekedéséből, mint a szocialista iparban. Ennek a növekedésnek egy részét a magas gépesítettség, másik részét viszont feltehetőleg éppen az alacsony eszközigény magyarázza. Az sem elhanyagolható szempont, hogy míg a szocialista iparban magas költséggel tartják fenn a TMK-szerkezetet, addig az iparon kívüli termelőegységeknél (elsősorban az építőiparban) a javításokat a már egyébként is ott levő szakemberek végzik el. Így a rezsiköltségek lényegesen alacsonyabbak.

Az építőanyag-ipari termékek esetében, mint általában is, a szállítási költségek megtakarítása (pl. helyszínen kitermelt nyersanyagok feldolgozása, ami különösen a mező- és erdőgazdasági üzemekre jellemző), valamint az alapterméléshez szükséges termékekből való elégtelen ellátás indokolja az iparon kívüli termelést. Azaz pl. az építőipari vállalatok kénytelenek maguk gyártani, amit vagy egyáltalán nem, vagy nem megfelelő mennyiségben, illetve választékban tudnak külső termelőtől beszerezni. Az építőipar ipari termelését az anyagfelhasználási struktúra eltolódása is magyarázza, ugyanis a házgyárak szinte önellátóak „falazóanyagból”, az építkezéseknél felhasznált függőleges teherhordó szerkezeteket szinte kizárólag saját termelésből biztosítják.

Az iparon kívüli építőanyag-termelés döntő része az építőiparban folyik (3. táblázat). Figyelembe véve, hogy 1978-ban a szocialista építőanyag-ipar bruttó termelése 25,478 millió forint volt, az adatok érzékeltetik, hogy az építőiparon belül kialakult egy második építőanyag-ipar, hiszen az itt termelt építőanyagok termelési értéke a szocialista iparénak mintegy 49%-a, és mivel termékei jelentős hányadát értékesíti is, versenytárs szerepe sem elhanyagolható. Ez a közel 50%-os arány azt mutatja, hogy

3. táblázat

**Az építőanyag-ipari tevékenységet folytató,
nem iparba sorolt szervezetek jellemző mutatói 1978-ban**

Népgazdasági ág	A szervezetek		Az építőanyag-ipari termelés		Az építőanyag-ipari értékesítés	
	száma	aránya az összes szervezeten belül, %	értéke, eFt	aránya a népgazdasági ág, illetve ágazat összipari tevékenységéből, %	értéke, eFt	aránya a népgazdasági ág, illetve ágazat összipari tevékenységéből, %
Építőipar	.	.	12 506 455	54,0	3 072 128	31,9
Mezőgazdaság, erdő- és vízgazdálkodás	107	1,6	—	—	409 263*	1,1 *
Belkereskedelem	41	2,3	307 767	2,8	285 788	3,6

Forrás: Az iparon kívüli népgazdasági ágak ipari tevékenysége 1978. KSH, Budapest, 1980.

*Árbevételre vonatkozó adatok.

mennyire fakultatív az építőipar és az építőanyag-ipar szétválasztása. Az építőipar ipari termelésének döntő részét ugyanis azok a függőleges teherhordó szerkezetek teszik ki, amelyeket az építőipar iparosítása előtt helyben, az építkezéseken állítottak elő. Jelenleg az építőipar ipari termelésének 54%-át adják az építőanyagok, és mennyiségük az elmúlt évek során egyre növekedett. Nyilvánvalóan a korszerű házgyárak magas színvonalú gépesítettségével és termelékenységével is lehet magyarázni az építőipari építőanyag-termelésnek a szocialista iparénál nagyobb termelékenységét.

Az építőipar által — részben a házgyárakban, részben helyben az építkezéseken — előállított és értékesített különböző vasbeton falszerkezeteken kívül jelentős még a mozaik- és cementlapok, az egyéb beton- és vasbeton elemek, valamint a bitumen-kátvány tartalmú építési keverékanyag iparon kívüli gyártása is.

Az iparon kívüli termelés mindaddig pozitív szerepet játszik, amíg hatékony, illetve amíg valóban versenyt jelent az építőanyag-iparnak. Valószínű azonban, hogy számos iparon kívüli, építőanyagot gyártó termelőegység kizárólag csak a hiányos ellátás miatt foglalkozik ilyen tevékenységgel, feltehetően „kisipari módszerekkel” és egyáltalán nem gazdaságosan. (Az építőipar iparosodása következtében kialakult házgyári kapacitásokra természetesen nem jellemző a „kisipari módszer”.)

Az építőanyag-ipar szervezeti rendszere

Magyarországon az építőanyag-iparban viszonylag kevés vállalat – sok teleppel, ipar-teleppel – uralja az egyes szakágazatok tevékenységét (4. táblázat). Rendszerint még ezek a vállalatok is trösztbe vagy művekbe egyesülnek, és szinte egyeduralkodóként képviselik saját szakágazatukat. A kisvállalatok hiányát mutatja, hogy az 50 főnél ki-

4. táblázat

Az építőanyag-ipari termelőszervezetek száma és átlagos nagysága

Szakágazat	A termelőszervezetek száma		Egy termelőszervezetre jutó			
			bruttó termelés, millió Ft		foglalkoztatottak száma, fő	
	1975	1979	1975	1979	1975	1979
Tégla-, cserép- és tűzálló-anyag-ipar	11	11	300,4	404,1	1843	1612
Kő- és kavicsbányászat	9	5	161,2	434,9	790	1347
Mész- és cementipar	4	2	971,3	2921,4	2476	4837
Betonelemgyártás	8	8	383,8	540,1	1330	1338
Hő-, hang- és vízszigetelőanyag-ipar	1	2	502,2	784,0	1316	1334
Finomkerámia- és csi-szolókorong-ipar	6	7	484,0	558,7	2664	2302
Üvegipar	2	5	1743,9	1027,5	8087	3379
Építőanyag-ipar összesen	41	40	453,0	685,0	1985	2013
ebből						
ÉVM-vállalatok	21	19	800,5	1300,1	3501	3812
egyéb tárcák vállalatai	2	3	432,0	393,6	1025	801
minisztériumi vállalatok						
összesen	23	22	768,4	1176,5	3286	3402
tanácsi vállalatok	12	9	59,6	101,6	374	389
állami vállalatok össze- sen	35	31	525,4	864,4	2288	2527
szövetkezetek	6	9	36,1	66,9	217	243

Forrás: Ágazati adattár 1975–1979. ÉVM, Budapest, 1980.

sebb létszámot foglalkoztató vállalatok aránya az építőanyag-iparban 31,1%, míg a 2000 főnél többet foglalkoztatóké 18% fölött van, ebből is több mint 6% 10 000 főnél többet foglalkoztató vállalat. Összehasonlításképpen meg kell említeni, hogy például Ausztriában és Nyugat-Németországban nincs is az építőanyag-iparban 2000 főnél többet foglalkoztató vállalat, viszont a vállalatok 50, illetve 34%-a 50 főnél kevesebb foglalkoztatottat alkalmaz.

A magyarországi állami építőanyag-iparban 1979-ben még az ipartelepeken foglalkoztatottak átlagos létszáma is 249 fő volt, és csak a szövetkezetek ipartelepein volt 45 fő. A hazai adatok elemzésekor figyelembe kellene venni a korábban már említett iparon kívüli termelés szervezeti adatait is, ezek azonban nem állnak rendelkezésre. Valószínű, hogy az ilyen termeléssel foglalkozó szervezeti egységek egy része „kis-

üzem” jellegű; másrészt ide tartoznak a házgyárak is, amelyek szintén a nagyvállalatokat képviselik. Az ágazat erős koncentrációját tükrözi az 5. táblázat is, amelyben összehasonlításként az NSZK adatai is szerepelnek. A magyar adatok 1975-re, a nyugatnémet adatok pedig 1970-re vonatkoznak, de feltehető, hogy az azóta eltelt idő alatt lényeges változás nem történt.

5. táblázat

A legnagyobb három, illetve hat vállalat részesedése az adott szakágazat termeléséből Magyarország és az NSZK építőanyag-iparában

Szakágazat	A legnagyobb három		A legnagyobb hat	
	vállalat részesedése a szakágazat termeléséből, %			
	Magyarország	NSZK	Magyarország	NSZK
Kő- és kavicsbányászat	59,9	12,6	90,4	19,2
Cementipar	99,1	53,7	100,0	62,8
Téglaipar	47,7	7,3	73,2	11,2
Betonelemgyártás	95,6	10,1	100,0	15,7
Finomkerámia-ipar	98,8	24,0	100,0	32,4
Üvegipar	100,0	23,8*	100,0	38,5*

Forrás: Román Zoltán: A magyar ipar szervezeti rendszere. Ipargazdasági Szemle, 1978, 3. sz.

*Egy közeli másik év adata.

Felmerül a kérdés, hogy hatékony-e ilyen centralizált, egy-egy szakágazatot szinte teljesen felölelő nagyvállalatok működése. Az építőanyag-ipari vállalatok termékeiből szinte állandóan hiány, nemegyszer regionális hiány van, viszont mind az építőipar, mind pedig a lakosság építőanyaggal való ellátása politikai kérdés is. Ma elsősorban az idő- és térbeli egyenletes ellátás igényével indokolják e centralizált szervezetek létét. Hasonló a helyzet a fejlesztéseket illetően is, mert a rendelkezésre álló pénzüsségeket egy-egy nagyobb létesítmény beruházására, korszerűsítésére lehet koncentráltan felhasználni. Ezeket az érveket azonban a gyakorlatban tapasztalható hiányos ellátás, illetve a fejlesztés területén mutatkozó kiegyensúlyozatlanság nem támasztja alá. Kérdés, hogy jobban szervezett, gazdaságos áruterítés és a vállalatok műszakilag hasonló szintre hozása esetében nem kell-e megfontolni egy-egy nagyvállalat *decentralizálását*. Meg kell jegyezni, hogy ez a nagyméretű centralizáció nem egyértelműen szocialista sajátosság; például a lengyelországi építőanyag-iparban a foglalkoztatottak 8-9%-a dolgozik csak 3000 főnél nagyobb létszámú vállalatoknál. Igaz, a kisvállalatok aránya itt is elenyésző.

A vállalati méretekhez hasonlóan vitatott az ideális üzemméret kérdése is. Külföldi tapasztalatok alapján például a téglaiiparban a leghatékonyabb üzemméret a 25 millió kisméretű téglagység kapacitású gyár, ez képes kb. 50 km-es körzetben biztosítani az ellátást. Az viszont már egyértelmű, hogy nem gazdaságos „Európa legnagyobb téglai-

gyárát” Magyarországon felépíteni, mert számos megoldhatatlan problémát vonna maga után (pl. ellátási terület, szállítás stb.). Ez valószínűleg nemcsak a téglaiiparra, hanem a többi szakágazatra is érvényes.

Az építőanyag-ipar gyárjai közül sok *elavult*, kiváltásuk folyamatos ugyan, de végleges felszámolásuk hosszú időt vesz igénybe. Ezeknél a gyáraknál szó sincs ideális üzemméretéről, gyakran termelésük sem gazdaságos, de az igények kielégítéséhez szükség van rájuk. E gyárak önálló termelőegységként való működtetése számos pénzügyi probléma rendezését kíváná.

Az építőanyag-ipari termékek értékesítésének jellemzői

Az építőanyag-ipar heterogén gyártmánystruktúrájának megfelelően heterogén a felhasználók köre is. Termékeinek egy részét minden szakágazat a szocialista építőipar és a magánépítők számára forgalmazza, de az üvegipar és a finomkerámia-ipar gyártmányainak fő átvevője a szocialista ipar. E két szakágazat jelentős exporttal is rendelkezik, bár elsősorban nem építési célú termékeket értékesít külföldön.

Az építőanyag-ipari termékek értékesítésének megoszlásáról a 6. táblázat ad képet. Bár az adatok nem ölelik fel a teljes építőanyag-termelést, a kép reális, mert az iparon kívüli termelés termékeinek nagy részét a gyártók maguk használják fel, illetve az építőanyag-iparéhez hasonló irányokban értékesítik.

6. táblázat

Az építőanyag-ipar értékesítésének megoszlása a saját termelésből 1979-ben

Megnevezés	Megoszlás, %
Termelő ágazatoknak	53,2
ebből szocialista iparnak	18,6
szocialista építőiparnak	19,3
közlekedésnek	10,8
Termelőeszköz-kereskedelmi és készletező vállalatoknak	3,7
Végso kibocsátásra összesen	41,9
ebből fogyasztásra	29,0
ezen belül belkereskedelemnek	27,7
külkereskedelemnek	10,1
Egyéb célra	1,2
Értékesítés összesen	100,0

Forrás: Sziráky Ferenc: Építőanyag-forgalom és kereskedelem. Kereskedelmi Szemle, 1980, 3. sz.

A heterogén termékstruktúra és a sokirányú értékesítés természetesen maga után vonja a több csatormás termékforgalmazást. Az építőanyagok értékesítésének fő csatornáit a következők:

– *közvetlen művi szállítás*, amely a nagy és közepes felhasználók kiszolgálásában, főként a nagy tömegű, szállításiigényes anyagoknál képvisel jelentős hányadot;

– *a termelőeszköz-kereskedelem*, amelynek feladata azon közepes és kis szervezetek építőanyaggal való ellátása, melyekre technikai, gazdasági vagy szervezeti okok miatt nem terjeszthető ki racionálisan a művi szállítás;

– *a kiskereskedelem*, amelynek feladata valamennyi építési célú anyag és termék beszerzése, készletezése és forgalmazása elsősorban a lakosság részére.

Bár az építőanyag-ipar elsődleges feladata az építési tevékenységek alapanyag-ellátása, az építőipar az általa felhasznált anyagoknak csak mintegy felét szerzi be az építőanyag-ipartól, a többi más ágazat terméke, illetve saját gyártás. Ezt a tendenciát nemcsak az építkezések során alkalmazott egyéb anyagok nagy hányada, hanem a különböző korszerűbb, nem az építőanyag-ipar által gyártott építőanyagok előtérbe kerülése is magyarázza. Az elmúlt kb. 20 év alatt az építőipar anyagfelhasználási struktúrájában a leglényegesebb változás a falazóanyagokat illetően következett be. Az anyagfelhasználás eltolódott a nagyüzemi építésre alkalmas panelek felé. 1975-ben a téglából való kivitelezés összvolumene (lakóházak nélkül) az összes átadott létesítményhez képest 14% volt, ez az arány 1979-ig 7%-ra csökkent. Hasonlóan csökken a téglalakásépítésben való felhasználása is.

Az évek során a paneles építési mód részaránya növekedett. A magán-lakásépítés azonban az elmúlt 20 évben évente az összlakásépítés 60-80%-át tette ki, és arányváltozás a jövőben sem várható. E lakások döntő része téglából épül, így a téglakő építkezés az összes építkezésnek kb. egyharmada. Jelentős az eltérés a fővárosi és más városi építkezések falazóanyag-felhasználásában. Míg az előbbinél 68,7% a paneles építkezés, az utóbbinál 46%. A községekben a téglakő (58,4%) és a kézi falazóblokk (28,6%) játszanak döntő szerepet, míg a nyaralók közel 100%-a hagyományos módon épül. Mindezt a különböző falazóanyagok terítésénél szem előtt kell tartani. A lakásokon belül is előtérbe kerülnek azok a termékek, amelyeket nem az építőanyag-ipar gyárt. 1960-hoz képest mintegy 40%-kal csökkent a mozaik- és cementlapok, ugyanakkor 1965 óta mintegy négyszeresére emelkedett a PVC padlóburkolók felhasználása. Ez utóbbi alkalmazása elsősorban a nagyüzemi módon előállított lakásoknál jellemző, a magánépítkezéseknél döntően a finomkerámia-ipar által gyártott színes padlóburkoló lapokat használják fel a vizes helyiségek burkolására.

A kereslet szempontjából igen fontos, hogy az építőanyag-ipar mást jelent a gyártásban és mást a kereskedelemben. Az utóbbi esetében ide sorolják az épületasztalos-ipar termékeit is. Ez azért érdemel figyelmet, mert e téren is nagy változások tapasztalhatók. Az elmúlt évek során a lakásépítkezéseknél a parkettát egyre inkább kiszorította a szőnyegpadló, a régi fa nyílászárókat a korszerűbb alumínium, műanyag termék. Ennek az egyéb anyagok felhasználásánál is jelentősége van, pl. a szőnyegpadlóhoz nem kell padlólak, az alumínium és műanyag nyílászárók drágábbak ugyan a fánál, de nem vetemednek, és nem kell mázolni őket. Így ezek felhasználásának hatása más iparágakra is átgyűrűzik.

Az építőanyag-kínálat legfontosabb jellemzője, hogy bár országosan nem tapasztalható lényeges hiány, a kínálat az ország csaknem minden körzetében eltér a kereslet szerkezetétől. A regionális eltérések nagy része különböző építészeti hagyományokkal magyarázható. Az ország számos területén például akkor is cseréppel fedik a házakat,

ha a pala könnyebben hozzáférhető, illetve a cserépgyárak „tövében” is hagyományosan eternitet alkalmaznak. Vannak olyan területek is, ahol a műemlékvédelmi hatóságok írják elő, hogy a magánépítők milyen építőanyagokat alkalmazhatnak, és a kereskedelem ezt nem mindig tartja szem előtt.

A kereslet és a kínálat időbeli összeegyeztetése jelentős gondokat okoz. A keresletben a II. és III. negyedévben van csúcs, míg a szállítások, bár ebben az időben az éves szintű havi átlagnál magasabbak, nem tudnak a megemelkedett igényekkel lépést tartani. A belkereskedelem végez ún. helyi ipari beszerzést is, amelynek célja elsősorban a hiánypótlás és a választék bővítése. Ezt szolgálják az importbeszerzések is, amelyeket teljes egészében a Tüzép Egyesülés bonyolít az illetékes külkereskedelmi vállalatokkal, részben a biztosított valutakereten belül, részben pedig árucserével. Az import építőanyagok azonban rendszerint a legkisebb kereslet idején bővítik az árukészletet.

Mind a kereskedelmi, mind pedig a gyártóvállalatok szerint igen hátrányos a *szeptember 30-i készletminimum-mérés*. Volt olyan Tüzép-telep, amely az 1980. évi árvíz által sújtott területeket azért nem tudta szeptemberi második felében építőanyaggal, elsősorban cementtel ellátni, mert közeledett ez a „kritikus dátum”, és ezért egyszerűen nem volt hajlandó árut átvenni. Jelentős az *időjárás* befolyásoló szerepe is. Még a nagy beruházásoknál is előfordulhat, hogy rossz idő esetén leállnak az építkezéssel, így az egyébként is korlátozott befogadóképességű cementsilók nem ürülnek ki, és a szerződött következő szállítmány cementet nem tudják fogadni. Gondot okoz a *tárolási* helyek korlátozottsága is. A téglá, a betonelemek a szabadban tárolhatók, de a cement, a mész, a fűrészárú tárolása már nem ilyen egyszerű.

Annak ellenére, hogy a kereslet ma még nemegyszer jóval meghaladja a kínálatot, az építőanyagok értékesítésében is egyre nagyobb szerepet kap a sokoldalú *marketingmunka*. Vannak olyan szakágazatok, amelyek hagyományos termékeik gyártásához csupán annyi információt igényelnek, hogy milyen volumenű építkezések várhatók az elkövetkező tervidőszakban. Van olyan szakágazat, amelynek termékeit a vevők megszerették, de kapacitáshiány miatt nem tudják az igényeket kielégíteni. Van olyan vállalat, amelynek komoly marketingmunkát kell folytatnia termékei elismertetése, az irántuk felmerülő igények kialakítása érdekében, és vannak olyan vállalatok is, amelyek termelését elsősorban a termelőeszközök kapacitása határozza meg, és így a mennyiségi szemlélet ellentétes a fogyasztók választék iránti igényével.

Természetesen nemcsak a gyártók foglalkoznak piackutatással, marketingtevékenységgel, hanem a kereskedelmi vállalatok is. Az igények felméréséhez a kereskedelem a tervekben előirányzott építkezések számát, megoszlását, a kiadott és kért építési engedélyek adatait, a viszonteladók által benyújtott igényeket és a telepeket felkereső érdeklődők, vásárlók kívánságait veszik figyelembe. Ez utóbbi azonban nem mindig tükrözi a valós igényeket, mivel az *egyenetlen áruterítés* miatt a hiánycikkért a vevők több telepet is bejárnak, és így az igények halmozottan jelentkeznek. Pontosabb információkat nyújtanak a ma már egyre szélesebb körben elterjedő anyagbiztosítási szerződések.

Számos feladat van még a piacbefolyásolás területén is. Az építőanyagok kereskedelmi forgalmazásával foglalkozó telepeken ritka a korszerűbb termékek alkalmazására ösztönző reklám, árubemutató. Erre pedig nagy szükség lenne, mert az új termékek ára rendszerint magasabb a réginél, de azokkal szemben többet is nyújtanak (jobb hő-

szigetelés, kisebb élőmunkaigény az építés során stb.). Azt azonban egyetlen vállalatnak sem szabad a vásárlótól elvárnia, hogy maga számolja ki, hosszú távon melyik termékkel jár jobban. (Ezt sajnos gyakran még a nagyobb beruházók sem gondolják végig.) A termékek bevezetését szolgálják – mint a piackutatás és a propaganda fontos eszközei – a kereskedelmi vállalatok bemutatótermei, amelyek általában az építőanyagot forgalmazó telepekhez tartoznak. Számuk igen csekély, de a vásárlók körében már is népszerűek. Elsősorban árubemutatóval, szaktanácsadással, rendelésvételel és helyenként értékesítéssel is foglalkoznak.

Az általános vélemény azonban az, hogy elsősorban a tervezők figyelmét kell az új termékek iránt felkelteni. Feljűk nem irányul megfelelően hatékony propaganda, pedig végső soron űk döntenek el, hogy az új létesítmény – magánépítkezés vagy állami beruházás – milyen alapanyagokat igényel. Szélesebb körben kellene a magánépítkezéseknél is tőpusterveket alkalmazni, és így teljes vagy részleges típuscsomagokban lehetne árulni az építkezéshez szükséges anyagokat is. Meg kell jegyezni, hogy a tőpustervek alkalmazásának nem törvénytörű következménye az egyforma házak sorozata. A tőpizálást úgy kell megoldani, hogy korszerű anyagokból, elemekből olyan változatos épületformákat lehessen kialakítani, amelyek a környezetbe is beillenek, és funkciójukban is a legjobban megfelelnek az igényeknek.

Az építési célú építőanyagok fő vásárlói a kivitelező vállalatok és a magánépítők. A kivitelezőknek való értékesítést – bár ez sem problémamentes – könnyíti, hogy a szállító és a vevő sok esetben ugyanahhoz a tárcához tartozik. A lakosság építőanyag-ellátását elsősorban állami és szövetkezeti telepek bonyolítják. A jelenlegi hálózat nagy része – a telepek szétaprózottsága és kis alapterülete miatt – nem alkalmas a nagy tömegű áru gépesített fogadására és kulturált értékesítésére. Csak néhány telep képes a teljes építőanyag-választék bemutatására. Olyan telepek kialakítása szükséges, amelyek bemutatótermekkel, zárt és nyitott raktáraikból korszerű anyagmozgatással képesek lesznek a teljes építőanyag-választék bemutatására és forgalmazására. Így a vevőnek nem kell több kis telepet bejárnia a különböző anyagokért, hanem egy, a lakóhelyétől nem túl távoli telepen mindent be tud szerezni. Ezek az ún. bázistelepek mintegy 30 km-es körzet ellátására lesznek alkalmasak.

A telepeken helyi, illetve művi értékesítés útján forgalmazzák az építőanyagokat. Ez azt jelenti, hogy a vevő a Tűzép-nél befizeti a termék árát – amely jelentősen kedvezőbb ilyen értékesítés esetén –, majd a gyártó cégnél előbb vagy utóbb (előfordul, hogy várnia kell) megkapja a keresett árut. A művi értékesítésnél a kiszállítás a termelőegység termelési üteméhez igazodik. Megtörténhet az is, hogy a vevő késedelemmel váltja be a Tűzép-utalványát, így a gyártó csak később tud a Tűzépnek számlázni. A művi értékesítés természetesen csak akkor gazdaságos, ha a gyár közel van a felhasználási helyhez. Ahol a művi értékesítés nem megoldható, Tűzép-, illetve más telepekről történik az eladás.

Az áru elszállítása mindkét esetben a vevő feladata. Ez nem is egyszerű, mert építőanyagot rendszeresen fuvarozó állami vállalat nincs, és a fuvarkapacitás szinte folyamatos hiánya nehezedik a vevőre. Az sem megoldás, ha van fuvarkapacitása egy állami vállalatnak, mert tehergépjárműveinek teherbírása jóval meghaladja a magánépítkezők igényeit. E gondok megoldására tervezik például, hogy a közúti szervek üzemeltetésében levő kis és közepes teherbírású tehergépjárművek időnként jelentkező szabad kapacitá-

sait lakossági szállításra használják ki. A Volán Tröszt is növelni kívánja a lakossági fuvaroztatásra alkalmazott járművek számát.

Ahhoz, hogy a kivitelezők és az építőanyagot forgalmazó telepek megkapják a szükséges árut, először a *szerveződések* megkötését kell biztosítani. A kivitelező vállalatok helyzete e tekintetben kedvezőbb, bár a beruházások alakulásával kapcsolatos bizonytalanságok miatt előfordul, hogy a szerződéskötések ideje hetekkel, esetleg hónapokkal elcsúszik. A lakosságnak forgalmazó vállalatok szerint a szerződésekben az ipar diktilja a feltételeket, és kevés kivételtől eltekintve nem tudnak áralkut vagy egyéb kedvezményt érvényesíteni. Ezzel szemben a gyártóvállalatok szerint a kereskedelmi vállalatok minden kötelezettség nélküli igényszámokat adnak tájékoztatásul.

A vállalatok igyekeznek hatalmas értékű állóeszközeiket lekötni, és elsősorban a magán-lakásépítésre alapozzák termelési terveiket. Ez ma már nemcsak az építőanyagipart jellemzi, hanem a házgyárakat is. Ugyanakkor a vállalatok azzal is tisztában vannak, hogy a „lakásépítési kedv” felméréséhez számba vett OTP lakossági betétállomány nem biztos kiindulópont, és az is előfordulhat, hogy a kedvezőtlenebb gazdasági körülmények következtében csökken a lakásépítési kedv. E gondokon csak a hiány megszüntetése segítene, hiszen amíg a vevő nem válogathat a különböző termékek között, addig a piac orientáló hatása nem tud érvényesülni, a gyártók bármit termelnek (természetesen az ésszerűség határain belül), a végső fogyasztó kénytelen azt megvenni. A vállalati marketingmunka erősödése feltehetően közelíti majd a termelést és a piaci igényeket.

Összefoglalás

Magyarországon az építőanyag-ellátás az elmúlt néhány évtizedben nem volt kiegyensúlyozott. A döntően 1960 óta eszközölt fejlesztések elsősorban a termelés volumenét növelték, bár a fejlesztések következtében a gyárak korszerűbb, a mai igényeknek jobban megfelelő termékeket gyártanak. A beruházások időszakos visszafogása, majd újbóli fellendülése nem biztosította a megfelelő ütemű fejlesztést, a stopot követő építési konjunktúrához az ágazat a korábnál még kevésbé tudott megfelelő anyagi bázist biztosítani. E tényezők erősen befolyásolják a hazai építőanyag-ipar termelési és értékesítési tevékenységét és annak a piaci igényekkel való összhangját.

Az építőanyag-ipari szervezetek igen erős centralizációját – többek között az említettekől kiindulva – azzal indokolják, hogy csak ily módon lehet az ellátást megfelelő színvonalon biztosítani. Ezzel párhuzamosan kialakult a gyártóvállalatok monopolhelyzete, ami nemegyszer a termékek mennyiségi és különösen választékbeli hiányához vezetett. Az építőanyag-termelésbe egyre nagyobb arányban kapcsolódnak be az iparon kívüli ágak, elsősorban az építőipar, a mezőgazdaság és a belkereskedelem. Az iparon kívüli építőanyag-termelést részben termelési, termelésgazdaságossági szempontok igazolják (az építőipar anyagfelhasználási struktúrájának eltolódása, a kitermelt nyersanyag helyszínen való feldolgozásának igénye, a szállítási költségek megtakarítása érdekében), de emellett igen jelentős a ki nem elégített igények szerepe is.

Az iparon kívül termelt építőanyagok jelentős részét az építőipar állítja elő. Termékei egy részének értékesítésével egyben versenyt is jelent az építőanyag-ipar számára is.

Valószínűleg e termelés specializáltabb termékstruktúrájának és kisebb rezsiköltségének tulajdonítható, hogy az iparon kívül folytatott ipari tevékenység élőmunka-hatékonysága – ez alól az építőipar sem kivétel – a szocialista iparénál magasabb. A szocialista építőiparban és a magánépítkezéseknél felhasznált anyagok nagyobb része az építőanyag-iparból származik. Az építőanyag-kínálatot az elmúlt évek során több termékből is szinte állandó mennyiségi és a legtöbb területen választéki hiány jellemezte. Sem az építőanyagok országos szintű területi elosztása, sem pedig a felhasználás nem volt és jelenleg sem egyenletes. Az áruterítésnél nem tartották szem előtt az egyes területek sajátos igényeit, hagyományait, valamint a II–III. negyedévben jelentkező csúcsigényeket. Az utóbbi néhány évben csökkent ugyan a mennyiségi hiány, de egyre több minőségi kifogás merült fel a termékekkel kapcsolatban. Ez arra utal, hogy erősödnek a kereslet minőségi jegyei, amit a termelés általában nem tud követni. Ennek figyelembevételével mind a termelő-, mind a kereskedelmi vállalatoknál pontosabban fel kell mérni a várható mennyiségi és választékbeli igényeket, erősíteni kell a marketingtevékenységet. Jobb propaganda- és felmérő munkával, megfelelő időben alkalmazott árkedvezményekkel és nem utolsósorban korszerű adalékanyagokkal meg lehetne hosszabbítani az „építési szezont”, ami a termelés azonos mennyisége mellett is a termékek egyenletesebb elosztásához, a kereslet és a kínálat jobb *összhangjához* vezetne.

AZ IPAR TÁMOGATÁSA SVÉDORSZÁGBAN*

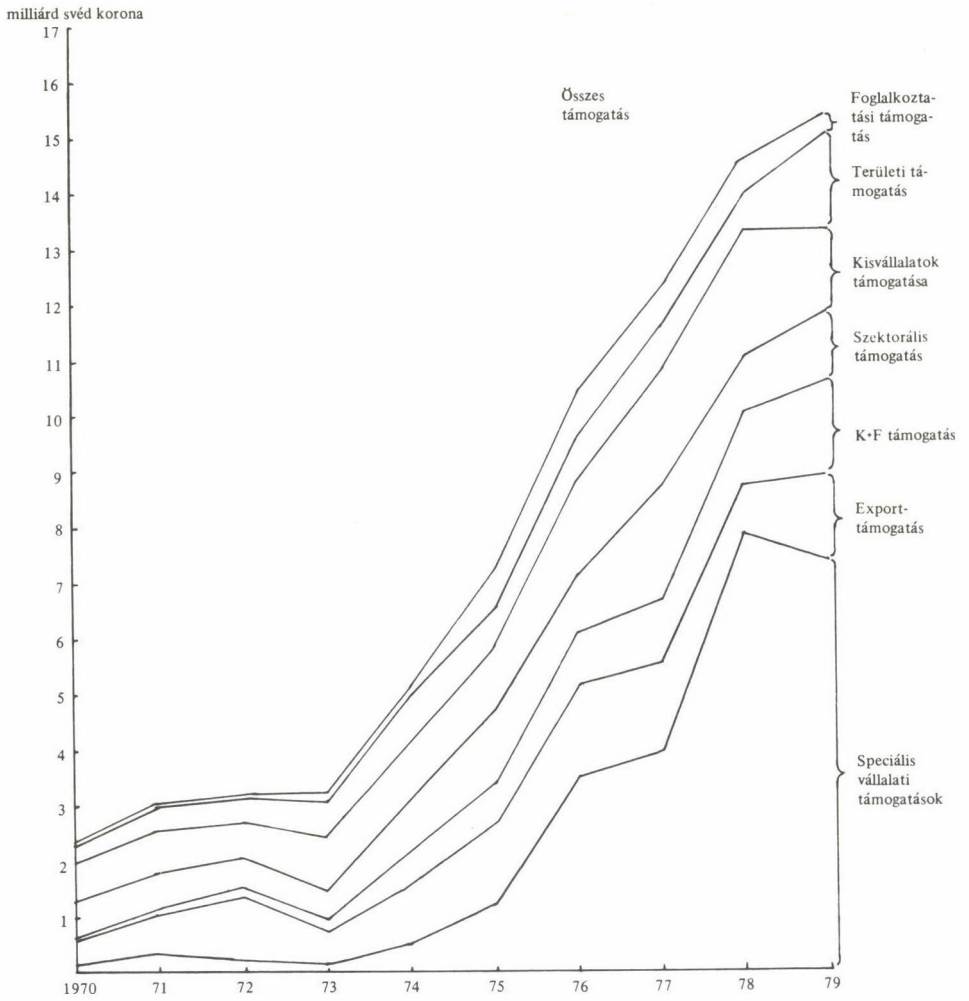
Sok más országhoz hasonlóan Svédország is komoly gazdasági problémákkal került szembe az 1970-es évek közepén. Az 1973–74-es olajkrízis hatására bekövetkezett világgazdasági változások különösen kedvezőtlenül érintették a hajózási, a hajóépítési, az acél- és a bányaipart. Az erdőgazdálkodáson alapuló iparágak jelentős része szintén komoly nehézségekkel találta szemben magát. A krízis által sújtott iparágak együttesen a teljes export kb. 35%-át képviselik. Nagyon sok vállalat, sőt egész iparágak kerültek csődbe vagy kényszerültek termelésük csökkentésére. Ebben a helyzetben komoly politikai nyomás nehezedett a kormányra, hogy segítsen megakadályozni vagy késleltetni adott iparágak vagy vállalatok foglalkoztatottságának nagymértékű csökkenését, és megkönnyítse a struktúra átalakítását.

A kormány a fenyegetett vállalatok megmentése érdekében segélyprogramokat indított, emellett közvetlenül is beavatkozott a gazdaságba. A svéd iparnak nyújtott állami támogatások nagyságát és összetételét szemléltető 1. ábra adatai szerint az ipari támogatások teljes összege az 1970-es 2,3 milliárd svéd koronáról 1979-re 15,4 milliárdra növekedett. 1970-ig a kiadások szintje meglehetősen stabil volt, ezután azonban gyorsan növekedett. 1973 és 1975 között folyó áron több mint kétszeresére nőtt, 1975 és 1978 között ismét megkétszereződött. Az 1970-es években ipari támogatásokra összesen 75 milliárd svéd koronát fordítottak. 1979-es árakon ez megközelítőleg 100 milliárd, éves átlagban pedig 10 milliárd svéd koronát jelent.

A bányászatban és a feldolgozó iparban 1970-ben az ipari támogatások a bruttó nemzeti termék (GNP) 1,3%-át, a hozzáadott érték 4,9%-át képviselték. 1979-ben ez az arány 3,5, illetve 16%-ra emelkedett. Összehasonlításképpen megemlíthető, hogy a foglalkoztatottság fenntartását célzó támogatások az 1970–79-es időszakban megközelítőleg 50 milliárd svéd koronát tettek ki folyó áron. Ugyanebben az időben a nem ipari jellegű kiadások (beleértve azokat a támogatásokat és különböző segélyeket, amelyeket a mezőgazdasági szektor kapott), illetve az erdőgazdálkodás, a kereskedelem és a társadalmi infrastruktúra (pl. az állami vasúti rendszer, a postaszolgáltatások, az útszolgáltatások, az energiaellátó rendszerek stb.) támogatására összesen mintegy 100 milliárd svéd koronát fordítottak. Ebben a 10 éves időszakban tehát a kormány összesen 235 milliárd koronát fordított támogatáspolitikájának megvalósítására.¹ Ha az ipari támo-

*Az Ipargazdasági Kutatási Európai Társaság (EARIE) Bázelen (1981. szeptember 16–18.) tartott konferenciáján elhangzott előadás. A szerző a svéd Ipargazdasági Kutatóintézet igazgatóhelyettese.

¹A svéd támogatások bemutatott adatai a ténylegesen kifizetett összegeket jelentik, de magukba foglalják a segélyeket és a kölcsönöket is.



1. ábra

Az ipari támogatások 1970–79-ben (a kifizetett összegek folyó áron)

gatások belső összetételét nézzük, megállapítható, hogy a vizsgált időszakban a legjobban az egyedi *vállalati támogatások*, azaz a bajba került vállalatok megmentésére irányuló közvetlen akciók növekedtek. Az e célra fordított összegek az 1970-es szerény 127 millió svéd koronáról 1978-ra csaknem 8 milliárdra nőttek. A 10 év alatt összesen mintegy 26 milliárd svéd koronát – azaz a teljes ipari támogatási program kb. 1/3-át – fordították a vállalatok közvetlen megsegítésére. A továbbiakban elsősorban ezzel a támogatási formával foglalkozunk, és részletesebben is megvizsgáljuk belső összetételét és elosztását.

A *területi támogatások* egyrészt a kölcsönöket, másrészt a segélyeket foglalják magukba. A *kisvállalatoknak nyújtott támogatások* többnyire – elsősorban a pénzintézetek (mint pl. az Industrikredit and Företagskredit) által nyújtott – kölcsönökből és 1978 után az ún. területi fejlesztési alapokból származtak. A *K+F támogatások* a Műszaki Fejlesztési Állami Tanács által nyújtott segélyekből, továbbá adókedvezményekből álltak. A vállalatok ugyanis jövedelemadójukból bizonyos összeget K+F költségeik finanszírozására fordíthatnak. Emellett energiakutatásokra és az energiamegtakarítások elősegítésére is igényelhetnek támogatást a vállalatok. Az *exporttámogatások* túlnyomó többségükben az AB Sverisk Exportkredit által nyújtott exporthitelekkel állnak. A *szektorális támogatásokat* pedig többnyire a Svéd Beruházási Bank kölcsönei jelentik.

Az iparirányítás által nyújtott költségvetésből finanszírozott támogatások mellett további programok keretében, az ún. Munkaerő-piaci Tanács is nyújt a vállalatoknak közvetlen segítséget, bár tevékenysége inkább az egyénekre és nem a vállalatokra irányul. A Munkaerő-piaci Tanács vállalatokat érintő akcióinak összege az 1970–79-es időszakban 3,4 milliárd svéd koronát tett ki. Ez az összeg 1972-ben, illetve 1975–76-ban bizonyos képzési, továbbá építési programok költségeit is fedezte.

Az eddig elmondottakból is nyilvánvaló, hogy az ipari támogatások zöme Svédországban általában az ipar fejlődését segíti, és ezen belül is elsősorban a nehéz helyzetbe került területek kis- és a közepes méretű vállalatait támogatja. Ugyanakkor a nagyobb méretű, illetve a terjeszkedő cégek is kapnak támogatást, elsősorban – K+F kiadásokra fordítható – adókedvezmények, továbbá exporthitelek formájában. Ezeknek az általános és állandó jellegű támogatási programoknak a hatásait igen nehéz értékelni, mivel a támogatások megszerzésének feltételei erőteljesen változtak, illetve változnak, és igen bonyolult, sőt, szinte lehetetlen jellemezni a támogatást igénybe vevők körét. Ezért igen nehéz olyan alternatív politikát meghatározni, amely összehasonlítási alapul szolgálhatna a ténylegesen megvalósított programhoz. Talán a legjobb orientációt az adja, ha az ipar támogatásának svéd gyakorlatát összehasonlítjuk más országok hasonló jellemzőivel.

Az ipari támogatási programok nemzetközi összehasonlítása

Előjáróban megállapítható, hogy az állami támogatásokkal kapcsolatos adatok összegyűjtése igen nehéz, sokszor megoldhatatlan akadályokba ütköző feladat. Ezek ugyanis olyan információk, amelyeket a kormányok nem szívesen tesznek közzé, illetve terjesztésüket erőteljesen igyekeznek megakadályozni. Ezért az összegyűjtött adatok információtartalma, illetve megbízhatósága országonként nagymértékben változó. Ennek

**Az ipar támogatása Franciaországban, Norvégiában és Svédországban
1979-ben és az NSZK-ban 1980-ban**

Típus	Franciaország, millió frank*	Norvégia, millió norvég korona	Svédország, millió svéd korona	NSZK, millió márka
<i>Általános támogatások</i>				
Exporttámogatások	3 563	152**	1 507	1 900
K+F támogatások	1 018	614	1 643	4 000
Általános beruházási támogatások	1 531	395	–	–
Vállalati foglalkoztatottság támogatása	–	125	396	–
Területi és kisvállalati támogatások	1 493	1 205	3 134	2 400
<i>Mentő műveletek</i>				
Szektorális támogatások	5 325	1 109	1 255	14 200
Egyedi vállalati támogatások	13 458	1 192	7 464	–
Összesen	26 388	4 792	15 399	22 500
A GNP %-ában összesen	1,1	2,0	3,5	1,6
A bányászatban és a feldolgozó iparban a hozzáadott érték %-ában összesen	3,9	7,6	16,0	4,1***
Az általános támogatások a bányászatban és a feldolgozó iparban, a hozzáadott érték %-ában	1,1	4,0	6,9	1,5***
Mentő műveletek a bányászatban és a feldolgozó iparban, a hozzáadott érték %-ában	2,8	3,6	9,1	2,6***

*Költségvetési és nem tényleges kifizetési adatok.

**A megadott érték a teljes export támogatásának csupán csekély hányadát képviseli.

***Becsült adatok.

megfelelően a bemutatott számszerű adatok csak első kísérletnek tekinthetők. Pl. nyilvánvaló hibák származnak az intézményi, eljárási rendszer – különösen az adórendszer – nagymértékű eltéréseiből. Ezért is ütközik komoly problémákba a különböző támogatási típusok megfelelő csoportosítása. Néhány országban, pl. Franciaországban, az adókedvezmény – a közvetlen támogatások kiegészítőjeként – különösen fontos

szerepet játszik. Ugyanakkor az adókedvezmény hatása és mértéke nyilvánvalóan az adórendszer jellemzőitől is függ. Ezek tanulmányozása azonban meglehetősen messze esik témakörünktől. Ezért az adókedvezményeket megpróbáltuk kizárni a vizsgálatból, és csak a ténylegesen kifizetett, illetve az adott célra meghatározott összegeket vettük figyelembe. Az is kimutatható, hogy a közvetett támogatások az állami vásárlási szabályok, illetve a különböző kereskedelmi korlátok formájában szintén védik a hazai cégeket. E tényezők tényleges súlyának, jelentőségének feltárása azonban külön vizsgálatokat igényelne. Ezért – bár nyilvánvalóan korlátozzák megállapításaink érvényességét – a következő összehasonlításokban szerepüket nem tudtuk figyelembe venni.

Az 1. táblázat adatai szerint a svéd támogatási program 1970-ben lényegében nagyobb volt, mint a többi vizsgálatba vont országokban. Svédországban a bruttó nemzeti termék 3,5%-át képviselte, miközben Norvégiában 2%, Nyugat-Németországban 1,6% és Franciaországban 1,1% volt a támogatások aránya. Felmerül a kérdés, hogy az eltérések a svéd adatok teljesebb köréből vagy valódi különbségekből származnak-e? Egyértelmű válasz nem adható, de ha a számokat alaposabban megvizsgáljuk, megállapítható, hogy a svéd támogatások a bányászatban és a feldolgozó iparban a hozzáadott érték 16%-át teszik ki, jóval meghaladva a többi ország hasonló mutatóját. Ha a támogatásokat két csoportra – általános támogatásokra és mentőakciókra – osztjuk, megállapítható, hogy a svéd program – a bányászatban és a feldolgozó iparban a hozzáadott érték alapján mérve – mindkét kategóriában a legmagasabb. Fel kell azonban hívni a figyelmet arra is, hogy ez a csoportosítás eléggé mesterséges. Pl. bizonyos mentőakciókat Nyugat-Németországban az állam indít és nem a szövetségi kormány, ezért ezek vagy a regionális programok között található, vagy egyáltalán nem szerepelnek az ilyen jellegű kimutatásokban.

A vállalatoknak nyújtott foglalkoztatási támogatások közé csak azokat az anticiklikus, valamint a munkaerővel összefüggő támogatásokat soroltuk, amelyeket nemcsak a bajban levő vállalatok kapnak. Ami pedig a K+F támogatásokat illeti, az 1. táblázat adatai jól szemléltetik a különböző országok közötti igen jelentős különbségeket. Pl. Nyugat-Németországban ebbe a kategóriába esik a teljes ipari támogatásoknak megközelítőleg 1/5-e. Ugyanakkor Svédországban és Norvégiában az összes ipari támogatáson belüli aránya 15% és 13%, Franciaországban pedig csak 4%.

A területi támogatások részesezése a teljes ipari támogatásokból szintén lényegesen eltér az egyes országokban. Számszerű arányuk Franciaországban 6%, Nyugat-Németországban 11%, Svédországban 20%, Norvégiában 25%. Miközben az általános támogatásokat többnyire nagyszámú vállalat kapja, a mentőműveletek tipikusan szűkebb vállalati kört érintenek. Nyugat-Németországban a 14 200 millió márkából 12 400 milliót az energiatermelő szektornak, különösen a szénbányászatnak, illetve a szénre épülő erőműveknek juttattak. Ennek megfelelően Nyugat-Németországban tehát nagyon kevés a feldolgozó iparban beindított ún. mentőakció. Norvégiában viszont a mentőakciók megközelítőleg fele a hajóiparra koncentrálódott, Franciaországban pedig a hanyatló szektoroknak nyújtott támogatások megközelítőleg 60%-át 3 állami nagyvállalat kapta. Ugyanakkor a további szektoroknak nyújtott speciális vállalati támogatások kevésbé voltak koncentráltak.

A nemzetközi összehasonlítások alapján az a következtetés adódik, hogy a svéd ipar támogatása (a gazdaság méretéhez viszonyítva) jelentősen meghaladja a többi nyugat-

európai ország hasonló programjait. A mentőakciókra fordított összegek részaránya (57%) azonban kisebb, mint Franciaországban (72%) vagy Nyugat-Németországban (63%). Ugyanakkor ez az összeg Norvégiában még kisebb (47%). Ha ezeket az erősen szelektív támogatási formákat összehasonlítjuk a regionális támogatásokkal, akkor megállapíthatjuk, hogy a szelektív programokra szentelt összeg kb. 3/4 része mind a négy országban ilyen célokat szolgált. Az adatok bizonytalanságát figyelembe véve persze ezek a következtetések csak kísérleti hipotéziseknek tekinthetők, a továbbiakban szélesebb körű és pontosabb adatok birtokában további elemzésekre lesz szükség.

A vállalatoknak nyújtott egyedi támogatások szektoronkénti megoszlása

Korábban már szóltunk róla, hogy az 1970-es években a vállalatoknak nyújtott egyedi támogatások Svédországban megközelítőleg 26 milliárd koronát tettek ki. Ennek az összegnek a nagyobb részét az időszak második felében – az 1977–79-es években több mint 20 milliárd svéd koronát – fizették ki. A 2. táblázat jól mutatja, hogy az egyedi vállalati támogatások 3/4 része a hajógyártásba és az acéliparba, 1/4 része pedig a faiparba, a bányászatba, a textil- és ruházati iparba irányult. A hajógyártás egymaga az egyedi támogatások közel felét kapta.²

2. táblázat

Az egyedi vállalati támogatások Svédországban 1977–79-ben

Szektor	Az egyedi vállalati támogatás			
	millió svéd koronában	a hozzáadott érték	a teljes bér-költség	a foglalkoztatottak számához viszonyítva (1000 svéd koronában)
		százalékában		
Hajóipar	9 094	72,3	120,2	282
Acélipar	4 880	35,6	33,4	92
Faipar	2 012	11,2	12,4	32
Bányászat	1 666	32,9	41,2	100
Textil- és ruházati ipar	1 125	9,5	11,6	21
Feldolgozó ipar	20 238	6,9	8,5	21

Megjegyzés: A ténylegesen kifizetett összegek: segélyek és költségek. A hitelgaranciák nincsenek figyelembe véve.

Az 1977–79-es időszakban a hajógyártásnak juttatott támogatások összege megfelelt az ágazatban kifizetett összes bér 120%-ának, s alkalmazottanként megközelítőleg

² A hajógyártás ugyanakkor ún. általános támogatást is kapott, de a teljes támogatási összegen belüli aránya sokkal kisebb volt, mint az egyedi vállalati támogatásokból való részesedése.

280 ezer svéd koronát tett ki. Az acéliparban és a bányászatban a támogatások a kifizetett bér 30-40%-át, vagyis alkalmazottanként megközelítőleg 100 ezer svéd koronát tettek ki ugyanebben az időszakban. Az acéliparnak nyújtott támogatások zömét az iparág teljes foglalkoztatottságának 1/3-át reprezentáló ún. kommerciális acélgyártási szektor kapta. (A fennmaradó 2/3 részt a speciális acélkikészítés teszi ki.) Ennek tulajdonítható, hogy a kommersz acélokat gyártók egy foglalkoztatottra vetítve ugyanolyan nagyságú támogatáshoz jutottak, mint a hajógyártásban.

A faiparnak nyújtott támogatások többségét három cég kapta, amelyek 1977–79-ben az ágazatban kifizetett összes bér 40%-át képviselték. Ha figyelembe vesszük, hogy a textil- és a ruházati ipar milyen jelentős szerepet játszik a politikai vitákban, akkor meglepő, hogy ezek a legkevésbé támogatott iparágak közé tartoznak. Ennek ellenére az általános svéd helyzetre inkább az jellemző, hogy az iparvállalatok viszonylag széles köre részesül valamilyen támogatásban (2. táblázat).

A következő összehasonlítás segít képet kapni arról, hogy ténylegesen mekkora támogatásban részesültek a krízis sújtotta vállalatok.

– A vállalati jövedelemadókból származó állami bevételek 1970 és 1979 között 13,8 milliárd svéd koronát tettek ki, azaz megközelítőleg 1/3-át képviselték az ugyanazon időszakban a vállalatoknak nyújtott egyedi támogatásoknak.

– Az 1977–79-es időszak alatt a vállalatoknak nyújtott egyedi támogatások nagyobbak voltak, mint a nemzetvédelem teljes költségvetése, vagy egy másik összehasonlítás szerint ezek az összegek megfeleltek az összes iparvállalatnál kifizetett béradó felének.

– Ugyanebben az időszakban a vállalatoknak nyújtott egyedi támogatások egy főre jutó nagysága 2500 svéd korona (megközelítőleg 500 USA dollár volt. Ennek az összegnek megközelítőleg a felét a hajógyártás kapta.

A vállalatoknak nyújtott speciális támogatások makrogazdasági hatása

Mi a vállalatoknak nyújtott egyedi támogatások makrogazdasági hatása? Ahhoz, hogy ezt a kérdést megválaszolhassuk, olyan alternatívákat kell megfogalmaznunk, amelyek összehasonlítási alapul szolgálhatnak a ténylegesen követett támogatáspolitikai elemzéséhez. E célra analitikus eszközként jól felhasználható egy olyan modell, amely segít abban, hogy a működő mechanizmust a különböző gazdaságpolitikai változások figyelembevételével értékelhessük. A bemutatásra kerülő modell lényegében a svéd gazdaság vállalati adatokon alapuló szimulációs modellje.³ A modell lényegi tulajdonsága – amely megkülönbözteti más modellektől, hogy egyedi vállalatok adatain alapul. Ezért lehetőséget ad arra, hogy a modellen belül jellemezhesük az egyes vállalatokat, és megvizsgálhassuk különböző feltételek melletti viselkedésüket. Ily módon a piaci

³ A MOSES nevű modellel G. Eliasson kiadásában több publikáció is foglalkozik, pl. *A Micro-to-Macro of the Swedish Economy*, Előadások a svéd modellről, a Stockholmban rendezett Makroszimulációs modellek című konferencián 1977. november 19–23-án, IVI Conference Reports 1978/1., IVI 1978, Stockholm. A modell részletesebb leírását ugyanazon kötetben *The Investment Finance Decisions* (T. Lindberg), *The Development of Sales* (F. Bergholm) és *An Example of Firm Behaviour* (T. Lindberg) címmel találhatjuk.

változások hatásai a modellen belül endogén módon érvényesíthetők, és nem kívülről, feltételezések útján visszük be a modellbe.

Normális körülmények között a modell 140 konkrét vállalattal dolgozik, amelyek a svéd feldolgozó ipari kibocsátás megközelítőleg 70-75%-át képviselik. A támogatásokkal kapcsolatos szimulációs vizsgálat 8 vállalatot fogott át (kettő közülük faipari, egy kommerciális acélgyártó vállalat, négy textil- és ruházati vállalat). Ezek a vállalatok az adott iparágon belül egy-egy szektort képviselnek.

A szimulációs vizsgálat célja az volt, hogy rámutasson néhány olyan alapvető összefüggésre, amelyek megvilágítják a támogatások makrogazdasági hatásait. Nem tartozott azonban feladatai közé, hogy a tényleges fejlődést vagy a támogatást kapó vállalatokra gyakorolt hatását szimulálja.

A modellel végzett vizsgálatok kísérletet tettek a makrogazdasági hatások nagyságrendjének és időbeli eloszlásának becslésére. Egyben lehetőséget adtak a támogatási program eredményeként bekövetkező közvetlen és a közvetett hatások figyelembevételére. Bár a számítások ma még természetesen erősen hipotetikus jellegűek, a makrogazdasági hatások bemutatására és számszerűsítésére mégsem ismerünk jobb módszert, mint a mikroegységek viselkedésén alapuló modellezést. A szimuláció alapötletét az vette fel, hogy hogyan lehet a tényleges politika eredményeit más alternatív lehetőségekkel összehasonlítani. Valamennyi exogén változó a teljes szimulációs vizsgálat alatt változatlan marad, kivéve magukat a támogatási programokat. A szimuláció minden egyes esetben az 1976 és 1994 közötti 18 évet fogta át.

A ténylegesen megvalósított támogatási programot a következőképpen jellemezték: a vizsgálat tárgyát képező vállalatnak a modellben olyan nagyságú időszakos bértámogatást adtak, amely megfelelt az 1977–79-es időszakban kapott tényleges támogatás teljes összegének. A kapott támogatás teljes bérköltségen belüli aránya is megfelelt a kiválasztott cégek tényleges adatainak. Feltételezték, hogy ez a támogatási szint újabb 3 évig változatlan marad, majd 1983-ban 2/3 részére, 1984-ben pedig 1/3-ára csökken, ezután viszont teljesen megszűnik. Az ily módon kifizetett támogatások 1977 és 1984 között 70 milliárd svéd koronát tettek ki. A modellben a támogatási programot egy olyan százalékos mutató alapján finanszírozták, amely a jövedelemadó szintjének függvényében növekedett az 1977-től 94-ig terjedő teljes 18 éves időszakban. Ily módon az időszak kezdetén a támogatási program ösztönzi a gazdaságot, bár a jövedelemadó növekedése egyúttal vissza is tartja a vállalatokat. Ugyanakkor arról sem szabad megfeledkezni, hogy a jövedelemadó-bevételek a szimulációs időszak vége felé már a támogatások befejeződése után jelentkeznek.

A szimuláció célja az volt, hogy az ismertett támogatási gyakorlatot összehasonlítsuk egyéb, további változatokkal. Konstansként kezelték a támogatási program nagyságát és időbeli ütemezését (megközelítőleg 70 milliárd svéd koronával számoltak az 1977–84-es időszakban), és csupán a támogatási politika konkrét formáját, arányait változtatták.

A szélsőségesen szelektív támogatási politika (amely alapján az egyes vállalatok speciális körülmények között kaptak támogatást) egyik alternatívájaként egy általános változatot határoztak meg. Ebben a vállalatoknak nyújtott támogatás az összes kifizetett bér, illetve az előző negyedévben elért exportnövekedési ráta arányában került meghatározásra. Meg kell azonban jegyezni, hogy ez az ún. exporttámogató politika nem

szükségszerűen a legnagyobb exportőröket, illetve a legnagyobb exportrészesedéssel rendelkező vállalatokat segíti, hanem sokkal inkább az *exportjukat a legnagyobb mértékben növelő* cégeket.

Egy további, az előzőnél is általánosabb alternatíva, ha minden termelővállalatnak adnak bérpreferenciát, mégpedig bérköltségük arányában. Ez a változat *általános bértámogatási* vagy *csökkentett béradózási* változatnak nevezhető. A modellezés során kiderült, hogy a tényleges támogatások egységes szintjének biztosításához az általános bértámogatásnak megközelítőleg 10%-osnak kell lennie. Ezzel párhuzamosan a béradót 40%-ról megközelítőleg a teljes bérköltség 20%-ára kell csökkenteni.

A különböző mértékű szelektivitáson alapuló támogatási politikák mellett egy olyan változatot is megvizsgáltak, amelyben teljesen *magukra hagyták a vállalatokat*, azaz semmilyen támogatást nem adtak. Ebben az esetben természetesen nincs szükség a támogatási program finanszírozására, ily módon a jövedelemadó növelésére sem.

A bérpreferenciák formájában való ideiglenes ösztönzés makrogazdasági hatásait az alábbi vállalatcsoportonként elkülönítve vizsgálták:

- a) nem versenyképes vállalatok,
- b) exportjukat gyorsan növelő vállalatok,
- c) valamennyi termelővállalat.

A szelektív támogatási rendszer keretében támogatott cégek a szimulációs vizsgálat során mindaddig életben maradtak, míg támogatást kaptak (azaz 1980-ig). 1983–84-ben a szimuláció szerint egy faipari vállalat, továbbá a kommerciális acélgyártó vállalat és a hajógyárak bezárnak. A másik faipari vállalat 1988-ban és az egyik textilgyár 1990-ben szünteti be termelését. A többi textil- és ruházati vállalat a teljes szimulációs időtartam alatt „életben marad”.

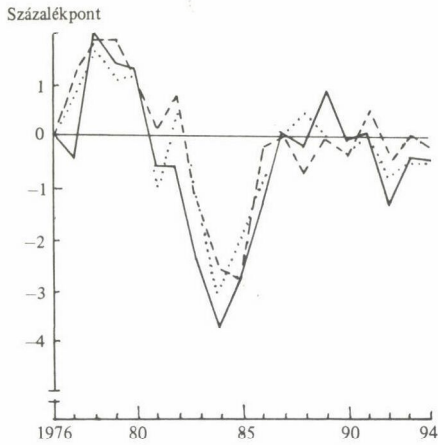
Felmerül a kérdés, hogy mi történne akkor, ha ezeket a vállalatokat nem támogatnák. A szimuláció szerint a legnagyobbak (a hajógyárak, a kommerciális acélgyárak és a két faipari vállalat) már a vizsgálat első néhány évében tönkremennének. A textil- és ruházati vállalatok pedig fokozatosan jutnának csődbe. A hajógyárak, az acél- és faipari vállalatok azonban még egy általánosabb támogatási rendszer mellett is rohamosan tönkremennének. Az exporttámogatási rendszer esetén a textilvállalatok szakaszosan hanyatlanának, az általános támogatás esetén (csökkentett béradózás) azonban a négy textilgyár közül három a teljes szimulációs időszakban tovább működne.

Mindezekből az a következtetés adódik, hogy közvetlen támogatás nélkül igen nehéz lett volna meggátolni a krízis sújtotta cégek foglalkoztatottságának csökkenését, illetve e vállalatok általános hanyatlását. Ugyanakkor felmerül a kérdés, milyen általánosabb továbbgyűrűző hatással járt e szelektív támogatási politika? Hogyan alakult volna pl. hosszabb távon a munkanélküliség?

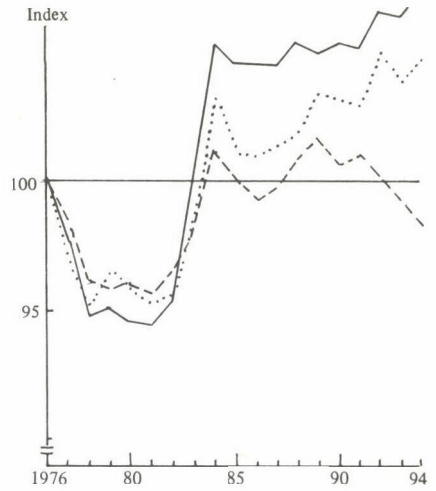
Ahogy a 2/a ábra szemlélteti, több bajba jutott vállalat bezárása az időszak kezdetén jelentős munkanélküliséget eredményezett volna néhány évig a 70-es évek végén. Mindazonáltal ez az addicionális munkanélküliség kisebb lett volna, mint a bezárt vállalatoknál kezdetben foglalkoztatottak száma, ugyanis megközelítőleg 1/3-szor annyi munkahely jött volna létre az első néhány évben a termelőszektor más területein.⁴ Ennek fő

⁴ Az állami szektor foglalkoztatottságát a teljes időszakban változatlanul feltételezték.

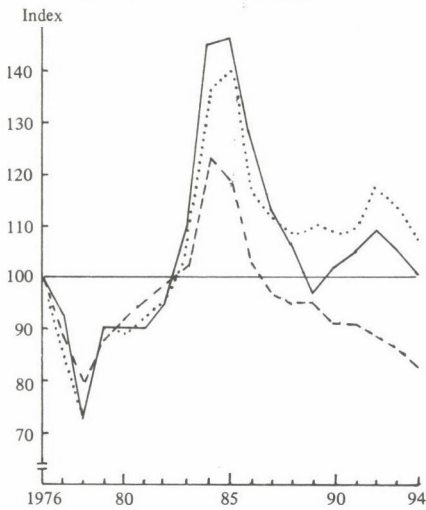
2/a. Különbég a szimulációk között a munkanélküliség mértékében (százalékpont, szelektív politika = 0)



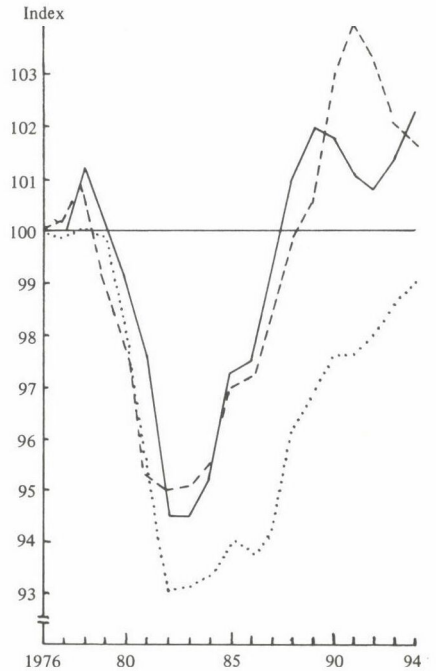
2/b. Kibocsátás (index, szelektív politika = 100)



2/c. Nettó külkereskedelmi mérleg a GNP %-ában (index, szelektív politika = 100)



2/d. Magánfogyasztás (index, szelektív politika = 100)



- Szelektív bérpreferencia 1977–84
- Általános bérpreferencia
- • • • • Exporttámogatás
- - - - - Magára hagyás

2. ábra

A szimulációs eredmények összehasonlítása

oka, hogy a nem versenyképes vállalatok támogatása azok foglalkoztatottságának fenntartását eredményezi. Ugyanakkor a nem támogatott vállalatoknál emelni kell a béreket, hogy akár a támogatott vállalatoktól, akár a szabad munkaerőpiacról (ami egyébként a támogatások miatt szűkült) pótlólagos munkaerőhöz jussanak. Ez általában magasabb béreket és alacsonyabb profitot eredményez a nem támogatott vállalatoknál, és ezért kevésbé ösztönzi ezek növekedését, illetve korlátozza a változó külső körülményekhez való gyors alkalmazkodásukat.

Az elemzések azt is megmutatták, hogy a munkanélküliségi ráta a szelektív támogatási programok esetén a 80-as évek első felében alapvetően magasabb, mint a többi támogatási politika esetén. Ennek fő oka, hogy a támogatások beszüntetése után a támogatott vállalatok többsége várhatóan tönkre fog menni. E vállalatok megmentéséhez viszont vagy nagyobb támogatást kell nyújtani, vagy hosszabb ideig kell támogatni őket. A szimulációs vizsgálatok eredményei szerint a támogatások hatása a munkanélküliségre tehát igen ellentmondásos. Egyrészt, nagymértékben késlelteti a munkanélküliséget, másrészt viszont a nem támogatott vállalati körben visszatartja az expanziót.

Természetesen a krízis sújtotta vállalatokat közvetlenül támogató programok nélkül az ipari termelés az első időszakban csökkent, de a szimulációs időszak további részében – a támogatás megszűnte után – várhatóan növekedett volna (2/b ábra). Természetesen ez a következtetés nem igaz arra az esetre, amikor a vállalatokat magukra hagyják. Ebben az esetben ugyanis a támogatási periódusban kiesett termelés a későbbiekben sem kompenzálható. Érdemes megjegyezni, hogy abban az esetben, ha a támogatásokat nem ugyanolyan nagyságban, illetve kevésbé szelektív módon adnák, akkor is bizonyos időre lenne szükség az ipari termelés emelkedéséhez. Ennek oka, hogy a támogatást kapó nagyvállalatok többsége – mint korábban említettük – kénytelen volna tevékenységét beszüntetni. Ez természetesen a kereslet további csökkenéséhez vezetne, és hozzáadódna a nemzetközi üzleti élet hullámvölgye által okozott keresletkieséshez. Ez a kapacitások nagymértékű kihasználatlanságával járma, amely késleltetné az expanziót és a beruházások növelését, azaz a támogatások fő céljának elérését. Még nyereségük növekedése esetén is vámiuk kellene a vállalatoknak a beruházásokkal, amíg kapacitásaik kihasználása elfogadható szintre kerül. Csak a 81–82-es évekre várható a beruházások növekedése, majd ennek eredményeként erősebb expanzió a termelésben (2/b ábra). A támogatási program befejezése idején – 1983–84-ben – az expanzió várhatóan csökken. Mindazonáltal az általános bértámogatási (adócsökkentési) rendszer alkalmazása esetén az ipari termelés szintje 1983 után lényegesen magasabb lesz és gyorsabban is növekszik, mint a szelektív támogatás esetén.⁵

Ha a „gyengélkedő” vállalatok nem kaptak volna közvetlen támogatást, e relatív hanyatlást a külkereskedelmi mérleg is megszenvedte volna az első néhány évben (2/c ábra). Ez azzal magyarázható, hogy a támogatott vállalatok közül számosan – pl. a hajógyártó vállalatok – nagy exportőrök. Ezért hat igen kedvezőtlenül a kereskedelmi mérlegre, hogy a támogatások befejeződése után a támogatott vállalatok egy része be-

⁵ Az a tény, hogy az ipari termelés hanyatlása a vállalatokat magára hagyó politika esetén kisebb, mint a szelektív politika esetén, a következőkkel magyarázható: 1. nincs jövedelemadó-növekedés, amely szűkítené a teljes keresletet; 2. az általános támogatások rossz ciklikus körülmények között relatíve hatástalanabbak a szimulációs vizsgálat első néhány évében.

zár. Az általánosabb támogatási politikák viszont a támogatások megszűnése után pozitívabb külkereskedelmi mérleget eredményeznek, mint a szelektív politika. A „magára hagyási” politika szintén kevésbé jó eredményekre vezet. Ha a teljes szimulációs időszakot nézzük, akkor mind az exporttámogatás, mind pedig az általános bértámogatás egyértelműen előnyösebb a kereskedelmi mérleg szempontjából, mint a szelektív politika. Ugyanakkor a magánfogyasztás tekintetében (2/d ábra) a szelektív bértámogatási politika eredményezi a legkedvezőbb fejlődést a szimulált időintervallum egészében, de különösen a támogatási program időszakában. Az eredmények azt mutatják, hogy a krízis által sújtott vállalatok közvetlen támogatása bizonyult az összes változat közül a leghatékonyabbnak a kapacitáskihasználás, illetve a magánfogyasztás fenntartására. Másrészt viszont a többi változat sokkal sikeresebb a külkereskedelmi mérleg javítása szempontjából.

Összefoglaló következtetések

A szimuláció eredményei egyértelműen arra utaltak, hogy a szelektív bértámogatási politika nagyobb ipari termelést és exportot eredményez az első néhány év alatt, mint a többi változat. Ugyanis a támogatott cégek – amelyeknek többsége erősen exportorientált – nem mennek tönkre. Ennek ellenére mind az exporttámogatás, mint az általános bértámogatás hosszabb távon az ipari termelés, a külkereskedelmi teljesítmények, valamint a munkanélküliség tekintetében egyaránt sokkal kedvezőbb eredményeket ígér. Az összehasonlítások egyértelműen feltárták a szelektív támogatási program negatív hosszú távú hatásait. E hosszú távú kedvezőtlen hatások lényegében a következő két fő tényezővel magyarázhatók:

- a támogatások 8 év után befejeződnek, és azokat a vállalatokat, amelyek ezután sem működnek sikeresen, engedik tönkremenni;
- a támogatások korlátozottak és nem ruházhatók át.

A támogatott vállalatok teljes bérköltségüknek „csak” egy bizonyos százalékát kapják, még abban az esetben is, ha ez a százalék néhány esetben elég magas. Nincs tehát lehetőségük további támogatások igénybevételére. Természetesen nem valószínű, hogy ezek a korlátozások a gyakorlatban is alkalmazhatók. Más szavakkal: valószínű tehát, hogy a szelektív támogatási politika negatív hosszú távú következményei a magára hagyási politika hatásaihoz képest kevésbé kerülnek felszínre.

Az ipari termelés fejlődése szempontjából tekintve a különböző változatokat megállapítható, hogy a szelektív politika azonnali ösztönzést ad, míg az általánosabb politikák inkább hosszabb távon hatnak. Ezek a hosszú távú eredmények azonban sokkal kedvezőbbnek tűnnek. Egy időszakos, valamennyi vállalat által igénybe vehető bérpreferencia hosszú távon kedvezőbb hatásokat ígér, mint ugyanakkora nagyságú időszakos támogatás, amelyet csak a nem versenyképes vállalatoknak adnak. A rövid távú hatásokkal kapcsolatban azonban az is igaz, hogy a nem versenyképes vállalatok a támogatás nélkül tönkremennének.

Mit mondhatunk ezek után a gyakorlatban követett támogatási politikáról? Először is nem szabad elfelejteni, hogy az itt vázolt elképzelések alapvetően további bizonyításra váró feltételezéseknek tekintendők. De ha elismerjük, hogy eredményeinknek, felté-

telezéseinknek van bizonyos valóságtartalma, akkor egyértelműen adódik az a következtetés, hogy irreális és politikailag nem túlzottan kedvező a magára hagyási politika. A szimulációk ugyanakkor azt is megmutatták, hogy a szelektív politika igen kedvező rövid távú hatásokat eredményez, miközben hosszú távú hatásai inkább negatívak. Ez különösen akkor igaz, ha a szelektív politikát összehasonlítjuk egy hasonló nagyságú és ütemezésű, de sokkal általánosabb tartalmú támogatási politikával. Az eredmények azt mutatják, hogy a bérpreferencia a nem nyereséges vállalatoknál „felhajtja” a bér-rátát, csökkenti a jövedelmezőséget és korlátozza az expanzióra való hajlamot a gazdaság „egészségesebb” részében. Ez végül is alacsonyabb versenyképességet és lassúbb növekedést eredményez.

Kétségtelen, hogy a gyakorlatban követett szelektív politika tette lehetővé Svédország számára bizonyos alkalmazkodási problémák rövid távú megoldását. Ennek „ára” viszont az volt, hogy késleltette a tényleges alkalmazkodást, és lassította a jövőbeli növekedést. A szelektív támogatási politika hatásai egyedül a – politikailag sem reális – magára hagyási változathoz képest kedvezőbbek rövid és hosszabb távon egyaránt. Az a tény, hogy a szelektív politika hosszú távú negatív hatásai az összehasonlítások szerint nem olyan nagyok, mint ahogy azt egyébként korábban kimutattuk, elsősorban annak a feltételezésnek tulajdonítható, hogy a támogatások 1985-re befejeződnek, és a támogatások megszűnte után „hibázó” vállalatokat hagyjuk csődbe jutni.

Politikai vitákban gyakran megfogalmazzák azt a véleményt, hogy a politikusok és a közgazdászok közötti különbség az, hogy a politikusoknak felelősséget kell érezniük a társadalomért, a közgazdászoknak viszont nem. Valójában a különbség inkább abban van, hogy hogyan fogalmazzuk meg ezt a társadalmi felelősséget. Természetes, hogy a helyi és a rövid távú érdekek erősen dominálhatnak a politikai döntésekben. Ez a svéd politikai rendszer jelenlegi struktúrájának szükségszerű következménye. Éppen ezért igen fontos, hogy a közgazdászok kimutassák, hogy a társadalmi felelősség nemcsak a helyi foglalkoztatási problémák rövid távú megoldását jelenti. Nemcsak a soron következő választás szempontjait, hanem az egész nemzet hosszú távú érdekeit kell figyelembe venni. A kérdés kulcsa abban rejlik, hogy a svéd emberek vajon mennyit hajlandók áldozni a jövőbeli jólétből annak érdekében, hogy a jelenben munkahelyeket mentsenek meg bizonyos területeken, illetve bizonyos vállalatoknál. Ha hihetünk a nemzetközi összehasonlításokból leszűrhető eredményeknek, akkor Svédország jóval kedvezőbb helyzetben van, mint sok más hasonló problémákkal küszködő ország.

Fordította: Csath Magdolna

SZERKEZETI VÁLTOZÁSOK AZ IPARBAN ÉS A FEJLŐDŐ ORSZÁGOK*

Az ENSZ Iparfejlesztési Szervezetének (UNIDO) egyik legfontosabb feladata, hogy elősegítse a világ ipari szerkezetének átalakítását. Ennek érdekében 1986-ra várhatóan 200 millió dollárt fordítanak majd különböző – a műszaki segélynyújtástól a konzultációs rendszerekig terjedő – programokra. E tevékenységükkel elő kívánják segíteni az ipar általános elterjedését és az ehhez kapcsolódó rövid távú szerkezetváltoztatási problémák minél nagyobb mértékű csökkentését.

A nemzetgazdaságok állandó változásban vannak, a műszaki haladás, a tőkefelhalmozás, a szakképzett munkaerő számának növekedése és az ízlésbeli szokások szerkezetbeli változásai következtében. Mindezek eredményeképpen, a nemzetgazdaságok hatékony működése érdekében az ipari tevékenység jó részének folyamatos változtatására van szükség. Ezek a szerkezetbeli változások a legkülönbözőbb hatásokat gyakorolhatják az iparra, pl. hatékonyabbá válhat, ha bizonyos feldolgozó ipari termékek helyett másokat állítanak elő. Az erőforrások és egyéb ráfordítások új tevékenységekhez való átirányítása egyes ágazatokat a termelés, a foglalkoztatás, a beruházások vagy az export csökkentésére kényszeríti. Az egyik ágazatban (pl. textiliparban) végbemenő csökkenést viszont általában hasonló arányú expanzió kíséri valamelyik másik feldolgozó ipari ágazatban (pl. az elektronikában, a beruházási eszközök gyártása területén) vagy a gazdaság valamelyik másik szektorában (pl. a szolgáltatásoknál).

Az ipari szerkezetet a fejlődés azonos szintjein levő országokban meglehetősen hasonlóan változik. Valamely ágazat beszűkülése gyakran számos országban azonos időben megy végbe, miközben más országokban az adott ágazat térhódítása figyelhető meg. Ez az időbeli eltérés kapacitásfeleslegekhez vagy a munkaerő és a tőke keresletének és kínálatának egyensúlyhiányához vezethet, amely viszont elengedhetetlenné teszi a nemzetgazdaság szerkezetének – számos problémával járó – módosítását. Ezért tévedés volna a szerkezet átalakítását csupán nemzetgazdasági fogalomként kezelni. E folyamat a fejlett és fejlődő országok gazdaságait ugyanúgy összekapcsolja, mint a fejlődés, illetve az iparosítás megegyező szintjein levő országokat.

Az ipari szerkezet átalakítása ugyanakkor többet jelent a termelőkapacitások fejlett országokból fejlődőkbe való földrajzi értelemben vett átcsoportosításánál vagy a meglévő kapacitások részleges kihasználásánál. A változások elfogadását, illetve alkalmazkodási képességet tételez ugyanis fel valamennyi érdekelt fél részéről még akkor is, ha ezeknek kellemetlen rövid távú következményei lehetnek. Hosszú távon az ipari szerkezet átalakítása valamennyi ország érdeke, a feltételek változásaihoz való rugalmas alkalmazkodás nélkül beszűkülne a világ ipari termelésének növekedési lehetősége.

*A világ ipara 1980-ban című UNIDO-kiadvány (World Industry in 1980. Regular issue of the biennial Industrial Development Survey. UNIDO, Vienna, 1980) bevezető tanulmánya.

Új távlatok és lehetőségek

1960 és 1970 között a világ ipari termelése minden korábbinál gyorsabban növekedett. Ez a növekedés főként a fejlett ipari országokban ment végbe, ahol az ipari szerkezet átalakulása nagy szerepet játszott ebben a folyamatban. 1960-ban a fejlődő országok a világ feldolgozó ipari hozzáadott értékéből 8,2%-kal részesedtek, míg a világ népességének 57,4%-át képviselték. 1980-ban a megfelelő arányok 10,9, illetve 65,0%-ra növekedtek. A feldolgozó ipar hozzáadott értékének megoszlása a fejlődő területeken 1980-ban a következő volt: Afrika 1,0%, Latin-Amerika 6,1%, Nyugat-, Dél- és Kelet-Ázsia 3,8%! A legutóbbi években a fejlett országok strukturális átalakulásának üteme lecsökkent, és ez valamennyi ország növekedési kilátásait veszélyezteti. Az okok a következőkben foglalhatók össze:

- A külföldi kereslet korábbinál nagyobb mértékű növekedése a fejlett országokban a szerkezeti változások csökkenését eredményező újfajta gazdaságpolitikához vezetett.

- A feldolgozó iparban foglalkoztatottak aránya számos fejlett országban csökkent.

- A komparatív előnyök nemzetközi változásai egyes feldolgozó ipari ágazatok beszűküléséhez vezettek a fejlett országokban.

- A fejlett országok világtermelésen belüli arányának módosulása megváltoztatta a kereskedelmet, a beruházásokat, a technikát és az ipart érintő nemzetközi kezdeményezések, illetve tárgyalások alapjait.

Az ipari szerkezet átalakításában való kölcsönös érdekek ellenére gyakran előfordul, hogy az egyik szféra hasznos nemzetközi kezdeményezései új nehézségekhez vezetnek a másokban. Például a nem olajtermelő fejlődő országok adóssága mintegy 100 billió dollár körül mozog. A London Interbank által javasolt minden egyes egyszázalékos kamatláb-emelkedés (Libor) az évi kamatterheket 1 billió dollárral növeli. 1980-ban a Libor 10-ről 20%-ra emelkedett, főként a fejlett országok központi bankjainak az erőfeszítése eredményeképpen, hogy az inflációt szabályozni tudják. Így aránya a nemzetközi pénzpiacon a legaktívabb fejlődő országokban emelkedett. Ugyanakkor a kamatláb növekedése a fejlett országokból származó import fedezetül szolgáló pénzeszközöket is jelentősen korlátozta.

Az ipari szerkezet átalakítását a műszaki fejlődés is sokféle módon befolyásolhatja. Az innováció ugyanis a termelőfolyamatokban olyan alapvető változásokhoz vezetett, amelyek lehetővé tették a nemzetközi kooperációk földrajzi értelemben vett kiterjesztését. A hatékony ellenőrzés megvalósításával lehetővé vált ott beruházni, ahol a munkaerőköltségek viszonylag a legalacsonyabbak. A termelési folyamat megosztása iparáganként eltérő, és nagymértékben függ a befogadótól, illetve a beruházótól.

Az ipari szerkezet átalakításának további jellemzője egyfajta új protekcionizmus elterjedése. A különböző protekcionista gazdaságfejlesztési stratégiák igen divatosak, és messze túlmennek az egyszerű kereskedelmi korlátozásokon vagy támogatásokon. Napjainkban nem túlzás azt mondani, hogy valamennyi kormány tevékenysége hatást gyakorol a nemzetközi gazdasági kapcsolatokra, ugyanis valamilyen protekcionista vonást mutat. Így nem meglepő, hogy a fejlődő országok részesedése a világ feldolgozó ipari exportjából igen alacsony. 1979-ben a világ összes exportforgalmának

8,7%-át képviselték, azaz a feldolgozó ipari termelésből való arányuknál is kevesebbet.

Az ipari szerkezet átalakítása során a protekcionizmus két alapvető típusa különböztethető meg. Egyrészt a defenzív gazdaságpolitikák, amelyek csökkentik az adott ágazatok beszűkülésének mértékét, másrészt azok, amelyek a már terjeszkedő iparágakat támogatják. Az első túlléphet a folyamatos átalakítás célkitűzésén, megkísérelheti a további beszűkülés megakadályozását, vagy éppen megfordíthatja a folyamatot. Számos jelenlegi kereskedelmi korlátozás adott iparágak vagy vállalatok igényei szerint jött létre. A defenzív intézkedések a növekedést és a szerkezetátalakítást egyaránt akadályozhatják.

A terjeszkedő iparágak támogatását szolgáló stratégiák kezdeményezésének számos oka lehet. Egyrészt megpróbálják egyes ágazatok beszűkülését késleltetni (defenzív stratégia), máshol a terjeszkedést igyekeznek megakadályozni. Másrészt a nemzetközi kereskedelem bővülése számos országot arra kényszerített, hogy prioritást adjon a fő kereskedelmi partnereivel való együttműködésnek. Ez a tendencia a fejlett tőkésországokban egybeesett a termelékenység és a tőkeemegtérülés ütemének csökkenésével. Az egyre élesedő világversenyben sok ország ezért inkább új beruházási lehetőségeket kezdett keresni, mintsem beruházzon a meglévő rendszerekbe. Végül a kutatásra és fejlesztésre fordított összegek nagysága a kutatásigényes ágazatokban exponenciálisan növekedett. A kutatás és fejlesztés költségeinek nagyobb részét számos országban (pl. Franciaországban, az Egyesült Királyságban, Észak-Írországban és az Egyesült Államokban) a kormány fedezi.

A legutóbbi tendenciák kvantitatív elemzése ugyancsak a világ ipari fejlődésének változó jellegére hívja fel a figyelmet. A fejlett országokban számos fontos iparág igen lassú növekedést mutatott az elmúlt években. Az adatok azt is jelzik, hogy a fejlett országok feldolgozó iparában a termelés összetétele egyenletesebbé, egységesebbé vált. Ugyanakkor a fejlődő országokban nem figyelhető meg hasonló tendencia. A számítások eredményei szerint a fejlődő országok adják a világ élelmiszertermelésének 13%-át, textilipari termékeinek 16%-át és vegyipari termelésének 7,1%-át. A világtermelésen belüli arányuk az ipari tevékenység valamennyi területén meglehetősen alacsony. A foglalkoztatottság területén is hasonló a helyzet, szerény részesedésük az elmúlt években csak csekély javulást mutat.

A fejlett országok általános feldolgozó ipari visszaesésének következményeit jól szemlélteti a mezőgazdaság korábbi tendenciáival való összehasonlítás. A mezőgazdaság beszűkülésével párhuzamosan a munkaerő és az erőforrások a feldolgozó iparba mentek át. Az átmenet társadalmi és politikai téren is jelentős hatásokkal járt. Emellett számos olyan intézkedés látott napvilágot, amely igyekezett a mezőgazdaságot a piaci törvények működésétől elszigetelni. Bár a mezőgazdaság aránya várhatóan tovább csökken, a védőintézkedések és az állami támogatások erősen fékezik a visszaesés ütemét. Általánosan ismert, hogy az ilyen intézkedések jelentősen nehezítik a mezőgazdasági termékek exportját a fejlődő országokból, pl. a cukornádexportot az afrikai, karib-tengeri és a csendes-óceáni országokból. Hasonló hatásokkal járnak a cukorrépa termesztésének protekcionista intézkedései a Közös Piacon belül. Legutóbb számos iparfejlesztési elgondolás a mezőgazdaságot helyezte a visszafejlődési problémák fókuszába.

Néhány fejlett piacgazdaságban viszont nem tapasztalható csökkenés a feldolgozó

ipar termelésében vagy foglalkoztatottságában az 1950-től 1980-ig terjedő időszakban. A legutóbbi változások a központi tervezést alkalmazó gazdaságokban is az ipari termelés és a foglalkoztatottság stabilizálódásáról vagy enyhe csökkenéséről tanúskodnak. Ellentétes tendenciák tapasztalhatók a fejlődő országokban. A feldolgozó ipari nettó termelés összetételének vizsgálata megerősíti a feldolgozó ipar, a mezőgazdaság és a szolgáltatások között végbement arányváltozások terén tapasztaltakat. A fejlődő országok esetében nem érvényesül a fejlett országok ipari fejlődésének egyik fő jellemzője, hogy a feldolgozó iparon belüli ágazatok termelése egyre hasonlóbba válik a különböző fejlett országokban. Az is általánosan jellemző, hogy valamennyi ország iparpolitikája egyre inkább az új realitások irányában változik. Mindez a termelés, a műszaki fejlesztés, a kereskedelem és a beruházás területén is új stratégiák kialakításához vezet.

Dinamikus változások a komparatív előnyök és az exportkilátások terén

Számos empirikus vizsgálat bizonyította, hogy a komparatív előnyök terén egyre gyorsabb változások mennek végbe. Az egyik vizsgálat 134 specifikusan meghatározott gyártási ágat ölelt fel. Ezeket öt fő termékcsoportra osztották a műszaki szintek, a standardizálás foka és az erőforrásigények alapján. Minden egyes kategóriát aszerint bontottak tovább, hogy az ágazat munka- vagy tőkeigényes-e. Ezeknek az ágazatoknak az exporttevékenységét hasonlították össze ezután a 60-as és a 70-es évek adatai alapján a fejlődő és fejlett országokban.

Az eredmények azt mutatták hogy a „legfejlettebb” fejlődő országokban a feldolgozó ipari export egy meghatározott – a fejlett országokétól és más fejlődő országokétól eltérő – összetételű ipari szerkezeten alapult. A termelési folyamatok jó részét először a fejlett országokban vezették be, majd a fejlettebb fejlődő országokba transzferálták. E folyamatok meglehetősen munkaigényesek. Más országokban ezzel szemben (fejlődőben és fejlettben egyaránt) a vezető exportáló ágazatok jelentős mértékben természeti erőforrásokat igényelnek, vagy szoros kapcsolatban állnak a mezőgazdasággal.

A vizsgálat a különböző ipari ágazatokon belüli kereskedelmi forgalom nagyságára – az ugyanazon ágazatok közötti nemzetközi kereskedelemre – is kiterjedt. A fejlettség színvonalának emelkedésével és az idő előrehaladásával a forgalom növekedést mutatott. Azokban az ágazatokban, ahol a kereskedelmi forgalom jelentős, a további kereskedelmi korlátozások valószínűsége kisebb. Az ágazaton belüli kereskedelem előnye a nem rokon termékek cseréjének hasznához képest kisebbnek tűnik, bár erre még nincs megfelelő bizonyíték.

A feldolgozó ipari termékek 1980-as években várható kereskedelmét elemezve a vizsgálódások a következő három – a fejlődő országok szempontjából igen fontos – jellemzőre irányultak:

- a fejlett országokba irányuló feldolgozó ipari export bővítésének lehetőségei;
- az egymás közötti termékkereskedelem bővítésének kilátásai a feldolgozó ipar területén és
- a beruházási eszközök importfedezetének megteremtése feldolgozó ipari termékek exportálásával.

1960 és 1977 között a fejlődő országok feldolgozó ipari exportja átlagosan évi 11,9%-kal növekedett. Ugyanakkor jelentős eltérés volt az export iránya szerint, mivel a fejlett tőkésországokba irányuló kivitel 10,2%-kal növekedett, míg a többi fejlődő országba 15,5%-kal. A fejlődő országok összes feldolgozó ipari exportja a beruházási eszközök importjához képest 1972-ben és 1973-ban képviselt igen magas – 61%-os – arányt. Azóta nagymértékben csökkent, 1975-ben csupán 51% volt.

A 80-as évek növekedési és kereskedelmi politikáját illetően ötféle magyarázat született a kereskedelmi kapcsolatok jellemzőinek várható alakulására. Ezek közül két megközelítés feltételezi, hogy a növekedés eddigi tendenciái a jövőben is folytatódnak. Az ún. „aciklikus változás” hívei feltételezik, hogy a 70-es években tapasztalt lelassulás nem állandósul, és a 60-as évek növekedési üteme ismét helyre fog állni. Mások egy évszázados növekedési trendet tételeznek fel, és azt vallják, hogy a 70-es években tapasztalható alacsony növekedési ütem csupán egy hosszú távú tendencia részének tekinthető.

Az 1990-re vonatkozó hipotetikus eredmények nem túlságosan lelkesítőek. A fejlődő országok a fejlett országok éves feldolgozó ipari importjának csupán mintegy 8%-át fogják adni, az 1977. évi 7,5%-kal szemben. Továbbá a fejlődő országok összes feldolgozó ipari termékexportja a beruházási eszközök importjának csak 80%-ával lesz egyenértékű (más jelentős termékexportot, így az élelmiszerekét és az energiahordozó-két figyelembe sem véve).

Két további magyarázat is ismeretes a várható gazdaságpolitikára. Ezek közül az első az újonnan jelentkező protekcionizmus további elterjedésével számol a fejlett országokban. Emellett valószínűnek tartja a nemzetközi pénzpiac beszűkülését és mindezek alapján a fejlődő országok gazdaságpolitikájának olyan irányú megváltozását, hogy az export elősegítése helyett az importhelyettesítést részesítik majd előnyben. E magyarázat alapján, amely az ún. „exportpesszimizmus” elnevezést kapta, a fejlődő országok beruházási eszköz-importját helyettesítő feldolgozó ipari exportjuk igen korlátozottá válik, és ezért a világ feldolgozó ipari termékkereskedelmében való részesedésük a jelenleginél csak igen kis mértékben tér majd el. Minden viszonylagos nyereség a fejlődő országok egymás közötti kereskedelmének bővüléséből fog származni. A másik magyarázat, éppen ellenkező feltételezésen alapul. Nem számol a protekcionizmus szélesedésével, és feltételezi, hogy a fejlődő országok további exportbővítő gazdaságpolitikát folytatnak. Még egy ilyen tendencia érvényesülése esetén sem növekszik azonban jelentősen a fejlődő országok aránya a világ feldolgozó ipari kereskedelmében, ugyanis e várakozások szerint aránya 1990-ben csak 13,8% lesz, bár a beruházási eszközök import-helyettesítése és a fejlett országokba irányuló feldolgozó ipari kivitelük növekedni fog.

Az utolsó magyarázat, amely „kollektív önmagára építés” néven ismert, feltételezi, hogy 1990-ben a fejlődő országok feldolgozó ipari exportja nagyjából azonos lesz a beruházási eszközök importjával. Ennek eléréséhez fokozott exportorientációra, a 60-as évek növekedési ütemének helyreállítására, valamint arra lesz szükség, hogy a fejlődő országok előrelépjenek belső szerkezeti nehézségeik megoldásában és a protekcionista intézkedések korlátozásában. Így a fejlődő országok részesedése a világ feldolgozó ipari termékeinek kereskedelméből 1990-re csaknem 16%-ot tenne ki, és a fejlett országok feldolgozó ipari importjának 12,5%-át – tehát még így is meglehetősen szerény

arányt – képviselne. Mindemellett ennek a gazdaságfejlesztési változatnak a kulcskérdése, hogy az iparfejlesztést honnan: hazai vagy nemzetközi forrásokból finanszírozzák.

Általában a gazdasági fejlődést magyarázó elképzelések közös vonása, hogy meggyőzően bizonyítják a növekedés, a kereskedelem bővülése és a kereskedelempolitika között fennálló igen szoros kölcsönhatásokat. Ahhoz, hogy a fejlődő országok továbbra is a fejlett országok beruházási eszközeinek piacául szolgáljanak, az utóbbiaknak fel kell hagyniuk protekcionista gazdaságpolitikájukkal, fokozniuk kell gazdasági növekedésüket, és fejleszteniük kell a fejlődő országok iparosítását elősegítő nemzetközi pénzügyi mechanizmust. Végül e feltételekben végbemenő bármilyen javulás nagymértékben függ majd a fejlődő országok egymás közötti feldolgozó ipari termékkereskedelmének bővülésétől.

A világ ipari szerkezetének átalakítása: tendenciák és lehetőségek néhány kiválasztott iparágban

A legújabb – meglehetősen ellentmondó – gazdaságpolitikai trendek ellenére a világ ipari szerkezetének a 60-as és a 70-es évek során megkezdődött átalakulása a 80-as években is folytatódni fog. A vegyiparra, a petrokémiai ágazatokra, a vas- és acélgyártásra, valamint a gépiparra és az élelmiszeriparra kiterjedő vizsgálatok szerint az iparpolitikában meghozandó döntések egyre jobban gazdaságon kívüli tényezőktől is függenek. Ugyanakkor az ipari szervezet változásai az állami és a magánsetektor fokozatos egybefonódásához vezetnek, megszüntetve ezzel az adott iparvállalat „állami” vagy „magán” jellegét. A vizsgálatokban viszonylag kevés figyelmet fordítottak eddig az állami és a magánvállalatok kapcsolatainak elemzésére. Ehelyett inkább árazási, beruházási kérdéseiket, illetve működésük eltéréseit tanulmányozták. Az állami és a magánvállalatok felelősségének és funkcióinak egybefonódása mind a beszűkülő, mind a terjeszkedő ágazatokban megfigyelhető. Mindkét csoport egyre inkább állami segítségre támaszkodik a fennmaradáshoz vagy a terjeszkedéshez szükséges feltételek megteremtésében. Ugyanakkor a nemzeti gazdaságpolitikai célok elérésénél a kormányzatok is egyre inkább függővé válnak ezeknek a vállalatoknak az eredményeitől.

A vegyipar és a petrokémiai ágazat fejlődését vizsgálva megállapítható, hogy fejlődésük számos jól elhatárolódó szakaszra bontható. A petrokémia felfejlődése előtt az ágazat ellátási feladatokat látott el, elsősorban más ágazatok ráfordításait biztosította. Teljesen új termékek megjelenése egy új fejlődési szakaszhoz vezetett. Az új termékek többségükben végső fogyasztásra kerülő cikkek voltak. A fejlődés e szakaszára jellemző, hogy 1. a hozzáadott értékek nagyságát igyekeznek növelni, hogy a csökkenő növekedési ütemet ellensúlyozzák; 2. szervizellátásra törekcszenek, hogy a végső felhasználók egyre specifikusabb igényeit is ki tudják elégíteni, és 3. egyre inkább hajlandók „know-how”-jukat más ágazatoknak átadni. Az ágazat fejlődését a növekvő készletezési költségek is jellemzik. Ezek eredményeként a vegyipari termékek inkább készletigényes, mint tőkeigényes termékekékké váltak. Mindezek miatt a nagyobb üzemek építéséből származó nagyságrendi megtakarítások sem vezetnek szükségszerűen elegendő költségmegtakarításhoz. A fejlődés másik jellemzője, hogy megnövekszik az alkalmazott kutatások szerepe az alapkutatásokhoz képest, mivel ezek elősegítik a vállalatok számá-

ra nyersanyagköltségeik és készleteik csökkentését. Végül, az ágazat növekvő jelentőségéről tanúskodik a politikai befolyás erősödése, amely az állami tulajdon bővülésével jár együtt. A kormányzintű beavatkozások messze túlmennek a pusztán környezetvédelmi intézkedéseken. A fejlett országok e folyamatban betöltött szerepe jelentősen eltér: a fejlesztési programok racionalizálásától (amelyet közös vállalkozások kísérhetnek a fejlődő országokkal) a nagyarányú protekcionizmusig, vagyis defenzív iparpolitikáig és a túlméretezett kapacitások, tartalékok rendszeres ellenőrzéséig terjedhet. A fejlett országok közötti viták is gyakorivá váltak, mivel a defenzív iparpolitika a beruházások és a kereskedelem szerkezetét is alapvetően módosította.

Ugyanakkor számos fejlődő ország versenyhelyezete folyamatosan javult, részben azért, mert olcsóbb készletekhez jutottak. A fejlett országok termelőinek „know-how”-átadása ugyancsak megkönnyítette a kapacitások növekedését. Mégis további erőfeszítésekre van szükség, hogy a fejlődő országok termelői teljes értékű nemzetközi partnerekké váljanak a vegyipari beruházások és a kereskedelem területén egyaránt. Az új protekcionista intézkedések azonban tovább késleltetik az átalakulást, és bonyolultabbá teszik a szerkezetváltoztatási folyamatot.

A vas- és acéliparra vonatkozó vizsgálatok szintén számos egymástól jól elkülöníthető fejlődési szakaszt tártak fel. Az export termelésen belüli aránya az 1950. évi 11%-ról 24%-ra nőtt a 70-es évek közepére. A változás fő oka a nagyságrendi megtakarítások növelésére való törekvés volt. A kereskedelem jelentőségét növelte a fogyasztóknak a termékek minősége iránti egyre fokozódó igénye és a termelés ebből fakadó specializálódása. A kereskedelem növekedésével a defenzív iparpolitika és a kereskedelmi korlátozások is egyre jobban tért hódítottak. Az Egyesült Államokban az ezt szolgáló árrendszer kulcsintézkedéssé vált, míg az Európai Gazdasági Közösség erőfeszítéseit a termelők kartelljének létrehozására koncentráltta, a beruházások szabályozása és az ipar ésszerűsítése érdekében.

A *gépiparban* különösen jelentős eltérések figyelhetők meg a fejlett és a fejlődő országok cégei és a különböző termékcsoportok között. A gépiparra többé már nem jellemző a múltbeli gyors növekedés. Néhány speciális termelési terület tekinthető csak kivételnek, a félvezetők, az alapvető alkatrészek és az elektronikai beruházási eszközök gyártása. Ebben az ágazatban az ipari fejlődés és a szerkezetátalakítás három fő szakasza különböztethető meg: az első az ipari forradalommal kezdődött, a második az 50-es évek elején ment végbe a gépipari termékek gyors elterjedésével a fejlett országokban, a harmadik nemrégiben zajlott le a fejlődő országokban, részben egy olyan iparpolitikai döntés eredményeképpen, hogy a beruházási termékek területén önállóságra kell törekedni.

A fejlett országokban az innovációs folyamat a kormányzat és az ipar kapcsolatának erősödését mutatja. Új kulcságazatok sora jött létre, döntően az új elektronikus alkatrészek és beruházási eszközök gyártása területén, átfogva olyan területeket, mint pl. az automatizálás, az adatfeldolgozás és a híradástechnika. E fejlődés középpontjában a mikroáramköröket előállító vállalatok állnak, amelyek termékeit széles körben alkalmazzák az autógyártásban, a hajóiparban, az elektronikai termékek, számítógépek, híradástechnikai eszközök és az elektronikai fogyasztási cikkek gyártásánál.

A fejlődő országokban a transznacionális vállalatok jelentős szerepet játszottak a gépipari termelés kiépítésében. Ezek a vállalatok rendszerint olyan tevékenységek terü-

letén eszközöltek beruházásokat, ahol a fejlett országok nem rendelkeznek komparatív előnyökkel (mivel többnyire jelentős szakképzetlen munkaerőt igényelnek). E beruházási folyamatra jó példa az autószerelés és -alkatrészgyártás, illetve az elektronikai alkatrészgyártás.

Az *élelmiszeripar* jelentősen eltér a többi vizsgált iparágtól, ugyanis szoros kapcsolatban áll a mezőgazdasággal. A feldolgozás hozzáadott értéke átlagosan mintegy egy-egyede a termékek értékének, de nem kapcsolódik más ipari ágazatokhoz. A nemzetközi piaci kapcsolatok is erős befolyást gyakorolnak e terület kereskedelmi, beruházási és ágazatpolitikai döntéseire. A transznacionális vállalatok uralják a magasabb fogyasztói igényeket kielégítő élelmiszerek exportját. Ennek jelentőségét az adja, hogy az ilyen jellegű termékek teszik ki a fejlődő országok élelmiszer-feldolgozásának mintegy egynegyedét. E termékek exportja néhány olyan transznacionális vállalatra koncentrálódik, amelyek a nyersanyagok és a munkaerő területén nagymértékben függenek a befogadó országtól, de az egyéb szolgáltatásokat és ráfordításokat importálják. Számos fejlődő országban a mezőgazdasági szektor képviseli a GDP egynegyedét és az összes munkaerő 50%-át foglalkoztatja. A mezőgazdaság és az élelmiszer-feldolgozás között fennálló szoros kapcsolat – illetve a kereslet és a gyártástechnológia speciális jellemzői – eredményeképpen ez az ágazat adja a fejlődő országok feldolgozó ipari termelésének jelentős részét. Pl. a 70-es évek közepén az élelmiszer-feldolgozás a fejlődő országok feldolgozó ipari hozzáadott értékének a 20%-át képviselte. Szegényebb, illetve a legfejletlenebb országokban lényegesen magasabb volt ez az arány.

Az élelmiszer-feldolgozás nettó termelési értékének – más ágazatok termeléséhez képesti – növekedése a következő tényezőkre vezethető vissza:

- magasabb jövedelmi szinteken meglehetősen rugalmatlan az élelmiszerek iránti kereslet;
- a nyersanyagellátást nagymértékben befolyásolja a rendelkezésre álló földterület nagysága; és
- egyre nehezebb olyan műszaki fejlesztést megvalósítani, amely a termelési költségek radikális csökkenését eredményezi.

Mindezek következtében az élelmiszer-feldolgozás nem játszott jelentős szerepet a világ ipari szerkezetének átalakulásában. A fejlődést elsősorban három fő sajátosság jellemzi. Egyrészt a fejlett országokban növekedett a fagyasztott, illetve a luxustermékek termelése és fogyasztása; másrészt Brazília és néhány más fejlődő ország fő exportörként jelent meg; és végül jelentősen növekedett az exporttermékek feldolgozása a fejlődő országokban. Az egy főre jutó fogyasztás nagysága a legfontosabb élelmiszeripari termékből világszerte igen lassan növekedett 1970 és 1977 között. A termelés és a kereskedelem kapcsolatát illetően azonban kismértékű eltérés volt tapasztalható a különböző országok között. Az import és a fogyasztás aránya általában 20% körül mozgott (bár sok ország csaknem önellátó), az export aránya azonban széles skálán változott.

Az 1980-as években a fejlődő országok energiaigénye várhatóan évi 6%-kal növekszik majd. Alacsonyabb lesz tehát a 60-as évek megfelelő növekedési üteménél, azonban jóval meghaladja a fejlett országokra előrejelzett 2-3%-os növekedést. Hosszú távon a legtöbb prognózis az energiafogyasztás újraelosztását jósolja. Pl. az egyik legfrissebb tanulmány azt mutatta ki, hogy az OECD-országok energiaigénye 2000-re megduplázódhat. A fejlődő országokra vonatkozó becslések óvatosabbak, de egyes prognózisok 2–7-szeres növekedést jeleznek. Az előrejelzések számszerű eltéréseik ellenére egyetértenek abban, hogy az energiaberuházások és az energiaátalakítás folyamata valamenyny ország számára sorsdöntő lesz.

A fejlődő országok már a GNP mintegy 1,3%-át fordítják energiatermelésre és -átalakításra. 1990-re ez az arány valószínűleg meghaladja majd a 3%-ot. A fejlődő országok és a fejlett tőkésországok energiaberendezésekre fordított összes beruházásai a következő 20 évben a legutóbbi becslés szerint (1979. évi árakon) 10 ezer billió dollárt tesznek majd ki. A fejlett országok beruházásainak döntő része nem olajalapú energiaforrásokra irányul. Egy ilyen váltás mindenképpen szükséges, ugyanis 1979-ben az összes energiafogyasztás 45%-a olaj volt, annak ellenére hogy az ismert energiaforrások csupán 3,8%-a olaj. Ezzel függ össze az a probléma, hogy a nyersolaj és származékai tekinthetők a leghatékonyabb energiaforrásoknak a fejlődő országokban. Így az olaj tartalékok nagymértékű kiaknázása különösen nagy terhet ró az energiában szegény fejlődő országokra.

A feldolgozó ipar energiafogyasztásának elemzése azt mutatja, hogy az energiaköltségek gyorsabb ütemben emelkedtek, mint a feldolgozó ipar hozzáadott értéke. 1970-ben a leggyorsabb növekedés Japánban ment végbe, ezt követte az Egyesült Államok. A legenergiaigényesebb iparágak – csökkenő sorrendben – a következők voltak: vas- és acélgégyártás, nem vas fémipar, nem fém bányatermékek feldolgozása, papírgégyártás, olajból és szénből előállított termékek előállítása. A termelési eljárásokban, az előállított speciális termékekben és a nagyságrendekben tapasztalható különbségek azonban még ugyanazon iparágon belül is jelentős eltéréseket mutatnak a különböző országok között.

A termelési folyamatok energiamegtakarítását célzó eddigi törekvésekből már ma is több következtetést lehet levonni. Először is, valószínű, hogy számos energiamegtakarító fejlesztés kedvező hatással jár majd a fejlett országok iparára. Másodsorban, egyáltalán nem biztos, hogy széles körű és nagymértékben terjedő műszaki fejlődésről van szó. A legtöbb megvizsgált ágazatban az utóbbi években – vagy várhatóan – csak szerény eredmények születtek, az alkalmazás meglehetősen szűk körre korlátozódott és időben is elhúzódott. Az energiamegtakarítást célzó akciók szűk köre ellenére továbbgyűrűző hatásaik jelentősek. Az egységnyi termelésre jutó energia egzakt mérésének nehézségei ellenére úgy tűnik, hogy az iparban felhasznált energia mennyisége sok esetben csökkent.

Egy Indiára vonatkozó esettanulmány szerint az energiafogyasztás növekedésének mértéke meghaladta az ipari termelés növekedését. Ez elsősorban a gazdaság és az ipar szerkezeti változásainak tulajdonítható. Az ipar használja fel az összes energia csaknem 60%-át, ezért maga az energiaipar nem egyszerűen az infrastruktúra részének, hanem a

legkritikusabb iparágak tekinthető. Indiában a következő két évtizedben a tervezett beruházások csaknem 30%-a továbbra is az energiatermelés területére irányul. Az emberi, állati és más ősi energiaforrások ipari energiával való felváltása következtében sok ágazatban emelkedtek az energianormák. Az energiaforrásokban végbemenő változások a szén nagyobb arányú felhasználását eredményezték. A következő két évtizedben az energiaigények – 7,2%-os ipari növekedést feltételezve – az elektromosenergia-felhasználásban 7,5, a fűtőolajában 2,3, a szénfogyasztásban pedig várhatóan 8,7%-kal emelkednek.

A transznacionális vállalat mint az ipari szerkezet átalakításának közvetítője

A transznacionális vállalatok működése hasznos lehet a fejlődő országokban, de ugyanakkor jelentős hátrányokkal is járhat. Ha a vállalat beruházásai komparatív előnyökkel járó szerkezetváltozást eredményeznek, nagymértékben hozzájárulhatnak a fejlődő országok iparosodásához, különösen ott, ahol hiány van beruházási eszközökben. A transznacionális vállalat a fejlett országok beszűkülő ágazataiból a fejlődő országok növekvő ágazataiba csoportosíthatja át a pénzeszközöket. Így az ipari szerkezet átalakításának közvetítőivé válhatnak.

A transznacionális vállalatokba vetett bizalmat azonban korlátozza, ha beruházásokat olyan ágazatokra koncentrálnak, amelyek monopolhelyzetben vannak, és ha tevékenységük csak minimális kapcsolatokhoz vezet a helyi vállalatokkal. Ilyen esetekben beruházásaik feltehetően csak korlátozott hatást gyakorolhatnak a befogadó ország ipari fejlődésére. A vizsgálatok azt is megmutatták, hogy a transznacionális vállalatok jelenléte néha együtt jár a jövedelmek emelkedésének visszaesésével. Néha olyan technikai megoldásokat alkalmaznak, amelyek nem megfelelőek a befogadó országban. Sőt lehet, hogy nem is vesznek részt hatékonyan a fejlődő országok exportbővítő stratégiáiban. Ezek a tényezők kedvezőtlenül hatnak a transznacionális vállalatok és a fejlődő országok kormányai közötti együttműködés elmélyítésére.

A fejlődő országok kormányai azonban bevezethetnek olyan gazdaságpolitikai intézkedéseket, amelyekkel biztosíthatják, hogy a transznacionális vállalatok beruházásai elősegítsék az iparszerkezet komparatív előnyökkel járó átalakítását. Jelentős előnyökkel járhat, ha megakadályozzák a viszonylag kedvezőtlen hatékonyságú ágazatokba való beruházásokat. Az ilyen intézkedések – ha egyben a transznacionális és a hazai vállalatok közötti kapcsolatok kiépítését is segítik – növelhetik a beruházások fejlődésre gyakorolt hatásait. Néhány fejlődő országban – pl. Indiában – a kormány politikája sikeresen befolyásolta a transznacionális vállalatok leányvállalatainak helyi tevékenységét. Másol – mint Malaysiában és Szingapúrban – arra kényszerültek, hogy munkaigényes ágazatok egész sorát támogassák beruházásaikkal. A közös vállalkozási forma hatékony felhasználásával a transznacionális vállalatok számos külföldi piacon sikeresen szembeszállhatnak a protekcionista korlátozásokkal.

Empirikus vizsgálatok azt is megmutatták, hogy beruházásaik olyan modellekkel is leírhatók, amelyek az állóeszközök növekedése, az értékesítés és a kapacitáskihasználás színvonala között teremtenek kapcsolatot. Más szóval a transznacionális vállalatok beruházási „kedvét” feltehetően erősen befolyásolja a befogadó ország általános gazdasá-

gi környezete. A rövid távú jövedelmezőség kevésbé ösztönzi a transznacionális vállalatok beruházásait, mint a helyi tulajdonban levő cégek döntéseit. A tapasztalatok szerint minden olyan kísérlet, amely a transznacionális beruházásokat magas profitot eredményező pénzügyi koncessziókkal valósítja meg, rövidlátó politikának minősíthető. Az ilyen iparpolitika nem valószínű, hogy jelentősen segíti a transznacionális beruházásokat, és ami még fontosabb, nem ad reális visszajelzést a beruházások eredményeiről a beruházóknak.

A transznacionális beruházások hatékonyabban járulhatnak hozzá a fejlődéshez, ha olyan ipari tevékenységek bővülését szolgálják, amelyek elősegítik a fejlődő országok komparatív előnyeinek érvényesítését. Másrészt viszont a transznacionális vállalatok hosszabb távon azokat a gazdaságokat részesítik előnyben, amelyek nemzetközi versenyképességüket állandóan javítják, és megfelelő gazdasági potenciálról és életképességről tanúskodnak.

A fejlődő országok sokféle módon háríthatják el az árak transzferálását. Az importot független nemzeti kereskedelmi ügynökségeken keresztül bonyolíthatják, és támogathatják a transznacionális vállalatokban való nemzeti részvételt. A nemzetközi árak befolyásolása érdekében nemzetközi ügynökségeket is igénybe vehetnek, különösen azokat, amelyek az ENSZ keretében működnek. Mindezeket túl a helyi együttműködés kiszélesítése javíthatja a fejlődő országok kormányainak tárgyalási pozícióit a transznacionális vállalatokkal szemben. Kísérletet kell tenni arra is, hogy arra késztesék a vállalatokat, hogy hatékonyan részt vegyenek a nemzetközi ipari szerkezet olyan átalakításában, amely a termelő tőkét a komparatív előnyök változásának megfelelően osztja el újra. A szerkezetátalakítás ebben a formájában elősegítheti a nemzetközi munkamegosztás elmélyítését, amely mind a fejlett, mind a fejlődő országok számára lehetővé teszi gazdasági potenciáljuk hatékony kihasználását.

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

AZ MTA IPARGAZDASÁGTANI KUTATÓCSOPORTJÁNAK KUTATÁSI TERVE AZ 1981–85. ÉVEKRE

A Kutatócsoport *kutatási célkitűzéseit* az MSZMP XII. kongresszusának határozatai, a VI. ötéves terv, a hosszú távú tervezés eddigi munkálatai, az iparfejlesztés és tudományterületének fejlesztési igényei alapján határozta meg. Figyelembe vette az OTTKT főirányokról és az OKKFT programokról rendelkezésére álló ismereteket, az MSZMP KB Agitációs és Propaganda Bizottságának ajánlásait, már ismert nemzetközi együttműködési kötelezettségeit, és konzultált kutatásainak legfontosabb potenciális felhasználóival. *A Kutatócsoport terveit – a népgazdasági tervhez hasonlóan – nyitottnak tekinti, a tervidőszak folyamán rendszeresen kiegészíti, továbbvezeti, szükség szerint kiigazítja.*

Tervének összeállításánál a Kutatócsoport abból indult ki, hogy a hazai kutatóhálózat közelmúltban lezárt felülvizsgálata a Kutatócsoport profilját és feladatmegjelölését („A Csoport feladata általános érdekű ipargazdasági kutatások folytatása, továbbá az ipargazdasági kutatások ösztönzése, összehangolásuk elősegítése, a tudományos és a gyakorlati ipargazdasági munka fejlődésének előmozdítása”) helyesnek minősítette, ezen változtatást nem látott szükségesnek. Az ipar mai helyzete és feladatainak megoldása a korábbinál lényegesen több segítséget igényel az ipargazdasági kutatások oldaláról, ugyanakkor az ágazati ipargazdasági intézetek létszámának jelentékeny csökkentésével kell számolni.

Iparunknak a VI. ötéves terv időszakában új fejlődési pályára kell áttérnie. Ezt az intenzív fejlesztés követelményei már a 60-as évek végétől, a világgazdasági változások a 70-es évek közepétől nyilvánvalóvá tették (ennek feltételeit, feladatait az előző tervidőszakban folytatott iparpolitikai kutatások részletesen vizsgálták). Az ipar átállása azonban késlekedett; a külgazdasági egyensúly javításának előtérbe állítása ahhoz vezetett, hogy termelése 1979–80-ban stagnált; igazi fordulatra a strukturális alkalmazkodás, a hatékonyság és a versenyképesség növelése terén még nem volt képes iparunk.

Az MSZMP XII. kongresszusának határozatai, a VI. ötéves terv és az ezekhez kapcsolódó állásfoglalások és intézkedések kijelölik az új fejlődési pályára való áttérés fő feladatait. VI. ötéves tervünk egy nehéz időszakra csak szerény előrehaladást ígér, de még így is feszültségeket tartalmaz. A terv néhány előirányzatának teljesítése – mindenekelőtt a kivitel 37-39%-os növelése (a nemzeti jövedelem 14-17 és a behozatal 18-19%-os emelkedése mellett), a termelékenység gyors növelése és a teljes és hatékony foglalkoztatás egyidejű megvalósítása ilyen lassú növekedés mellett – különösen nagy erőfeszítéseket követel. Az említett dokumentumokból új iparfejlesztési-iparpolitikai koncepció rajzolódik ki, de cél-, eszköz-, szervezeti és döntési rendszerének számos eleme és ezek konzisztenciája még nem eléggé kidolgozott, illetve tisztázott.

A Kutatócsoport fő céljának – az ipar- és az iparvállalati gazdaságtan, valamint az iparpolitika ismeretrendszerének gazdagítása mellett – azt tekinti, hogy előmozdítsa az

ipar mielőbbi átállását az új fejlődési pályára, hogy hozzájáruljon az iparvállalatok munkájának fejlesztéséhez, egy ezt biztosító konzisztens iparpolitika erőteljesebb megfogalmazásához és megvalósításához. A terv három témacsoportban irányoz elő kutatásokat; ezek a következők: I. Iparpolitika a 80-as évekre, II. Az ipari szervezet, III. Stratégia és versenyképesség.

I. A Kutatócsoport *iparpolitikai kutatásainak* indításakor, az előző tervidőszak kezdetén még sokan vitatták, szükség van-e iparpolitikára; ma már ennek igénye általánosan elfogadott. Az a körülmény, hogy az ipar strukturális alkalmazkodása és hatékonyságának fokozása nem haladt előre a várt mértékben, az ipar termelése 1979–80-ban megtorpant, külgazdasági egyensúlyunkhoz való hozzájárulásának növelése VI. ötéves tervünk kulcskérdése lett, eldöntötte a vitát. Az 1981. január 1-ével felállított Ipari Minisztérium egyik fő feladatának a kormány átfogó, konzisztens iparpolitika megvalósítását jelölte meg.

Gazdaságunkban az ipar ma igen nehéz helyzetben van; ahhoz, hogy ebből kivezessük, az általános, átfogó gazdaságpolitikai koncepció mellett határozottabban megfogalmazott iparfejlesztési stratégiára, a cél-, eszköz-, szervezeti és döntési rendszert tudatosan összeillesztő iparpolitikára is szükség van. A Kutatócsoport korábbi kutatásai ennek fő módszertani követelményeit tisztázták. Megvilágították a célrendszer összefüggéseit, konfliktuslehetőségeit, a célok vállalatokhoz való átvitelének problémáit; az eszkörendszer formálásának, belső és a célrendszerrel való összehangolásának követelményeit; a vállalati magatartás és a szervezeti rendszer szerepét; az iparpolitikai döntések előkészítésénél, meghozatalánál és ellenőrzésénél felmerülő fő kérdéseket.

E témacsoport kutatásainak *első iránya* az új fejlődési pályára való átállást biztosító konzisztens iparpolitika kérdéseit elemzi. Vizsgálja, hogy közép- és hosszú távú terveinkben reálisak-e a célok, és ütközéseik hogyan oldhatók fel; az eszközöktől várható-e a kívánt hatás, és mellékhatásaik semlegesíthetők-e; a változásokra időben reagálunk-e, és alkalmazkodik-e ehhez szervezeti és döntési rendszerünk. Ezekre az elemzésekre a többi témában, témacsoportban folyó, valamint az OTTKT Gazdaságpolitikai főirányban külső együttműködéssel-társulással szervezendő iparpolitikai kutatásokra támaszkodva e kutatás végső soron célratörőbb iparpolitikai kialakítását és megvalósítását kívánja segíteni. A Kutatócsoport – az Ipari Minisztériummal, az OT-val és más állami szervekkel együttműködve – részt vesz a közép- és hosszú távú iparpolitikai koncepció kialakításában.

A témacsoport *második kutatási iránya* a magyar iparnak, a magyar vállalatoknak a világgazdaságba való beilleszkedését vizsgálja. Iparunk, vállalataink többsége számtalan erős szállal kapcsolódik a világgazdaságba. Az interdependencia mindig – kis országok esetében pedig különösen – függőséget is jelent. Ennek lényeges mértékű csökkentésére nem látszik racionális lehetőség. A világgazdaság zaklatott, problémákkal teli évtized elé néz. A 70-es évek elején megszakadt viszonylag gyors növekedés hasonló újraelénkülése nem várható. A nemzetközi munkamegosztás átrendeződése tovább folyik; a fejlett tőkés- és a fejlődő országok piacain erősödő versennyel nézünk szembe. Nagyobb követelményeket támasztanak termékeink minőségével, korszerűségével szemben a szocialista országok is.

A VI. ötéves terv középpontba állított feladata, a külkereskedelmi egyensúly helyreállítása végső fokon, alapjaiban nem külkereskedelmi kérdés, és nem oldható meg egy-

szerűen az export erőteljesebb ösztönzésével. Az *exportorientáció* lényege: külgazdasági stratégia és az *egész gazdaság* (ipar) olyan átalakítása, hogy termelésünk műszaki, vezetési, szervezési színvonala és struktúrája alkalmas legyen a világgazdaságba való nem alárendelt beilleszkedésre. A kutatás ezt kívánja segíteni, középpontba állítva, hogy iparunk, vállalataink az exporttal, az importtal és a külgazdasági kapcsolatok más formáival miképpen illeszkednek ma és illeszkedhetnek a jövőben a világgazdaságba – minél kevésbé alárendelt módon.

A témacsoport *harmadik kutatási irányának* indítását a Kutatócsoport tervezett létszám-növekedésének megvalósulásától teszi függővé. A következő években komoly gond lesz, hogy a lassúbb növekedés időszakában iparunk potenciálját hogyan tudjuk racionálisan kihasználni, és a növekedés gyorsítására miképpen készülhetünk fel. A lassúbb növekedés – bár a beruházás is kevesebb lesz – várhatóan csökkenteni fogja az állóeszköz-kapacitások kihasználását, az (egyébként sok értékelési problémával terhelt) termelés–állóeszköz hányados valószínűleg tovább csökken. Ezért nagyon fontos lenne vizsgálni, hogy a reális értékelés milyen képet mutat e hányados alakulásáról, és e sajátos időszakban milyen legyen a vállalatok racionális, a külgazdasági feltételekhez is igazodó állóeszköz-gazdálkodási és beruházási politikája. Nem kisebb probléma a lassú növekedés időszakában a munkaerő racionális felhasználása, a termelékenység gyors növekedése mellett a teljes foglalkoztatottság fenntartása. Ha a termelékenység a szolgáltató ágazatokban is növekszik, ezek az iparból felszabaduló munkaerőt (nem szólva a mobilitási problémákról) csak akkor tudják fogadni, ha ehhez a vásárlóerő és fejlesztési igényeik oldaláról is megvannak a feltételek. E gondok feloldását többek között abban kereshetjük, hogy a termelékenység növelését munkaerő-felzabardítás mellett minél nagyobb arányban a jobb minőség, a nagyobb hozzáadott érték révén biztosítjuk. E problémához kapcsolódik annak vizsgálata is, hogy a dezindusztrializáció mennyire általános jelenség, hazánkban érvényesül-e, illetőleg mit jelent az érvényesülése.

II. *Az ipari szervezetben* 1980-ban jelentős változások indultak meg. Az ipar vállalati struktúrájában felső szintű határozatok megállították a centralizációs folyamatot, kedvezőbb feltételeket teremtettek a kisvállalatok, a vállalkozások létrehozására és fejlesztésére. Elfogadottá vált, hogy a kis-, közép- és nagyvállalatok egymást sokféleképpen kiegészítő rendszert alkotnak, és arra kell törekednünk, hogy e rendszer a piaci hatásokra érzékenyebben, minél kevesebb külső beavatkozással formálódjon. Előrehaladás tapasztalható a termelés, a kutatás és az értékesítés kapcsolatának szervezeti oldalról való erősítése terén. 1981 januárjában Ipari Minisztérium jött létre; szerepkörében az operatív irányítással szemben az iparpolitika és a fejlesztési feladatok állnak előtérben. Egyidejűleg bővült az Országos Anyag- és Árhivatal, valamint a Magyar Kereskedelmi Kamara feladatköre; egy nagyobb program részeként történt néhány változás a kormányzati gazdaságirányítás rendjében is. Mindez racionálisabb, a vállalatoknak nagyobb önállóságot nyújtó, az érdekviszonyokkal jobban számoló, azok nyíltabb kezelését biztosító irányítási rendszer felé nyit utat.

E témakör az előző tervidőszakban is fontos helyet foglalt el a Kutatócsoport munkájában. Kutatásai elsősorban azt vizsgálták, hogy az ipar- és az iparvállalati gazdaságtan milyen törvényszerűségei befolyásolják a szervezeti struktúra alakulását, s a hazai és a nemzetközi fejlődés milyen új tendenciákat mutat. A Kutatócsoport kutatásait mindenekelőtt ebben az irányban és ezzel a közelítéssel kívánja folytatni. Ennek meg-

felelően e témacsoport kutatásainak *első iránya* e tendenciák, új jelenségek további vizsgálatát, a nemzetközi és a friss hazai tapasztalatok tanulmányozását és elméleti feldolgozását veszi tervbe. Ilyen jelenségek mindenekelőtt: a törekvés a specializáció és a diverzifikáció összekapcsolására, előnyeik kombinálására az iparon belül és kívül egyaránt; jórészt ennek hatására a tevékenységi és szervezeti struktúra növekvő eltérése, amely közelről érinti az ipar termelőegységeinek ágazati csoportosítását, és megnyilvánul – többek között – az állami ipar körén kívül eső ipari tevékenység növekvő arányában is; a nemzetköziesedés erősödése az ipari szervezet és a piaci fellépés területén, ennek a magyar ipar számára is egyre nagyobb szerepe; a kutatás, a termelés, az értékesítés és a kapcsolódó szolgáltatások szorosabb kapcsolata, esetenként integrálódása, különböző együttműködési, társulási és szervezeti formákban.

A kutatásnak ez az iránya közelebbről vizsgálja az ipar és a többi népgazdasági ág, az iparba és a többi népgazdasági ágba sorolt tevékenységek és szervezetek kapcsolatát. Elemzi az új rendelkezések hatásait, különös tekintettel az „iparon kívüli” ipari tevékenységre és az iparvállalatok nem ipari tevékenységére; az ipar infrastruktúrájának kérdéseire; a specializációval párosuló célszerű és az ennek ellenében is érvényesülő „kényszer”-diverzifikáció jelenségeire.

A tények és a tendenciák elemzésére építve és ezen túllépve e kutatás *második iránya* arra keres választ, hogy a rugalmas strukturális alkalmazkodás milyen követelményeket támaszt a vállalati szervezeti struktúrával szemben, és milyen úton, milyen eszközökkel lehet az ipart ilyen struktúra felé vezetni. Már a korábbi kutatások is sok esetben jelezték a termelési és a vállalati struktúra szoros kapcsolatát, és szükségképpen elvezettek ahhoz a kérdéshez, hogy a termelési struktúra gyorsabb változása érdekében a vállalati struktúrának is rugalmasabban kell igazodnia a változó igényekhez.

Ha e problémát az ipar- és az iparvállalati gazdaságtan egészébe ágyazva vizsgáljuk, mindenekelőtt azt kell kutatnunk, hogy a vállalati és a piaci struktúra s a gazdasági környezet egyéb elemei hogyan befolyásolják viszonyaink között a vállalatok magatartását és teljesítményét; s azután maga a teljesítmény, ennek megítélése és konzekvenciái hogyan hatnak vissza a vállalatok helyzetére, növekedésére. Hogyan biztosítható, hogy egészségesebb vállalati méretpiramis jöjjön létre, a ma túlzott arányú soktelepes vállalati forma *eredményességével* igazolja és tartsa fenn magát (ahol indokolt); csak a *siker*es vállalatok növekedjenek; vállalatok meg is szűnjenek; nehéz helyzetben még a nagyvállalatok is csak *időhöz kötött* segítséget és ne abszolút védelmet kapjanak. A kutatások – kapcsolódva a Gazdaságunk szervezeti rendszere című OKKFT programhoz is – keresik annak lehetőségeit, hogy miképpen lehet nagyobb teret nyújtani a koncentráció, az egyesülés és a szétválás, a specializáció és a diverzifikáció *természetes* folyamatainak, azoknak a piaci hatásoknak és vállalati kezdeményezéseknek, amelyek maguk indítanak meg ilyen változásokat.

Iparunkban jelenleg a soktelepes nagyvállalati forma az uralkodó, és kiemelkedő fontossága arányának várható (valószínűleg csak kisebb) csökkenése esetén is megmarad. A kutatás tervezett, a Kutatócsoport létszámának növekedésétől függővé tett *harmadik iránya* ezért a nagyvállalaton belüli szervezeti és irányítási rendszert vizsgálja. A téma jelentőségét egyrészt az adja, hogy a nagyvállalat belső kapcsolatrendszere úgy is felfogható, mint alternatíva önálló vállalatok piaci találkozásával szemben, másrészt a rugalmas strukturális alkalmazkodás a nagyvállalatok belső működési rendjét tekintve is

sajátos követelményeket támaszt. A rövid távú alkalmazkodáshoz nélkülözhetetlen, hogy a piaci jelzések minél közvetlenebbül jussanak el az egyes termelőegységekig, és azok érdekeltek legyenek az ehhez való igazodásban. A nagyvállalati közös érdek, a belső kooperáció ettől eltérő magatartást is indokolhat, de ez inkább kivétel, mintsem szabály. Sok körülménytől, többek között attól függően, hogy a nagyvállalat horizontális vagy vertikális egységeket foglal-e magában, ez esetben is többféle, különböző megoldás mutatkozhat célszerűnek. Az irányelv itt is a teljesítményektől függő differenciálás; hogy ettől mikor, milyen mértékben indokolt eltérni és osztozni az együttes eredményben, ez elsősorban azon múlhat, hogy ez az eredmény valóban közös munka gyümölcse-e.

III. Az ipar új fejlődési pályára való átállása jelentős változásokat kíván a vállalatok munkájában. Az iparpolitika és az iparirányítás csak e pálya fő nyomvonalát jelöli ki és segíti, ösztönzi az ezen való előrehaladást, de ez döntően attól függ, sikerül-e a vállalatokat erre az új pályára átállítani. A Stratégia és versenyképesség című témacsoport kutatásai három olyan téma vizsgálatát irányozzák elő, amelyek alapvető jelentőségűek ebből a szempontból.

Az *első kutatási irány* e témacsoportban a vállalati stratégia és tervezés kérdéseit vizsgálja. Az önálló vállalatnak távlatokban kell gondolkodnia, bár a szabályozás és az irányítás sok eleme vállalatainkat ma inkább rövid távú ingadozásra ösztönzi. Mégis, abból indulhatunk ki, hogy a legtöbb vállalatnak, különböző időtávra, ma is van többé vagy kevésbé végiggondolt és megfogalmazott stratégiája. A kutatás vizsgálni kívánja, mi jellemzi e stratégiát vállalataink különböző csoportjainál, mi a szerepe ennek formálásában a vállalati vezetésnek, a környezeti hatásoknak, a közvetlen befolyásolásnak, és mi volna e stratégiaalkotás ésszerű útja-módja. Megkísérli, hogy ehhez a külföldi tapasztalatok, a viszonyaink között bevált és a sikertelen megoldások és kísérletek, továbbá iparunk és környezetünk várható alakulásának elemzése alapján javaslatokat is adjon.

A stratégiaformálás nálunk a közép- és hosszabb távú tervezés rendszerébe illeszkedik. A tervezés korszerűsítése irányában az utóbbi időben több lépést tettünk, de éppen az ipart (és különösen a feldolgozó ipart) nézve sok kérdés tisztázatlan még. A hagyományos módon nehezen kezelhető hatékonysági, minőségi és a termékstruktúrát érintő feladatok, a társadalmi tényezők középpontba állítása, a külkereskedelem magas aránya, a világgazdaság bizonytalanságainak megnövekedett szerepe mind tervezési módszereink megújítását sürgeti. Az iparpolitika szempontjából különösen lényeges probléma a prognózisok, a különböző időhorizonttal készülő tervek kapcsolata; a különböző szinteken folyó tervezés egymásra épülésének, a vállalati, ipar- és gazdaságfejlesztési stratégiák összekapcsolásának rendszere; az ennek során érvényesülő érdekviszonyok, érdekvédelem és érdekegyeztetés szerepe, lehetőségei és módszerei. Kapcsolódva az ÁTB és az OT tervezési módszereinek fejlesztésére kidolgozott programjához, a Kutatócsoport a stratégiaformálás és a tervezés problémáit a fenti súlypontokkal tervezi vizsgálni.

E témacsoport *második kutatási iránya* a hatékonyság és minőség értelmezése, követelményeik és ezek érvényesítése az új fejlődési pályán. E kutatások megkísérlik tisztázni, miben áll az új fejlődési pálya (új) követelményrendszere, s mi ebben a helye a hatékonyság és minőség fogalom párnak. Hogyan kell értelmezni a hatékonyság fogal-

mát gazdasági és társadalmi, vállalati, ágazati és népgazdasági nézőpontból *mai* viszonyaink között; mennyiben, milyen módszerekkel értékelhető, mérhető, hogyan kezelhető a hatékonyság az iparpolitikában; mit jelent a cél-, az eszköz- és a szervezeti rendszer szempontjából; hogyan alkalmazható döntési kritériumként. A hatékonysággal foglalkozó sok korábbi kutatáshoz képest – ezek tapasztalatait is felhasználva – az új jelenségek előtérbe állítása és az iparpolitikai közelítés új következtetéseket és néhány gyakorlati javaslatot is ígér.

Kevésbé „megkutatottak” a minőség fogalomkörének gazdasági összefüggései, a minőség gazdaságtana. A kutatás mind az ipari termékekkel szemben kialakított minőségi követelmények, mind ezek érvényesülésének problematikáját vizsgálni fogja. Az előbbi kérdést illetően a nyersanyagárak relatív emelkedése világszerte új megfontolásokhoz vezetett, mindenekelőtt a termékek használati idejét illetően. Számunkra emellett a hozzáadott érték és késztermékáraink növelése, a hazai igények és a külpiazi verseny is aláhúzza a minőség jelentőségét. Termékeink tényleges minőségét számos tényező együttesen határozza meg; ezek közül különösen a specializáció, az ágazatok között végiggyűrűző kapcsolatok, valamint a valóságos érdekeltségi viszonyok szerepének vizsgálatát irányozza elő e kutatás.

Az ipar versenyképességének és strukturális alkalmazkodásának gondjai jelentős részben arra vezethetők vissza, hogy termelésünk műszaki színvonala (a termékeket és a technológiákat nézve egyaránt) lassan követi a világban végbemenő gyors fejlődést. A kutatóintézetekben és a vállalatoknál folyó fejlesztőmunka és eredményeinek realizálása a termelésben, a műszaki alkotótevékenység kibontakoztatása és gazdasági hasznosítása számos vizsgálat szerint alacsony határfokú. E témacsoport kutatásainak *harmadik* – a Kutatócsoport létszámának növelésétől függővé tett – *iránya* e problémákat veszi célba. Egyrészt vizsgálni kívánja az iparban és különösen a vállalatoknál folyó műszaki munkát, az ennek hatékonyságát befolyásoló és meghatározó tényezőket, másrészt az iparpolitika és az iparirányítás azon eszközeit, módszereit, amelyekkel e munka hatékonysága fokozható lenne.

Műszaki fejlesztési politikánknak a kiemelt programok mellett hasonló súllyal kell foglalkoznia az innovációs tevékenység kibontakoztatásának feltételeivel és előmozdításával. E kutatás vizsgálni tervezi, hogy miképpen növelhető a vállalatok és a fejlesztőintézetek innovációs potenciálja, és hogyan segíthető ennek jobb kihasználása. A kutatás alapjául szolgáló modell abból indul ki, hogy az innovációs potenciált több, egymást feltételező és kiegészítő úton növelhetjük; ezek mindegyike ráfordítással is jár, tehát várható hozamukat is mérlegelni kell. Továbbá: az innovációs potenciál jobb hasznosításáról viszonyaink között csak akkor beszélhetünk, ha vállalataink nemcsak több, hanem a piaci-gazdasági kritériumokhoz is jobban igazodó újítást vezetnek be. Ennek vannak a gazdaságirányítás általános rendszere által meghatározott és specifikus feltételei és eszközei, ezek egymással kölcsönhatásban működnek, és együttes, az iparpolitika egészébe illesztett vizsgálatukra van szükség.

Mindhárom röviden jellemzett témacsoport illeszkedik az OTTKT gazdaságpolitikai főirányhoz, az ennek keretében folyó iparpolitikai kutatási irányhoz; a II. témacsoport a megfelelő OTTKT programhoz; az innovációs kutatások az MSZMP Agit. Prop. Bizottságának ajánlásaihoz. A Kutatócsoport a korábbiaknál nagyobb arányban kíván együttműködni, társulni a többi akadémiai és más kutatóhellyel, szorosabb együttműködését az Ipari Minisztériummal megállapodásban is rögzítette.

A Kutatócsoport feladatát „Az ipargazdasági kutatások ösztönzése, összehangolásuk elősegítése, a tudományos és a gyakorlati ipargazdasági munka fejlődésének előmozdítása” terén elsősorban a sokéves tevékenysége során bevált alábbi eszközökkel kívánja szolgálni:

- OTTKT, esetleg OKKFT, valamint KGST és más nemzetközi tudományos koordinációs szerepkör;
- a tudományos kutatások eredményeinek és gyakorlati alkalmazásuk tapasztalatainak kölcsönös megismertetését és értékelését célzó műhelyviták, tudományos tanácskozások, nemzetközi konferenciák szervezése;
- tanácsadás; konzultációk egyrészt kutatásainak felhasználóival, másrészt kutatókkal, kutatóhelyekkel;
- az Ipargazdasági Szemle és más kiadványok közreadása;
- az MTA tudományos bizottságaiban folyó tevékenység segítése;
- a területén tevékenykedő társadalmi egyesületek munkájának támogatása.

A Kutatócsoport az 1976–80-as időszakban bázisintézményként A gazdaságpolitika továbbfejlesztésének tudományos alátámasztása című OTTKT főirány 5. sz. iparpolitikai irányának koordinátora volt. A TPB megbízása alapján koordinálta az ágazati intézetek ipargazdasági kutatásait is. E két feladat ellátásának folytatását tervezi és készíti elő. Tovább ápolja sokirányú nemzetközi kapcsolatait, ellátja ehhez fűződő koordinációs kötelezettségét.

NEMZETKÖZI KONFERENCIA A 80-AS ÉVEK SZERVEZÉSI FELADATAIRÓL

A termelékenységnövelés szervezési feladataival, a vállalatirányítás különféle területein várható szervezési változásokkal foglalkozott a Zürichben ez év szeptemberében megtartott nemzetközi konferencia. A tanácskozást az Európai Termelékenységi Szolgálatok Szövetsége (EFPS), a Nemzetközi MTM Igazgatóság (IMD) és a Svájci Munkatanulmányi Szövetség (SVBF) szervezte. A konferencia a 80-as évtized szempontjából kiemelkedő fontosságúnak ítélt területek szervezési vetületével foglalkozott. Ezek: fejlesztés, gyártmánytervezés és minőségbiztosítás; tervezés, irányítás és gyártás; irodai és igazgatási tevékenységek; munkatanulmányok, munkaelemzés. A továbbiak az első három témakörrel adnak áttekintést.

1. *A fejlesztés, a gyártmánytervezés, illetve a gyártmányok szerkezeti kialakítása* terén várható változásokkal foglalkozó előadások alap gondolata az volt, hogy míg korábban a termelékenység növelésének fő tartalékait a gyártás és a szerelés racionalizálása képezte, addig az utóbbi években a figyelem mindinkább a műszaki tervezés révén elérhető hatékonyságnövelésre irányul. *A gyártmányokkal szembeni igény* több irányban is fokozódik:

- Az erősödő konkurrencia megköveteli a gyorsuló korszerűsítést, mind újabb konstrukciók megjelenését. Ez nagyfokú rugalmasságot kíván a gyártmányfejlesztésben.

– Szinte minden területen számolni kell az elektronika előretörésével, amely a gyártmányok műszaki, előállítási, gazdasági paramétereit egyaránt jelentősen módosítani fogja.

– Az iparilag fejlett országokban a piaci sikert elsősorban a magas minőségű termékek biztosítják. Ez abba az irányba hat, hogy a minőségbiztosításra nagyobb figyelmet kell a következő időkben fordítani. Ugyanezt erősíti a gyártókra, a termékeik iránti felelősségvállalásra irányuló fokozódó nyomás.

A Bosch cég a finommechanika, az elektrotechnika, valamint a gép- és járműgyártás körében végzett egyik vizsgálata szerint egybehangzóan azt találták, hogy *az előállítási költségek mintegy 75%-a a fejlesztés és a konstrukció tevékenységének függvénye*. Ugyanakkor e fázis részesedése a gyártmány költségeiből mindössze kb. 10%-os (1. ábra).

A gyártmányfejlesztő *munkában* bekövetkező változásokra H. J. Bullinger mutatott rá:

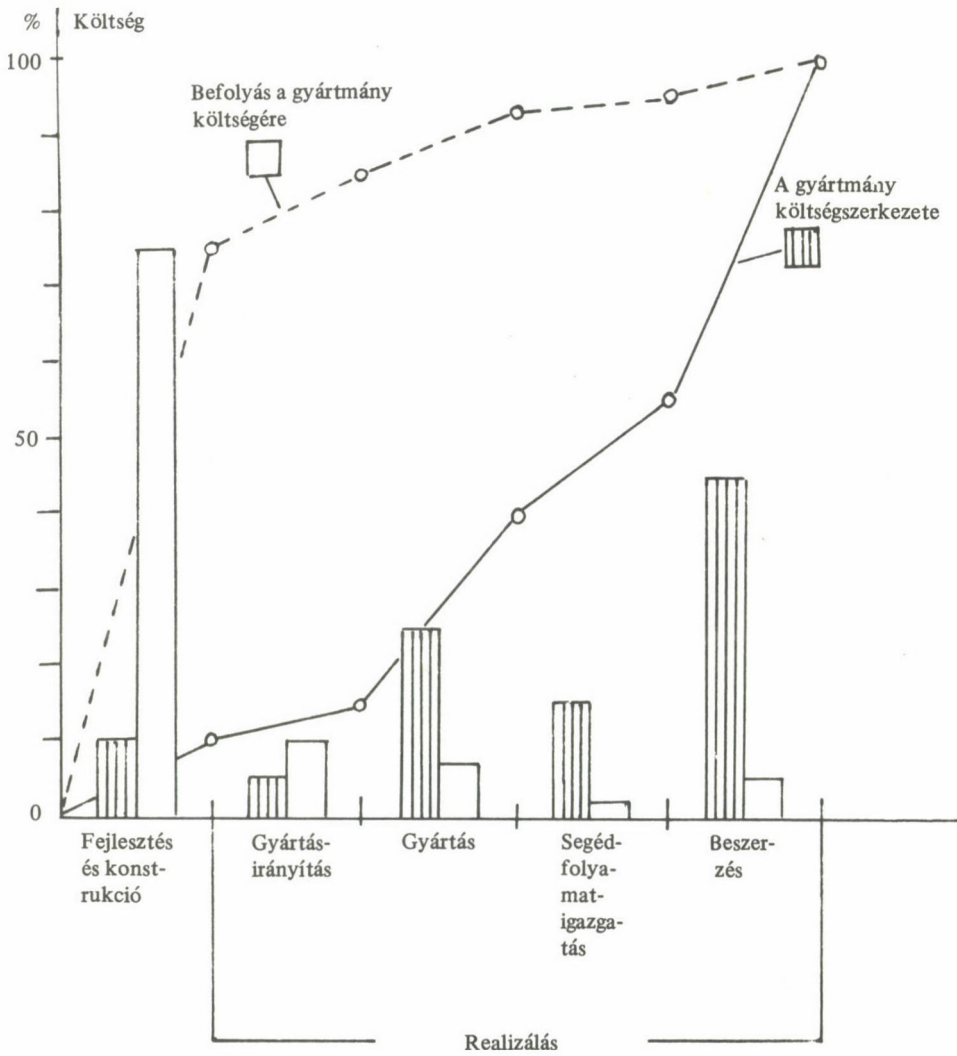
– A gyártmányok komplexitásának növekedésével jelentősen fokozódik a konstruktőrök információszükséglete.

– A magas minőségi követelményű termékek s a velük szemben támasztott állami biztonsági, egészségügyi stb. előírások fokozzák a specialisták iránti igényt. A Siemens Műveknél 1960-ban a konstrukcióval kapcsolatos költségeknek csak mindössze 36%-a volt melléktevékenység (információgyűjtés, -feldolgozás, munka-előkészítés, ellenőrzés stb.), ez ma eléri a 60%-ot.

– A konstrukciónak szorosabb kapcsolatot kell tartania az értékesítéssel, hogy a gyártmány már születésétől kezdődően a piac számára megfelelő módon alakuljon ki. Hasonlóképpen, az állóeszközök és a beszerzési-készletezési potenciál optimális kihasználása érdekében együtt kell működnie a gyártás-előkészítéssel, a beszerzéssel, az alkatrészyártással és a szereléssel.

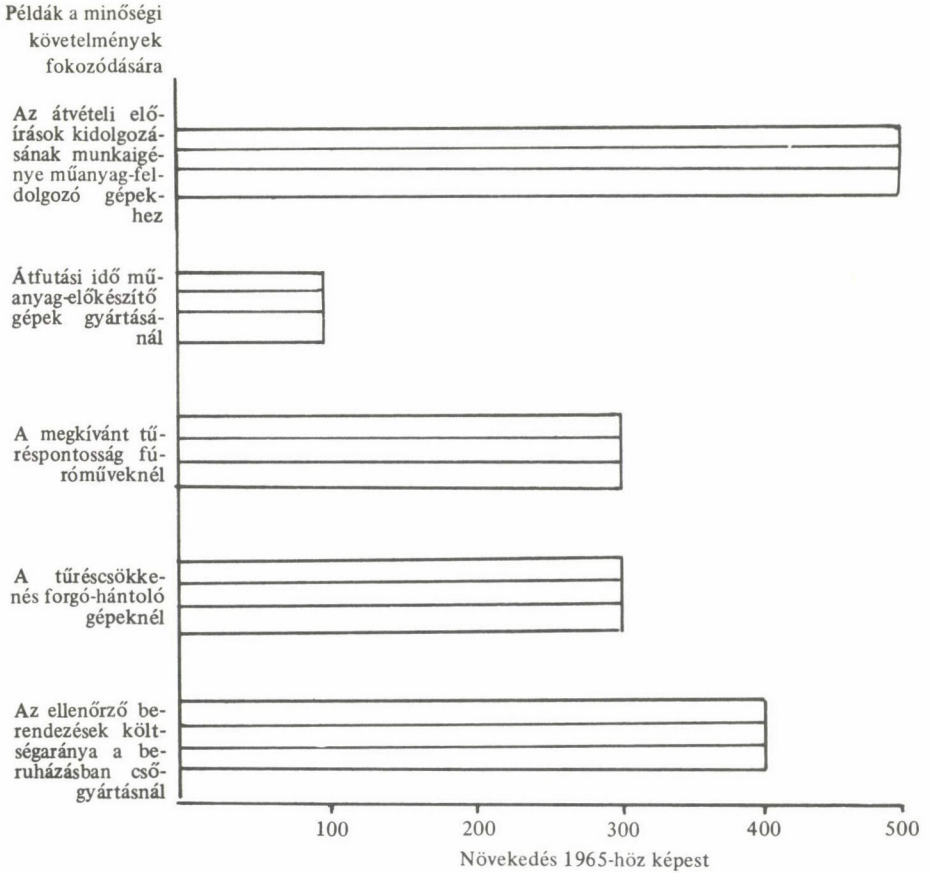
A gyártmányok és a technológiák várható gyorsuló változása mellett a hagyományos vállalati munkamegosztásnak – amely a szervezeti felépítésnek is az alapját képezi – mélyrehatóan módosulnia kell. A különböző funkciók között ma rendszerint fennálló szervezeti határok komoly akadályai a változó feladatokhoz való gyors alkalmazkodásnak. A jövőbeli szervezési feladatok súlypontját a *vállalati szervezetek interdiszciplináris együttműködésének előmozdítása*, valamint a számítástechnikának a gyártási folyamatokba integrálása kell képezze.

Az előadások a gyártmányfejlesztés eredményességében szerepet játszó szervek, szakemberek együttműködésének számos példájára, formájára mutattak rá. Mindezek közös lényege az érintett szakmai szervek, szakemberek „közös asztalhoz” ültetése és az értékelemzési elvű munkamódszer. A gyártmányfejlesztés fázisában a nem konstruktőrök szervezett tanácsadó munkája az egyik üzemben lehetővé tette a későbbi rajz- és egyéb módosítások mintegy 80%-os csökkentését. Másutt az előállítási költségek 25%-os csökkentését eredményezte az ebben a fázisban végzett komplex előkészítés. Szinte minden előadó foglalkozott a japán példával, azokkal a módszerekkel, amelyekkel a japán vállalatok egyebek között messzemenő kollektivitásra, a termelésben érintettek egymást segítő magatartására és az innovációban való kollektív részvétellel serkentik munkatársaikat.



1. ábra

A minőségbiztosítással kapcsolatos feladatokkal foglalkozó előadások arról számoltak be, hogy ez a terület mindinkább a vállalati érdeklődés előterébe kerül. W. Eversheim példákkal mutatta be, hogyan növekedtek a minőséggel kapcsolatos követelmények az elmúlt másfél évtizedben. Ezeket szemlélteti a 2. ábra.



2. ábra

Nagyszámú, főleg az USA-ban elvégzett vizsgálat arra mutat, hogy a termékek versenyképességének a második faktora a kedvező ár után a jó minőség. A japán konkurenciából is ismeretes a konzekvens minőségbiztosításra törekvés sikere. Amíg a gyártmány költségeit és árát alapvetően a konstrukció határozza meg, addig a minőség számos vállalati funkció működésének együttes hatásából alakul ki.

Érdekes, a minőség fogalmának széles értelmezését jól szemléltető az a felsorolás, amelyet R. Muck mint a minőségköltségek új koncepcióját ismertetett. Röviden felsorolva a költségelemek a következők:

– a hibamegelőzés, azaz a minőségtervezéssel foglalkozó szervezet, a minőségi előírások, a minőségellenőrzési tervek költségei,

- a tényleges minőségellenőrzés, minőségbetartás költségei,
- a minőségi hiányosságokból származó költségek; utómunkálatok, hibajavítás a terméken, valamint a műszaki dokumentációkon; állásidők, fennakadások a nem megfelelő anyagok, alkatrészek, részegységek miatt; a vevőknél fellépő veszteségek, pl. hibakeresés, átalakítás, a nem kielégítő minőség miatti teljesítményveszteségek, a szűk-séges tartalékberendezések költségei; a hibás szállítás miatti bevételkiesések, árszállítások és a hírnév helyreállításának propagandaköltségei.

Muck ismertetése szerint a minőségi hiányosságoknak kis hányada – mindössze 10–15%-a – származik magából a gyártásból, a technológiai műveleteket végzőktől. A többi a vezetés (illetve a konstrukciót és a gyártási módot meghatározók) nem kellően minőségtudatos munkájára vezethető vissza.

Sok szó esett az ún. *minőségtudatos vezetés* formáiról, fogásairól, különösen a japán vállalatoknál bevezett minőségi körökről, azokról a vállalat minden részlegében rendszeresen lefolytatott csoportos megbeszélésekről, amelyeken a minőség javításának lehetőségeivel, tennivalóival foglalkoznak.

Eversheim előadásában a munkatársak motiválásának néhány lehetőségét ismertette. Ilyenek: sikerélmény biztosítása a minőségi munkateljesítmény elismerésével, az előrelépés lehetőségének biztosításával; érdekes és változatos munka; a felelősségi kör növe-
lése; a minőségtudat fokozása, belső „propagandája”.

2. *A tervezés, termelésirányítás és a gyártás területén várható szervezeti változások* elemezve R. Haberfellner arra mutatott rá, hogy a gyártmányok korszerűsödése, változása állandó folyamat. Új az a mind általánosabb jelenség, hogy az elemeket és a részegységeket nem maguk a végtermékgyártók állítják elő. Ennek következménye a gyártásra, hogy a beszerzés, az ellenőrzés, a karbantartás területén új típusú személyi és szervezeti követelmények jelentkeznek, és fokozódik a függőség a szállítóktól, az anyagellátástól stb.

K. Schekulin a *gyártási eljárások fejlesztésének* három területét különböztette meg:

- az adott eljárások teljesítményének növelése (pl. a mikroprocesszor-technika alkalmazásával),
- az eljárások szélesítése, alkalmazásba vételük ma még nem szokványos területen (pl. elektroeróziós megmunkálás alkalmazása sorozatgyártásban),
- új eljárások kifejlesztése (pl. lemezkivágás lézerrel).

A gyártástechnológiában tovább terjednek a magasabb flexibilitást biztosító számjegyvezérlésű gépek, a tömeggyártásban pedig az automatizálás. A gépek kiszolgálását az ipari robotok veszik mindinkább át. Mindezek azonban a gyártásszervezést alapjában nem fogják módosítani.

A gyártás fejlődésének a szervezésre gyakorolt hatásait tekintve mindenekelőtt a dráguló technika kihasználását kell biztosítani, megszervezve a két- és háromműszakos üzemet. Alapvető követelmény, hogy a munkaciklusban a gépnek soha ne kelljen az emberre várnia, az ember ne képezhessen „szűk keresztmetszetet”. A termelésirányításra és a gyártásra ma is a sokszínűség és ugyanakkor számos „örökzöld” probléma jellemző. Utóbbiak elhangzott felsorolása szinte teljes leltárát adta hazai vállalataink tipikus szervezési problémáinak. A termelésirányításban a *számítástechnika* a közvetlen folyamatszabályozás irányába halad, továbbá terjednek a műszaki tervezésnél már említett módszerek. Itt sem várható azonban döntő fordulat, annál kevésbé, mert –

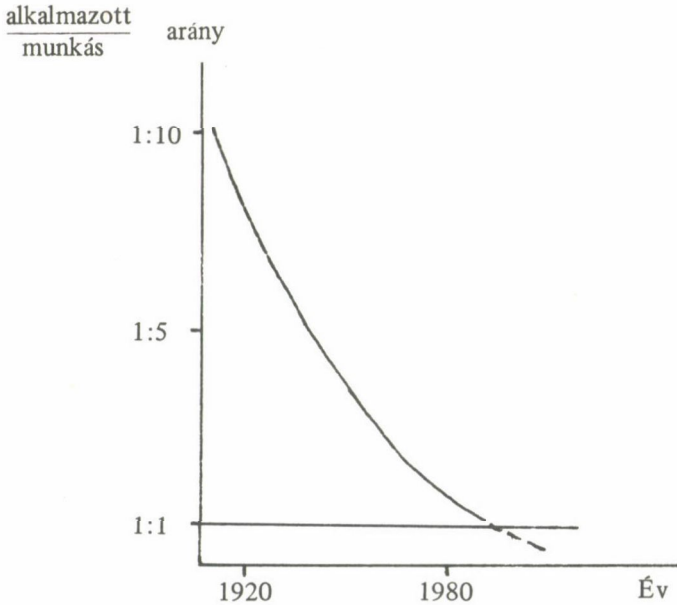
Haberfellner és más előadók szerint – egyértelműen megállapítható, hogy az integrált számítógépes gyártástervezés és irányítás koncepciója kifutott, elsősorban a növekvő komplexitás és áttekinthetatlenség miatt. A magas fokú flexibilitás és a gyors reakció követelményének e rendszerek nem tudtak megfelelni. Az újabb, elsősorban az USA-ban végzett kutatások mutatják, hogy *a számítástechnika önmagában nem tudja a problémát megoldani*. A számítógépes termelésirányításra berendezkedett vállalatoknak csak 44%-a ítéli a ráfordítást a haszonnal arányosnak. Egy 1980-as becslés szerint az új rendszert bevezetőknél több mint fele eltért alkalmazásuktól.

Ugyancsak Haberfellner mutatott rá a kooperáció fokozódásának egy sajátos, az ipar struktúráját érintő ellentmondására. Minthogy a kooperáció szélesedésének új motívuma a részegységek erre szakosított cégektől való beszerzése, fokozottan össze kell hangolni a végtermékgyártó és a kooperáló üzemek tervezési rendszerét. Minél határozottabb koncepciójú valamelyik fél, annál inkább diktál. Szimptomatikus a nagyvállalatok ilyen eljárása. Ezzel viszont a kooperáció rugalmasságot növelő hatása vesz el. A kooperáció fokozódása és az átfutási idők rövidülése következtében bonyolultabbá válik az anyagbeszerzés, anyaggyártás feladata, növekszik a mozgatott, tárolt anyagok, részegységek mennyisége, értéke. Mindez előtérbe hozza az anyaggyártással, anyagmozgatással, tárolással összefüggő problémákat, e terület erőteljesebb fejlesztése válik szükségessé.

3. *Az irodai és az igazgatási munkák változásával* kapcsolatos szervezési feladatokkal foglalkozó előadásokból a következők érdemelnek figyelmet. Bullinger nyomatékkal hangsúlyozta, hogy az irodai munkák terén szemléletváltozásnak kell bekövetkeznie, felszámolva a technikaközpontúságot. Oly módon kell szervezni a munkafolyamatokat, hogy a technika az ember segítségére legyen és nem fordítva. Az irodai munkának mindinkább a munkaszervezés sajátos területévé kell válnia. Nagyobb figyelmet kell fordítani a munkatársak bevonására az új irodai technológiák, különösen az új munkahelyek kialakításában, a negatív hatások lehető minimalizálása érdekében. A körvonalak még nem világosak, de például kívánatos bizonyos tevékenységeknél a munkagazdagítás elvének érvényesítése, ma még szervezetenként és helyileg is elkülönített tevékenységek összevonása; egyes dolgozó csoportok különleges igényeinek figyelembevétele a munkaidő beosztásánál. E kérdéskörbe tartozik egyes munkák otthoni elvégezhetősége.

A flexibilitás növelése irányában ható változások szükségessé teszik a képzés színvonalának sürgős növelését, tartalmának módosítását. A kérdés ellentmondásos. A szakszervezetek szerint a kvalifikációs struktúra oly módon változik, hogy kevés magas felkészültséget és sok alacsony szintű képzettséget igénylő tevékenység fog létrejönni. A munkáltatók szerint a kvalifikált munkahelyek száma fog növekedni. Az alkalmazotti munkaerő-szükségletek prognózisában is eltérnek a vélemények. A szakszervezetek attól tartanak, hogy az új irodai technikák bevezetése (a számítógépgyártás stb.) 1-1,5 millió munkanélkülit fog eredményezni, a munkáltatók szerint az irodai alkalmazottak száma a 3. ábrán bemutatott trend szerint növekedni fog.

Brendefjord ugyancsak hangsúlyozta, hogy nem váltak be azok a korábbi előrejelzések, melyek szerint az adminisztratív munka nagyfokú automatizálása erős létszámcsökkenéshez fog vezetni. Ezzel szemben a létszám kismértékű növekedése következett be, az új információfeldolgozási eljárásokkal kapcsolatos munkaterületeken. En-



3. ábra

nek a tendenciának további folytatódásával számolnak a 80-as években.

Összefoglalva a széles témakört átfogó tanácskozásról szerzett benyomásokat, a 80-as években a nehezedő gazdasági körülmények, a konkurrencia fokozódása várhatóan a gyártmányok egyre gyorsabb korszerűsödését, állandó változását kényszeríti ki. E követelmények csak a rugalmasságnak a termelés minden területét átfogó növelésével lehet eleget tenni.

A gyártmányok vonatkozásában egyik megoldás azok lehetőleg több célú, minél nagyobb hányadában készen vásárolt elemekből való összeépítése, a kooperáció erőteljes növelése. Ebben a helyzetben a konstrukció megoldásának jelentősége, a gyártmány-fejlesztés és műszaki tervezés szerepe mind számottevőbbé válik.

A gyártástechnológiában a nagy tömegben előállítható elemek gyártásánál az automatizálás, az egyéb elemeknél a maximális flexibilitást biztosító korszerű megmunkálások, elsősorban az NC gépek alkalmazása hódít teret. A kooperáció növekedésével csökken a saját gyártású hányad, viszont nő az anyag-, részegység-beszerezés feladata, az anyagmozgatás, a raktározás aránya, fokozódik e tevékenységek szervezésének jelentősége.

Fokozódik a minőség szerepe; a versenyképességnek a gyártmányok ára mellett jelentőségében második legfontosabb tényezője. Ezért a gyártmányminőség közvetlen és közvetett fejlesztése feladatainak, a minőségbiztosítás szervezésének a vállalat stratégiai fejlesztésébe illeszkedő helyet kell kapnia. A gyártmány és a technológia mellett a termelésirányításnak is rugalmasabbá kell válnia. Ezt a decentralizált kisszámítógépes irányítás segítheti elő.

A mikroelektronika irányzatában mind mélyrehatóbban alakítja át a gyártmányo-

kat, a technológiákat és a gyártásszervezést, a technika és az ember kapcsolatát. A rugalmasság követelménye jelentős új feladatok elé állítja a munkaerő-gazdálkodást. A változó technikához az embereknek is fokozott rugalmassággal kell alkalmazkodniuk. Ennek következményeit a szakmai képzésben, a munkaszervezésben egyaránt le kell vonni. Természetesen a bemutatott tendenciák részben még a fejlett ipari országokban is csak bontakoznak. Például hazai, lényegesen fejletlenebb kooperációs körülményeink között a gyártmánytervezésben még más alapelveknek is fontos szerepet kell kapniuk. Ugyanakkor pl. a rugalmasság növelése, a minőségbiztosítás hazai iparunkban is meg kell hogy kapja mielőbb meghatározó szerepét és adottságainknak megfelelő módszereit.

Parányi György

NEMZETKÖZI KONFERENCIA AZ IPARISZERVEZET-KUTATÁSOKRÓL

1981. szeptember 16–18-án nyolcadik alkalommal találkoztak az ipari szervezetkérdéseinek kutatói újabb vizsgálataik eredményeinek, kutatási területük időszerű kérdéseinek megtárgyalására. Ez alkalommal formálisan is megalakították az Európai Ipargazdasági Kutatási Társaságot (European Association of Research in Industrial Economics). Elnöknek a téma egyik kiváló európai szakteknitélyét, A. Jacquemin belgiumi professzort választották meg.

A konferencián két (nyitó és záró) plenáris ülés és párhuzamosan folyó szekcióülések sorozata folyt le. Az első ülésen a szokásos megnyitók után két előadás hangzott el. Az elsőt W. M. Landes professzor (Chicago) tartotta A jog új gazdaságtana és alkalmazása a trösztellenes politikára címmel. Előadásában azokról az új közelítésekről beszélt, amelyekkel különböző trösztellenes intézkedések gazdasági hatását, a vállalatoknak a különböző intézkedésekre való reagálását, magatartását vizsgálják, és ezzel kapcsolatos törvényszerűségeket próbálják megfogalmazni. A másik előadást a magyar származású B. Gold professzor (Cleveland) tartotta, a vaskohászatnak az 1980-as évekre szóló kilátásairól. Előadásában rendszerbe foglalta azokat a tényezőket, amelyek a vaskohászat strukturális átrendeződését sürgetik, így a ráfordítások oldaláról az energia, a munkaerő és a tőke hozzáférhetőségének és árának változása, a fogyasztói igények változása, a növekvő verseny, a környezetvédelem által támasztott követelmények, valamint a technológiai változások. Ez utóbbiak közül különösen a nagyságrendi megtakarítások új, a kisüzemekre is érvényes lehetőségeit és a termelésirányítás új technikai megoldásait emelte ki. Mindezek a változások nemzetközileg, az egyes országokon és a vállalatokon belül is átrendeződést követelnek és számos az ipargazdaságtan szempontjából nem kellően kutatott kérdés további vizsgálatát sürgetik. E kérdések közül a következőket húzta alá: a nagyságrendi megtakarítások, a specializáció és a szabványosítás, a valamennyi ráfordításelemre kiterjedő termelékenységmérés, az innováció várható hatásainak számbavétele, a kutatás és fejlesztés gazdaságtana, a kereslet és az árpolitika összefüggései.

A záróülésem az egyes szekciókról nem hangzottak el beszámolók, hanem két további előadással ismerkedhetett meg a hallgatóság. Az elsőt B. Carlsson, a svéd Ipargazdasági Kutatóintézet igazgatóhelyettese tartotta. Az ipari szubvenciók Svédországban: makroökonomiai hatások és nemzetközi összehasonlítás címmel. Előadását az Ipargazdasági Szemle e száma közli.

A másik előadó, E. Kaufer innsbrucki professzor az ipargazdaságtan időszerű kérdéseivel foglalkozott. Előadásában elemezte, hogy az ipari szervezettel foglalkozó kutatások milyen új jelenségekkel kerülnek szembe, és arra a következtetésre jutott, hogy az új jelenségek szélesebb közelítést, a gazdaságpolitika egészébe beágyazott vizsgálatokat tesznek szükségessé. A gazdasági jelenségek interdependenciája folytán – mondotta – az egyes termékek, piacok, vállalatok, ágazatok helyzetét csak népgazdasági és világgazdasági összefüggésekben lehet eredményesen vizsgálni. (E tudományágat, mint ismeretes, sokszor – főleg az Egyesült Államokban – „ipari szervezet” névvel jelölik meg, máskor az ipargazdaságtan kifejezést használják. Kaufer professzor a tudományág átfogóbb értelmezését sürgette, közelítve ahhoz, ahogyan az ipargazdaságtant a szocialista országokban is felfogják.)

A kitűnően szervezett konferencia szekcióüléseim közel negyven előadás került vitára. (Az előadásokat néhány kivétellel előre kiküldték.) A szekciók megjelölése a következő volt: állami szabályozás, vállalatelmélet és -szervezet, a verseny elmélete, struktúra és teljesítmény összefüggése, ágazati tanulmányok, egészségügyhöz kapcsolódó ágazatok, ipari szervezet és kereskedelem, az ipari szervezet munkaügyi összefüggései. A párhuzamos szekcióülések lehetőséget adtak arra, hogy minden előadásról a korreferátum mellett hozzászólások is elhangozzanak, ugyanakkor a túlzott tagoltság és a szekció-összefoglalások hiánya nehezítette, hogy a mintegy 150 résztvevő a konferencia és a tudományterület fejlődésének egészéről is képet alkothasson. Az alábbiak röviden vázolják, milyen témákkal foglalkoztak az előadások; ezek az Ipargazdaságtani Kutatócsoport könyvtárában az érdeklődők rendelkezésére állnak.

Az előadások túlnyomó része egy-egy ágazat kérdéseit elemezte, és csupán néhány vállalkozott átfogóbb összefüggések vizsgálatára. Különösen két ágazat kérdéseit vizsgálta sok előadás: a gyógyszeriparét és a légi közlekedését. E két ágazatot egyaránt az állami beavatkozás magas foka jellemzi, és az előadások elsősorban ennek értékelésével foglalkoztak. A fejlett tőkésországokban a társadalombiztosítás kiterjesztésével az egészségügyi ellátás és ezen belül a gyógyszerfogyasztás költségei rohamosan emelkednek; több előadás vizsgálta, hogy ez milyen mértékben tartható állami szabályozással ésszerű keretek között. Egy előadás a japán, az amerikai és az európai gyógyszerárakat kísérte meg összehasonlítani, egy másik az angliai orvosi műszeriparral foglalkozott. A légi közlekedés témájában tartott előadások az Egyesült Államok és Európa példáján a tarifák állami szabályozásának a versenyre és az érintett vállalatok hatékonyságára gyakorolt hatásait elemezték.

A többi vizsgált ágazatot nézve kiemelésre érdemes az autóipar 80-as évekre várható kilátásaival foglalkozó előadás, az európai pamutszövő ipar különböző típusú (termékspecifikus, telepi és vállalati szinten jelentkező) nagyságrendi megtakarításait elemző előadás. Egy további előadás a vasúti szállítás költség- és tarifastruktúráját vizsgálta két amerikai társaság példáján; egy tanulmány a norvégiai villamosenergia-elosztó vállalatok tapasztalatait. A villamosenergia-elosztó hálózat Norvégiában 30 magántársaság

kezében van, és a kutatók számításai szerint ésszerűbb árpolitika és szabályozás útján jelentős hálózati veszteség lenne elkerülhető. Jelenleg ugyanis az energiahordozó ár-emelkedések átháríthatósága ezeket a kis társaságokat nem ösztönzi a hálózati veszteségek csökkentését eredményező beruházásokra.

Érdekes előadás elemezte a Dalgety Ltd. multinacionális élelmiszeripari vállalat fúziókkal kapcsolatos tapasztalatait. Egy másik előadás a biztosító vállalatokra vonatkozó állami szabályozás hatásait vizsgálta. A kutató megállapítása szerint az NSZK-ban a fogyasztók érdekében hozott szabályozás e vállalatok működésének hatékonyságát csökkentette. A svéd cementipar 1955 és 1979 közötti műszaki fejlődését és strukturális változásait elemezte egy további tanulmány, termelési függvények segítségével.

A több ágazatot érintő, keresztmetszeti” előadások közül néhány címének idézése jellemezheti a tárgyalt témákat: Oligopólium és piacra lépés, Oligopólium és nemzetközi kereskedelem; Termékstruktúra és vállalati árpolitika; A kartellek hatása a vállalati árpolitikára; A vállalaton belüli ösztönzési rendszerek; A vertikális integráció kérdései. Több előadás foglalkozott a vállalatok közötti együttműködéssel, így a vállalatok közötti kooperációs megállapodásokkal, a nemzetközi és nemzeti fő- és alvállalkozói kapcsolatokkal, a nemzetközi társaságok és a versenytársak különböző típusú gazdasági kapcsolataival. Sok előadás csak a kérdések elméleti-matematikai megközelítéséig ment el, de jellemzőbb volt a megállapítások empirikus ellenőrzése, alátámasztása vagy éppen az empirikus vizsgálatokból való kiindulás. Az innováció és a piaci struktúra összefüggéseit elemző előadás az NSZK tapasztalatai alapján megállapította, hogy az ötletek nagy része kis vállalatoknál születik, de ezeket a nagyvállalatok aknázzák ki: vagy az ötleteknek, vagy maguknak a kisvállalatoknak a megvásárlásával. A koncentráció, jövedelmezőség és hatékonyság az Egyesült Királyságban című előadás megállapította, hogy a nagyvállalatok nem mutatnak a kisvállalatoknál nagyobb jövedelmezőséget. A francia iparban jelentős ipari csoportosulások működnek, egy előadás ezek jövedelmezőségét hasonlította össze. További előadás vizsgálta az árképzés és az importbehatalás összefüggéseit az angol feldolgozó iparban, a hirdetés és a munkaórák alakulásának kapcsolatát az Egyesült Államok feldolgozó iparában, a munkabérek alakulását és a koncentrációval való kapcsolatát az NSZK iparában, végül az önálló gyáregységi elszámoláson alapuló belső irányítási rendszer (az ún. M formájú, multidivizionális szervezet) tapasztalatait 100 német nagyvállalat példáján.

Mint az előadások felsorolásából és rövid jellemzéséből kitűnik, e kutatások igen széles területet érintenek, és jelentősebb részük komoly empirikus adatgyűjtésre és elemzésre épül, ezzel a gyakorlatban is hasznosítható ismereteket nyújt piaci, vállalati politikai döntésekhez. A konferencia résztvevői azonban úgy látták, hogy sok előadás igencsak parciális kérdést tárgyal, nemegyszer túlságosan elvont módon, ezért sem az elméletet nem gazdagítják igazán, sem a gyakorlatnak nem nyújtanak hasznosítható gondolatokat. A Társaság célul tűzte ki, hogy a jövőben tanácskozásain az előadások erőteljesebb tematikai koncentrálására törekszik, továbbá emellett, hogy fórumot ad a területén folyó friss kutatások bemutatásának, nagyobb figyelmet szentel a tudományterület átfogó, alapvető kérdésének megtárgyalására.

A NAGY- ÉS KISVÁLLALATOK SZEREPE A MAI TÖKÉS GAZDASÁGBAN

A Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztályának 1981. szeptember 24-i ülésén H. W. de Jong professzor, az Univeriteit van Amsterdam Közgazdasági Karának dékánja, aki az MTA vendégeként tartózkodott Budapesten, nagy érdeklődéssel fogadott előadást tartott a nagy- és kisvállalatok szerepéről a mai tőkés gazdaságban. Előadásában elsőként arra kívánt választ adni, hogy a jelenlegi gazdasági körülmények között valójában mit is tekinthetünk kis- és nagyvállalatnak. A kérdést mindenekelőtt a kis méretű, vegyes gazdaságú – tehát állami és magánszektoral egyaránt rendelkező – fejlett tőkésországok (pl. Belgium, Hollandia, Ausztria, Svájc) példáján elemezte.

Az előadó szerint elsősorban azokat a cégeket célszerű nagyvállalatoknak tekinteni, amelyek több szempontból is „multik”, azaz több teleppel, gyáregységgel, több piaccal rendelkeznek, nem egyetlen szektorban, országban tevékenykednek, gyakran multinacionálisak. Történetileg ezek a nagyvállalatok általában visszavezethetők elődeikre. Ilyen volt pl. a Brit Kelet-Indiai Társaság, amely nemcsak kereskedelmi társaság volt, hanem bányákkal, textilgyárakkal is rendelkezett, s valóságos állam volt az államban. Számos példa tanúsítja, hogy a multinacionális vállalat nem új amerikai „találmány”, történelmi gyökerei messzebbre nyúlnak vissza. A ma ismert multinacionális vállalatok jelentős része – például a Philips vagy az Unilever – a Kelet-Indiai Társasághoz hasonlóan kisebb társaságok összeolvadása útján jött létre. Országoként azonban megfigyelhető némi eltérés, míg Hollandiában e társaságok inkább kereskedelmi tevékenységgel foglalkoztak, Svédországban, Svájcban elsősorban a gépipar, a híradástechnika vagy az élelmiszeripar területén jöttek létre multinacionális vállalatok. Létrejöttükben jelentős szerepet játszott a kisebb országok elzárkózási, protekcionista gazdaságpolitikája a 20-as, 30-as években. Olyan vállalatok, mint pl. a Philips nem tudtak a kisebb országok piacaira behatolni, ezért kénytelenek voltak a vámhatárok mögött létesíteni üzemeket. Általánosabban fogalmazva: a vállalatok egy része, amikor növekedése során korlátokba ütközött, nem adta fel céljait, hanem igyekezett megkerülni ezeket a – pl. a vámrendelkezésekből, a valutaárfolyamok különbségeiből vagy a hazai piac korlátozott felvevőképességéből adódó – korlátokat. Részben ennek is tulajdonítható, hogy a nagyobb méretű, jelentős belső piacokkal rendelkező tőkésországokban (pl. az USA-ban, Németországban s bizonyos értelemben Franciaországban is) később jöttek létre a multinacionális vállalatok.

A *kisvállalatok* körének körülhatárolása már jóval nehezebb feladat; a kisvállalat definícióját mennyiségi vagy minőségi kritériumokra alapozhatjuk-e. Mindkét megközelítésre találhatók példák. Angliában pl. a Bolton Bizottság álláspontja szerint a kisvállalatok fő jellemzője, hogy az irányítás és a tulajdon egyaránt a vállalkozó kezében van. A gyakorlatban azonban bebizonyosodott, hogy a csupán minőségi ismérvekre alapozott körülhatárolás nem elegendő, ezért kiegészítették azzal a mennyiség ismérvvel, hogy a 200 főnél kevesebbet foglalkoztató vállalatokat célszerű kisvállalatoknak tekinteni. Más – főleg amerikai – megközelítések szerint elsősorban az tekinthető kisvállalatnak, amely egyetlen profitot hozó fő tevékenységgel rendelkezik, és egyetlen profitközpontja van. Mások a kisvállalatok lényegének azt tartják, hogy egyetlen vezető irá-

nyítja, aki képes áttekinteni a cég egész tevékenységét, felelősséget érez a vállalat sorsáért, s ő is vágja zsebre a profitot. Bár a felsorolt minőségi ismérvekre épülő meghatározások mindegyike tartalmaz valóságelemeket, a gyakorlati számításokhoz csak kevés és statisztikailag nehezen kezelhető támpontot adnak.

A *mennyiségi* ismérvekre épülő megközelítések tekintetében sem beszélhetünk valamilyen egységes, általánosan elfogadott állásponttól. Angliában és Franciaországban pl. a 200, Svédországban és Hollandiában viszont az 50 főnél kevesebbet foglalkoztató cégeket tekintik kisvállalatoknak. Ugyanakkor még országonként sem egységes a megítélés, ugyanis pl. a holland feldolgozó iparban a foglalkoztatottak száma, a kereskedelemben az üzlethelyiségek alapterülete, a szállításban pedig a szállítóeszközök száma az elhatárolás alapja. Az USA-ban a Small Business Administration a 250 főnél kevesebbet foglalkoztatókat tekinti kisvállalatoknak. Indiában és Japánban a foglalkoztatottak száma mellett a technikai felszereltséget vagy a beépített hajtóerőt is figyelembe veszik. A megközelítések sokfélesége jól szemlélteti, hogy a mennyiségi szempontú elhatárolás milyen jelentős nehézségekbe ütközik. Ennek ellenére a tapasztalatok azt mutatják, hogy mindenképpen szükség van mennyiségi ismérvekre, ugyanis ezek nélkül a gyakorlatban nem lehet elhatárolni, illetve külön kezelni a kis- vagy nagyvállalatok eltérő problémáit.

Az előadó saját kutatásai alapján arra a következtetésre jutott, hogy Nyugat-Európában a 10 főnél kevesebbet foglalkoztató ún. „személyi” vállalatokat, a 10–100 fő közötti kisvállalatokat, a 100–500 fő közötti középvállalatokat és az 500 főnél többet foglalkoztató nagyvállalatokat célszerű megkülönböztetni.

Hollandiában pl. 240 000 vállalat működik a feldolgozó és a szolgáltató iparban. Túlnyomó többségük az ún. „személyi vállalat” kategóriájába tartozik. Ha arról halunk, hogy Hollandiában baj van a kisvállalatokkal, akkor elsősorban erről a vállalat-kategóriáról van szó. A valódi – a 10–100 főt foglalkoztató – kisvállalatok viszont igen jól prosperálnak, ezek fejlődnek a legdinamikusabban. Emellett a foglalkoztatottságra is igen kedvező hatást gyakorolnak. Ez a jelenség a vállalatok jogi státusának alakulásával is összefügg. Általános tendencia, hogy a kis személyi vállalatok háttérbe szorulásával párhuzamosan növekszik a kis részvénytársaságok súlya. (Hollandiában 1960 és 1975 között a részvénytársaságok száma megkétszereződött.) Egyetlen kivétel a szolgáltató szektor, ahol a nem részvénytársasági formában működő kis személyi vállalatok továbbra is jelentős szerepet játszanak.

A *nagy- és kisvállalatok közötti kapcsolatoknak* három fő formája a verseny, a kooperáció és az ellenőrzésirányítás. Természetesen a gyakorlatban ezek a legtöbbször nem jelennek meg tisztán, számos kombináció, átmeneti forma is érvényesül. A nagy- és kisvállalatok kapcsolatáról szólva többnyire a hagyományos „kiszorítási elv” érvényesülésére gondolnak, amikor pl. a szupermarketek kiszorítják a kis sarki fűszereseket. A nagy- és kisvállalatok kapcsolatára azonban egyre inkább nem ez a jellemző. Pl. a Shell olyan granulátumokat állít elő, amelyeket maga nem dolgoz fel, hanem átadja több ezer kisvállalatnak. Az ilyen típusú, ún. előre tekintő integrációs kapcsolatokban a nagyvállalat szervesen kapcsolódik sok kisebb vállalathoz, amelyek a vertikális alacsonyabb fokán folytatják a feldolgozást. Gyakoriak az ún. visszafelé tekintő integrációs kapcsolatok is. Pl. ha a Shell új finomítót akar építeni, semmiképpen sem maga kezd hozzá, hanem megbíz a tervezéssel egy specialista kisvállalatot, egy másikat pedig

a kivitelezéssel. Számos hasonló példa kínálkozik az autópárból is, pl. a Volkswagen, vagy a Mercedes termelési értékének több mint fele több ezer önálló kis beszállítótól származik.

Ugyanakkor felmerül a kérdés, hogy a nagy- és kisvállalatok szoros kooperációja vajon nem eredményez-e nagyobb függőséget, illetve kiszolgáltatottságot, mint a hagyományos kereskedelmi kapcsolatok. A tapasztalatok szerint az egymásra utaltság növekedésével elképzelhető, de semmiképpen sem szükségszerű a kiszolgáltatottság növekedése. A kisvállalatok ugyanis többnyire specializált vállalatok. Kétféle értelemben is szakosítottak lehetnek: egyrészt termékeik, szolgáltatásaik, másrészt vevőik, piacaik szempontjából specializálódhatnak. Az egyoldalú függőség, kiszolgáltatottság veszélye akkor nagy, ha a kisvállalatok piacaik és termékeik tekintetében is ugyanahhoz a nagyvállalathoz kötődnek.

A kis- és nagyvállalatok közötti kapcsolatokat jobban megvilágítja, ha röviden áttekintjük, hogy a különböző vállalat típusok egymáshoz képest hogyan fejlődtek az elmúlt évtizedekben. A 60-as évekig a világgazdasági változások inkább a vállalaton belüli fejlődést segítették, így nem veszélyeztették alapvetően a kisvállalatok létét. Az általános gazdasági fejlődés lelassulása a 60-as évek második felére egyre szigorodó versenyfeltételeket teremtett. A nagyvállalatokat jelentős profitvesztések érték, amit külső terjeszkedéssel, a kisvállalatok beolvasztásával is igyekeztek ellensúlyozni. A külső terjeszkedésnek két alapvető formája, az ún. horizontális összeolvadás és a diverzifikáció érvényesült. Az egymással versenyző vállalatok horizontális típusú egyesülése inkább az európai fejlett tőkésországokra jellemző, míg az USA-ban – az erős trösztellenes politika miatt – inkább a diverzifikációs törekvések jutottak szerephez. A vállalati összevonások további sajátossága, hogy minél nagyobb egy vállalat, annál inkább törekszik kisebb vállalatok beolvasztására. Ugyanakkor amerikai és francia vizsgálatok egybehangzó eredményei szerint elsősorban nem a problémákkal küszködő kisvállalatokat kebelezte be, ugyanis a beolvasztott kisvállalatok jövedelmezősége legtöbbször meghaladta a nagyvállalatokét.

A 70-es évek alapvető jellemzője, hogy a nagyvállalati szektor is egyre súlyosabb problémákkal találja szembe magát (lásd AEG, British Leyland, Chrysler stb.). 1978 óta pedig – ha nem is mindegyik – de számos multinacionális vállalat is veszteséggel működik. (Pl. a Ford évi vesztesége eléri az 1 milliárd dollárt.) A nehézségek részben jelentős kihasználatlan kapacitásaikra vezethetők vissza, ugyanis számos nagyvállalat túl sokáig ragaszkodott korábbi sikeres termékeihez. Ugyanakkor a 60-as évek koncentrációs hullámának eredményeként sok vállalat túl nagy méretűvé, áttekinthetetlené vált, s ezért egyre kevésbé képes a kieleződőtt versenyfeltételekhez alkalmazkodni. A 70-es éveket a kisvállalatok reneszánszának tekintjük. Hollandiában pl. az 1970–78-as években 250 000 munkahelyet szüntettek meg az 1000 főnél többet foglalkoztató vállalatok. E felszabaduló létszámot a kis- – elsősorban szolgáltató – vállalatok szívták fel. Hasonlóan jelentős szerepet játszanak a kisvállalatok az innovációs folyamatban. Jól szemlélteti ezt az elektronikai ipar példája, ahol a technológiai fejlődés élén nem az IBM – vagy más hasonló mamutvállalat –, hanem erősen specializált kisvállalatok állnak (pl. az INTEL). A kisvállalatok sikere alapvetően két fő tényezőnek tulajdonítható. Egyrészt, a vállalkozói tehetség minden országban lényegében egyenletesen oszlik meg, azonban az igen ritka kimagasló tehetségek nem hajlandók beállni a nagyvállala-

tok taposóalmába, hogy a ranglétrán lassan előrehaladva talán majd 20 év múlva megvalósíthatják elképzeléseiket. A jó ötletekkel rendelkező, tehetséges fiatalok inkább saját maguk akarják elképzeléseiket megvalósítani. Másrészt, egy hosszabb sikeres fejlődési szakasz után a nagyvállalatok túlságosan is kötődnek a korábbi struktúrához, amely a megváltozott feltételek között gátolja a rugalmas alkalmazkodást. A fejlett tőkésországok strukturális adaptációját az állam is igyekszik – elsősorban adózási kedvezményekkel – segíteni. Egyre kevesebb adminisztratív eszközt alkalmaznak, a vállalatokat inkább arra kívánják ösztönözni, hogy profitjukat újra befektessék. A számos súlyos problémával küszködő tőkésországok továbbfejlődésük alapjait napjainkban a nagyobb vállalkozói szabadság megteremtésével igyekeznek biztosítani. Ez várhatóan kedvező lehetőségeket és feltételeket teremt a kisvállalatok további fejlődése számára is.

Sternthal János

IPARI CSOPORTOK FRANCIAORSZÁGBAN*

Az utóbbi 20 évben a francia gazdaság jelentős változásokon ment át. Az ipar fejlődését a termelési szervezet változása is kísérte. A 70-es évektől az ipari és a pénzügyi rendszer nemzetköziesedése figyelhető meg, amelyhez közvetlenül kapcsolódik az ipari csoportok kialakulása. E csoportok behatolását a francia gazdaság színterére számuk és súlyuk nagyon gyors növekedése jelezte; jogi rendszerük, szervezeti felépítésük, stratégiájuk alapján új szereplőkként jelentek meg a gazdasági és a társadalmi életben.

Az ipari csoport jogi szempontból olyan vállalatok együttese, amelyeket pénzügyi kapcsolatok hierarchizált rendszere fog össze. Egy vállalatot akkor tekintenek egy ipari csoport részének, ha tőkéjének több mint 50%-át közvetve vagy közvetlenül egy másik, úgynevezett anyavállalat birtokolja. *Gazdasági szempontból* a hagyományos vállalatokat általában az jellemzi, hogy fejlesztési stratégiájuk főként technológiai jellegű. Ezzel szemben az ipari csoportoknál a tőke mobilizálása és felhasználása mindenekelőtt pénzügyi művelet, és viszonylag független a termelési és az elosztási műveletektől. A tőkemobilizálás a pénzügyi források diverzifikációjával, a költségek minimalizálásával és többnyire egy bank ellenőrzésével valósul meg. A tőke felhasználása a diverzifikáció és a kockázatmegosztás igénye szerint megy végbe. A tőkefelhasználási, -mobilizálási folyamat lehető legnagyobb mozgékonyságának biztosítása a feltétele, hogy a vállalatcsoport stratégiája valóban kibontakozhasson, és igazodhasson a profitráta strukturális vagy konjunkturális változásaihoz.

A pénztőke felhasználási-mobilizálási folyamatában általában kialakul egy bizonyos munkamegosztás:

*Gilly, J.-P. – Morin, F.: Les groupes industriels en France, concentration du système productif depuis 1945. Notes et Études Documentaires, 1981, 4605–4606. sz. alapján.

– az anyavállalat látja el a folyamat koordinációjának feladatát, hozza meg a pénzügyi befektetésekre vonatkozó legfontosabb döntéseket, és ellenőrzi a csoport döntési rendszerét;

– a holding vállalatok elsősorban a pénzügyi kötelezettségvállalási műveletek gyűjtőhelyei, feladatuk a hozzájuk tartozó vállalatok termelésének és piaci tevékenységének összehangolása, jelentősen függnék az anyavállalattól;

– a termelővállalatok a hagyományos vállalatokhoz hasonló feladatokat látnak el, erősen függnék a holdingoktól és az anyavállalattól.

A végbemenő koncentrációs folyamat alapvető jellemzője a tőke centralizációja, amelynek következménye a *tu'ajdonviszonyok* állandó módosulása. A hagyományos tulajdonviszonyok érvényesülnek

– a klasszikus magántulajdonban levő vállalatoknál, ahol a gazdasági hatalom gyakorlása egyének vagy családok kezében van;

– az állami tulajdonban levő vállalatoknál, ahol az ellenőrzés a hatóságokra tartozik;

– a külföldi tulajdonú vállalatoknál.

Franciaországban számos vállalatra jellemzőek a hagyományos tulajdonviszonyok, de egyre nő az ún. technokratikus ellenőrzés aránya. Itt olyan vezetők kezében van a folyamatok ellenőrzése, akik nem feltétlenül tulajdonosai a tőkének; e vállalati szervezetek általában decentralizáltak. Az 1. táblázat az 500 legnagyobb francia vállalat tulajdonviszonyainak struktúráját mutatja be.

1. táblázat

A tulajdonviszonyok jellemzői az 500 legnagyobb vállalatnál 1976-ban

Az ellenőrzés formája	Az ellenőrzés típusa						
	családi	állami	technokratikus	szövetkezeti	külföldi	összesen	megoszlás, %
Többségi	94	40	23	–	88	245	49,0
Kisebbségi	112	13	43	–	21	189	37,8
Döntő befolyás	6	–	4	–	–	10	2,0
Kölcsönös	–	–	–	20	–	20	4,0
Együttes	10	9	9	–	8	36	7,2
Összesen	222	62	79	20	117	500	100,0
Megoszlás, %	44,4	12,4	15,8	4,0	23,4	100,0	–

A többségi ellenőrzés esetében az ellenőrző a részvények több mint felét tartja kezben, kisebbségi ellenőrzésnél az ellenőrző részvények 5–50%-át. Döntő befolyásról beszélünk, ha az első részvényes a részvények kevesebb mint 5%-át tartja kézben, de egyéb információi alapján bizonyos befolyással rendelkezik. A kölcsönös ellenőrzés a szövetkezeti ellenőrzés speciális formája; együttes ellenőrzés esetén az ellenőrzést egyik tulajdonos sem képes egymagában biztosítani.

A táblázat adataiból látható, hogy a legelterjedtebb ellenőrzési típus a családi, ezután a külföldi, majd a technokratikus és az állami ellenőrzés következik. Ugyanakkor

a vállalatok csaknem fele a többségi ellenőrzési formába tartozik; ide sorolandó a külföldről ellenőrzött vállalatok több mint háromnegyed része (ami jelzi, hogy a Franciaországba települt külföldi csoportok a vállalataik feletti teljes uralom megőrzésére törekednek) és az állami vállalatok több mint kétharmad része (ami az állami és a magántőke összefonódásának viszonylagos súlyát mutatja). Az ágazati megoszlást tekintve, a családi ellenőrzés szinte minden szektorban jelen van, de a külföldi, a technokratikus és az állami ellenőrzés is a szektorok számottevő részére terjed ki. A vállalatok nagyságát illetően elmondható, hogy az államilag és a technokratikusan ellenőrzött vállalatok általában nagyobbak; míg a családiak kisebbek, de életképességükkel felhívják magukra a figyelmet.

Az ipari csoportok *növekedési stratégiája* többféle lehet. A stratégia előtérbe helyezheti a „külső növekedést” vagy a pénzügyi koncentrációra irányuló műveleteket. A „külső növekedés” már létező tőkejavak megvásárlását jelenti; formái a vállalatok ellenőrzés alá vonása, egyesülés, beolvasztás. „Belső növekedésről” a termelő tőke növelése esetén beszélünk, pl. új berendezések vásárlásakor. A pénzügyi koncentrációs műveletek megváltoztatják az ipari csoportokon belül a finanszírozás, nevezetesen a tőkemobilizálás és -felhasználás folyamatát. A pénzügyi koncentráció és a „külső növekedési műveletek” révén a csoportok speciális tőkefelhalmozási stratégiát folytatnak, és erre egyre kevésbé alkalmazhatók a hagyományos gazdasági elemzés kategóriái.

Az ipari csoportok, akár külső, akár belső növekedési műveletek révén terjeszkednek, egyetlen döntési központ irányítása alatt állnak, amely különböző tevékenységű vállalatokat fog össze. Ez megadja a csoportok fejlesztési politikájának egyik lényeges elemét, *diverzifikációs stratégiáikat*. Általában az ipari csoportok egy uralkodó ágazati pólus köré szervezik tevékenységüket, amelyet alaptermelésnek nevezhetünk. Egy 1972-es felmérés szerint a 18 legnagyobb csoportból 13-nál a dolgozók 70%-át a főtevékenység szektorában foglalkoztatták. 1974-es adatok szerint pedig a 320 legnagyobb csoport felénél a dolgozók több mint 50%-át foglalkoztatták egyetlen szektorban.

A csoportok többségének lényeges törekvése, hogy valamelyik ágazatban erős legyen a pozíciójuk. További lényeges elem a másodlagos tevékenységek összekapcsolása az alaptermeléssel. Eszerint az ipari csoportok esetében három, egymást nem kizáró, a diverzifikációval összefüggő stratégiát különböztethetünk meg:

1. Egynemű termelési egységek ellenőrzésére való törekvés, ez elsősorban az intermedier javakat előállító szektorokban jellemző.

2. Új termékek kibocsátására való törekvés (ha ezek az alaptermeléssel rokonok, szektoron belüli, ellenkező esetben szektorok közötti diverzifikációról van szó).

3. Különböző tevékenységek összerendezése új ipari komplexumok létrehozása céljából, igénybe véve a szolgáltató és engineering vállalatokat. Egyedül az ipari csoportok képesek ilyen egységek létrehozására, mert belső szervezetük lehetővé teszi a termelési egységek összekapcsolását.

Történetileg az ipari csoportok *kialakulásának* következő *szakaszai* különböztethetők meg:

1950–57: kényszerpályás fejlődés. A háború után az ipar helyreállítása és a pénz stabilizálása volt a legfontosabb feladat, valamint a vállalatok védelme az új nemzetközi versenytől. Ezek legfontosabb eszközeit az államosítások, a Marshall-terv a protekcionizmus és az első francia tervek képezték. A nemzeti piac azonban hamarosan

túl szűk lett a nagy francia vállalatok számára. A hagyományos gyarmati piacokhoz kapcsolódó termelést és kereskedelmet megzavarták a gyarmati felszabadító mozgalmak, és a francia iparnak el kellett fordulnia régi piacaitól. Ebben az időszakban a francia gazdaság ipari szervezete rendkívül stabil volt, jóllehet végbement egy enyhe dekoncentrációs folyamat.

1958–65: alkalmazkodás a nemzetközi versenyhez. 1958-tól a gazdasági fejlődés alapfeltételei jelentősen megváltoztak. Az új alkotmány, a Római egyezmény aláírása, a határok ennek megfelelő megnyitása, az új frank kibocsátása, a tervezés megerősítése következtében a francia ipari termelés szervezete átalakult, és az iparnak alkalmazkodnia kellett a nemzetközi versenyhez, a külföldi tőkebehatoláshoz. Az első időszakban a vállalati stratégiákat főleg a külső növekedési műveletek jellemezték, az iparban a pénzügyi koncentráció fokozódott. A második szakaszt a technikai koncentráció növekedése jellemezte. Jelentősen nőtt az igen nagy, 1000 főnél többet foglalkoztató vállalatok száma.

1966–69: külső növekedés és az ipari csoportok megjelenése. 1966-tól a hatóságok az egyes szektorok és ipari csoportok nemzetközi tevékenységének támogatása érdekében jelentékenyen beavatkoztak a francia gazdasági életbe. Ennek eredményeképpen Franciaországban igen nagy ipari csoportok jöttek létre, amelyek már képesek voltak helytállni a nemzetközi versenyben. A vállalati koncentráció fok hirtelen megnőtt, az 500 legnagyobb vállalat súlya tőkeerő szempontjából az 1964-es 30%-ról 1969-re 40%-ra nőtt. Ezzel párhuzamosan jelentősen meggyorsult a kisvállalatok felszámolódása. Különösen nagy átrendeződés ment végbe a vas-, a vegy- és az élelmiszeriparban.

1970–78: a koncentrációs folyamat megállapodása és a termelés nemzetköziesedése. A 70-es évektől a francia gazdaság új fejlődési szakaszba lépett. Az iparpolitikai célok közül a francia gazdaság nemzetköziesítéséhez szükséges legjobb feltételek biztosítása vált elsődlegessé. Ezt az előző időszakban létrejött nagy ipari csoportok tették lehetővé. 1970-től a koncentrációs folyamat megállapodott, a csoportok stabilizálódtak. A termelési szervezet átalakulása már csak a csoportokon belüli műveletek révén folytatódott.

1978 óta: új fordulat. A legutóbbi években négy jelentős egyesítési művelet zajlott le (pl. a Peugeot-Citroën megvásárlása a Chrysler Europa által). Ugyanakkor az ipar nagy részében jelentős átrendeződés megy végbe. Ez részben a válság következménye, amely arra kényszerítette a vállalatokat, hogy ésszerűsítsék termelési és elosztási szervezetüket. Főleg belső átszervezéseket hajtottak végre, üzemeket zártak be, és nőtt a munkanélküliség. Ehhez képest új jelenség van most kibontakozóban: a külső növekedési műveletek újbóli felgyorsulása. Felmerül és sokakat aggaszt a kérdés, hogy e folyamat nem vezet-e Franciaországban új, sajátos formájú ipari csoportok, konglomerátumok létrejöttéhez.

Az ipari csoportok *jelentőségét*, szerepét a francia gazdaságban több vizsgálat elemezte. Egy 1972-ben készített tanulmány foglalkozott a 18 legnagyobb ipari csoportnak a francia gazdaságban játszott szerepének a vizsgálatával. A tanulmány az ipari csoportokat a következőképpen jellemezte:

– Az ipari csoportokban koncentrálódnak a foglalkoztatottak jelentős hányada; a 18 csoportnál 1,2 millió fő dolgozott, az iparban foglalkoztatottak 30%-a.

– Az ipari csoportokban a tevékenységek tőkeigénye magas; a 18 csoport az iparban lekötött eszközök 40%-ával rendelkezett, és a legtőkeigényesebb szektorokba fektetett be (intermedier javak előállítás).

– Közép- és hosszú távon az ipari csoportok jelentősen eladósodtak.

– Dinamikus a beruházási és exporttevékenységük; 1972-ben a 18 ipari csoport valószínűleg meg az ipari beruházások 45%-át, az export 46%-át.

Egy másik, 1974-ben készített tanulmány a 319 legnagyobb ipari csoport jellemzőit vizsgálta. A 319 legnagyobb ipari csoporthoz összesen 3931 vállalat tartozott. 75 csoportnál – 452 vállalattal – az anyavállalat külföldi volt. Az ipari csoportok súlyát, e felmérés szerint, a 2. táblázat mutatja. (A viszonyítási alapot 34 752 vállalat adatai képezték, amelyek összesen a mezőgazdaságon kívüli tevékenységben foglalkoztatott létszám és a hozzáadott érték 3/5-ét adták.)

2. táblázat

A 319 legnagyobb ipari csoport súlya a francia gazdaságban

Megnevezés	Részarány, %
Vállalatok száma	11,4
Létszám	43,4
Hozzáadott érték	48,4
Beruházás	55,4
Állóeszközök	61,3
Export	60,1

Az ipari csoportok különleges kapcsolatokat alakítanak ki a bank- és pénzügyi rendszerrel. Egy 1976-ban végzett vizsgálat szerint 22 olyan csoport volt Franciaországban, amelyeknél a bank- és az ipari tőke egymásba fonódott. E csoportok pénzügyi súlya jelentős, 105 bankot ellenőriznek (a francia bankok száma összesen 349), 128 vállalatot (az 500 legnagyobból) és 11 biztosítótársaságot (az 50 legnagyobból). Befolyásuk az 500 legnagyobb vállalat tőkéjének 1/3-ára terjed ki.

A fenti pénzügyinek is nevezhető 22 csoport között vannak bank és ipari jellegűek. A bank jellegű csoportok stratégiájában a tőke mobilizálása az elsődleges. Mintegy 12 ilyen csoport létezik, legnagyobb közülük a Suez-csoport, amely 33 bankot ellenőriz, és további hétnél jelentős befolyással bír. A csoport forrásainak összege (pénztőkében) közel 100 milliárd frank. A csoport 16 nagy iparvállalatot ellenőriz, ezek saját pénzügyi alapja 14 milliárd frankot tesz ki. Az ipari jellegű pénzügyi csoportok stratégiája a tőke felhasználásán alapul, a termelőtevékenységek pénzügyi centralizációja révén. A tíz ilyen csoport közül a legnagyobb a Rhône-Pulenc, amelynek ipari tőkéje igen jelentős (8,4 milliárd frank), és csak közvetve támaszkodik két kis bankra. (Egyébként ez a jellemző valamennyi ilyen csoportra.) A francia termelési szervezet átalakításában a termelési szervezetbe való belépésük és a finanszírozási folyamatban elfoglalt helyük alapján jelenleg a pénzügyinek nevezett ipari csoportok játsszák a fő szerepet.

Az ipari csoportok uralma a jellemző *a világgazdaság* egészében is. Kiszámú nem-

zetközi nagyvállalat hozza létre a javak nagy részét; a világ 100 legnagyobb ipari csoportja tudhatja magáénak a termelési tevékenység több mint felét. A 100 csoport közül 48 az USA-ban, 11 az NSZK-ban, 10 Japánban, 9 Franciaországban van (3. táblázat). A csoportok nagysága különböző: az első (General Motors) súlya 14-szer nagyobb a századiknál (Thomson-Brandt).

3. táblázat

A világ 100 legnagyobb ipari csoportjának földrajzi megoszlása 1978-ban

Ország	Csoportok száma	Üzleti forgalom	
		milliárd frank	%
USA	48	2576	53,7
NSZK	11	409	8,5
Japán	10	329	6,9
Franciaország	9	328	6,9
Hollandia	3	237	5,0
Nagy-Britannia	5	217	4,5
Olaszország	3	123	2,6
Kanada	2	41	0,9
Egyéb	9	525	11,0
Összesen	100	4785	100,0

A nagy ipari csoportok az olajiparban, az autógyártásban és az elektromos berendezések gyártásában vesznek részt a legnagyobb arányban, ami mutatja ezen ágazatok világgazdasági jelentőségét, ugyanakkor a korábban vezető szerepet játszó vegyipar, vasipar és gépgyártás másodrendűvé vált (4. táblázat).

4. táblázat

A világ legnagyobb ipari csoportjainak ágazati megoszlása 1978-ban

Ágazat	Csoportok száma	Üzleti forgalom, %
Kőolajipar	22	34,2
Autóipar	11	17,8
Elektronikai ipar	14	12,8
Vegyipar	13	8,7
Vasipar	10	5,9
Élelmiszeripar	5	4,2
Gépgyártás	3	4,8
Repülőgépgyártás	3	1,5
Vegyés	10	10,1
Összesen	91	100,0

A gazdasági és a pénzügyi koncentráció folyamata elválaszthatatlan a termelés és a kereskedelem *nemzetköziesedésétől*. Csak a nagyméretű vállalatok, amelyek jelentős pénztőkével rendelkeznek, vagy szorosan kapcsolódnak a nagy nemzetközi bankokhoz, tudnak nemzetközi akciókat végrehajtani és világméretben koherens szervezetet létrehozni. Ezek a termelés nemzetköziesedésének mozgatói és a koncentrációs folyamat gyorsítói.

A francia ipari csoportok exporttevékenységét érzékelteti, hogy 1977-ben a 286 legnagyobb francia vállalat a teljes francia export 75%-át adta. Ugyanakkor jellemző, hogy mintegy 30 olyan vállalat van Franciaországban, ahol az export részaránya a teljes vállalati bevételben 75%-nál nagyobb, és közöttük csak egyetlen közepes nagyságú ipari csoport van, a többi dinamikus és versenyképes kis- és középvállalat. A nagy francia ipari csoportok 1973 óta fokozták külföldi beruházásaikat. A koncentrációs folyamat tendenciájában a külföldön legtöbbet beruházó vállalatokra jellemző a leginkább. Négy ipari csoport van, amely termelésének több mint 50%-át, öt csoport termelésének 25–50%-át realizálja külföldön.

A külföldi vállalatok Franciaországban különösen az erősen fejlődő és/vagy a magas technikai színvonalú ágazatokban vannak jelen; pl. az elektronikában és a finommechanikában működő tőke több mint fele külföldi ellenőrzés alatt áll. A külföldi tőke jelenléte két stratégiai szektorban, a kőolajiparban és az autógyártásban is számottevő.

Az utóbbi 20 évben a nagy ipari csoportok megjelenése átalakította a francia gazdaságot. Az ipari csoportoknak mint a tőkefelhalmozás dinamikus formáinak a gazdasági súlya jelentősen megnőtt. Kialakulásuk a gazdaság bipolarizálódását, azaz egy nagyon termelékeny, centralizált, nemzetköziesedett és egy védett, a helyi piacra dolgozó részre szakadását vonta maga után. E kettősség az ipar fokozódó sérülékenységének és egész körzetek növekvő elmaradásának a veszélyét hordja magában.

Bartucz Sarolta

UNIDO-TANULMÁNY A BERUHÁZÁSI JAVAKAT TERMELŐ ÁGAZATOKRÓL*

A beruházási javakat termelő ágazatokhoz azon gépek és berendezések gyártása tartozik, amelyek a beruházási tevékenység révén válnak termelőeszközzé. A terület legfőbb jellemzője a heterogenitás, így egyetlen statisztikai ipari osztályozásban sem találkozunk önálló kategóriaként ezen ágazatcsoporttal. Ennek ellenére az ENSZ Iparfejlesztési Szervezete, az UNIDO a fejlődő országok iparosodása szempontjából igen fontosnak tekinti az érintett gyártási területek összevont kezelését. Ezen ágazatok problémái-

*First Global Study on the Capital Goods Industry: Strategies for Development. UNIDO, ID/WG. 342/3. 1981, 302 old.

ról több regionális szemináriumot szervezett, majd e szemináriumok és a több országban, párhuzamosan folyó kutatómunka alapján összeállította az érintett iparágak első átfogó értékelését.

A kötet elsőként a beruházási javakat termelő ágazatok jelenlegi helyzetét, a világ és az egyes régiók iparában elfoglalt helyzetét és fejlődési perspektíváit elemzi. Ezután bemutatja a vizsgált terület egyes alszektorainak helyzetét, a fejlődő országok beruházási javakat termelő szférájának technológiai kérdéseit, a technológiai transzfer és az engineering tevékenység szerepét. Végül áttekintést ad az ágazatok fejlődésének legfontosabb feltételeiről, a stratégia elemeiről, valamint a nemzetközi kooperáció helyzetéről. Az alábbiakban a tanulmány néhány érdekesebb gondolatát emeljük ki.

A beruházási javakat gyártó ágazatok szoros kapcsolata az ipar más területeivel érthetővé teszi, hogy fejlődésük sok hasonlóságot mutat az ipar egészének fejlődésével. A feldolgozó ipar nettó kibocsátásának alakulását tekintve az elmúlt 20 évben két eltérő jellegű szakasz különböztethető meg. 1960 és 1968 között gyors ipari növekedés volt az egész világon. A világtermelésen belül a szocialista országok részaránya megnövekedett, a tőkésországoké csökkent, a fejlődő világé lényegében változatlan maradt. 1969 és 1980 között a növekedés világméretben lelassul, de a régiók közötti előbbi változások felerősödnek, s némileg nő a fejlődő világ részesedése is. Mindezzel együtt 1980-ban a fejlett tőkésországok 66, a szocialista országok 24 és a fejlődő országok mintegy 10%-os részesedést mondhattak magukénak a világ feldolgozó ipari termeléséből.

Igen hasonló tendenciákat és arányokat mutat a beruházási javakat gyártó ágazatok fejlődése. Érdemes azonban arra utalni, hogy míg a beruházási javak termelésében a szocialista országok aránya az ipar egészénél gyorsabban nőtt, és ma már eléri a 28%-ot, a világexportból való részesedésük az utolsó 8-10 évben csökkent, mégpedig a fejlődő országok javára.

Jelentős a beruházási javak termelésének országok szerinti koncentrációja is. Jól érzékelteti ezt, hogy a gépgyártás területén a négy legnagyobb termelő (az USA, a Szovjetunió, Japán és az NSZK) a világtermelés 60, a nyolc vezető ország a világtermelés 78%-át képviseli. Ami a beruházási javak felhasználását illeti, a következő főbb jellemzők emelhetők ki:

- a fejlődő országok részesedése az összes felhasználásból 9%, ennek mintegy fele származik saját termelésből;
- a tőkésországok termelése teljes egészében fedezi szükségleteiket, a szocialista országok termelése viszont kismértékben elmarad igényeiktől.

Természetes tehát, hogy a fejlődő országokban a beruházási javakat gyártó ágazatok esetében a fejlődés kezdeti időszakában a fő feladatot a hazai igények kielégítése jelenti. Az olyan általános elvek, mint a fokozatosság, a szelektivitás, a regionális kooperáció fokozása stb. mellett a fejlesztésnek ekkor különös figyelmet kell szentelnie azon termékcsoportok gyártására, amelyek

- elsődlegesen hazai nyersanyagokra, alkatrészekre vagy félkész termékekre épülnek,
- jelentősen befolyásolják más ágazatok fejlődését,
- felhasználhatják a külföldi tapasztalatokat, például a munkaerő képzettségének növelése érdekében,
- hosszú távú nemzetközi kooperációs szerződésekre támaszkodhatnak.

A beruházási javakat gyártó iparágak fejlődése nem spontán folyamat. Igaz ugyan, hogy a kézműves- és magánkisipar is gyárt ilyen termékeket, ezek azonban zömmel egyszerű és kisebb komplexitású javak. Amint azonban a manufakturális termékektől az igények a komplex berendezések felé tolódnak el, az ágazat fejlődésében az államnak (különböző állami és félállami szervezeteknek) döntő szerepet kell játszania. Az állami tevékenység irányulhat beruházási javakat gyártó termelőegységek alapítására, illetve fejlesztésére, de vonatkozhat olyan gazdasági környezet kialakítására is, amely elengedhetetlen a beruházási javakat gyártó iparágak hatékony fejlődéséhez. Ilyen értelemben az állami akciók kiterjedhetnek

- a tervezésre,
- a munkaerő képzésre,
- a kutatási-fejlesztési kapacitások, az engineering tevékenység támogatására, fejlesztésére,
- a pénzügyekre,
- a termelési kapacitások fejlesztésére,
- a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásra.

A fejlődő országokban az állam mellett jelentős szerepet játszik az ágazat fejlődésében a külföldi tőke, illetve a termelési kooperáció. Az az időszak ugyanis, amelyik eltelik a beruházási javakat gyártó termelőegységek alapítási döntésétől a termék kibocsátásáig, esetenként 3-4 év is lehet. A fejlesztőknek ezért olyan pénzügyi alapokkal kell rendelkezniük, amelyek lehetővé teszik a szükséges kiadások fedezését, anélkül hogy egy ideig bevételhez jutnának.

A fejlett ipari országokban különböző hitelkonstrukciók alakultak ki, amelyek révén a bank fedezi ezeket a szükségleteket. Ha a fejlesztésben az állami szervek a kezdeményezők (pl. a beruházási javak exportjának ösztönzése céljából), a bank biztosítékokat kap a különböző kockázatokkal szemben. Nem szabad ugyanis elfelejteni, hogy ha az export a fejlődő országok felé irányul, rendkívül erős versenyben kell érvényesülnie. A fejlődő országoknak kevés fejlesztési eszközük van, különösen nagyobb létesítmények megvalósítására. Így gyakran kénytelenek külső pénzügyi segítséget igénybe venni. Ebből következően a fejlett országok vállalatainak versenye a fejlődő országokba irányuló berendezés- vagy létesítményexport esetében nem is annyira a berendezések minősége, a műszaki paraméterek, az ár területére vonatkozik, hanem arra, hogy ki milyen pénzügyi támogatást, hitelt tud nyújtani. A verseny ezen új „szintjének” egyik következménye, hogy csökkent az engineering társaságok szerepe a hitelnyújtó intézmények (a fejlett ipari országok kormányai, a nemzeti és nemzetközi bankszervezetek és a legnagyobb ipari csoportok) jelentőségével szemben.

A fejlődő országok tehát rászorulnak ipari bázisuk kiépítése során külföldi pénzügyi támogatásra. Ez a támogatás azonban nem feltétel nélküli, és gyakran igen erősen befolyásolja, hogy az adott ország a beruházási javakat gyártó iparnak mely területeit fejlessze ki. A befolyásolás viszont általában olyan irányú, ami nem a hitelt felvevő, hanem a hitelt nyújtó számára a legkedvezőbb. E hátrány semlegesítése a fejlődő országok számára komoly gondot jelent. A megoldást véleményünk szerint csak az jelenti, ha a fejlett országok nem jótékonysági tevékenységként fogják fel a fejlődő országok támogatását, hanem kölcsönös előnyöket biztosító kooperációként. Ezt a kölcsönös érdekeltséget szolgálhatja, ha a kooperációs formák igen széles, létező skálája a

gyakorlatban is alkalmazásra kerül. Az erre való ösztönzés, a szükséges keretfeltételek biztosítása a fejlett és a fejlődő országokban egyaránt fontos állami feladat.

A tanulmány megállapítja, hogy a szocialista és a fejlődő országok közötti kooperáció két szinten: államközi megállapodások és vállalatok közötti szerződések alapján folyik. Az államközi megállapodások azonban sok vonatkozásban (pénzügyi feltételek, technikai támogatás, egyéb szolgáltatások stb.) az egyedi szerződések számára is kötelező erejűek, így egyszerűbb azok aláírása. A fejlődő országok számára igen előnyös, hogy az államközi megállapodások általában nem tartalmazzak az exportra, a piacokra, a szabadalmi jogokra stb. restriktív záradékokat. Hátrányként a tanulmány elsődlegesen az árak kérdését emeli ki. Részben olyan értelemben, hogy a fejlődő országok által vásárolt gépek, berendezések ára túlzottan magas, részben pedig az árak túlzott merevségét tekintve. Az árkérdés megoldása a tanulmány szerint jelentősen növelhetné a ma még nem túl jelentős kooperációt a szocialista és a fejlődő országok között.

Végül néhány szót arról: milyen irányban befolyásolhatják a beruházási javakat gyártó ágazatok fejlődését a technológiai prognózisok. Ami az általánosságban ható tendenciákat illeti, a tanulmány elsősorban a mikroelektronika szerepét emeli ki. Igazi technológiai forradalomról van szó, amely többé-kevésbé a beruházási javakat gyártó iparágak mindegyikét érinti. Ennek a technológiának ma már igen sokféle alkalmazási területe van, hatása azonban elsősorban két irányban jelentkezik:

- a termelékenység növekedésében a költségcsökkentés és az erőforrások (munkaerő, energia, nyersanyag, gépek) optimális felhasználása révén,
- új termékek létrehozásában.

A mikroelektronika gazdasági-társadalmi hatásai mellett számolni kell az egyéb területeken várható változásokkal is. Az *anyagok* területén a hosszabb távra vonatkozó felhasználási tendenciák a beruházási javakat gyártó iparágakban elsősorban a nyersanyagok biztosíthatóságától, a megfelelő termelési kapacitásoktól és az energiaköltségektől függenek. Rövid és középtávra általánosan elfogadott, hogy a hagyományos konstrukciós anyagok, az acél és a könnyű fémek megtartják vezető helyüket az egyéb anyagokkal szemben. Miután a műanyagok kőolajból származó termékek, jövőjüket ez a tény komolyan veszélyezteti. A különböző polimerek alkalmazása a beruházási javakban azonban attól is függ, hogy mennyiben sikerül javítani mechanikai tulajdonságait (elsősorban a rugalmasságot és a nagy hőmérsékleti ingadozásokkal szembeni ellenállóképességet), és mennyiben sikerül csökkenteni előállítási költségüket.

A *gépek tervezése és szerkesztése* területén főleg azt kell figyelembe venni, hogy a gépek, berendezések egyre ritkábban állanak önmagukban. Rendszerekbe, általában mechanikus, elektromos és elektronikus részek együttesébe kerülnek beépítésre. Ez az ilyen területeken dolgozó szakértők jóval szorosabb együttműködését kívánja meg. Bővül a gyakorlatban a számítógépek ilyen célú felhasználása is. A gépek tervezésében és a megvalósítási munkában is a számítógépek által vezérelt rendszerek elterjedése várható.

A *megmunkálási* fázisokban eléggé eltérő intenzitású változások jelezhetők előre. Az öntödei technológiákban fontosabb innováció alig várható. A hangsúly az energia- és anyagtakarékosság fokozására esik. Ugyanez érvényes a kovácsolás és a sajtolás fázisaira is. A fémmegmunkálás területén két irányzatot kell kiemelni: folytatódik a megmunkálógépek teljesítményének növekedése, és magasabb szintre emelkedik a gépek

automatizáltsága. Mindezt együtt az ún. rugalmas megmunkálási rendszerek elterjedése fogja kísérfni. E rendszerekben a megmunkálást és az anyagmozgatást is számítógépek irányítják, ellenőrzik. A legfejlettebb országokban a gyártásban egyre komolyabb szerepet kapnak az ún. ipari robotok. (Ma a világon mintegy 10 000 ilyen robot dolgozik, ebből 5000 Japánban, 2500 az USA-ban.) Felhasználásukra azonban csak ott kerülhet sor, ahol a termelési kultúra egésze magas színvonalat ér el.

Botos Balázs

A GAZDASÁGI MECHANIZMUS KÉRDÉSEINEK MEGKÖZELÍTÉSE A SZOVJETUNIÓBAN*

Ismert, hogy az SZKP XXVI. kongresszusa a szocialista gazdaságvezetés egyik központi feladatául jelölte ki a gazdasági mechanizmus tökéletesítését. A határozat szerves folytatása az SZKP KB 1965. évi és a SZU Minisztertanácsa 1979. évi azonos irányú rendelkezéseinek. Az intézkedéseket a szovjet gazdaságban a fejlődés jelen fázisának az igényei tették időszerűvé. A termelés elmúlt évtizedek alatti hatalmas növekedése, az egyre bonyolultabbá váló gazdasági kapcsolatok, a műszaki haladás korszerű irányzatai mind nagyobb feladatok elé állították ugyanis a gazdaságvezetést, s e feladatoknak az extenzív növekedést szabályozó eddigi eszköztár már nem tudott megfelelni.

A szovjet tudományos szakirodalom gazdag képet ad a gazdasági mechanizmus javításának a fenti határozatok nyomán folyó munkálatairól. Az alábbiakban az *Ekonomika* i matyematyicseskije metodi két cikkét ismertetjük. A cikkek szakavatott szerzőinek az időszerű tennivalókról kifejtett véleménye hasznos tanulságokkal szolgálhat, gondolatébresztő lehet a magyar iparpolitika kialakítására irányuló erőfeszítéseknél is.

Mindkét cikk komplexitásában körvonalazza a gazdasági mechanizmus korszerűsítésével kapcsolatos tennivalókat. A szovjet szakértők nem osztják azt a hazánkban sem ritka nézetet, amely csak a szorosán vett gazdasági szabályozók alakítását tekinti a mechanizmusjavítás módszerének. Két szerzőnknek az az álláspontja, hogy a tökéletesítés munkájában mindazokat az irányítási eszközöket mozgósítani kell, amelyek a szocialista gazdaság hatékonyabb működését segíthetik. Vizsgálati körükbe vonják tehát a tervezés rendszerét, módszereit és eszközeit, a gazdaságirányítás szervezeti struktúráját, a végrehajtás irányításának, kiemelten az erőforrások hasznosításának egész szabályozását, a gazdasági ösztönzés rendjét stb.

L. I. Abalkin professzor, az SZKP KB Társadalomtudományi Akadémiájának tanácskezető tanára a mechanizmusjavítás komplexitása szempontjából fontosnak ítéli a *tervezés* nagyszámú döntésének egyeztetését, összehangolását. Az összehangolásnak lé-

*Abalkin, L. I.: Aktualnije problemi szoversensztvovanyija hozjajsztvennovo mehanizma; Satalin, Sz. Sz.: Nyekotorije problemi analiza i szoversensztvovanyija hozjajsztvennovo mehanizma funkcionyrovanyija ekonomiki razvitovo szocialiszttyicseskzovo obszesztva. *Ekonomiki i matyematyicseskije metodi*, 1981, 4. sz.

nyeges eleme természetesen az egységes döntési kritérium alkalmazása, tehát az, hogy a döntések elsődlegesen a társadalmi igények szempontjaira legyenek tekintettel (s ne pl. a gazdasági növekedés mennyiségi mutatóinak alakulását tekintsék irányadónak). Az adott cél elérése azonban sokoldalú erőfeszítéseket igényel. A siker biztosításához ezért szükségesnek látszik, hogy a mechanizmusjavítás valamennyi feladatát hosszú távú komplex program rendszerezze, és a népgazdaság középtávú tervei is teljeskörűen előírják a mindenkori időszerű tennivalókat.

Mindkét szerzőnket foglalkoztatják az állami szervek célszerű hatáskörének kérdései. Sz. Sz. Satalin a Szovjet Tudományos Akadémia levelező tagja szerint a mechanizmusjavítás fontos tennivalója az ún. ágazati elv szerepének erőteljes csökkentése. Egy-egy ágazat kiragadott fejlesztése napjainkban egyébként is csak kivételesen valósítható meg, a gyakorlatban mind nagyobb szerepet kapnak e téren az ágazati kereteket átlépő célprogramok. De többről van szó. Történelmi okok miatt a szovjet gazdaságban – a többi szocialista országhoz hasonlóan – az ágazati szervek kezelik vagy irányítják ugyanis a nem termelő alapok és beruházások jelentős hányadát, az infrastruktúra, így a szociális infrastruktúra számos elemét, sőt, a fogyasztási alapok nem jelentéktelen hányadát is. Ez azonban mind kevésbé felel meg a fejlett szocializmus feltételeinek és követelményeinek. Az adott szerepkör nagy hányadát célszerű lenne például a területi szerveknek átadni. A helyi irányítás hatáskörének fokozása hatékonyabbá tehetné a szociális támogatások rendszerét, az oktatást, a környezetvédelmi erőfeszítéseket, az ipari infrastruktúra fejlesztését, valamint a fogyasztási javak elosztását is.

Abalkin professzor nézetei összecsengenek az elmondottakkal. Úgy véli, hogy a népgazdaság minden szintjén fokozottabban kellene hasznosítani a dolgozó kollektívák alkotóképességét és kezdeményező képességét. A feladat megoldása természetesen nem nélkülözheti a központi tervező és gazdaságirányító szervek munkájának erősítését sem. Nyilvánvaló például, hogy a népgazdasági tervek nem állíthatók össze az ágazati és területi résztervek egyszerű összegzésével. Csak a központi szervek képesek egységesen és komplexitásában megítélni, illetve eldönteni a fejlesztések fő célszerű irányait és feladatait. A gazdasági egyensúly kényszerítő szempontjai szintén gyakran bizonyulhatnak fontosabbnak az ágazati és területi érdekeknél.

A hatáskörök sokoldalú mérlegelésére készlet azonban, hogy korunk gazdaságában jelentősen megnőtt a bizonytalanság szerepe. Ennek részben a tudományos-műszaki haladás gyors üteme az oka. A műszaki újonságok nagy száma miatt napjainkban súlyos nehézségekkel jár mind a társadalmi szükségletek előrebecslése, mind a hatékony termelési módszerek megtervezése. Az elmondottaknak jelentős hatása van azután a célszerű gazdasági mechanizmusra: erőteljesen bővítik a rugalmas önszabályozást lehetővé tevő mechanizmusok jelentőségét. Célszerűnek látszik ezért növelni a közvetlen termelőszerkezet alkalmazkodóképességét, segíteni, hogy e szervek mindenkor igazodjanak a társadalmi igények és a tudományos-műszaki haladás változásaihoz, és öntevékenyen is törekedjenek a gazdaságban megnyilvánuló aránytalanságok felszámolására. Erősíteni kell a konkrét megrendeléseknek a termelési programokra gyakorolt hatását. Természetesen az adott cél szolgálatába kell állítani az árrendszert, a hitelfeltételeket, a nyereség felosztását és a fejlesztési alapok képzésének rendszerét. A termelési láncolat egymást követő elemeinek összhangját segítheti az ágazatközi termelési komplexumok (pl. agráripari komplexumok) megszervezése stb.

A jövő bizonytalansága fokozott igényeket támaszt a tervszerű tartalékokkal, ezek között a termelőkapacitások terén létesített tartalékokkal szemben. A váratlanul keletkező új szükségletek csak a tartalékolás segítségével elégíthetők ki a tervszerű termelés megzavarása nélkül. Természetesen nem osztható az a vélemény, hogy a minél több tartalék a legkedvezőbb. A tartalékok helyes mértékének megállapítása a tudományos és tervező szervek érdemi elemzőmunkája iránt támaszt széles körű igényeket.

A szerzők abban is egyetértenek, hogy a termelés hatékonyságának növelése — a szovjet gazdasági fejlődésnek napjainkban elsődlegesen kiemelt feladata — korszerűsítést tesz szükségessé a szorosan vett gazdasági elszámolások és a *szabályozás* területén is. Satalin e feladatok körébe sorolja az árrendszernek, a termelési erőforrások értékelésének, valamint a pénzügyi és hitelrendszernek a tökéletesítését. Szükségesnek tartja, hogy a gazdálkodó egységek valamennyi termelési erőforrás felhasználásáért fizessenek, mert ha ingyenes a föld vagy az egyéb természeti erőforrások (illetve egyes anyagi-pénzügyi erőforrások) felhasználása, ez a döntés-előkészítő kalkulációk súlyos torzításaihoz és a takarékosagra való ösztönzés hiányához vezet. Szélesebb körben kellene felhasználni továbbá a tervezés normatív módszereit. Javítani kell a népgazdasági tervek műszaki, gazdasági, szociális és ökológiai célkitűzései közti összhangot. De módosításra szorul az ágazati minisztériumoknak a gazdasági elszámolásokkal kapcsolatos érdekltsége is; egyes minisztériumok ugyanis jelenleg érdekeltek az irányításuk alá tartozó vállalatok jövedelmezőségében, és ez megakadályozza, hogy fellépjenek a vállalatok indokolatlan — a monopolhelyzetet kihasználó — árfelhajtó törekvései ellen.

A gazdasági szabályozás terén kiemelt feladat az anyagi ösztönzés és a felelősség rendezése is. Abalkin mindenekelőtt annak a fontosságát hangsúlyozza, hogy az ösztönzés minden ágazatban a gazdálkodás tényleges eredményeinek javítására serkentsen. E követelmény teljesítése a termelékenység növelésének, a gyártmányok minőségének és a termelés jövedelmezőségének (költségigényeinek) ellenőrzésével minősíthető. Mindenütt, így a nem termelő szférában is pazarlásra vezet viszont, ha az elért eredmények nagyságát a felhasznált ráfordítások nagyságával kívánják számszerűsíteni. A szerző állást foglal továbbá a megtermelt javak differenciált elosztása mellett, rámutatva, hogy a differenciálás célszerű mértéke éppen akkora, mint amekkora az elért eredmények különbsége.

A két szerző szerint a szovjet gazdaság a vázolt módszerű mechanizmusjavítással se-gíthető előre a fejlődés intenzív útján. S úgy tűnik, ezt az álláspontot a szovjet szakértők széles köre osztja. A folyóiratok olykor közreadnak ugyan az ismertettektől eltérő, így a szocialista vállalatok termékeinek áru voltát tagadó nézeteket is, a szerzők többsége azonban úgy ítéli, hogy a szerzőink által ajánlott eszközrendszer felel meg az időszerű gazdasági feladatoknak, ez biztosíthatja a társadalmi termelés hatékonyságának szükséges mértékű emelését.

Papanek Gábor

A TECHNOLÓGIAI ALTERNATÍVÁK TÁRSADALMI-GAZDASÁGI ÉRTÉKELÉSE*

A műszaki fejlődés és a gazdasági növekedés, illetve a technikai haladás társadalmi-gazdasági következményei közötti kölcsönhatások feltárása a közgazdaságtudomány egyik központi problémája volt mindenkor. M. Toms csehszlovák közgazdász elméleti-módszertani oldalról vizsgálta meg a technológiaválasztás társadalmi-gazdasági szempontjainak értékelési lehetőségeit.

A technológiaválasztás jelenlegi módszereinek kritikai áttekintése

A technológiai alternatívák hatékonysága a hozamok (pozitív hatások) és a realizálásuk érdekében felmerülő ráfordítások összevetésével állapítható meg. A hatékonyságmérés alapvető problémája azonban, hogy a költségek és különösen a hatások inkább vektorral írhatók le, mint skalárral. Ebben az összefüggésben a hatások mérése és összehasonlíthatóvá tétele a fő probléma. Ugyanis, míg a költségek mérése viszonylag fejlett elméletre és gyakorlatra támaszkodhat, addig a hatások mérésének és összegzésének munkaképes elmélete még hiányzik. Nem megfelelően kidolgozottak még azok a módszerek, amelyek lehetővé tennék a technikai haladás és általában a műszaki létesítmények hasznos hatásainak komplex értékelését. A probléma megoldását megnehezíti

- a hatások sokfélesége;
- az egyes hatások eltérő skálákon (nominális, ordinális, kardinális) mérhetők;
- ha a hatások mennyiségileg mérhetők is, a mértékegységek rendszerint különbözőek;
- a hatások társadalmi fontossága gyakran különbözik;
- mivel az alternatívák rangsorolása hatásfajtanként eltérő, általában nincs egyetlen egyértelműen domináns változat.

Számos elméleti erőfeszítés irányult a felsorolt akadályok leküzdésére és az alternatívák relatív hatékonyságának meghatározására. A legfigyelemreméltóbb kísérletek: 1. a hatásmérés elhagyása, 2. a hatásvektor egy elemre redukálása, 3. némely hatások korlátozó feltételekbe építése, 4. monetáris aggregáció.

Az *első* módszer – tehát az alternatív technológiák hatékonyságának értékelése a hatások mérése nélkül – az azonos (illetve az azonosá tett) kedvező hatásokat eredményező változatok összehasonlításán alapul. (Például: megegyezik az előállított termékek mennyisége; azonos a termelés minősége és struktúrája, valamint társadalmi következményei.) E feltételek mellett az alternatívák hatékonysága csupán a költségek összehasonlításával is meghatározható.

A módszerek *második* csoportja egyetlen választási kritériumként rendszerint csak a gazdasági hatást veszi figyelembe, míg az egyéb hatásokat azonosnak feltételezi. Ez a megközelítésmód nyilvánvalóan nem mérlegeli kellőképpen a választás tágabb értelemben vett társadalmi következményeit.

*Toms, M.: Economic Growth, Choice of Technology and Socio-Economic Efficiency. Czechoslovak Economic Papers, No 18. (Prága, 1980) alapján.

A *harmadik* módszer megegyezik az előbbivel tekintetben, hogy a gazdasági hatás maximalizálása a kiemelt szempont, miközben az egyéb (pozitív és negatív) hatások a modellben korlátozó feltételek formájában jelennek meg. A jelenleg ismeretesek között ez a módszer viszonylag a legtökéletesebb, mivel az eredeti problémának is egy bizonyos megoldását nyújtja. Hátránya viszont, hogy a korlátozó feltételekbe csak számszerűsíthető hatások építhetők be. További probléma az alsó és felső korlátok megfelelő beállítása, mivel a modell a meghatározott korlátokat kielégítő technológiákat egyformáknak tekinti, és a legjobbat a gazdasági kritérium alapján választja ki.

Végül, a *negyedik* megközelítés monetárisan kísérli meg számba venni a költségeket és a hatásokat. A társadalmi termelés heterogén költségeinek és hatásainak összemérhetősége látszólag megoldható a pénz segítségével, ugyanis az eredetileg több kritériumú feladat egykritériumú feladatra redukálódik. Nyilvánvalóak az eljárás hibái: a pénz mint általános egyenértékes nem hatolt be a társadalmi élet minden területére, de ahol jelen van, ott sem képes tökéletesen megjeleníteni a társadalmi hasznok és költségek elvárt arányát. Az említett megközelítések fő hibája a gazdasági hatékonyság szűk értelmezésében kereshető.

Az új technológia társadalmi-gazdasági hatásainak szerkezete

A társadalmi-gazdasági hatások feltételesen három csoportra bonthatók:

1. *Az új technológia gazdasági hatása.* Az eddig leírtak alapján úgy tűnik, a gazdasági hatás mérése a leginkább kidolgozott. Ugyanakkor, az általánosan használatos költségmegtakarítási mutatókon túl, a technológiaválasztáshoz további információkra is szükség van. Olyan körülmények között például, amikor néhány erőforrásból jelentős hiány mutatkozik, célravezető a globális erőforrás-mennyiséget egy olyan mutatórendszer segítségével a döntéshozók számára érthetővé tenni, amely a kiválasztott erőforrások (beruházás, nyersanyag, fűtőanyag és energia, valuta) egységre jutó ráfordításmennyiségét jelzi.

Az innováció eredménye megnyilvánulhat az előállított termék jobb minőségében is. Ez esetben újra problémát jelent a különféle hasznos hatások összemérése. A minőségi változások mértékének meghatározásában a gyakorlatban is alkalmazhatónak tűnik *Valenta* cseh szlovák professzor osztályozási rendszere, amely a következő négy csoport valamelyikébe sorolja az innovációkat.

Első innovációs osztály – egy új termékváltozat kezdetei. (A termék új változata – a felhasználó számára fontos – összes jellemzőjét megtartja, viszont az egyes tulajdonságok kombinációja megváltozik.)

Második innovációs osztály – egy új termékgeneráció kezdetei. (A termékek eredeti felépítésük mellett új jellemzőket – paraméterek, funkciók – kapnak.)

Harmadik innovációs osztály – egy új típus kezdetei. (Az eredeti termék konstrukciójában következik be alapvető változás. Csupán a működési alapelv marad változatlan.) Az első három innovációs osztály mindegyike további három – itt nem részletezett csoportra tagolódik.

Negyedik innovációs osztály – egy új fajta kezdete. (A harmadik osztállyal ellentétben megváltozik a működési alapelv is. Forradalmi változásként is jellemezhető ez a fokozat, amely egy új, mindeddig felhasználatlan elv alkalmazásán alapszik.)

A vázolt osztályozás a termékinnovációnak a korábbiaknál nyilvánvalóan formagazdagabb leírását és gyakorlati célokra jobban alkalmazható meghatározását teszi lehetővé.

2. *Társadalmi hatások.* A szocialista társadalomban az új technológia az ember fejlődésének, a veszélyes, a nehéz, az egyhangú és nem teremtő jellegű munkától való felszabadításának is fontos feltétele. A társadalmi hatások feltételesen 1. a munkafeltételeket, illetve 2. a munka jellegét befolyásoló hatásokra oszthatók.

I. Munkafeltételek

1. Egészségügyi-higiéniai feltételek
2. Pszichikai-fiziológiai feltételek
3. Balesetvédelem

II. A munka jellege

1. A gépesítettség és automatizáltság foka
2. Fizikailag fárasztó munka aránya
3. Egyhangúság
4. Kreatív tevékenység aránya

3. *Ökológiai hatások.* 1. Természeti környezet változása (víz-, levegőszennyezettség, zaj, erdők és zöld területek pusztulása stb.). 2. Pihenési környezet.

A fenti osztályozási mód lehetővé teszi, hogy figyelmünket az új technológiai alternatívák jellegzetességeinek meghatározására fordítsuk.

A technológiák értékelésének lehetséges megközelítésmódjai

Az új technológia társadalmi hatásainak mérési lehetőségei közül hagyományosan alkalmazott a pénzügyi algoritmus. A gazdasági hatáshoz hasonlóan, elvileg az ökológiai és a társadalmi hatás néhány komponense is kifejezhető közvetett módon érték formában (például az új technológia negatív hatásainak kiküszöböléséhez szükséges befektetések költségei alapján). Nyilvánvalóak ennek a megközelítésmódnak a korlátai a minőségi tényezők értékelésének vonatkozásában. Elkülöníthető továbbá a társadalmi és ökológiai hatások egy olyan csoportja, amely kielégítően leírható a tudományos-műszaki, műszaki-gazdasági és egyéb természetes mutatók valamely rendszerével. A legnagyobb nehézséget azoknak a tényezőknek az értékelése jelenti, amelyek tisztán minőségi jellegüknél fogva nem mérhetők sem pénzben, sem természetes mértékegységekkel. Ez utóbbi csoportba tartozó lényeges információk a technológiaválasztás hagyományos megközelítésmódjainál elsikkadnak. Figyelembevételük az alternatívák hatásainak explicit mérési és aggregálási módszereinek kidolgozását teszi szükségessé. Mint láttuk a vektoroptimalizációs módszer a probléma egy bizonyos – nem teljesen kielégítő – megoldását reprezentálja. Más megközelítést tesz lehetővé a döntéelméletben kifejlesztett módszerek alkalmazása. Döntélméleti nézőpontból a feladat a következőképpen írható le: 1. az alternatíváknak (új technológia) létezik egy véges halmaza, 2. minden alternatívát a jellemzők egy véges halmaza jellemez. A döntés célja lehet 1. a „nem hatékony” alternatívák kiküszöbölése, 2. az alternatívák halmazának rendezése (kvázi rendezése), 3. a legjobb alternatíva kiválasztása.

Ha az alternatívák száma n , az egyes változatokat leíró jellemzők száma m , akkor a

preferenciafüggvények értékei – $w_i(x_j)$ = j -edik alternatíva i -edik jellemzőjének értéklése – egy $n \times m$ méretű mátrixban rendezhetők el. A szakirodalomban egy sor több kritériumra kidolgozott számítási módszer ismeretes. Ezek az eljárások a gazdasági alkalmazás szempontjából főleg információigényük tekintetében különböznek egymástól. A komplex értékelési módszerek kétfajta információt igényelnek: információt a jellemzőkről és azok relatív társadalmi fontosságáról.

A mennyiségi és a minőségi jellemzők megkülönböztetése szoros kapcsolatban van azokkal a skálákkal, amelyeken az egyes jellemzők kifejezhetők. Minőségi jellemzőnek azok tekinthetők, amelyek az ordinális mércék valamelyikével ábrázolhatók. A minőségi jellemzők az általános elemzésen, tapasztalaton, intuíción alapuló ún. szubjektív információt vezetnek be az értékelési folyamatba. (Hangsúlyozni kell, hogy az ún. szubjektív információk alkalmazása nem jelenti a módszer szubjektívvé válását, amely rögzített szabályok alapján keresi a megoldást.) Mennyiségi vagy kardinális jellemzőnek az intervallumos vagy proporcionális mércén kifejezhetőek tekinthetők.

A komplex alternatívaértékelési módszerek közös vonása az egy típusú – akár mennyiségi, akár minőségi – jellemzőkre való transzformálás. A megfogalmazott probléma megoldásának mindkét útja járható, feltéve, ha a tisztán minőségi információ mennyisége elégséges. A döntéshozónak rögzítenie kell a jellemzőhalmaz elemeinek fontossági sorrendjét is. A rangsor társadalmi-gazdasági tényezők sokaságától és az idők során végbemenő változásoktól függ. Az alternatívák értékelésének gyakorlatában a viszonylagos társadalmi fontosságot illetően a következő tipikus helyzetekkel lehet találkozni:

1. a jellemzők kölcsönös összehasonlíthatatlansága,
2. a jellemzők részleges összehasonlíthatatlansága (egyesek összehasonlíthatók, de nem mindegyik),
3. minőségileg összehasonlítható jellemzők,
4. mennyiségileg összehasonlítható jellemzők.

A jellemzőknek és kölcsönös összehasonlíthatóságuk eseteinek osztályozásával leírható az összes lehetséges értékelési helyzet, köztük természetesen a gyakorlatban leggyakrabban előfordulók is. Befejezésül, az alternatívák komplex módszerének fontosabb fázisai a következőképpen foglalhatók össze:

1. A lehetséges alternatívák halmazának kiválasztása.
2. Az alternatívák releváns tulajdonságainak meghatározása (azaz a főbb tulajdonságok tipizálása).
3. A tulajdonságok leírásának specifikálása (a jellemzők szétválasztása mennyiségi-leg mérhetőkre és minőségi természetűekre, a számszerűsítés mértékegységeinek meghatározása stb.).
4. Az alternatívák meghatározott halmazának jellemzőire vonatkozó preferenciamátrix összeállítása.
5. A nyilvánvalóan nem hatékony alternatívák kiszűrése.
6. Az egyes alternatívák elkülönített értékelése az összes jellemző szerint.
7. Az egyes jellemzők társadalmi fontosságának elemzése.
8. Összehasonlítható jellemzők esetében a jellemzők hierarchiájának rögzítése és a súlyok (fontossági együtthatók) kiszámítási módszerének megállapítása.

9. Valamely alkalmas aggregációs módszert kell az előző pontok alapján a jellemzők számára kiválasztani.

10. Az ily módon meghatározott aggregált jellemzőérték tulajdonságának elemzése.

11. Az alternatívák sorrendjének az aggregált jellemzőérték alapján való meghatározása.

A leírt módon kell eljárni, ha a jellemzők ordinálisan rendezettek. A jellemzők számszerűsíthetősége esetében némileg más – a hatásokat és a társadalmi költségeket pontosabban értékelő – módszer alkalmazható. A fenti módszer természetesen olyan alternatívaértékelési *folymat* általános sémájának tekinthető, amely több ciklusban megy végbe. Az egymás utáni ciklusokban a kiinduló információk, osztályozási módszerek egyre pontosabb értékelése megy végbe. Ennek során nagy jelentősége van a döntéshozók és a szakértők közötti állandó munkakapcsolatnak. Az iterációk száma attól is függ, hogy mennyire bonyolult az alternatívák komplex értékelésének választott módszere.

Chermenszky László

A NYUGAT-EURÓPAI IPAR STRUKTURÁLIS VÁLTOZÁSAI A 70-ES ÉVEKBEN*

Az elmúlt évtized gazdasági változásai számos előre nem látható követelményt támasztottak a nyugat-európai országok iparával, ezen belül struktúrapolitikájával szemben. Az olajárak változásának sokkoló hatása, a fejlődő országok konkurensként való megjelenése a hagyományos – pl. a textilipari ágazatokban – sok tekintetben váratlan feladatok elé állították a fejlett európai tőkésországok vállalatait és iparpolitikával foglalkozó szakembereit. Különösen az egyes ágazatok új szerepének meghatározása jelentett a tapasztalatok szerint problémát, hiszen a fűtő- és nyersanyagok árának emelkedése, az új versenytársak megjelenése stb. különbözőképpen érintette az egyes ágazatokat. Ugyanakkor e negatív hatások ellensúlyozására ágazatonként eltérő sikerrel kecsegtető lehetőségek kínálkoztak; egyes ágazatokban magasabb volt a termelékenység, a jövedelmezőség, az innovációs készség stb., más ágazatok viszont e téren hátrányosabb helyzetben voltak. Az ipar ágazati struktúráját a nyugat-európai országokban e lehetőségek és a világgazdasági folyamatok hatásának együttes figyelembevételével próbálták módosítani. Mivel e tényezők súlya és hatása nemcsak ágazatonként, hanem az egyes államokban is sok tekintetben eltérő volt, Nyugat-Európában az ipar strukturális változásait országonként a sok hasonlóság mellett számos speciális vonás is jellemezte. Az alábbiak az ENSZ Európai Gazdasági Bizottságának Titkársága által készített elem-

*Economic Survey of Europe in 1980. United Nations, Secretariat of the Economic Commission for Europe, Geneva–New York, 1981, 4. fejezet, 185–231. old.

**A termelés, a foglalkoztatottság, a termelékenység és az árak változása
(átlagos évi növekedési üteme, %) 1958 és 1978 között**

Ország	Termelés*		Foglalkoztatottság		Termelékenység		Árak	
	1958– 70	1970– 78	1958– 70	1970– 78	1958– 70	1970– 78	1958– 70	1970– 78
Belgium	6,5	3,4	0,3	–2,0	6,1	5,5	2,3	4,7
Finnország	6,9	3,1	2,0	0,6	4,8	2,5	4,7	11,9
Franciaország	6,3	4,4	0,8	–0,3	5,5	4,8	.	8,0
NSZK	6,3	2,0	0,4	–1,6	5,8	3,7	2,3	5,1
Olaszország	8,3	2,9	1,7	0,3	6,5	2,6	2,2	15,0
Hollandia	6,8	2,9	0,8	–2,6	6,0	5,7	2,7	4,7
Norvégia	5,3	1,5	1,1	0,1	4,1	1,4	3,7	9,6
Svédország	6,9	0,7	0,3	–0,9	6,6	1,6	1,6	9,4
Anglia	3,3	0,7	0,1	–1,4	3,2	2,1	2,3	13,5

*Hozzáadott érték a 60-as években 1963-as, a 70-es években 1970-es árakon.

zés fő mondanivalóját foglalják össze. A tanulmány 18 ágazat helyzetét vizsgálja kilenc nyugat-európai országban, mindenekelőtt bemutatva a termelés, a foglalkoztatottság, a termelékenység és az árak változását ezen országok teljes feldolgozó iparában (1. táblázat).

A feldolgozó ipar termelésének növekedési üteme a 70-es években a vizsgált kilenc ország mindegyikében jelentős mértékben csökkent. Nagymértékű visszaesés tapasztalható emellett a foglalkoztatottság és a termelékenység tekintetében. Az árak ugyanakkor minden országban erőteljesen növekedtek; különösen nagy volt az áremelkedés Olaszországban, Svédországban és Angliában.

A termelés és a foglalkoztatottság ágazatonként differenciáltan alakult, és fontos szerkezeti változásokat tükröz. A foglalkoztatottságot nézve például a teljes feldolgozó ipar csökkenő tendenciájával szemben a 70-es években a vizsgált országokban nagymértékű növekedést tapasztaltak a szállítóberendezéseket gyártó ágazatokban. Kisebb mértékben, de növekedett a létszám az élelmiszer- és a nyomdaiparban, a vegyiparban, a fa- és bútorigarban és az elektromos berendezések gyártásánál. Stagnált a foglalkoztatottság a nem elektromos gépek gyártásánál, a dohány- és gumiiparban, valamint a kőolaj- és szénzármazékok előállításánál. Kismértékben csökkent a létszám a papíriparban és a kohászatban. Erőteljesen mérséklődött a foglalkoztatottság a textil- és a bőriparban. A feldolgozó ipar egészénél jóval nagyobb mértékben nőtt a termelés a vegyiparban és az elektromos készülékek gyártásánál. Kisebb mértékű növekedés jellemezte az élelmiszeripart és a nem elektromos gépek gyártását is. Stagnált a termelés a gumi-, a fa- és a bútorigarban, valamint a petrokémia területén, kisebb mértékben csökkent a papír-, a nyomda- és a dohányiparban és a szállítóberendezések gyártása területén. Jelentékenyen mérséklődött a textil- és a bőriparban, valamint a kohászatban.

A struktúraváltozás mértéke azonban nemcsak a növekedési ütemektől, hanem a növekedés rugalmasságától, azaz attól is függ, hogy az egyes ágazatok termelésének növekedési üteme mennyivel magasabb vagy alacsonyabb, mint a feldolgozó ipar egészéé (2. táblázat).

2. táblázat

Az egyes ágazatok termelésének növekedése a feldolgozó ipar egészéhez viszonyítva*

Ágazat	1970–78	1970–73	1973–78
Élelmiszeripar	1,17	0,91	1,72
Dohányipar	-0,62	0,05	-2,07
Textilipar	-0,20	0,51	-1,70
Textilruházati és cipőipar	-0,10	0,17	-0,69
Bőripar	0,02	0,06	-0,06
Faipar	1,20	1,69	0,22
Papíripar	0,46	0,84	-0,34
Nyomdaipar	0,56	0,57	0,53
Vegyipar	1,98	1,95	2,07
Olaj- és szénszarmazékok gyártása	0,75	1,17	0,13
Gumiipar	0,52	0,68	0,17
Kohászat	0,26	0,55	-0,36
Nem elektromos gépek gyártása	1,18	0,90	1,79
Elektromos berendezések gyártása	2,14	1,57	3,35
Szállítóeszközök gyártása	0,93	0,88	1,04
Egyéb	1,92	1,60	2,61
Feldolgozó ipari termelés évi növekedési üteme	2,5	4,5	1,3

*A vizsgált kilenc ország összesített – folyó árakon számított – kibocsátása alapján, %-ban.

A kilenc ország összesített adatai alapján a feldolgozó iparéhoz képest magas, kb. kétszeres volt az átlagos növekedési ütem a vegyiparban és az elektromos berendezések gyártásánál. Hasonló az élelmiszeriparban, a fa- és a bútorigarban, a nem elektromos gépek és a szállítóberendezések gyártásánál. Az átlagosnál jóval kisebb volt az éves növekedési ütem a textiliparban, a papír- és nyomdaiparban, valamint a dohányiparban. Ezek az eltérések az ágazati szerkezet, az ipar struktúrájának módosulását hozzák magukkal. A nyugat-európai országokban a 70-es években az ipar egészén belül nagymértékben nőtt a vegyiparnak és az elektromos berendezések gyártásának, ugyanakkor erőteljesen csökkent a textiliparnak, a dohányiparnak, valamint a papír- és nyomdaiparnak a súlya.

Az ipar struktúraváltozásának intenzitása összefoglalóan az alábbi struktúraváltozási indexszel jellemezhető:

$$C = \sum_i (a_{i2} - a_{i1}),$$

ahol

a_i = az i ágazat adott évi részaránya a teljes feldolgozó ipari termelésből vagy foglalkoztatottságból.

A képlet alapján a nyugat-európai országok struktúraváltozásának mértékét a 3. táblázat adatai mutatják.

3. táblázat

A feldolgozó ipar strukturális változása Nyugat-Európában
1958 és 1978 között, %

Az index számításának módja	A struktúraváltozás indexe		A struktúraváltozás konzisztenciájának indexe 1970–1978
	1958–70	1970–78	
Mértani átlagok alapján			
hozzáadott érték, folyó áron*	4,7	5,7	0,31
hozzáadott érték, változatlan áron**	7,4	6,9	0,54
foglalkoztatottság	5,8	4,4	0,69
Számtani átlagok alapján			
hozzáadott érték, folyó áron	5,3***	6,7	0,32
hozzáadott érték, változatlan áron**	7,8	6,2	0,42
foglalkoztatottság	6,1	5,2	0,72

Megjegyzés: A vizsgált kilenc ország: Belgium, Finnország, Franciaország, NSZK, Olaszország, Hollandia, Norvégia, Svédország, Anglia.

*A 60-as években 1963-as, a 70-es években 1970-es áronon.

**Beleértve Jugoszláviát, kivéve Franciaországot.

***Kivéve Franciaországot.

A többféle átlagolással és három különböző adatbázison számított struktúraváltozási indexek mindegyike (lásd 3. táblázat) a struktúrafejlés ütemének lassulását mutatja. Megállapítható, hogy az ipar szerkezete a 70-es években az előző évtizedhez képest kevésbé változott. Ebben a tanulmány szerzői szerint valószínűleg szerepet játszott az a tény, hogy a váratlan és így sokszor felkészületlenül fogadott világgazdasági változások több megfontolatlan szerkezetfejlesztési döntéshez vezettek, az ipar struktúraváltozásával kapcsolatos lépések sok esetben „közömbösítették” egymást. E folyamatot kívánták számszerűen kimutatni a struktúraváltozás konzisztenciájának indexé-

vel (a *C* index osztva az éves %-os változások összegével). A struktúraváltozás konzisztenciájának indexe 1, ha a változás teljesen konzisztens; 0, ha a változások évről évre teljesen megsemmisítik egymást. A 3. táblázat adatai szerint a szerkezetváltozás konzisztenciájának indexe 1970 és 1978 között nagyjából 0,5 alatt maradt, amit a tanulmány szerzői annak jeleként fognak fel, hogy a struktúraváltozást célzó lépések sokszor nem voltak egymással összhangban, és közömbösítették egymást.

4. táblázat

**Az import és az export a feldolgozó ipar bruttó kibocsátásának százalékában
1970-ben és 1978-ban**

Ország	Import		Export	
	1970	1978	1970	1978
Finnország	27,8	25,0	28,9	36,2
Franciaország	15,1	18,8	16,5	22,4
NSZK	11,9	15,3	18,0	23,2
Olaszország	17,7	19,7	22,0	30,5
Hollandia*	42,2	47,5**	37,9	47,1**
Norvégia	42,5	40,1	30,1	31,4
Svédország	28,5	31,5	29,5	38,1
Anglia	13,1	20,0	15,3	20,8

*Beleértve az olaj- és szénzármarékokat.

**1977-es adat.

Az ismertett tendenciák mellett a tanulmány elemzi a feldolgozó ipar külkereskedelmi szerkezetének változását is. A vizsgált nyolc nyugat-európai országban az export és az import részaránya a bruttó termeléshez viszonyítva növekedett (4. táblázat). Annak ellenére, hogy a nyugat-európai országokban a 70-es években a feldolgozó ipar szerkezetváltozásainak üteme mérséklődött, külkereskedelmi szerkezetük lényegében pozitív változást mutat. A bruttó termeléshez viszonyítva az export részaránya az importnál nagyobb mértékben nőtt, ami a tanulmány szerzői szerint többek között arra is következtetni enged, hogy a szerkezetfejlesztést érintő kedvezőtlen hatások ellenére a nyugat-európai országok versenyképességüket változatlanul megőrizték.

Kiefer Márta

AZ 1981. JANUÁR–JÚLIUS HÓNAPBAN ELNYERT KÖZGAZDASÁGI TUDOMÁNYOS FOKOZATOK

A közgazdaságtudományok *doktora* fokozatot nyerte el:

Pécsi Kálmán A magyar–szovjet gazdasági kapcsolatok 30 éve című disszertációja alapján.

A közgazdaságtudományok *kandidátusa* fokozatot nyerte el:

Andrássy Adél A föld és az egyéb termelési tényezők kapcsolata a mezőgazdasági növekedésben című disszertációja alapján,

Botos Balázs Az ipari termelési szerkezet fejlesztése című disszertációja alapján,

Erdősi Pál Az energiaigényesség népgazdasági szerepe című disszertációja alapján,

Ferenczi Tibor A szövetkezeti ipar kialakulása, fejlődése és továbbfejlesztésének kül-gazdasági megalapozása című disszertációja alapján,

Kádas Sándor Személyforgalmi áramlatok modellezése nagyvárosokban című disszertációja alapján,

Yasin S. Noman Problems of the accelerations of socio-economic development in developing countries – with special view on people's democratic Yemen című disszertációja alapján,

Papanek Gábor Az ipari termelési szerkezet fejlesztése című disszertációja alapján,

Petschnig Mária A szocialista valuta vásárlóerejének alakulására ható tényezők című disszertációja alapján,

Szegvári Iván Strukturális változások a magyar KGST külkereskedelemben az 1970-es években című disszertációja alapján,

Szintay István Absztrahálható összefüggések a számítógépes termeléstervezési, -szervezési modellekben című disszertációja alapján,

Zalai Jenő Adalékok az értéknagyság elemzéséhez című disszertációja alapján.

SZAKIRODALOM

INZELT ANNAMÁRIA VERSENYKÉPESSÉG ÉS AZ IPARI STRUKTÚRA VÁLTOZÁSA*

Az ipari struktúra fejlesztésével, iparunk versenyképességével foglalkozó kutatónak magas követelményeket támasztó feladattal kell megbirkóznia. A versenyképesség és a termelési struktúra területén mutatkozó elmaradásunkat okozó tényezők bonyolult kölcsönkapcsolatai, a problémakör sok elméleti összefüggése a helyzetkép és a kivezető utak felvázolására vállalkozó kutatótól komoly elméleti felkészültséget, egyidejűleg széles körű gyakorlati tapasztalatokat kíván. A téma aktualitása és jelentősége fokozza a témával foglalkozó kutatásokra irányuló figyelmet és a kutatás eredményeivel kapcsolatos várakozásokat, követelményeket. Az a körülmény pedig, hogy e kérdésekről már jelentős számú kisebb-nagyobb – közöttük sok értékes – munka jelent meg, azt a kérdést is felveti, hogy tud-e érdemlegesen újat hozni egy további kutatás, illetve könyv.

Véleményem szerint Inzelt Annamária eredményesen birkózott meg e feladattal. Könyvében a versenyképesség, a struktúraváltozás kérdéseiről több új mozzanatot feltáró, gondjainkat kritikusan elemző helyzetképet ad, és iparunk további előrehaladásához fontos gondolatokkal szolgál. Könyve gondjaink, problémáink mély megértését és a megoldások útjainak eredményes keresését tanúsítja.

A könyv a struktúraalakítás és a versenyképesség kérdését vállalati szintű megközelítésben vizsgálja. Az alapjául szolgáló kutatás fő információbázisa tíz feldolgozó ipari vállalatra vonatkozó részletes felmérés, interjúk. Ez bizony szigorúan véve aligha tekinthető reprezentatívnak, de a felmérés viszonylagos szűkkörűségét a szerző egyéb forrásokból származó vállalati adatokkal, tapasztalatokkal ellensúlyozza. A tíz vállalatra vonatkozó felmérés gyakran idézett adatai az egészében helyesnek ítéltető helyzetképhez bizonyító anyagként aligha elégségesek, de a leírtak meggyőző új összefüggéseket is felvillantó példáit adják.

A témába vágó hazai szakirodalmat a szerző jól hasznosítja. Érzésem szerint azonban a szakirodalom még szélesebb körű felhasználása és kritikai elemzése a vitatott kérdések több oldalú bemutatását segítette volna.

A könyv négy fő részre tagolódik. Az első fejezet a külkereskedelmi illeszkedés lehetséges stratégiáival foglalkozik. Ez a rész jellegét tekintve és tartalmilag is lazán kapcsolódik a könyv érdemi részének tekinthető további három fejezethez. Ezekben a szerző az iparunk versenyképességét alakító tényezők közül hármat állít elemzéseinek középpontjába: az ipar értékesítési piacainak követelményrendszerét (második fejezet), a közbensőtermék-szférát (harmadik fejezet) és az ipar szervezeti struktúráját (negyedik fejezet). E három kérdéscsoport igen alapos vizsgálatával a szerző bemutatja az ipar versenyképességét gátló tényezők jó részét, de pl. az irányítás és a szabályozás oldalá-

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 306 old.

ról mutatkozó problémák inkább csak mozaikszerűen jelennek meg. Az egyes fejezetek sokoldalú, gazdag elemzést nyújtanak, bár erősebb tartalmi összekapcsolásuk további fontos összefüggéseket élesebb megvilágításba állított volna (például a választható külkereskedelmi stratégia és az aktuális versenyképesség, a szervezet és a piaci alkalmazkodás összefüggéseit).

Az első fejezetben a szerző az értékesítési piacok eltérő követelményrendszerével, az ebből a termelési struktúra alakítására levezethető feladatokkal foglalkozva jól bizonyítja, hogy a „minden piacon jól értékesíthető termék” gondolata tartalmaz helyes elemeket, de ezeket nem a valóságos viszonyoknak megfelelően fejezi ki. Bemutatja a termékszerkezet változásában, az új termékek bevezetésében, a régiék megszüntetésében mutatkozó lassú előrehaladást, utal ennek okaira és következményeire. A vállalatok alacsony piaci informáltságát mint a külpiacon versenyképességet hátráltató lényeges tényezőt elemzi. A piaci informáltság területéről adott kedvezőtlen helyzetkép okai között helyesen utal arra, hogy míg a szocialista piacokon ez elsősorban a kedvező értékesítési lehetőségekre vezethető vissza, a tőkés exportban az ipari és a külkereskedelmi vállalatok együttműködésének hiányosságai vezetnek a piaci tájékozottság alacsony színvonalához. A gyakorlat azt mutatja, hogy az ipar és a külkereskedelem lassan fejlődő együttműködése, éles munkamegosztásuk még sokszor döntő mértékben gyengíti az iparvállalatok tőkés piacokon mutatott alkalmazkodóképességét, versenyképességét. E kérdésnek a magam részéről még nagyobb fontosságot tulajdonítok, mint a szerző.

E fejezet fontos mondanivalója, hogy a termelés és a piaci igények összhangjának kialakításában jelentős szerepet játszik a gazdaságirányítási eszközök piaciorientáló szerepe. A szerző meggyőzően írja le, hogy a vállalatok termelési és értékesítési döntéseiknél igen sok esetben kényszerpályán mozognak, döntéseiket nem a piaci impulzusok határozzák meg. Ezzel kapcsolatban azonban elsősorban a szabályozórendszeren kívüli tényezőkkel (elvárások, utasítások, kényszereladói szerep stb.) foglalkozik, nem mutatja be (illetve csak a belföldi piac vonatkozásában említi), hogy az ár és a jövedelem-szabályozás egyes elemei is téves orientációt eredményeznek, és a piaci impulzusok gyenge érvényesülését, ennek sokszor adminisztratív eszközökkel való pótlását az ipar szervezeti rendszeréből adódó sajátosságok is okozzák.

A negyedik fejezet a közbensőtermék-szféra struktúráját vizsgálja. Iparunk lényeges strukturális problémájára mutat rá, és jól bizonyítja, hogy a végtermék előállításához szükséges anyagok, résztermékek stb. előállításában kialakult munkamegosztás jelenlegi rendszere, a végtermék és a közbenső termékek előállítóinak kapcsolatai alapvetően hátráltatják az iparban a termékszerkezet rugalmasabb, magasabb versenyképesség felé vezető átalakulását.

A könyv meggyőző érveket sorakoztat fel arra nézve, hogy a hazai iparnak a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódása a közbenső termékek területén viszonylag szűk körű és esetleges. E területen mindenképpen tudatosabban kiépített, rendszeresebb, állandóbb kapcsolatokra van szükség. A hazai termelés vagy import dilemmáját ma legtöbbször rövid távú és sokszor egyoldalú szemléletben oldjuk föl. Ezen egyes esetekben (a fejlesztési döntések alaposabb előkészítésével) is javíthatunk, de egész importgazdálkodási gyakorlatunk fejlesztésére is szükség van (az iparvállalatok önálló importjogának szélesítése, tartós kapcsolatokra való törekvés stb.). Az ipar egé-

széne a nemzetközi munkamegosztásba való ésszerűbb, hosszú távú érdekeinknek jobban megfelelő bekapcsolódása azonban ma elsősorban az ipar export-versenyképességének függvénye; a közbensőtermék-szféra importgondjainak megoldása ezért is különlegesen nehéz feladat. A szerző ezzel kapcsolatos fejtegetései is bizonyítják, hogy ezek az összefüggések ma már tisztán láthatók, de még nem találtuk meg a megoldáshoz vezető utat.

A közbenső termékeket érintő iparon belüli termelési kapcsolatok elemzésekor a könyv bemutatja e kapcsolatok szűkkörűségét, rugalmatlanságát, a partnerek közötti, sokszor feloldhatatlannak látszó érdekellentéteket. A szerző e kapcsolatok zavarait elsősorban a jövedelemszabályozás hibáiból fakadó tényezőkre (a végtermékgyártásra és az export növelésére irányuló erős érdekeltség) vezeti vissza. Bemutatja ennek a vállalatok gazdálkodására gyakorolt – az önellátási kényszerből fakadó – hátrányos hatását és a szállítási fegyelem, szállítási határidők kérdése kapcsán a vállalati kapcsolatok deformálódását bizonyító jelenségeket. Jól érzékelteti az iparon belüli termelési kapcsolatokat torzító tényezőket, ezek összefüggéseit. Utal az e kapcsolatok fejlesztése, a vállalatok belföldi szállítási készségének javítása érdekében teendő iparpolitikai feladatokra is (az ipar szervezeti struktúrájának átalakítása, az ár- és jövedelemszabályozási rendszer fejlesztése).

Bár a közbensőtermék-szférának az ipar versenyképességének alakulásában játszott szerepe indokolja e termelési kapcsolatok különálló elemzését, hangsúlyozni kell, hogy az ezzel kapcsolatos problémák jó része (a hazai termelés vagy import dilemmája, a termelők között kialakult munkamegosztás alacsony színvonala, az egyes termelők monopolhelyzete, az eladó szállítási készségének és a vevő igényeinek mennyiségi, összetétel- és időbeli eltérései) nemcsak a termelők közötti viszonyokban, hanem a végtermékek termelésével és értékesítésével kapcsolatban is megjelennek.

A negyedik fejezet az ipar szervezeti rendszerét tárgyalja, mint az ipari struktúra alakulását, a versenyképesség színvonalát befolyásoló lényeges tényezőt. A szerző megfogalmazása szerint a termelés szervezeti rendszere a struktúraváltozás formai feltételeit, mozgásterét jelenti, s korlátozhatja vagy ösztönözheti a termelési struktúra kívánatos irányú változásait, vagyis a megfelelő szervezeti rendszer a rugalmasság és az alkalmazkodóképesség egyik fontos feltétele. Helyesen hangsúlyozza, hogy a belföldi piacon a verseny hiánya több, a szervezeti rendszeren (az ebből fakadó monopolhelyzeten) kívüli tényezővel függ össze, és így a belföldi piacon a verseny erősítése a szervezeti decentralizáció mellett a kiegyensúlyozottabb keresleti-kínálati viszonyok megteremtésével érhető el.

Az elmúlt két évtized szervezeti változásainak elemzésekor a szerző helyesen mutatja be, hogy az egyoldalúan a mennyiségi növekedést középpontba állító iparpolitikai koncepció és az irányítás egyszerűsítésének szempontjai alapján a 60-as években iparunkban az ágazati sajátosságoktól függetlenül, uniformizáltan törekedtünk nagyvállalatok létrehozására. Így a feldolgozó ipar olyan ágazataiban is nagyvállalati szervezeteket alakítottunk ki, ahol a kisebb szervezetek által megvalósítható nagyobb fokú rugalmasság időközben még inkább a versenyképesség alapvető feltételévé vált. Ezekben az iparágakban a szervezeti struktúra decentralizálása elsődleges fontosságú k tűnik. Ugyanakkor azokban az iparágakban, ahol a termelésben és a piacra lépésnél a nagyobb vállalati méretek lényeges előnyöket jelentenek, a szervezeti rendszer korszerűsítésekor

elsősorban a vállalatokon belüli struktúra átalakítására (a vállalaton belüli munkamegosztás és együttműködés javítására, a termelőegységek önállóságának erősítésére) kell a fő figyelmet fordítani. Meg kell itt jegyezni, hogy a szervezeti kérdések mélyebb, az ágazati sajátosságokat is figyelembe vevő megközelítése nem fért e kis könyv kereteibe, pedig a nemzetközi tapasztalatok szerint ágazatonként erősen eltérő megoldások figyelhetők meg. A termelés szervezeti rendszerének problémáival foglalkozó kutatások – többek között az Ipargazdaságtani Kutatócsoport ágazati tanulmányainak – egyik lényeges következtetése, hogy a szervezeti rendszer elemzésénél és a továbbfejlesztés útjait keresve csak az ágazati sajátosságok messzemenő figyelembevétele vezethet reális helyzetkép és javaslatok felvázolásához.

A könyv jelentős érdeme az iparunk versenyképességét befolyásoló tényezők sokoldalú, kritikus feltárása. A szerző – a bevezető sorok tanúsága szerint – a könyv megírásakor javaslatok részletes kidolgozására nem is kívánt vállalkozni. Egyetérthetünk a szerzővel abban, hogy a diagnózis felállítása a gyógyítás első, fontos lépése, és ehhez a könyv olyan sikeres hozzájárulás, amely segíti majd mind a további kutatásokat, mind az ipar versenyképességének javítását célzó konkrét tennivalók kijelölését.

Bagó Eszter

V. P. KRASZOVSKIJ (szerk.)
AZ IDŐTÉNYEZŐ A BERUHÁZÁSOK TERVEZÉSÉBEN*

A szovjet Tudományos Akadémia Gazdasági Intézetében elkészített és 1978-ban megjelentetett gyűjtemény 14 szerző tanulmányát tartalmazta. A könyv fejezetei három tematikai egységet alkotnak. Az első rész tanulmányai először a politikai gazdaságtan, majd fokozatosan konkretizálva az ipargazdaságtan, illetve a beruházások gazdaságtana fogalmi rendszerében vizsgálják az idő közgazdasági szerepét. A beruházási ráfordítások megtérülése, az állóalapok üzemelési ideje és újratermelésének periódusa, a különböző ráfordításelemek forgási sebessége természetesen nem új kérdések a közgazdasági irodalomban. Mégis időszerűvé és figyelemreméltóvá teszi az időtényező különféle érvényesülési területeit áttekintő és rendszerező írásokat az a körülmény, hogy az eddigi szovjet beruházási gyakorlat és ezen belül a tervezési tevékenység nem számolt kellően a folyamatok időbeli összehangolásának követelményeivel. Erről tanuskodnak azok az adatok és megállapítások, amelyeket Kraszovszkij az első fejezetben az olvasó elé tár: „Jelenlegi körülményeink között a beruházási eszközöknek a legkülönfélébb, már megkezdett létesítményekben, jóváhagyott beruházási tervekben való lekötöttsége igen nagymérvű, 200-250 milliárd rubelt is kitesz. Ez korlátozza az erőforrásokkal való rugalmas gazdálkodás, valamint a műszaki fejlődés legkorszerűbb vívmányai alkalmazásának lehetőségét. Évről évre nő a beruházási eszközök iránti kereslet, ugyanakkor a felhasznált eszközök visszafizetése, valamint a befektetés hasznos hatásának jelentkező-

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 275 old.

se egyre inkább a távoli jövőbe tolódik el. A nagyszámú beruházás egyidőben való megvalósítása túlzottan sok beruházási eszközt fagyaszt be, akadályozza a technikai fejlődést” (28. old.).

A gazdasági gyakorlatnak az időbeliséggel kapcsolatos kiforratlanságai minden bizonnyal összefüggnek azzal, hogy a szocialista gazdaságtan elméleti igényű írásai – és az azokra épülő „hivatalos” metodikák, módszertani eljárások is – sok bizonytalanságot mutatnak. Az idő közgazdasági „árát”, a kamat- és a diszkonttényező létét korábban ideológiai motívumok alapján tagadták, s ezek a beidegződések még ma is hatnak. Szemléletbeli ellentmondás van e monográfia első és harmadik része között is. Az utóbbi részbe tartozó írások ugyanis a gazdasági modellezés fogalmaival színvonalasan és bizonyító erővel taglalják a különböző időpontban eszközölt ráfordítások összemérésének módjait, a diszkontálás logikái alapjait. Ugyanakkor az első fejezetben a könyv szerkesztője a hagyományos közgazdasági irodalom „egyrészt–másrészt” jellegű állásfoglalásával közelíti meg a diszkonttényező fogalmát. A diszkontálási módszerek híveinek három hibát ró fel:

„– először, titokban összehasonlítható árakról folyó árakra térnek át, amelyek feltevésük szerint évről évre egyenletesen és gyorsan csökkennek, ezt azonban a gyakorlat nem igazolja;

– másodsor, magas diszkontálási rátánál, kezdeti időpontra diszkontálva, minden gazdasági mutató fokozatosan ’nullázódik’, a távlati befektetések értéke csökken, ami teljesen abszurd jelenség a gyakorlat szempontjából;

– harmadszor, ha abból a feltevésből indulunk ki, hogy később a ráfordítások érték nagysága csökkenni fog, akkor tendenciává válhat valamennyi beruházási ráfordításnak a távolabbi jövőbe való elodázása” (39. old.).

Az első kifogás elhárítható azzal, ha a számítás készítői explicitté teszik a felhasznált árakat. (Egyébként éppen a hagyományos iskola hirdette – a tények ellenére – a szocializmusbeli általános árcsökkenési tendenciát.) A másodsorban kifogásolt jelenség egyáltalán nem „abszurd”, hanem logikailag és gyakorlatilag egyaránt helytálló megfigyelés; az időpreferencia ismert fogalma éppen azt fejezi ki, hogy azonos nagyságú mai hozamot többre tartunk a holnapi hozamhoz képest, illetve azonos mai befektetés nagyobb áldozat, mint a megegyező holnapi. A harmadik kifogás sem teljesen helytálló, hiszen a diszkontálás nemcsak a későbbi ráfordítások, hanem a későbbi hozamok mostani időpontra számított értékét is mérsékli, viszont valóban kiszűrhet gazdaságtalan projektumokat. Erről a hasznos szolgálatról rosszálló megállapítások olvashatók: „A diszkontálás módszerével alapoznak meg igen gyakran olyan döntéseket, miszerint le kell mondanunk sok, a népgazdaság számára fontos, egyszeri ráfordítást igénylő feladat idejében való végrehajtásáról, mint a mezőgazdaság fellendítése, az ország fűtőanyag-energiabázisának gyorsított fejlesztése, az improduktív szféra ágazatainak fejlesztése stb. Mindez visszafogja a bővített újratermelés szükséges irányokban való továbbfejlődésének ütemét, nehezíti a gazdaság strukturális átalakításának végrehajtását, az ehhez szükséges tartalékképzést” (39. old.).

Ugyanezen a helyen viszont szigorú megállapításokat olvashatunk a beruházási javak iránti indokolatlanul nagy keresletről és a befagyasztott eszközök már idézett óriási mennyiségéről. A könyv második fejezete éppen azt vizsgálja, hogy az intenzív növekedés követelményeit figyelembe vevő új szovjet beruházási politika milyen változásokat

követel meg a beruházási mechanizmustól. Ez a rész természetesen szorosan kötődik az eddigi szovjet gyakorlathoz, így a magyar olvasó számára kevésbé érdekes, mint az absztraktabb első és főleg harmadik rész. Mégis tanulságos a direktív gazdaságirányítás olyan jelenségeiről olvasni, amelyek nálunk sem ismeretlenek. Így megtudhatjuk, hogy az új létesítmények üzembe helyezésének jelenleg 80%-a esik a második félévre, ennek is túlnyomó része a negyedik negyedévre. Az átadási ütemtelenség mellett további komoly gond, hogy az új létesítmények tényleges aktiválása, termelésbe állítása a szovjet ipar egészére vonatkozó adatok szerint a tervezettnek csaknem kétszerese, és a beruházások teljes időtartamának gyakran harmadát is igénybe veszi (138., 140. old.). Az V., VI. és VII. fejezet azokat a javaslatokat és eddigi kísérleti eredményeket ismerteti, amelyek a finanszírozási és szervezeti rendszer módosításával a fentiekhez hasonló veszteségek mérséklésére irányulnak.

A harmadik – módszertani jellegű – rész első tanulmánya számba veszi a szovjet gazdaságban alkalmazott főbb beruházásgazdaságossági módszereket, mindenekelőtt a hosszú viták után jóváhagyott ún. típusmódszertant. Ebben szerepel egy normatív hatékonysági együttható (melyet általános értékként 12%-ban állapítottak meg), és használják a diszkonttényezőt, mégpedig 8%-os értékkel. Noha, a két együttható gazdasági magyarázata eltérő, vannak olyan nézetek, amelyek azonos kategóriának tekintik ezeket, és értéküket is egyenlőnek javasolják.

Ha a különböző idejű ráfordítások kapcsolatának és a tőke jellegű befektetések rentabilitásának közgazdasági alapjait illetően még mindig maradnának kételyeink, azokat eloszlatja a Bogacsov által írt IX. és XI. fejezet. A szerző a Novozsilov, Lurje és más gazdaságmatematikusok nevéhez fűződő szovjet optimalizálási elmélet fogalmi eszközeivel – támaszkodva a megfelelő nyugati irodalom, így Dorfman–Samuelson–Solow immár klasszikus könyvére – igényesen és közérthetően elemzi az időtényezőt. A világos logikai gondolatmenet, a fogalmi tisztaság és a szabatos stílus külön érdeme a tanulmánynak.

Az eltérő témájú, felfogású és elvontságú cikkek közös törekvése a beruházási folyamatnak a korábbinál korszerűbb felfogása. Emellett a kötet révén a magyar olvasó betekintést nyerhet egy alkotóközösség munkájába és azon keresztül a szovjet közgazdaságtan egyik fontos területére.

Bod Péter Ákos*

*Az OT Tervgazdasági Intézetének munkatársa.

J. GARSCHA: STABILITÁS ÉS RUGALMASSÁG A SZOCIALISTA GAZDASÁGBAN*

J. Garscha könyve a gazdasági törvények három alapvető sajátosságával, a hatékonyság, a stabilitás és a rugalmasság fogalmával, értelmezésével foglalkozik. Ezek a sajátosságok a fejlett szocialista társadalomban elméletileg dialektikus egységben hatnak. Gyakorlati érvényesítésük megköveteli, hogy

- a lehető legalacsonyabb ráfordítással érjük el a lehető legmagasabb gazdasági eredményt (a hatékonyság elve);
- olyan gazdaságirányítási rendszer működjön, amely minden belső és külső zavart le tud küzdeni, ugyanakkor képes az önfejlődésre (a stabilitás elve);
- a gazdaság alkalmazkodjon az állandóan változó gazdálkodási, technikai-technológiai feltételekhez (a rugalmasság elve).

A szocialista gazdaság növekedésének a 80-as években várhatóan nehezebbé váló külső- és belső körülményei szükségessé teszik, hogy ezek az elvek a korábnál jobban érvényre jussanak. Ez azonban azt is megkívánja, hogy az elméleti szakemberek pótolják elsősorban a stabilitás és a rugalmasság szocialista társadalomban való értelmezésével, egymáshoz való viszonyának tisztázásával kapcsolatos hiányt.

A könyv alap gondolata, hogy a politikai stabilitás, a gazdasági növekedés stabilitása, az irányítás, a tervezés, az ösztönzés rugalmassága összefügg, helyes mértékű alkalmazásuk hozzájárul a hatékonyság növeléséhez. A politikai stabilitás megőrzése nem lehetséges társadalmi stabilitás nélkül. A társadalmi stabilitás a gazdasági növekedést szolgálja, melynek fő tényezője a természeti kincsek és a munkaerőforrások csökkenő növekedési üteme mellett a tudományos-technikai haladás eredményeinek gyarapítása és hatékony alkalmazása. A gazdasági növekedés stabilitásának záloga az új technikák és technológiák csúcsteljesítményeinek felhalmozása, a nemzetközi élvonalhoz való illesztése, esetleg túlszárnyalása. Ez megköveteli, hogy a gazdaságirányítás az NDK-ban az eddiginél rugalmasabban reagáljon a tudományos-technikai haladás korszerű vívmányaira, és aktívabban támogassa az újítások tömeges alkalmazását. A szerző véleménye szerint a rugalmasság nemcsak azt jelenti, hogy figyelembe vesszük a változó külpiaci feltételeket (minthogy az utóbbi időben ez sokszor elhangzik), hanem azt is, hogy az irányítás, vezetés, tervezés, ösztönzés dinamikusan változik, módszerei folytonosan megújulnak, és illeszkednek a követelményekhez.

A könyv első fejezete az újratermelési folyamat stabilitásának és rugalmasságának fogalmát tárgyalja. A stabilitás „a szocialista termelési viszonyok közötti tervszerű, folyamatos újratermelés jellegzetes sajátossága. Biztosítja a társadalom által meghatározott célok tervszerű elérését és túlteljesítését”. A rugalmasság az a képesség, melynek segítségével a gazdaság „a tervfeladatok és -célok, a gazdasági szabályozók és döntési jogkörök, a pénzügyi lehetőségek *keretein belül* – a dolgozók és a vezetők kreativitásának és kockázatvállaló képességének hasznosítása mellett – a belső és a nemzetközi

*Stabilität und Flexibilität in der sozialistischen Wirtschaft. Zur Sicherung der erforderlichen Flexibilität der Industrieproduktion. Die Wirtschaft, Berlin, 1980. Ismertetés G. Tittel recenziója (Wirtschaftswissenschaft, 1981, 8. sz.) alapján.

termelési feltételek változására gyorsan és hatékonyan reagál. A rugalmas alkalmazkodással mód nyílik a népgazdasági hatékonyság reális növelésére, illetve a lehetséges negatív hatások visszaszorítására”. Ezekből a fogalmakból kiindulva a szerző foglalkozik a rugalmasság fő tényezőivel, fokozásának lehetőségeivel, általánosságban és népgazdasági ágak szerinti részletezésben is. Külön alfejezet tárgyalja a termelési stabilitás és rugalmasság érvényesülését az ipari kombinátoknál.

A második fejezet az újratermelési folyamatra ható sztochasztikus tényezőket elemzi. A szerző részletesen vizsgálja a külső gazdasági környezet három leglényegesebbnek tartott tényezőjét: a szükségletek dinamikus változását, a tudomány és a technika fejlődését, valamint a fogyasztási cikkek termelésének területén a divat szerepét. E tényezők figyelembevétele a jelenlegi információforrások felhasználásának fokozását, a vállalati információs hálózatok felülvizsgálatát igényli. A legfontosabb rugalmasságot alakító tényezőkkel a szerző a harmadik fejezetben foglalkozik behatóan. Ezek a következők: a munkások és a vezetők képzettsége, az állóeszköz-állomány, a technológia, a kooperációs kapcsolatok, a tartalékok, a gazdasági szervezetek és a termelési struktúra. A negyedik fejezet az irányításnak, a tervezésnek és a gazdasági ösztönzésnek a termelés rugalmasságának növelése érdekében szükségessé vált tökéletesítési lehetőségeit tárgyalja. A szerző nagy figyelmet szentel a hosszú távú tervkoncepció kidolgozásának, a „valódi” változatok alkalmazásának, a cél-program módszerek, a kombinátokon és a vállalatokon belüli egységek teljesítménye értékelésének.

A könyv mondanivalójából négy lényeges gondolat emelhető ki:

1. „A stabilitás a párt politikai határozatainak és az ebből kiinduló népgazdasági tervek teljesítésével mérhető. A stabilitás a szocialista gazdaságban politikai kategória, mely társadalmilag erősen determinált.” A stabilitás tehát nemcsak gazdasági vagy technikai fogalom, politikai tartalma is van. A gazdasági stabilitás nem választható el a politikai rendszer stabilitásától, a kettő egymást szolgálja. Bizonyos szempontból a politikai rendszer stabilitása előnyt élvez, viszont a gazdaság destabilizálása veszélyezteti a politikai és ezzel a társadalmi rendszert.

2. A stabilitást és a rugalmasságot a szerző a szocializmus gazdasági törvényeinek objektív követelményeiből vezeti le. Feltárja a stabilitás és a rugalmasság dialektikusan változó viszonyát. Hangsúlyozza, hogy a rugalmasság úgy viszonylik a stabilitáshoz, mint a rész az egészhez, a rugalmasság a stabilitás tulajdonsága. A rugalmasság ugyan a gazdasági stabilitásnak alá van rendelve, de rugalmas alkalmazkodóképesség nélkül nem lehet stabil gazdasági növekedést biztosítani. Részletesen elemzi a stabilitás és a rugalmasság összefüggésének belső ellentmondásait, melyben a szükségszerűség és a véletlen nagy szerepet játszik. A rugalmasság mélyebb elemzésénél elkülöníti annak minőségi és mennyiségi oldalát. Javaslatot tesz a munkaerő, a munkatárgyak és a munkaeszközök rugalmasságának kiszámítására és ezek együttes értékelésére (a rugalmasság összkoefficiense).

3. A szerző egyik legfontosabb végkövetkeztetése, hogy a rugalmasságot a *tervszerűség és arányosság keretein belül* kell megvalósítani és fokozni. El kell érni – hangsúlyozza –, hogy a termelés rugalmasságát a gazdaságirányítás és a gazdasági ösztönzés aktívan támogassa. Sok értékes gondolatot fejt ki a tervváltozatoknak a különböző időtávú tervekben való szerepéről, a tartalékok tervezéséről, a struktúrapolitika és a struktúratervezés összefüggéseiről.

4. J. Garscha felhívja a figyelmet a rugalmasság szubjektív tényezőinek fontosságára is. Különösen a vezetők motivációját, magatartását tekinti fontosnak a vezetés rugalmasságának fokozásában, melynek alapja a képzettség és a rendszeres továbbképzés.

A könyv elméletileg igényes, továbbgondolkodásra ösztönző színvonalas munka, s számos gyakorlati vonatkozása is van. Sok olyan problémát vet fel, amelyek még további kutatásra szorulnak a stabilitás és a rugalmasság szocializmusbeli értelmezésének elmélyítéséhez.

V. J.

KÉT KÖNYV A TÖKÉRSZÁGOK STRUKTÚRAPOLITIKÁJÁRÓL*

A termelési struktúra átalakítását célzó gazdaságpolitika iránt az 1973-as recesszió óta az egész világon megnövekedett az érdeklődés, ezért a most bemutatásra kerülő két új könyv is sikerre számíthat. A nyugatnémet gazdaság eredményei sok tekintetben azt mutatják, amit Nagy-Britannia is elérhetett volna, így a két ország iparpolitikáját összehasonlító tanulmány rendkívül tanulságos írás. Szerzője A. Peacock professzor, aki 1973-tól 1976-ig az angol ipari minisztérium gazdasági főtanácsadója volt.

A könyv a két gazdaság strukturális különbségeinek felvázolásával és az 1960 óta bekövetkezett alapvető változások bemutatásával kezdődik. Statisztikai táblái jól érzékeltetik, hogy Nagy-Britanniában mennyivel nagyobb a szolgáltató és mennyivel kisebb az ipari szektor, mint Nyugat-Németországban. A két ország eltérő fejlődését a szerző által kiemelt adatok jól illusztrálják. Így például az ipari termékek külkereskedelmi hányadosa — (export — import) : (export + import) —, amely az iparnak a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódását jellemzi, a 60-as évek közepén mindkét országban azonos, 31% volt, 1976-ban a szigetországban 14%-ra esett vissza, míg Nyugat-Németországban 30% maradt. 1960-tól 1966-ig az iparban foglalkoztatottak száma mindkét országban körülbelül félmillióval nőtt. Ezután az NSZK-ban további növekedés volt megfigyelhető, Nagy-Britanniában pedig csökkenés kezdődött. A termelés iparon belüli megoszlására vonatkozó adatok — amelyek hasonlósága figyelemre méltó — nem adnak magyarázatot a fenti jelenség okaira. Érdemes megemlíteni, hogy a brit iparra nagyobb vállalati koncentráció jellemző, a termelés mégis kisebb gyártelepeken folyik.

A két gazdaság legfontosabb különbsége — iparpolitikájuk lényeges eltérése — nem olvasható ki a statisztikai adatokból. A nyugatnémetek hisznek a verseny hajtóerejében, s alapvető céljuk, hogy ehhez biztosítsák a megfelelő körülményeket. Azokat az ipar-

*Peacock, A.: *Structural Economic Policies in West Germany and the United Kingdom*. Anglo-German Foundation, London. 1980, 128 old.; Leveson, I.—Wheeler, J. W. (eds): *Western Economies in Transition: Structural Change and Adjustment Policies in Industrial Countries*. Croom Helm, London, 1980, 438 old. Ismertetés W. Eltis recenziója (*The Economic Journal*, 1981. szeptember) alapján.

ágakat támogatták, amelyek más országokban is állami támogatást élveznek, így például jelentős segítséget nyújtottak a hajógyártásnak. Olyan szintre kívánták fejleszteni az egyes iparágakat, hogy azok versenyezni tudjanak az Egyesült Államok magas technológiai színvonalával — ez a cél vezetett többek között a számítógépiparnak nyújtott szubvenciókhoz. A kisvállalatok helyzetének erősítése érdekében az e vállalatoknak nyújtott speciális kedvezményekkel törekedtek ellensúlyozni a nagyvállalatok tőkepiacra élvezett előnyeit. Ha egyszer létrejöttek azok a keretek, amelyek között az egyes társaságok nagyjából azonos feltételekkel versenyezhetnek, a piacra bízzák annak eldöntését, hogy melyik vállalat növekedjen, s melyik menjen tönkre.

A brit iparpolitika ezzel szemben már korántsem ilyen következetes elvekre épült. A számítógépek esetében a nyugatnémet kormány minden egyes társaság kutatási programját kedvező kormányhitellel ösztönözte, míg Nagy-Britanniában az ágazatnak nyújtott támogatást teljes egészében az ICL fejlesztésére koncentrálták. 1970 után a kormány számítógép-vásárlásainak egyharmadára már csak az ICL-től kértek árajánlatot, sőt lehetővé tették az ICL-nek, hogy a software rendelésekre külföldi alvállalkozókkal kössön szerződést. Ennek következtében a nemzetközi piacon az ICL kivételével valamennyi brit számítógépgyártó súlyos hátrányba került. A nyugatnémet kormány összes számítógép-vásárlását versenytárgyalások alapján döntötte el. Ennek hatására az NSZK számítógépiparában jó néhány nemzetközileg is versenyképes társaság alakult ki, s az NSZK olyan software kapacitást hozott létre, amely többszörösen felülmúlja az angolokét.

Peacock és kollégái a hajógyártás példáján is részletesen elemzik a két ország iparpolitikájának eltéréseit. A brit hajóipar termelése — az egyébként évi 6%-os ütemben bővülő világpiacon — évente 1%-kal csökkent, szemben a nyugatnémet termelés évi 10%-os növekedésével. Ez a korántsem sikeres fejlődés annak következménye, hogy az angol kormány az ágazatnak nyújtott támogatásokat döntően a három legkevésbé hatékony s a bezárástól leginkább fenyegetett hajógyárra koncentrált. A hatékonyság javítására szánt pénzügyi injekciók nem jártak sikerrel, s így a szóban forgó üzemek 1979-ben még mindig a világ legkevésbé termelékeny hajógyárai közé számítottak. A nyugatnémetek valamennyi hajógyár számára elérhető pénzügyi támogatást vezettek be. S bár elkövették azt a hibát, hogy egy atomhajtású kereskedelmi hajót is gyártottak, az évi hét millió márkás működési deficit elkerülése érdekében a kiselejteztől sem riadtak vissza.

A könyv adatokkal igazolja, hogy Angliában a támogatások jelentős része az ipar legkevésbé hatékony ágazataiban kívánja fenntartani a munkalehetőségeket, persze hiábavalóan. Ugyanakkor az NSZK-ban négyszer annyi munkásnak nyújtottak segítséget új szakképzettség megszerzéséhez, mint Nagy-Britanniában. Peacock elemzései az angol kormány iparpolitikájának megítélésével kapcsolatban rendkívüli éleslátásról tanúskodnak.

A fejlett tőkésországok strukturálpolitikájával foglalkozó másik könyv, a Hudson intézet kiadványa a nyugati gazdaságok átalakulásával foglalkozó konferencia legérdekesebb előadásait tartalmazza. A Maddison az OECD-országokban az 1960-as és 70-es években bekövetkezett szerkezeti változásokról; M. Lengelle, J. Simon és L. Neal pedig a népesedési és foglalkoztatási trendekről ír.

A brit–nyugatnémet elemzést kiegészítő, legérdekesebb tanulmányt V. C. Price ké-

szította a tőkeallokáció és a beruházási politika témakörében. Bebizonyítja, hogy Nagy-Britanniában és Olaszországban a beruházások eredményeként megvalósuló termelékenységnövekedés azért került közel a nullához, mert a beruházási döntések egyre inkább elszakadtak a piac értéktételétől. Olaszországban egy 1978-ban elfogadott törvény értelmében a kormánynek kötelessége, hogy kormánybiztost nevezzen ki annak eldöntésére, hogy a bezárni kívánt magánvállalatot államosítsák-e. S mindenki tudja, hogy ha a kormánybiztos a bezárást javasolja, jelentős társadalmi ellenállással kell számolnia, nemegyszer terrorcselekményektől is tartania kell.

R. Nelson az Egyesült Államok termelékenységnövekedésének a 70-es évtizedben megfigyelhető visszaesésével foglalkozik. Ennek okait tárgyalva többek között bemutatja, hogy a kutatási-fejlesztési ráfordításokon belül jelentősen növekedett a nem gazdasági célokat szolgáló kutatási-fejlesztési tevékenység aránya. A. Krueger a fejlődő országokból származó behozatalnak az Egyesült Államok és Nyugat-Európa iparára gyakorolt hatásáról ír. Meggyőzően igazolja, hogy a fejlődő országokból származó iparcikk-behozatal – a textíliáktól eltekintve – alig van hatással a fejlett ipari országok termelési struktúrájára. A fejlett országok az olcsó import előnyeit erőteljesen visszaautasítják, mert e gazdaságokban – úgy tűnik – nehezen valósítható meg az erőforrásoknak olyan, magas hozzáadott értéket biztosító ágazatokba való átcsoportosítása, ahol a komparatív előnyök realizálhatók.

A két könyv gazdag részletekkel támasztja alá, hogy napjainkban azoknak a fejlett tőkésországoknak kell a legtöbb problémával szembenéznük, amelyek ellenálltak a technikai fejlődés követelményeinek, és a struktúrafejlesztés során iparpolitikájuk a hanyatló, gazdaságtalan iparágak és termelők megsegítésére koncentrált ahelyett, hogy a piac szabályozó szerepét is kihasználva a technikai fejlődés gyorsítására törekedett volna.

M. M.

ÚJ KÖNYVEK*

- BÁNFI Tamás: Valutaárfolyam-elmélet és -politika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 186 old.
- BONTÓ László–OROSZ László: Iparfejlesztés a hatodik ötéves tervben. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 86 old.
- BRAUN Tibor–BUJDOSÓ Ernő–RUFF Imre: A tudomány mint a mérés tárgya. MTA Könyvtára, Budapest, 1981, 298 old.
- FÁYNE PÉTER Emese: Az exportosztönzés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 175 old.
- GÁBOR R. István–GALASI Péter: A „második” gazdaság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 206 old.

*1981. augusztus–októberben megjelent könyvek.

- Az időtényező a beruházások tervezésében. Szerk. V. P. Kraszovszkij. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 275 old.
- Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 1980. KSH, Budapest, 1981.
- Magyar Közgazdasági irodalom 1978. Bibliográfia. MKKE–KK, Budapest, 1981, 505 old.
- MAROSI Miklós: A célszerű vállalati szervezet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 219 old.
- MARTON Ádám: Világpiaci árváltozások, magyar cserearányok. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1981, 148 old.
- Munkagazdaságtan. Szerk. Timár János. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 478 old.
- ROMÁN Zoltán: Iparpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 323 old.
- SÁRKÖZY Tamás: A szocialista vállalatelmélet jogtudományi alapjaihoz. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 610 old.
- SCHOLZ Rezső: Költséggazdálkodás és önköltségszámítás az iparban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 187 old.
- Szabályozás árjelzések nélkül. Szerk. Kornai János, Martos Béla. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1981, 302 old.
- SZABÓ László: Az exportfejlesztés piaci információs bázisa. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 364 old.
- SZABÓNÉ MEDGYESI Éva: A termelőerők és a vállalatok fejlődése a mezőgazdaságban 1961–1977. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1981, 178 old.
- VÖRÖS Imre: A szocialista piaci magatartás joga. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981, 475 old.

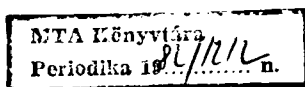
**AZ IPARGAZDASÁGI SZEMLE 1981. ÉVI SZÁMAINAK
TARTALOMJEGYZÉKE**

		Szám	Oldal
Olvasóinkhoz!	3		7
 TANULMÁNYOK			
Bagó Eszter: Piacorientáció és vállalati méretek – a textilruházati ipari szövetkezetek példáján	4		18
Bánky András: A termelés és az értékesítés kapcsolata a cipőiparban	3		31
Beck Tamás: Általános és sajátos vezetői feladatok a magyar iparvállalatok irányításában	1		12
Berkó Lilli: A vidéki ipartelepek helye a vállalati struktúrában	1		19
Botos Balázs: A struktúrafejlés komplexitásáról	2		27
Carlsson, Bo: Az ipar támogatása Svédországban	4		49
Chaigneau, Yves: A munkafeltételek javításának hozzájárulása az ipari stratégia sikeréhez	2		38
Demeter Katalin: A vállalati tervezés helyzete egy empirikus felmérés tükrében	2		43
Fülöp Sándor: A vállalaton belüli irányítás egy fejlesztési alternatívája . . .	3		9
Garami Ottóné: A külföldi technika átvétele és a hazai kutatás-fejlesztés . .	1		32
Kiefer Márta: Az ipar és a belkereskedelem kapcsolata a háztartási villany- és gáztűzhelyek példáján	3		18
Nyitrai Ferencné: Iparunk helyzete a 80-as évek elején	2		7
A 80-as évek vállalati szemmel	2		16
Róna Ágnes: Termelés és értékesítés az építőanyag-iparban	4		36
Sós Gyula: Személygépkocsialkatrész-gyártásunk termelékenységéről	4		7
Sternthal János: Alkatrész-kereskedelem a magyar gépiparban	1		51
Szerkezeti változások az iparban és a fejlődő országok	4		62
Szikszay Béla: Az iparirányítás korszerűsítése	1		7
Zeman, Karel: Strukturális alkalmazkodás Csehszlovákiában	3		43
 NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET			
Az Ázsiai Termelékenység Szervezet kongresszusa	1		76
A beruházások társadalmi költség-haszon elemzése	1		79
Csehszlovák szakértő az innováció és a tervezés kapcsolatáról	2		76
Egységes tudományos-műszaki politika igénye a Szovjetunióban	2		72

Felhívás előadások benyújtására	1	100
A felújítás-modernizálási folyamat Lengyelországban	1	90
A gazdasági mechanizmus kérdéseinek megközelítése a Szovjetunióban	4	102
Interjú a Termelékenységi Szövetség főtitkárával	1	72
Az Ipargazdaságtani Kutatócsoport 1976–80. évi tevékenységéről	3	64
Ipari csoportok Franciaországban	4	92
Iparpolitika és tervezés Franciaországban	2	80
Iparunk kilátásai a 80-as évekre. Az MKT konferenciája	2	55
Mikroelektronika, termelékenység, foglalkoztatottság	2	61
Az MTA Ipargazdasági Bizottságának ülése	1	68
Az MTA Ipargazdasági Bizottságának ülései	3	61
Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának kutatási terve az 1981–85. évekre	4	73
Munkatermelékenység és foglalkoztatottság az NDK-ban	3	92
Műszaki haladás és gazdaságpolitika	3	79
A nagy- és kisvállalatok szerepe a mai tőkés gazdaságban	4	89
Nemzetközi konferencia az ipariszervezet-kutatásokról	4	86
Nemzetközi konferencia a 80-as évek szervezési feladatairól	4	79
Nemzetközi szeminárium a strukturális alkalmazkodásról	2	58
Nyersanyagforrások és strukturális alkalmazkodás	3	97
A nyugat-európai feldolgozó ipar strukturális változásai a 70-es években	4	109
Az öngazgatású jugoszláv vállalatok sajátosságai	1	84
Prognózisok és a gazdasági fejlődés irányzatai a Szovjetunióban	3	83
A svájci ipar és jövője	1	92
Szerszámgépipari termelékenységelemzés	2	66
Az SZKP gazdasági stratégiája és a XI. ötéves terv	2	69
Tanácsadás a kis- és középvállalatok számára	3	87
Tanácskozás a tudományos-technikai haladás társadalmi-gazdasági összefüggéseiről	3	58
Tanulhat-e egymástól a közgazdaságtan és a szociológia?	1	96
A technológiai alternatívák társadalmi-gazdasági értékelése	4	105
A termelőerők fejlesztése és telepítése a Szovjetunióban	1	88
Tudományos fokozatok	1	98
	2	88
	4	114
UNIDO-tanulmány a beruházási javakat termelő ágazatokról	4	98
Vállalati tervezés az osztrák iparban	2	83
Változások a svéd iparvállalatok belső szervezetében	3	90

SZAKIRODALOM

Abernathy, W. J.: Termelékenységi dilemma: akadályok az autóipari innováció útjában	1	114
---	---	-----



Bartók István: A fővállalkozás. A beruházások megvalósításának korszerű módja	2	93
Bujtás László: A vállalati struktúrák főbb innovációs hatásterületeinek gazdasági és iparjogvédelmi értékelése	3	109
Cotel Kornél: Vállalati folyamatok rendszerszemléletű szervezése	2	90
Garscha, J.: Stabilitás és rugalmasság a szocialista gazdaságban	4	121
Illés Mária: Vállalati munkaügyi politika	1	109
Inotai András: A regionális integrációk az új világgazdasági helyzetben . . .	3	100
Inzelt Annamária: Versenyképesség és az ipari struktúra változása	4	115
Iparvállalati tervezés	1	104
A kelet-nyugati kooperáció nyugati szemmel (K.-E. Schenk—A. W. von Czege könyvéről)	1	111
Két könyv a tőkésországok struktúrapolitikájáról	4	123
Környezetünk alakítása és a természeti erőforrások gazdaságtana	3	115
Kraszovszkij, V. P. (szerk.): Az időtényező a beruházások tervezésében . . .	4	118
A kutatás és az innovációk irányítása	3	111
Pálinkás Jenő: Az ipari kutatás tervezése és szervezése	3	105
Porter, M. E.: Versenystratégia	2	100
Simon Ferenc (szerk.): Vezetési ismeretek	1	102
Szovjet könyv a gazdasági mechanizmus korszerűsítéséről	2	98
Új könyvek	1	116
	2	102
	3	118
	4	125

