

IPARI KOOPERÁCIÓ NYUGATI GAZDASÁGI KAPCSOLATAINKBAN

Írta: VIDÁCS FERENC

A nemzetközi munkamegosztás, amelyet az ipari forradalom bontakoztatott ki és tett szükségsszerűvé a termelőerők fejlődése következtében mind tartalmában, mind formájában állandó átalakuláson megy keresztül. Természetesen ezen átalakulások mellett nagyságrendje is emelkedik. A termelési és fogyasztásbeli követelményeknek eleget tevő munkamegosztási formák — pl. külkereskedelem, tőke kivitel, nemzetközi monopóliumok, integrációs szervezetek a kapitalizmusban, tervösszehangolás, tudományos-műszaki együttműködés, hitelnyújtás a szocializmusban — nemcsak a technika fejlődése következtében alakulnak ki, változnak meg, hanem létrejöttüket és fejlődésüket meghatározzák azok a sajátos társadalmi, gazdasági viszonyok is, amelyekben a termelőerők fejlődése végbemegy. Így vetítődnek ki világgazdasági szintre — *világgazdasági termelési viszonyokká* válva — a tőkés és a szocialista munkamegosztásban résztvevő országok sajátos termelési viszonyai. Kissé bonyolultabb a helyzet akkor, amikor a két vilárendszer érintkezése során jönnek létre munkamegosztási kapcsolatok. Ezekben az esetekben a problémák egy része éppen abból adódik, hogy *különböző* társadalmi gazdasági berendezésű országok lépnek egymással kapcsolatba. Azért mondhatjuk, hogy a problémák „egy része”, mert más része viszont az *eltérő technikai-gazdasági színvonal* létének a következménye.

A két vilárendszer érintkezési pontjain létrejövő munkamegosztási kapcsolatok mindig meghatározott világpolitikai klímában jelentkeznek. Ennek kedvező vagy kedvezőtlen volta — ez egyes kormányok döntései révén — aktívan visszahat a kapcsolatok fejlődésére. A két vilárendszer heterogén termelési viszonyai, a gazdasági fejlettségi színvonaluk különbözősége és a politikai szféra aktív szerepe miatt gyakoriak az olyan esetek, hogy a gazdasági élet fejlődése által megkívánt nemzetközi munkamegosztási formák (elemek), az említett érintkezési pontokon csak bizonyos fáziskéséssel jelennek meg a gyakorlatban. Az elmondottak fokozottabban érvényesek a termelési kooperáció kérdésére. Az utóbbi évtized világgazdasági kérdésekkel foglalkozó közgazdasági irodalmának, a különböző nemzetközi értekezletek, a bilaterális és multilaterális gazdasági szervezetek munkájának (pl. az Európai Gazdasági Bizottság — EGB, az Európai Gazdasági Együttműködés Ligája — LECE, de megemlíthetők az integrációs szervezetek — Közös Piac, KGST keretében folyó munkák is) valamint az államok közötti kétoldalú ipari, műszaki és gazdasági megállapodások egyik központi témája a *nemzetközi termelési kooperáció*.

A KGST-országok együttműködésében is, a hatvanas évek elején kezdeményezett profilírozási-szakosítási kísérletek vontatott és ellentmondásos folyamata után egyre nagyobb hangsúlyt kapnak az országok közötti közös vállalkozások. A XXV. ülésszakon megvitatott és elfogadott integrációs Komplex Program már konkrétan megjelöli azokat a területeket, ahol a termelőerők internacionalizálódása következtében az elkövetkező évek gazdasági, tudományos-műszaki feladatait a nemzeti

erőforrások egyesítésével — többek között a kooperáció segítségével oldhatjuk meg. Ez a kooperációs tevékenység kiterjedhet a kutatási, a tervezői-szerkesztői és a gyártási munkákra, valamint a kereskedelmi és szerviz szolgáltatásokra egyaránt.

Túlzás nélkül állíthatjuk, hogy a nemzetközi termelési kooperáció világszerte kialakulása és elterjedése kapcsolatos a korunkban kibontakozó *tudományos-technikai forradalommal*. A tudományos-technikai forradalom egyre gyorsuló üteme új munkamegosztási formákat hoz létre. Ma már a nemzetközi munkamegosztás követelményeit nem képesek a hagyományos formák kielégíteni. A nemzetközi gazdasági együttműködés igényli a tiszta áruforgalmon, a licenc és dokumentáció vételen és eladáson, valamint a hitelnyújtáson túlmutató lehetőségek feltárását és gyakorlati alkalmazását.

Ezért helytállóan kell tekintenünk az Európai Gazdasági Bizottság megállapítását amikor leszögezi, hogy a nemzetközi ipari kooperáció nem pótlólagos, helyettesítő forma, nem is kiegészítő formája a tradicionális nemzetközi kereskedelemnek. A nemzetközi ipari kooperáció a kutatás, a termelés és a marketing tevékenység integrációjának előrelendítője, motorja. [1]

A nemzetközi ipari kooperáció létrejöttének általában két módja van:

- a) a kooperációra lépő vállalatok megtartják jogi önállóságukat és *hosszú lejáratú szerződéssel* a kölcsönös érdekek alapján bizonyos kötelezettségeket vállalnak a kooperációs tevékenységet illetően.
- b) *fuzionálás* révén eszközeik és piacaik egyesítésével jönnek létre vállalkozások, amelyek a továbbiakban közös termelést folytatnak. (Pl. a tőkés nemzeti monopóliumok nemzetközivé válása)

Az eddigi gyakorlat az volt, hogy a tőkés országok esetében a termelési kooperáció inkább a fuzionálással jött létre, míg a szocialista országok között a hosszú lejáratú szerződések rendszere volt majdnem kizárólagos. A tőkés világ gazdaságban végbe menő fuzionálási folyamat mögött természetesen más egyéb kényszerítő okok is megtalálhatók. (Jobb pozíció megszerzése a konkurrenciaharcban, Nyugat-Európában az amerikai tőkebehatolás elleni védekezés stb.)

A termelési kooperáció *fogalmával* kapcsolatosan nincs még nemzetközileg elfogadott meghatározás. [2] A nyugati országok közgazdasági irodalmának és sajtójának értelmezése szerint a kooperáció fogalma sokkal szélesebb tevékenységi kört foglal magában, mint a szocialista országok esetében. A szocialista országok közgazdasági és gazdaságpolitikusai között sincs általános egyetértés a nemzetközi termelési kooperáció fogalmát és megvalósulásának módját illetően. A KGST-országok gazdasági integrációja kérdéseinek megvitatása során kiderült, hogy az egyes országok különbözőképpen értelmezik a nemzetközi kooperációt. [3] A *magyar* vélemény szerint a termelési kooperáció széleskörű közvetlen vállalati kapcsolatok révén kell, hogy kialakuljon. Államközileg összehangolt ösztönzési és szabályozási rendszer keretei között elengedhetetlen, hogy a gazdálkodó egységek közvetlenül érzékeljék érdekeltységüket a kooperációs tevékenységükben. A *szovjet* elvtársak csak ott javasolják a közvetlen vállalati kapcsolatok létrejöttét, ahol az állami szervek irányításával és ellenőrzésével kialakított keretek már adottak. A *lengyel* vélemény szerint is ágazati-, államközi megállapodások szükségesek, a vállalatok önálló egymás közötti kapcsolatait az *új* termékek gyártásában alakítandók ki. Eltérő szervezeti megoldást javasolnak a *csehszlovák* közgazdászok: *vállalati szférában* kialakított nemzetközi ágazati szövetségek létrehozását javasolják. E szövetségek — melyeknek tagjai az ágazati termelők és felhasználók egyaránt — foglalkoznának a kooperációs kapcsolatok létrehozásával is. Az *NDK* azon az állásponton van, hogy a szakosítás és kooperáció fejlesztését komplex, egymással összehangolt világszínvo-

nalú géprendszerek létrehozásának keretében kell megoldani. Ezen géprendszerek kialakítására kell irányítani a kutatást, a tervező, szerkesztő munkát és ezekből kell adódnia a szakosítási és kooperációs megállapodásoknak is. *Románia* szerint a nemzetközi termelési kooperáció az integrációs együttműködésnek egyik legfontosabb területe. A nemzetközi kooperációt különösen az egyes gazdasági objektumok építésében, gépek, berendezések, szerelési egységek, alkatrészek szállítása, bizonyos műszaki eljárások felhasználása esetén, ahol a partnerek licencei, szabadalmi és műszaki dokumentációja alapján történik a gyártás és ellentétként a gyártott termékekből adódik a viszontszállítás, a természeti erőforrások hasznosítását célzó kutatások, feltárások esetében tartják szükséges együttműködési formának.

A nemzetközi ipari kooperáció fogalmi meghatározásával kapcsolatos eltérések és nehézségek, valamint megvalósulásának különbözőképpen való megközelítése számos tényező következménye. Az egyes államok e téren tett lépései, elvi állásfoglalásai elsősorban gazdaságuk konkrét adottságainak, szükségleteinek függvényei (a gazdaság nyitott vagy zárt jellege, a műszaki színvonal, a rendelkezésre álló beruházási eszközök nagysága, stb.). Viszont el kell ismerni azt is, hogy a gazdasági mechanizmus milyensége szintén nagy befolyással van a nemzetközi termelési kooperációval kapcsolatos magatartásra, különösen a megvalósulás módozatait illetően.

Megnehezíti továbbá a fogalmi tisztánlátást az is, hogy a kooperáció típusai a gyakorlatban rendkívül változatosak lehetnek, a típushatárok elmosódnak, átmennek egymásba és kapcsolódnak egyéb együttműködési formákhoz. A nemzetközi termelési kooperáció egy-egy eleme megjelenik a hagyományos együttműködési formáknál is, pl. a kereskedelmi együttműködésben, a licencvásárlásnál, a nagyberendezések importjánál, amikor a partner-ország valamilyen részegységet beszállít, az ellentételezéssel megoldásra kerülő szellemi vagy árucsoport és a tudományos-műszaki együttműködés esetén. Holott ezen utóbbiakat nem tekintjük kooperációnak a szó szűkebb értelmében.

A továbbiakban *Magyarország és a nem szocialista országok* cégei közötti termelési kooperáció néhány kérdését vizsgáljuk meg.

Az említett relációjú kooperáció fogalmát illetően a Gazdasági Bizottság a következő *elvi álláspontot* fogadta el: „A nemzetközi termelési kooperáció hazai vállalat(ok) és külföldi vállalat(ok) között kialakuló, munkamegosztáson és érdekközösségen alapuló tartós szerződéses termelési kapcsolat, amely meghatározott termék(ek) folyamatos előállítására terjed ki.” [4] Ezek szerint ipari kooperációs kapcsolatnak tekinthető az a nemzetközi együttműködési megállapodás, amelyben a következő *kritériumok* fellelhetők:

- a) közös vállalkozás, közös érdek valamilyen eleme;
- b) a műszaki, vagy szellemi együttműködés momentuma;
- c) tartós gazdasági és technikai kapcsolatok alapján létrehozott szerződéses kapcsolatot.

Az ipari kooperáció fontos jellemzője, hogy a vállalatok nem adják fel *önállóságukat*, funkcionális kapcsolatokat létesítenek, kölcsönös függőség alakul ki műszaki-gazdasági tevékenységükben. Mindig fellelhető a *közös vállalkozás* valamilyen eleme. Mivel az üzleti érdekközösség és a szerződés lebonyolítása nem rövid lejáratú, hanem hosszabb időt vesz igénybe, a *tartósság* szintén fontos jellemző vonás. De vannak gyakorlati példák, amelyeknél éppen a részfeladatokra megkötött szerződések egymást követik, ilyen esetekben a kooperációs tevékenység *egyetlen* üzletre vonatkozik. Bár a műszaki fejlesztés terén fennálló követelmények kívánatosá teszik a hosszabb távú együttműködést.

A fenti értelmezés alapján a kooperáció fogalomköréből *kizárt*:

a) a komplett gyárberendezések, licencekkel, know-how-val együtt történő megvásárlása;

b) a licencek, know-how vásárlás;

c) a hitelbe történő vásárlás;

(de ha a hitelt a vásárolt berendezéssel gyártott termékekkel egyenlítik ki, akkor már jelentkeznek a kooperációra jellemző közös vállalkozás elemei)

d) a partnerek egymás után több adás-vételi megállapodása, még akkor is, ha közöttük ilyen módon tartós üzleti kapcsolatok jönnek létre, amelyben a felek egymásnak rendszeres szállítói;

e) azok az államközi megállapodások, amelyekben az egymásközötti gazdasági, tudományos, műszaki együttműködést szabályozzák.

Hasonlóképpen nincs szó kooperációról az integrációs szervezetek esetében sem. Általánosságban leszögezhetjük, hogy az ipari kooperáció nem államközi szinten jelentkező kategória, hanem a *vállalati szférában* kialakuló modern, a tudományos-technikai forradalom gazdasági-technikai kényszerítő hatására létrejövő együttműködési forma.

A tőkés országokkal folytatott termelési kooperáció a nemzetközi gazdasági együttműködés egyik formája ugyan, de a már kiépített és jól funkcionáló, a vállalatok kutató, tervező, termelő és értékesítő munkájában hatékony eszközként számbajövő, e munka színvonalát emelő termelési kooperáció hatása nem marad meg vállalati szinten, hanem népgazdaságunk belső teljesítőképeségét nagymértékben fokozza. A kelet-nyugati termelési kooperáció kérdése a 60-as évek közepe táján került (hazánkban) napirendre. 1964-ben gazdasági delegáció tett körutazást négy fejlett tőkés országban. Anglia, Német Szövetségi Köztársaság, Franciaország és Olaszország vezető gazdasági köreiből a kooperációs lehetőségeket vizsgálták. [5] A tőkés országok részéről általában kedvező visszhangra talált a magyar fél érdeklődése. Elvileg nem zárkoztak el a szélesebb alapon létesítendő kooperációs kapcsolatok létrehozásától. Optimista nyilatkozataikból arra lehetett következtetni, hogy a fejlett tőkés országokat is erős érdekeltségi szálak fűzik ehhez az együttműködés formához.

Ennek ellenére azonban a gyakorlati munka — megvalósításuk — eléggé lassan haladt előre. Ebben számos tényező közrejátszott. A tőkés országok a 60-as években viszonylag kedvező konjunktúrát éltek át. A szerveződő integrációs intézmények jó kilátásokkal kecsegtettek. A szocialista országok gazdasági fejlettségi színvonala, technikai-műszaki kultúrája, még ebben az időben nem gyakorolt vonzó hatást a tőkés cégekre. Általában a politikai klíma sem kedvezett a szorosabb együttműködés kialakítására, másrészt még mindig kísértettek a hidegháborús időszak maradványai: embargó, diszkriminációs politika, kontingentálás, hitelkorlátozások.

El kell azonban azt is mondani, hogy a magyar fél oldaláról is jelentkeztek bizonyos akadályozó elemek. Ezek főleg a centralizált gazdaságirányítási rendszerből fakadtak. Tervezési rendszerünk merevsége, a nemzetközi gazdasági kapcsolataink flexibilitásának hiánya, tárgyalási-engedélyezési rendszerünk vonatottsága azok, amelyeket ennek kapcsán meg kell említenünk.

Hasonló eredményre vezetett a vállalati, valamint a népgazdasági szféra érdekeltségi pontok szétválasztottsága — néha ellentétes megnyilvánulásuk is. Ez abban mutatkozott meg, hogy a kooperációs kapcsolatok kedvező népgazdasági hatását irányítási rendszerünk — árpolitikánk, érdekeltségi rendszerünk — nem tudta szinkronban továbbítani termelő vállalatunk felé. Az e területen meglévő vállalati tartózkodás párosult azzal, hogy a központi irányító szervek nem rendelkeztek a kooperációt

illetően egységes elvi állásponttal, nem tisztázódtak e tevékenység központi szervezeti keretei sem.

Végül a kooperációs tevékenységgel kapcsolatban mindkét oldalon megnyilvánult olyan aggodalom, hogy a szélesebbkörű együttműködés megzavarhatja a politikai egyensúlyviszonyok kialakult rendjét, az így kialakult függőségi viszonyok pedig egyáltalán nem kívánatosak. A függőség elkerülése magyar részről is közrejátszott abban, hogy a kooperációs megállapodások száma nem szaporodott. El kell ismerünk, hogy ennél az együttműködési formánál valóban nagyobb függőség keletkezik, mint a hagyományos adás-vételi ügyleteknél. A nemzetközi munkamegosztás fejlődésével, intenzitásának fokozódásával párhuzamosan erősödnek a függőségi viszonyok. Ez azonban nem tarthat vissza bennünket abban, hogy ne éljünk az együttműködés adta lehetőségekkel. A kooperáció révén megvalósuló közös vállalkozás keretében jelentkező függőség hátrányos voltát össze kell mérni — ha egyáltalán erre van mérőeszközünk — a kooperáció kedvező hatásával.

Az új gazdasági mechanizmus bevezetésével a kooperációs tevékenység fő belső intézményes keretei kialakultak. A vállalati aktivitáshoz szükséges önállóság biztosított, az érdekelttség közvetlen. Ennek köszönhetően megnőtt a vállalati érdeklődés a termelési kooperációk iránt. 1972-ben Magyarország kb. 200 nyugati kooperációs szerződéssel rendelkezik. 1968-ig számuk csak igen lassan szaporodott, majd az új gazdasági mechanizmus bevezetése után ez a folyamat felgyorsult. 1964 és 1968 január 1 között 27 kooperációs szerződést kötöttünk a tőkés országok cégeivel. [6] Ezeket általában a központi irányító szervek kezdeményezésére, illetve közreműködésével jöttek létre, míg az 1968 utániak a vállalatok ilyen irányú tevékenysége révén.

1971 derekáig az érvényben levő magyar fejlett tőkés viszonylatú kooperációs szerződések száma 164 volt. Ezek ágazati megoszlása a következő volt: [7]

Ágazat	Darabszám	%
Gépipar	122	74,4
Vegyipar	13	7,9
Könnyűipar	10	6,1
Mezőgazdaság	17	10,4
Élelmiszeripar	1	0,6
Egyéb	1	0,6
Összesen	164	100,0

Országokénti megoszlása pedig a következő képet mutatta:

NSZK	47 db	Anglia	10 db
Ausztria	23 db	Hollandia	5 db
Olaszország	17 db	Dánia	3 db
Franciaország	16 db	Finnország	2 db
Jugoszlávia	15 db	Kanada	1 db
Svájc	13 db	Norvégia	1 db
Svédország	11 db		

A nemzetközi termelési kooperációra lépő partnerek meghatározott célokat kívánnak elérni. E kapcsolatok eredményessége és tartóssága nagymértékben attól függ, hogy a felek között mennyire sikerül a kölcsönös érdekelttségi szálakat felfedezni és azokat érvényre juttatni. Nem gondolunk itt természetesen az abszolút azonos mértékű előnyök megszerzésére, hiszen a kooperációs tevékenység sikeresnek mondható akkor is, ha a partnereket a kölcsönös előnyök realizálása hozza és tartja össze.

Megfigyelhető bizonyos kölcsönös függőség — mind a tőkés, mind a szocialista világgazdaságban, mind pedig a kelet-nyugati viszonylatban — a már elért hagyo-

mányos kereskedelmi- és hitel kapcsolatok színvonala és stabilitása, valamint a vállalatok ipari kooperációra való törekvése és készsége között. Természetes, hogy a már meglévő üzleti kapcsolataik felé orientálódnak a kooperációs törekvésekben is. Többek között ez az összefüggés fejeződik ki abban, hogy a már eddig is intenzív kereskedelmi-, hitel kapcsolatokat felmutató világgazdasági régiók kooperációs tevékenységükben is a régió belüli szerződéseket preferálják. Ez vonatkoztatható a kelet-nyugati reláció termelési kooperációira is.

A nyugati cégek magatartását a velünk való kooperációs szerződések megkötése során elsősorban az *üzleti* érdekeik determinálják. A teljességre való törekvés nélkül tekintünk át ezek közül néhányat:

1. Az elmúlt évek gyakorlata bizonyította, hogy a tőkés cégek indítékai között az *eladási lehetőségek* biztosítása dominál. A vizsgált viszonylatú kooperációk többsége együttjárt a tőkés vállalatok licencia, know-how, gépek, berendezések, alkatrészek, részegységek exportjának fokozódásával, ami természetesen a mi termelő-apparátusunknak is érdeke volt. A tőkés országok ezzel új értékesítési piacokhoz jutottak, s ami egyáltalán nem mellékes, ezek a piacok ilyen módon *tartósan*, szerződésileg biztosítottak. Az említett cikkek exportjával kapcsolatosan felfedezhetők még azok a szándékok is, hogy azoknak a szocialista országokban történő felhasználását bizonyos fokig *ellenőrizték*. A tőkés vállalatok azonban nem egyformán érdekeltek a velünk — egyáltalán a szocialista országokkal — való ipari kooperációban. Attól függően, hogy mekkora tőkeerővel rendelkeznek, multinacionálisak-e vagy sem, integrált piacot tudhatnak-e magukénak, más-más lesz a magatartásuk. A kiterjedt integrált piacra támaszkodó mammutvállalatok forgalmában a mi importunk nem tesz ki tekintélyes mennyiséget. Míg a kis- és középvállalatok piacgondjain jobban enyhít a kooperációs megállapodások nyújtotta szállítási lehetőség. Ezek esetében a magyar fél importja fontos lehet a hazai piac felvevőképességét meghaladó optimális termelési nagyságrendek biztosítását illetően. Ők ugyanis a kiélezett világpiaci versenyharcban úgy akarják megállni a helyüket, úgy próbálnak az amerikai tőke-behatolás ellen védekezni, hogy nem fuzionálnak, szeretnék megtartani a vállalati *önállóságukat*. Erre kínálkozik kedvező lehetőség a szocialista viszonylatú termelési kooperációk révén.

2. A felgyorsuló tudományos-technikai forradalom megnöveli a termelés, kutatás és fejlesztés igényességét. Különösen a technikai fejlődés sodrában levő iparágak — elektronika, atomipar, repülőgépgyártás, vegyipar — szinten tartása emészt fel óriási kutatási és fejlesztési összegeket. Ehhez hozzá kell még vennünk a konkurrenciaharc, valamint a konjunktúra ingadozása következtében szükségessé váló racionalizálási folyamatokat is. A sok oldalról jövő nyomás nem egyformán érinti a különböző termelési vertikumokat. A termelés bizonyos fázisai nagyobb profit lehetőségeket kínálnak, míg másokat vagy *modernizálni*, vagy *visszafejlesztetni* kell. De ezen utóbbiak termékeire — amik lehetnek részegységek, alkatrészek vagy alapanyagok — még komoly piaci kereslet nyilvánul meg. Ilyen esetekben a tőkés cégek hajlandóságot mutatnak a velünk való munkamegosztásos — helyesebben gyártás — vagy gyártmány megosztásos kapcsolatok kiépítésére, átadván a magyar vállalatoknak a kevésbé profitábilis termékek gyártási jogát. Az ilyen jellegű kooperációs tevékenység során szokott felmerülni a kooperáló magyar fél *aggodalma* a „levetett” vagy *elavult technika* átvétele miatt. Azonban nem lehet általában kijelenteni, ez kedvezőtlen számunkra, hogy mi nem mehetünk bele olyan technika-transzferálási megoldásokba, amelyeknél felmerül a „tegnapi” vagy még azelőtti technikai jelleg. Természetesen ilyen tőkés törekvésekkel szembetaláljuk magunkat. A kooperációs szerződés kívánatos volta nagyon sok tényező együttes mérlegelése alapján dönthető el. Körültekintő

vizsgálat tárgyává kell tennünk ilyen esetekben az átvett termékek keresleti görbéjének jövőbeli alakulását, iparpolitikai-, gazdaságfejlesztési célkitűzéseinkbe való beilleszkedését, legfőképpen pedig azt, hogy rövidebb vagy hosszabb távon gyártásuk növeli-e konvertibilis export áralapjainkat. Az említett „szűrőkön” átmenő technikaimport — legyen az egy kicsit „levetett” jellegű is — még mindig magasabb színvonalat képviselhet mint a mi régi technikánk.

3. Gyakorlatilag ma még nem számottevően, de a jövőben várható, hogy egyre inkább vonzza a tőkés országok cégeit a kelet-nyugati kooperációban rejlő *specializációs* lehetőség. Most nemcsak a kutatási, fejlesztési vagy a termelési folyamatokban megvalósuló specializálódás szellemi és anyagi erőforrásokat megtakarító, azokat intenzívebben felhasználó lehetőségekre kell gondolni. Nyugat-Európában is és Japánban is kezd kibontakozni egy sajátos munkamegosztási folyamat a végtermékeket előállító nagyvállalatok és az ehhez szükséges alkatrészeket szállító kis- és középvállalatok között. Ezek a középvállalatok, amelyek valamely alkatrész vagy részegység előállítására specializálódtak, gyakorlatilag monopolhelyzetet élveznek. Több nagyvállalat számára szállítanak, gazdaságos termelésüket, olcsó árakat lényegében az óriási szériákban történő termelés biztosítja. Extraprofitjuk lehetővé teszi számukra a technikai haladásban való lépéstartást. Így alakultak ki az egy-két alkatrész előállításában világszinten működő középvállalatok, amelyek kapcsolataik kiépítésében nem állnak meg az országhatároknál, nemzetközivé válásuk mai jelenség. (Pl. az autóvillamosság területén a Bosch-cég, a dugattyúgyűrű és autótömítések területén a Goetze-cég, az autógumi gyártásban a Pirelli-cég.) Ezek a vállalatok szeretnék piaci tevékenységüket a szocialista országokra is kiterjeszteni és ehhez a termelési kooperáció jó lehetőségként kínálgózik.

4. Komoly érdekeltségi szálak fűződhetnek — a tőkés vállalatok részéről a velünk való kooperációt illetően a *munkaerő* kérdéseihöz is. A fejlett tőkés országok — különösen az NSZK — bizonyos szakmákban munkaerő hiányban szenvednek. Ugyanakkor az utóbbi években megdrágult a munkaerő. Az említett országok ezen a nehézségen a tömeges idegen munkásgárda alkalmazásával igyekeznek segíteni. Látni kell azonban, hogy a vendégmunkások alkalmazása nem oldja meg ezt a problémát, tekintve, hogy ezek többségükben a nem túl magas műszaki-technikai kultúrájú országokból vagy országrészekből származnak. [8] Nem feladatunk most annak elemzése, hogy az milyen szociális, politikai és anyagi terheket ró az alkalmazó országra. Az említettek miatt a fejlett tőkés országokban nem gazdaságos az anyag- és munkaigényes, de nem a legfejlettebb műszaki színvonalon álló termékek hazai előállítása. Ezek gyártásáról szívesen lemondanak.

A magyar munkások, technikusok és mérnökök szakmai tudásának színvonala, fejlesztési kapacitásunk kellő garanciát nyújt az átadott termékek további gyártásának műszaki színvonalát, megmunkálásuk megbízhatóságát tekintve. Az alacsonyabb magyar munkabér színvonal pedig jelentős komparatív előnyöket biztosít. Bár meg kell jegyeznünk, hogy ezeket a komparatív előnyöket sok esetben eliminálja az alacsonyabb termelékenységi színvonalunk.

5. Szerepet játszhat a termelési kooperáció kiépítésében a fentiekén kívül — amelyeket egyébként alapmotivációs tényezőknak tekinthetünk — a magyar fél *technológiájának*, *szabadalmának* vagy *know-how-jának* megszerzésére irányuló törekvés is. Ez még nem általános, de néhány területen az elmúlt évek technikai fejlődése figyelemre méltó eredményeket ért el. (Pl. numerikus vezérlési szerszámgépek kifejlesztése, vagy a Tatabányai Szénbányászati Tröszt által kidolgozott víztisztítási eljárás stb.).

6. A nyugati szakemberek által is elismert és hangoztatott tény, hogy a termelési

kooperáció szorosabb kapcsolata révén jobb *piacismeretet* tesz lehetővé. A magyar partner helyzetének, a helyi feltételek, követelmények ismeretében — de ide sorolhatnánk a gazdasági szabályozás, a jogi rendelkezések ismeretét is — könnyebben ki-
szélesíthetik jövőbeni tevékenységüket.

7. A vállalati kooperáció — a tőkés országok oldaláról tekintve is — fontos *kereskedempolitikai előnyök* biztosításával járhat. Eszköze lehet a kereskedelmet gátló vám- és nem vámjellegű akadályok, korlátozások enyhítésének vagy megszüntetésének.

8. Előnyösnek mondható a magyar és a fejlett tőkés országok vállalatainak termelési kooperációja a *fejlődő országok piacain* történő eladásaik fokozása terén is. Különösen ott realizálódhatnak ezek, ahol a magyar vállalatok jobb piaci kapcsolatokkal, előnyösebb fizetési feltételekkel rendelkeznek, vagy politikai-társadalmi rendszerünk gyakorol vonzó hatást a harmadik világ országaira, és ezáltal gazdasági kapcsolataikban preferálják a szocialista országokat.

Végző soron annyit megállapíthatunk, hogy a tőkés országok vállalatainak érdekszerében a determináló tényezők a *rövid* (vagy rövidebb) *időhorizonton* jelentkeznek. Az előbbi felsorolásban — ami korántsem teljes — szereplő egyéb motívációs indokok mondhatnánk csak másodlagosak.

Hazánkban a nyugati cégekkel létesített termelési kooperációk szerepét, helyét és fontosságát gazdaságunk általános helyzete és specifikus adottságainkból eredő jellemző vonások határozzák meg. Mielőtt ezek elemzésére rátérnénk, két dolgot hangsúlyozni kell. *Először* is azt, hogy Magyarország részese a KGST-országok közötti munkamegosztásnak, ami gazdasági fejlődésünkben eddig is igen komoly szerepet játszott. A KGST-országok gazdasági együttműködése napjainkban tartalmi és formai változásokon megy át, amelyet az integráció Komplex Programja körvonalaz. A tőkés országokkal való termelési kooperáció előnyei ellenére nem válhat elsődlegessé. Véleményünk szerint a világgazdaságba való beilleszkedésünket — most csak a szocialista és fejlett tőkés szektorról szólva — akkor közelítjük meg helyesen, ha egyfajta *kölcsönösséget, dialektikus viszonyt* érvényesítünk a KGST integrációja és a tőkés termelési kooperáció között. [9] *Másodszor* azt kell hangsúlyoznunk, hogy szemben a tőkés országok érdekeltségével, a mi oldalunkon a termelési kooperáció inkább *hosszú távon* érvényesíti hatásait, és itt *nemcsak a vállalati érdekszféra* kapcsolódik hozzá, hanem majdnem azonos súllyal a *népgazdasági is*. Ez a szocializmus sajátos érdekstruktúrájából egyértelműen következik. Az említetek tisztázása a termelési kooperációval kapcsolatos alapelvek, célkitűzések kidolgozása, a helyes vállalati magatartás biztosítása és a kívánt célokat figyelembevevő központi szabályozó eszközök kialakítása szempontjából feltétlenül szükségesnek látszik.

Számunkra a fejlett tőkés országok vállalataival való termelési kooperáció fontossága elsősorban abban jelentkezik, hogy általa meggyorsítható a hazai *technikai fejlődés*. A tőkés országok műszaki-technológiai fejlettségi színvonala magasabb, mint a miénk. Ők a tudományos-technikai forradalom útján néhány lépéssel előbbre tartanak. A magyar népgazdaság most készül átlendülni a strukturális változások korszakából a tudományos-technikai forradalomba. Ezt a lépést nem vagyunk képesek megtenni a nemzetközi munkamegosztás lehetőségeinek kiaknázása nélkül. Állíthatjuk, hogy a termelési kooperációhoz fűződő érdekeink *középpontjában* ez a kérdés áll. Amikor a továbbiakban részletesen elemezzük indítékaink egész sorát, akkor azok bármelyikének szoros kapcsolata van a műszaki fejlődésünk meggyorsításának kérdésével.

1. A tőkés országok technikai-műszaki eredményeinek know-how-jának termelési technológiájának *átshivattyúzása* olcsóbb a termelési kooperációk révén,

mintha azokat hazai, önálló kutatás során kívánnánk kifejleszteni. A tömeges licencvásárlás pedig a fizetési mérlegre nehezedő nagy nyomás miatt nem lehet elsődleges útja a technikai fejlesztésnek. A technika fejlesztésével kapcsolatos szükségletek a gazdaság széles skáláján jelentkeznek. Ehhez belső felhalmozási alapjaink korlátozottak, ami miatt tőkeigényes fejlesztési célkitűzéseink háttérbe szorulnak. E belső fejlesztési kapacitás feszültséget még csak fokozza, hogy a munka intenzív fejlesztése gyorsításához szükséges szolgáltatási és kivitelezési kapacitásaink, pl. építőipar, ugyancsak nem arányosak. Fejlesztési célkitűzéseink megvalósításához járható út lenne a nagyobb volumenű tőkés hitelfelvétel is, olyan módon, hogy a hiteleket a fejlesztés során előállított termékek szállításával törlesztenénk. A hitelfelvétel tömegessé válását azonban megegyezíti az a gyakorlati tapasztalat, hogy az említett visszafizetési módban való megegyezés inkább akadályokba ütközik, mint a kooperációs szállításokból eredő tartozások hasonló módon való kiegyenlítése. A termelési kooperáció kevésbé tőkeigényes módja a fejlesztésnek, biztosítja a technikát, technológiát, know-how-t átadó partner érdekeltségét is.

2. A tőkés relációjú termelési kooperációkkal kapcsolatban még ma is fel-felmerülő kérdés, hogy vajon az külkereskedelmi vagy inkább termelési célkitűzéseink jobb megvalósítását szolgálja. E kettőség okai visszavezethetők a centralizált irányítási rendszerre jellemző külkereskedelmi és termelési szféra érdekeltségének elkülönült, önállósult voltára. Ezt a kettős látszatot erősítette a termelési kooperációs szerződések megkötésének és realizálásának bizonytalanokodó szervezeti kerete is.

Abban a szembeállításban, amelyben a termelési kooperációt külkereskedelem-szemponturnak vagy termelési (annak műszaki színvonalát, választékát, korszerű termékek előállítását hangsúlyozó) centrikusnak fogják fel, valójában a kooperációs tevékenység rövid vagy hosszabb távon jelentkező hatása nyilvánul meg. Rövid távon elsősorban a kooperációk kereskedelemfokozó hatása jelentkezik, míg a fontosabb hatás, a műszaki színvonal emelkedéséből eredő konvertibilis árualapnövekedés csak hosszabb távon realizálódik.

Amint az előzőekből talán világosan látszik, sem az egyik — a rövidtávú exportnövekedés — sem a másik — a hosszútávú gazdaságfejlesztés magasabb műszaki-minőségi követelményeknek megfelelő export árualapok növelése érdekében — nem nevezhető sem *csak* külkereskedelmi, sem *csak* termelési érdeknek. Ezek egymáshoz szervesen kapcsolódó komponensek, ami a nyílt gazdaságú országoknál természetes is.

Most érkezünk el gazdaságunk *külgazdasági egyensúlyának* kérdéséhez. A többi szocialista országhoz hasonlóan a magyar *külkereskedelmi és fizetési mérleg* igen *feszített* a fejlett tőkés országok vonatkozásában.

Magyarországnak a fejlett tőkés országokkal lebonyolított külkereskedelem egyenlege a következő képet mutatta 1960—1970 között. [10]

1960	-603,9 millió DFt
1961	-757,2 millió DFt
1962	-572,2 millió DFt
1963	-559,9 millió DFt
1964	-1008,3 millió DFt
1965	-553,7 millió DFt
1966	-436,0 millió DFt
1967	-660,5 millió DFt
1968	-562,8 millió DFt
1969	+198,0 millió DFt
1970	-1254,5 millió DFt

Az 1969-es aktív egyenlegtől eltekintve tehát külkereskedelmi mérlegünk állandóan passzív volt. Az 1969-es aktivumot örömmel könyveltük el és optimistán vártuk a következő éveket. S ez, mint azt a későbbi adatok bizonyították, alaptalan

volt. A kedvező mérlegalakulás egyszeri tényezők hatásaként jött létre. A tőkés konjunktúra kedvező alakulása, az új mechanizmus külkereskedelmet szabályozó központi eszközeinek importot visszafogó (pl. letéti díjak) és exportot fokozó hatása, a belkereskedelem mértéktartó rendelkezései azok, amelyek az említett aktivumot kiváltották.

Külgazdasági egyensúlyunk megteremtésében — a passzivum csökkentésében nem lehet az importcsökkentés politikájához folyamodni, mert:

- a) termelőapparátusunk és a tercier ágazat gép- és berendezés igénye fokozódik;
- b) a termelés bővülésével egyre növekvő anyagimportra van szükségünk. Ennek egy részét a KGST-országokból biztosítani tudjuk ugyan, de ismerve ezen országok szállítóképességeit, számítanunk kell arra, hogy az anyagimport növekedés egyre inkább a fejlett tőkés relációra esik. A KGST-ből jövő anyagok, félkészárúk és alkatrészek aránya összehozatalunkban 1968—1970 között 51,8% volt, míg az 1971—75-re megkötött hosszúlejáratú megállapodásokban az előirányzat 46,1%;
- c) az importkorlátozások politikája nem segíti elő a termelés modernizálását, a termelékenységi színvonal emelkedését, hanem megmeregíti a meglévő korszerűtlen ipari struktúrát, rákényszerítheti az egész népgazdaságot a számunkra kedvezőtlen termelékenyséű termékek előállítására;
- d) nem lenne célszerű megakadályozni a további licéncvásárlásokat sem, hiszen gazdaságunk jövőbeli teljesítőképessége, technikai-technológiai színvonalunk emelkedése nagymértékben függ a megvásárolt licencek mennyiségétől;
- e) fogyasztási cikk importunk szükséges a hazai termék választék bővítéséhez, valamint a belső piacon kívánatos verseny léte szempontjából;
- f) széles körű importkorlátozásokra a tőkés országok számunkra is kedvezőtlen kereskedelempolitikai lépésekkel reagálnának, (vámok, kontingensek, esetleg korlátozások eszközeivel).

A külkereskedelmi és a fizetési mérleg feszültségeiből adódó nehézségek áthidalására az importcsökkentés helyett az exportnövelésre kell törekednünk. A valóban felesleges import csökkentésére azonban továbbra is szükség van, de ezt ki kell hogy egészítse egy igen átgondolt *exportorientált* gazdaságpolitika. Ennek alapját a több versenyképes, tetszőleges relációban jól értékesíthető árutömeg teremti meg. A tapasztalatok szerint a kooperációs ügyletek *jól szolgálják* ezt a célkitűzést.

A kooperációban gyártott termékek, alkatrészek kellő műszaki színvonalon állnak, megfelelnek a tőkés cégek normatíváinak, műszaki elvárásainak, piaci elhelyezésük pedig a kooperációs szerződésben biztosított.

3. A Nyugat-Európába irányuló magyar *export struktúrája* — közismerten — *egyoldalú* és nagyon *piacérzékeny*. A főbb árucsoportok exportjának belső és külső lehetőségeit vizsgálva azt találjuk, hogy az anyagok, félkésztermékek, valamint az energiahordozók további fejlesztése nyersanyagszegénységünk miatt nem lehetséges és nem is kívánatos. Fogyasztási iparcikkeink kivitelét merev kontingensek fékezik és a Nyugat-Európai piacon szembetaláljuk magunkat az olcsóbb áru országok versenyével, ami alacsony árszintet alakít ki. Agrárexportunk fokozása egyrészt a hazai fogyasztási igények emelkedése következtében, másrészt a Nyugat-Európai önellátás fokozódása, valamint az ezzel kapcsolatos Közös Piaci agrárpiaci rendtartás miatt perspektivikusan egyre nagyobb nehézségekbe ütközik.

Ugyanakkor a gépipari kivitelünk — ami előtt mennyiségi korlátozások nem állnak — igen alacsony szinten áll. Jelenleg Nyugat-Európa felé — ide megy a fejlett tőkés exportunk 80%-a — irányuló gépipari kivitelünk nem sokkal haladja meg a háború előtti értéket (változatlan áron számítva.) Exportunknak ezt a kedvezőtlen

struktúráját, az elmúlt évtizedek erőfeszítései ellenére sem tudtuk alapvetően megváltoztatni. Ezt mutatja kivitelünk főbb árucsoportonkénti megoszlása 1960-ban és 70-ben. [11]

Árucsoportok	Összesen		Fejlett tőkés		Szocialista	
	1960	1970	1960	1970	1960	1970
1. Energiahordozók villamose.	2	1	4	2	1	0
2. Anyagok, félkészterm. alkatrészek	21	27	23	37	21	23
3. Gépek, száll. eszk. egyéb ber. javak	36	27	4	4	46	36
4. Fogyasztási iparcikkek	20	22	19	16	18	24
5. Élelmiszerek, nyersa. élőállat, élelmiszer	21	23	50	41	14	17
Összesen	100	100	100	100	100	100

A statisztikai adatok alapján csak néhány tendencia felvillantására vállalkozhatunk: (a tendenciák és okaik elemzésére e tanulmány keretében nem kerülhet sor) — a fejlett tőkés országokba irányuló kivitelünkben továbbra is túlsúlyban van — bár részarányuk csökkent — az élelmiszerek, nyersanyagok csoportja; — összkivitelünkhöz képest, nem szólva a szocialista relációról, nagyon alacsony a gépek, beruházási eszközök, szállító eszközök részesedése; — továbbra is érvényesül a nyersanyag-kontra gép, berendezés árucseré.

1970-ben pl. a gépek és berendezések árucsoportjában a fejlett tőkésországból származó import összértéke 1236,2 millió Df volt, ugyanakkor az oda irányuló kivitelünk az említett árucsoportban csak 246,7 millió Df értéket tett ki. Árucsoporton belüli exportunk alig több mint 19%-osan tudta csak ellentételezni behozatalunkat. Míg ugyanebben az árucsoportban a szocialista országokból jövő import értéke 5113,5 millió Df-t, az exporté 6288,3 millió Df-t tett ki, gép és berendezés forgalmunk egyenlege tehát aktív volt, az ellentételezés mértéke 122%-ot tett ki. [12]

A tőkés exportunk imént ismertetett árústruktúrája a túlzott piacérzékenységen kívül azért is kedvezőtlen, mert együttjár a kereskedelmi cserearányok számunkra kedvezőtlen alakulásával. Erősen korlátozza a legmodernebb technika importját, lefékezi a kereskedelmi forgalom dinamikáját.

Ma már közismert, hogy a nemzetközi munkamegosztásban résztvevő országok közötti forgalom dinamizmusát nemcsak a természeti adottságok, az általános termelőerői fejlettségi színvonal, a termelési hagyományok és a munkaerő (szakmai színvonal, tudósok, feltalálók tudása struktúrája) oldaláról jövő hatások, a földrajzi távolságok, valamint a kereskedelmet érintő institutionális formák határolják be, hanem a forgalom *árústruktúrája* is. A forgalom növekedése és annak árústruktúrája szorosan összefüggő tényezők. A kelet-nyugati kereskedelem általános politikai jelentősége sokkal nagyobb, mint amennyire a jelenlegi nagyságrendjéből következtetni lehetne. Gyorsabb ütemű fejlesztését nemzeti gazdaságfejlesztési terveink is indokolják. A világereszkedelem legdinamikusabban fejlődő árucsoportja a gépek, berendezések és a szállítóeszközök szektora. Ezt a mi nyugati exportunk is bizonyítja — negatív. A nyugati exportstruktúránk és a termelési kooperáció kapcsolatát tömörebben nem tudnánk megfogalmazni, mint Vajda Imre tette: „...aligha vonható kétségbe, hogy az ipari országok egymás közötti kereskedelmének igen jelentős része *iparon belüli szállításokból*, (Vajda Imre kiemelése; V. F.) termelő és feldolgozó vállalatok permanens jellegű, egymás közötti szolgáltatásaiból áll, kapcsolataiknak legváltozatosabb formáiban.” Majd így folytatja: „Kívánatos és szükséges, hogy a modern

nagyipar nyújtotta tapasztalatokat hasznosítsuk a transznacionális, kelet-nyugati szférában is. Meggyőződésem szerint ezen a terepen fejlődhet a kelet-nyugati kereskedelem a legdinamikusabban, ez a terep alkalmas az áruösszetétel fejlesztésére, a kölcsönös igények és szükségletek egyeztetésére, a kölcsönös bizalom megszilárdítására, s így a nemzetközi munkamegosztás kibontakoztatására, annak modern keretében, az ipari termelésen belül.” [13]

Azonban a termelési kooperációtól nem várhatunk látványos sikereket sem az árustruktúránk átalakításában, a forgalom növelése terén, sem a fizetési mérlegpozíciónk átalakításában. Az elmúlt évek gyakorlata ezt bizonyítja. A várt eredmények csak lassan, hosszú távon mutatkoznak meg. Néhány kedvező tendencia már kezd kibontakozni. Olyan új termékek gyártása indult meg, amelyet korábban csak kemény devizáért tudtunk megvásárolni, főleg a gépipar és a vegyipar területén. A javulás jeleinek tekinthető az is, hogy a tőkés gép- illetve ipari fogyasztási cikk és félkésztermék, alkatrész exportunk részesedése növekszik (1960-ban ezek összesen 46%-ot, míg 1970-ben 57%-ot tettek ki). Továbbá Magyarország magasabb árakon és jobb feltételek közepette exportált licenceket, szabadalmakat és technológiát a nyugati országokba és Japánba, mint eddig.

Ezek a kedvező előjelű — további reményekre jogosító — tapasztalatok azzal kapcsolatosak, hogy a termelési kooperáció révén

- vállalatunk magas műszaki színvonalon álló dokumentációhoz, technológiához,
- az együttműködéssel új gyártmányhoz juthatnak,
- pótolni lehet a hiányzó kapacitásokat (ezáltal anyagi és szellemi erőforrásokat lehet felszabadítani),
- a gyártás optimális szérianagyságát megközelítve vagy elérve csökkenteni tudjuk a termelési költségeket,
- termelőapparátusunkban nagyobb lehetőség kínálkozik a specializációra,
- a gyártmányválaszték megosztásával koncentrálni lehet a fejlesztési kapacitásokat egy-egy típusra vagy gyártmányra,
- a szűkebb gyártmánykála ellenére a piacon teljes választékkal jelenhetünk meg,
- vállalatunk jobban rá vannak kényszerítve a technológiai fegyelem betartására, amely a termékek minőségi színvonalának emelkedéséhez vezet,
- a fölös kapacitásainkat hasznosítani tudjuk a kooperációs termékek gyártásával,
- bejuthatunk olyan piacokra, amelyek egyébként nehezen hozzáférhetők,
- vámcsökkentéseket tudunk elérni a fejlett tőkés országokban,
- használhatjuk a nyugati cégek marketing csatornáit.

Azonban mindjárt le kell szögeznünk, hogy a magyar népgazdaság fentebb ismertett fejlesztési célkitűzéseinek megvalósítása — műszaki színvonalunk emelése, fizetési mérlegpozíciónk javítása, nyugati exportstruktúránk átalakítása — nem kizárólag a tőkés viszonylatú termelési kooperációkra háruló feladat. Számos belső és külső fejlesztési lehetőség kihasználása szolgálhatja még — vagy elsősorban — gazdaságunk intenzifikálását. Állításunk különösen megfontolandónak látszik a kooperációs tevékenység kibontakozásának ellentmondásossága tükrében. Ma már ugyan a hidegháborús korszakból jól megismeret politikai-gazdaságpolitikai megfontolások kevésbé gátolják a kelet-nyugati együttműködés kiszélesítését, ugyanakkor a technikai jellegű *nehézségek* kerülnek előtérbe. Ezek jelentkezhetnek akkor is, ha azonos társadalmi-gazdasági berendezkedésű országok vállalatai lépnek tartós termelési kapcsolatra, de még valószínűbb, ha azok különböző rendszereket képviselnek.

A leggyakrabban felmerülő nehézségek a következő kérdések köré csoportosulnak:

- a partnerek érdekei eltérőek lehetnek;

- a tőkés kooperánsok esetben bizalmatlanok a mi technikai színvonalunkat, szállítóképeségünket illetően;
- jelentős eltérés van a belső és a világpiacon árszínvonal között, ami nehezíti a relatív hozzájárulás és a származó előnyök megbízható értékelését;
- a piaci forgalomban effektíve meg nem jelenő ún. eszmei vagyontárgyak (pl. márkajelzés, goodwill, eladási tapasztalatok) rendelkezésre bocsátása esetén azok értékelése szintén vezethet ellentmondásokhoz;
- gátlólag hathat a kooperáció kiszélesítésére az is, hogy a vámok funkciójukban nem követik a nemzetközi munkamegosztás eme modern formáját (Magyarországon pl. az alkatrészek vámjai magasak és ez fékezi a kooperációban gyártott termékek forgalmát).

JEGYZETEK

[1] Prof. Mihály Simai: Some Thoughts on International Interfirm Cooperation in East-West Relations. Kézirat. 3. old.

[2] L.: Kállai Pál: Nemzetközi ipari kooperáció. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. 1971. 26. Egyébként az említett álláspont kialakításához nagymértékben hozzájárultak azok a személyes konzultációk, amelyeket az „Intercooperation” vállalat gazdasági szaktanácsadójával, Dr. Botond Antallal ebben a témában folytattam.

[3] L. Az OMF B belső használatra készült, a kelet-nyugati kooperációkkal foglalkozó tanulmányát.

[4] Tájékoztató a tőkés kooperációk helyzetéről, engedélyezési és finanszírozási rendjéről. Magyar Nemzeti Bank. Külkereskedelmi Főosztály. 1971. június 1.

[5] Vajda Imre professzorral 1965-ben folytatott személyes konzultációk alapján.

[6] Makaruk Ludwik: A tőkés cégekkel folytatott termelési kooperáció néhány tapasztalata. Közgazdasági Szemle, 1972. 9. sz. 1019.

[7] Figyelő, 1971. december 1.

[8] Pl. Dél-Olaszország, Spanyolország, Görögország, Törökország.

[9] A kölcsönösség biztosításának legtermészetesebb módja az, ha a Komplex Programban kitűzött célok megvalósításához mintegy eszközként felhasználjuk a tőkés viszonylatú termelési kooperációkat, másrészt az integrálódás útján tett előrelépés kedvezőbb pozíciókat biztosít a kooperációk terén is.

[10] Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1971. 25.

[11] Uo. 66—7.

[12] Uo. 78—83.

[13] Vajda Imre: A kelet-nyugati kereskedelem problémái. Gazdaság. 1968. szeptember, 59.

ПРОМЫШЛЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ В НАШИХ ЗАПАДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗАХ

Ф. Видач

Автор объясняет возникновение производственной кооперации как новой формы международного распределения труда причинами, скрывающимися в научно-технической революции. Он даёт обзор ош толкований понятия промышленной кооперации в социалистических странах. Данная работа анализирует мотивационные факторы как капиталистического партнера, так и венгерской стороны, и структуру интересов, связанную с кооперационной деятельностью. В конце он перечисляет те факторы, которые могут препятствовать развитию кооперации на более широкой основе.

INDUSTRIELLE KOOPERATION IN UNSEREN WESTLICHEN WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN

von F. Vidács

Der Autor erklärt die Entstehung der Produktionskooperation als eine neue Form der internationalen Arbeitsteilung mit Gründen, die in der wirtschaftlich-technischen Revolution zu suchen sind. Er bietet einen Überblick über die Interpretationen des Begriffs der industriellen Kooperation in den sozialistischen Ländern. Die Abhandlung analysiert die sowohl vom kapitalistischen Partner als auch von unrischer Seite her geltenden Motivierungsfaktoren, und die Interessenstruktur, die sich an die Kooperationstätigkeit knüpfen. Zum Schluss führt er die Faktoren vor, die die Entfaltung der Kooperation auf breiterer Basis hindern.