

## GONDOLATOK A MAGYAR—FEJLETT TÖKÉS RELÁCIÓJÚ TERMELÉSI KOOPERÁCIÓK FELTÉTELEINEK KEDVEZŐBBÉ TÉTELÉRŐL

ÍRTA: VIDÁCS FERENC

Külgazdaságpolitikai célkitűzéseink rendszerében jelentős helyet kap mind a szocialista, mind pedig a fejlett tőkés országokkal való termelési kooperációk kérdése. Mindez természetes is, hiszen mindkét relációban alapvető érdekeink fűződnek a termelési kooperációkhoz.

Mivel népgazdaságunk és a nemzetközi munkamegosztásunk neuralgikus pontjai e két viszonylatban eltérőek, ezért a termelési kooperációktól is más-más feladatok megoldását várjuk a relációktól függően. A szocialista viszonylatban alapvetően tőlük várjuk az egymásközötti munkamegosztásunk elmélyülését, hatékonyságának fokozódását, egyáltalán az integráció útján való előrehaladást, míg a fejlett tőkés országokkal létrehozott termelési kooperációk a műszaki színvonalunk fejlesztésében, a tőkés exportstruktúránk átalakításában, a dollárelszámolású fizetési mérlegünk pozíciójának javításában kell, hogy szerepet játsszanak. [1]

E helyen a magyar-fejlett tőkés termelési kooperációk gazdasági-gazdaságpolitikai feltételeinek megjavítása érdekében kísérek meg néhány javaslatot kifejteni, annak hangsúlyozásával, hogy nem a teljességre való törekvés vezet, hanem a kooperációs előnyök mielőbbi realizálásának egészséges türelmetlensége.

### Nyugati kooperációs árforgalmunk helyzete

Statisztikai gyakorlatunk csak 1970 óta vizsgálja a hagyományos külkereskedelmi árforgalomtól elkülönítetten a termelési kooperációkból származó szállítások volumenét. Ettől az időtől kezdve kooperációs árforgalmunk a következőképpen alakult:

*Kooperációs árforgalmunk alakulása 1970—73 között (MDFt-ban) 2*

Év	Összesen		Fejlett tőkés	
	Behozatal	Kivitel	Behozatal	Kivitel
1970	52,9	54,9	52,8	54,9
1971	281,8	238,1	87,1	100,3
1972	303,0	331,9	111,7	133,5
1973	351,7	905,4	162,6	695,7

A termelési kooperációkhoz kapcsolódó áruszállítások fejlődési ütemét vizsgálva a következő képet kapjuk:

*Kooperációs áruforgalmunk dinamikája*  
1970=100

Év	Összforalom	Fejlett tőkés
1970	100	100
1971	492	174
1972	588	227
1973	1166	796

A rövid időszakot felölelő vizsgálat eredményéből messzemenő következtetéseket levonni nem lehet, és torzít maga az a tény is, hogy a viszonyítási alapként vett 1970-es tényt szám relatíve igen alacsony, mégis a 4 éves fejlődési ütemmel elégedettek lehetünk.

Kedvező képet kapunk a fejlett tőkés kooperációk tevékenységéről akkor is, ha nemcsak a közvetlen áruforgalomnövelő hatásukat vizsgáljuk, hanem egyéb területeket, pl. az áruszerkezetre gyakorolt hatásukat nézzük:

- a fejlett tőkés országokba irányuló gép-, ipari fogyasztási cikk- és félkésztermék valamint alkatrész exportunk részesedése tőkés kivitelünkben 1960-ban 46% volt, addig 1970-ben már 57%-ot tett ki;
- a vizsgált viszonylatba irányuló exportunkban az anyagok félkésztermékek, valamint az alkatrészek árucsoportja is tekintélyes növekedést mutat: 1960: 23%, 1970: 37%. Ebben a növekedésben, amely egyébként a nemkívánatos, a gazdasági — természeti adottságainkra nem támaszkodó anyagkiviteli növekményt is tartalmazza, fontos szerepet játszanak a *kooperációs szállítások* is;
- ugyanez a kép bontakozik ki akkor is, ha az előbb említett áru fűcsoport relációk közötti részesedési arányában bekövetkezett eltolódásokat vizsgáljuk: míg 1960-ban az anyag-, félkésztermék-, alkatrész exportunk 74%-a a szocialista, 22%-a a fejlett tőkés piacokra irányult, addig 1970-ben már a meglévő arány 57 illetve 36% volt.

Továbbá igen jelentős eredmény az is, hogy Magyarország az utóbbi években magasabb áron, jobb feltételek közepette, s ami ennél is lényegesebb, egyre növekvő volumenben exportál licenceket, szabadalmakat és technológiát a fejlett tőkés országokba. Ezt a tényt jól mutatja a következő statisztikai összeállítás.

*Műszaki—szellemi termékeink kivitele a főbb tőkés országokba*  
(1000 DFT-ban) 3

Ország	Év	1969	1970	1971	1972	1973
Ausztrália		52233,4	61147,6	60240,1	102136,3	180030,3
Egy. Királyság		78,8	638,9	837,6	1198,3	1523,9
Franciaország		99,2	38,5	388,6	352,5	1335,6
Hollandia		182,4	—	186,4	66,7	57,5
NSZK		634,7	992,7	3121,2	4379,0	4226,9
Olaszország		7,1	6,0	40,2	135,6	120,9
Svédország		246,7	2484,6	3083,0	2395,8	2567,1
Japán		—	1262,1	1187,7	167,7	2604,7
USA		—	11,4	17,0	550,2	2331,5

A bemutatott statisztika a műszaki-szellemi termékek kivitelét összesítve fejezi ki, amely a licenc, szabadalom, know-how kivitelét, valamint a tervezési munkát, tervdokumentációt, műszaki szaktanácsadást, kutató tevékenységet és különböző jellegű szolgáltatást tartalmaz.

Műszaki felkészültségünkre, licenceink és szabadalmaink versenyképességére, azok nemzetközi keresettségére jobban utal az egyéb szellemi jellegű termékek részesedésétől megtisztított exportvolumen.

*Dollárelszámolású műszaki—szellemi termékek exportja*  
(millió D Ft-ban) 4

Év	Összesen	Ebből: szabadalom licenc
1968	5,4	1,8
1969	9,6	3,4
1970	30,8	5,1
1971	51,1	7,2
1972	65,9	8,2
1973	59,9	27,0

Úgy gondolom, hogy külgazdasági kapcsolataink fejlett tőkés szektorában fő vonásokban ímént vázolt kedvező előjelű változások a termelési *kooperációk* tevékenységének is *köszönhetőek*. Mind az árukivitelben, mind pedig a műszaki — szellemi termékek kivitelében tapasztalható pozitív tendenciák kapcsolatosak azzal, hogy a tőkés cégekkel megkötött kooperációk lehetővé teszik népgazdaságunk *műszaki technológiai* színvonalának *emelését*, melynek révén javul termékeink *minősége, használhatósága és megbízhatósága* s ezáltal *versenyképességünk* fokozódik a magasabb igényeket támaztó exportpiacokon is.

A termelési kooperációkról a fentiekben kirajzolódó kép azonban nagyon *egyoldalú*. A teljes képhez hozzátartozik az is, hogy a kooperációs szállítások súlya tőkés kivitelünkben még nagyon *csekély*.

*A kooperációs szállítások részaránya kivitelünkben*  
(%-ban) 5

Év	Ország	NSZK	Ausztria	Svédország	Össztőkés
1970		1,3	1,0	0,4	0,7
1971		2,0	0,9	0,5	1,3
1972		2,6	0,7	0,7	1,4
1973		3,3	0,7	0,8	0,5

Ezek az adatok önmagukért beszélnek, magyarázatot fűzni hozzájuk szükségtelen. Alakulásukban számos tényező játszik közre. Többek között az tény, hogy maga a kooperáció is *új formája* az együttműködésnek, nagyon rövid múltra tekinthet vissza. Ebből következően a kooperációs együttműködés gazdasági, jogi, intézményi feltételei is most vannak kialakulóban.

Az alábbiakban annak érdekében, hogy ezen együttműködési forma az öt megillető súlyt foglalja el gazdasági kapcsolataink rendszerében, hogy a kooperáció ismert előnyei mihamarabb és minél tömegesebben kibontakozhassanak néhány javaslatot szeretnék tenni.

## Javaslatok a kooperációs-tevékenység feltételek kedvezőbbé tételére

1. *Meg kell határozni azokat az ágazatokat, termékcsoportokat, esetleg konkrét egyedi termékeket, — de ugyanez elképzelhető a főbb népgazdasági struktúra átalakítását szolgáló programok esetében is — amelyek gyártásában, illetve megvalósításában a kooperáció kikontakoztatása érdekében preferenciákat kell adni és ki kell dolgozni annak megfelelő módjait. Már az eddigiekben is sor került olyan kooperációs együttműködési szerződés megkötésére, amelyek az ötéves tervünk kiemelt fejlesztési célkitűzéseivel jól kapcsolódnak. Említésre méltóak ilyen vonatkozásban a közúti járműfejlesztési program megvalósítását szolgáló tőkés kooperációk, a vegyipar — különösen a műanyagfeldolgozás — fejlesztését elősegítő együttműködés valamint a húsprogram sikeres megvalósításában megkötött szerződések pozitív eredményei. További együttműködési lehetőség kínálkozik többek között a villamosipari-, híradástechnikai gépek és berendezések, rádió, televízió, reléállomások kooperációban történő gyártására. Hasznos együttműködés alakulhat ki laboratóriumi regisztráló készülékek, speciális vasúti kocsik, írógépek, különböző műszerek gyártása terén. Kooperációs lehetőségek vannak továbbá még a vegyipari készülékek választékbővítése, a teflon, a könnyűszerkezetek komplex fejlesztése, az alagút-zsaluzó gépek, panellgyártás, útfúró és horonygépek, gyümölcslésűrtmény, keveréktakarmány, koncentrátumok gyártása és értékesítése, valamint a szolgáltató ágazat néhány területén (szálloda, motel építés stb.).*

2. Részletes vizsgálat tárgyává kell tenni a KGST-országok, különösen a Szovjetunió gazdaságpolitikai elképzeléseit, csak ezek ismeretében képzelhető el megfelelő kooperációs politikai kialakítása. A jövőben erre igen komoly gondot kell fordítani, hiszen a KGST-országok között lassan kibontakozó integrációs folyamat feltételezi a tagországok szoros együttműködését. E területen oly módon kínálkozik erre lehetőség, hogy több KGST-ország vállalata is „belép” a tőkés féllel kötött kooperáció megvalósításába. De felmerül a tőkés viszonylatú kooperációs tevékenység szocialista országok közötti összehangolásának szükségessége abban a vonatkozásban is, hogy az említett relációjú kooperációk hatással vannak a tagországok közötti külkereskedelem áruszerkezetére is, növelve a magasabb műszaki színvonalat képviselő, konvertálható árucsoportok — főleg a gép- és vegyipar területén — részarányát.

3. Szükség van továbbá a szocialista országok közötti *összehangolt kooperációs politika* kialakítására — mint ahogy ez hangot is kapott 1973. júniusában a Magyar Tudományos Akadémia Világ gazdasági Tudományos Tanácsa által, a különböző rendszerű államok közötti gazdasági együttműködés kérdéseiről rendezett konferencián — azért is, mert csak így biztosítható az egyöntetű fellépés a tőkés partnerek felé, így érhető el, hogy ne az elmaradott, hanem a szocialista országok versenyképességét növelő, korszerű technikai átadására kerüljön sor.

Bár a nyugati oldalról általában — de nem kizárólag — a kis- és közepes tőkeerejű vállalatok kooperációs készsége a nagyobb, mégis számolni kell a ténnyel, hogy a tőkés világpiacot a nagy amerikai konglomerátumok és a multinacionális vállalatok uralják. A szocialista — nemzeti — vállalatok nincsenek abban a helyzetben, hogy ezekkel felvegyék a versenyt, hogy külön-külön versenyharcot vívjanak. E számunkra hátrányos helyzet felszámolására elméletileg két alternatíva kínálkozik: *egyrészt* a KGST-tagországok összehangolt közös stratégia (struktúrapolitika, piacpolitika, egységes jogi-szervezeti szabályozás stb.) alapján szervezik meg a kooperációs tevékenységüket, *másrészt* — amennyiben lehetőség nyílik — *szocialista nemzetközi vállalatok* létesítésével kell megteremteni azt a gazdasági potenciált, amelynek birtokában méltó versenytársai lehetünk a nagy tőkés cégeknek. Véleményem szerint a nem

túl távoli jövő még intenzívebb egyeztetést, összehangolást követel majd meg a KGST-országok között a fejlett tőkésországokkal kialakított kooperációkat illetően. Azokra a feladatokra kell elsősorban gondolni, amelyek természetüknél fogva összeruópai együttműködéssel, az egész tág értelmű kooperációkkal oldhatók csak meg. Ilyenek pl. az energetikai rendszerek kiépítése, a környezetvédelemmel kapcsolatos feladatok, a több országot összekötő víziutrendszer kiépítése stb.

4. A 60-as évektől kezdődően — alapvetően az új népgazdaságirányítási rendszer bevezetésével — kétségtelenül könnyebbé vált az ipari kooperációs szerződések megkötése. Vállalataink önálló kezdeményező készsége és megvalósításban való önállóságuk ma már egyre inkább kihúzza a talajt az olyan nézetek és vádalkól, amelyek a tőkés partnerek részéről elég gyakran elhangzottak: ti., hogy a szocialista országokban a felelős partner általában egy külkereskedelmi vállalat, hogy egy ipari kooperációs szerződéstervezet kidolgozása, létrehozása súlyos igényeket támaszt az adminisztratív és gazdasági vezetéssel szemben, amelyek nem mindig elégíthetők ki, hogy sok az akadály-jellegű adatszolgáltatási kötelezettség, hogy hosszú és áttekinthetetlen az engedélyezési procedúra stb. A kedvező előjelű változtatások ellenére azonban még mindig *nehézkés* — a korábban már említett okok miatt — egy-egy kooperációs szerződés létrehozása. E területen még további egyszerűsítésekre, a buktatók felszámolására, a kellő biztonságot nyújtó és a központi gazdaságfejlesztési koncepciók kellő érvényrejuttatását biztosító, *de nem túl nagyszámú engedélyezési jogkörrel felruházott hatóság* kijelölésére van szükség. Ezzel nemcsak lerövidíthető a kooperációval elérni kívánt célok megvalósításának időtartama, hanem vonzóbbá lehet tenni a tőkés partner számára az „üzletet”, mivel egy-egy általunk tett kooperációs javaslat elfogadása költséges elemzésre és kalkulációra kényszeríti a partner vállalatot, már pedig erre csak akkor hajlandó, ha kellő biztosítékot lát a vállalkozás létrejöttére vonatkozóan.

5. A jövőben kívánatos lenne a *vállalati* és a *népgazdasági* érdekek összhangját jobban biztosító gazdasági szabályozórendszer kialakítása. Eddigi szabályozó-rendszerünk nem kezeli elég rugalmasan a népgazdaság különböző ágazataiban létrehozott kooperációkat, mivel a kooperációk igen különbözőek lehetnek abban a tekintetben, hogy milyen összegű beruházásokat kívánnak meg, hogy milyen hatással vannak a népgazdaság makrostruktúrájára, hogy milyen lökést adnak a termelőerők fejlődésének. Különböző lehet a kooperációk importból fedezhető anyag és eszközszükségletének nagysága, exportáru-alap növekedéséhez való hozzájárulásuk, következőképpen a devizális egyensúlyunkat is más-más módon befolyásolják.

Eddigi gazdasági gyakorlatunk túlzottan *egyöntetű* szabályozó-elemekkel próbálta a kooperációs tevékenységet kézben tartani. Nem mintha nem vett volna minduntalan ilyen vagy olyan jellegű kivételező engedményeket egy-egy kooperáció preferálása érdekében. Azonban a kooperációra lépő vállalatok az előkészítés szakaszában csak azt kalkulálhatják biztonságosan, ami számukra ismert, nem számolhatnak a későbbi könnyítésekkel. A jövőben arra kell törekedni, hogy ezekből a kivételekből előre ismert szabály (vagy helyesebben szabályozó-rendszer) álljon rendelkezésre, amellyel a vállalatok már biztonsággal számolhatnak.

A vállalatok nyereségérdekelttségét kellően figyelembevevő gazdasági szabályozó-rendszer hiánya miatt néhány kedvezőtlen jelenség kialakulásának vagyunk tanúi. Csak néhányat említsünk meg ezek közül:

Vállalataink tartózkodnak az olyan jellegű kooperációktól, amelyek nagyobb beruházási összeggel terhelik meg a fejlesztési alapot, kevés a népgazdaság makrostruktúrájában figyelemre méltó változást hozó, a termelőerők színvonal emelkedésének komoly lökést adó termelési együttműködés. Hasonlóképpen a nem kellő

árnyaltsággal — illetve a napi fizetési mérleg — problémák nyomása alatt kidolgozott szabályozó-rendszer következménye az is, hogy a kezdetben importnövekedéssel járó kooperációk létrehozásától idegenkednek a vállalatok. A null-szalldó-ra való törekvés ily módon megfosztja a népgazdaságot azoktól a termelőrök színvonalát emelő kooperációs lehetőségektől, amelyek a szerződési időtartam elején importnövekedéssel járnak ugyan, de az időtartam utolsó szakaszában már tartós, nagyobb volumenű exportszállításokat tesznek lehetővé. A mai szabályozó-rendszer alapvető követelményként állítja a kooperációs szerződés megkötésével szemben, hogy a benne résztvevő termelőegységek vállalati szinten is tökéletes exporttöbbletet, de minimum null-szalldót érjenek el. Azonban az olyan kooperációk, amelyek a népgazdaság távlati érdekét is jól szolgálnák, rendszerint nem egy, hanem több magyar vállalat közreműködésével valósíthatók meg. Ezeknél a kooperációknál még abban az esetben is, ha globálisan sikerül exporttöbbletet vagy null-szalldót biztosítani, mindig akad egy-egy láncszem, ahol a közreműködő vállalat nem képes a fenti követelményeknek megfelelni. Érdektelenségénél fogva esetleg egy sokat ígérő kooperáció hiúsul meg.

Az előbbi megfontolások alapján kézenfekvő lenne a kooperációs megállapodásokat — a központi szabályozás eszköztára számára — alapvetően két csoportra osztani.

*a) Központi elhatározású kooperációk amelyek*

- megvalósításához központi anyagi eszközök igénybevétele szükséges;
- a technikai-műszaki fejlődés felgyorsításához fontos eszközt jelentenek, (nemcsak az adott területen, hanem tovagyűrűző hatások révén más népgazdasági ágakban is);
- a népgazdasági távlati célkitűzéseinek, ún. program jellegű feladataink könnyebb, gazdaságosabb v. rövidebb időn belüli megvalósítását eredményezik;
- segítenek áthidalni a KGST-országok együttműködése terén a jelentkező nehézségeket és fontos lépést jelentenek az integrálódás felé vezető úton, lehetővé teszik a szocialista együttműködésben vállalt feladatok magasabb színvonalon való teljesítését;
- értékvolumenüknél fogva kedvező hatással vannak a külkereskedelmi forgalom alakulására (export és import oldalon egyaránt).

Az ilyen jellegű kooperációk kezdeményezését, megvalósítását csak a vállalati érdekek által befolyásolt, az érdekek által meghatározott vállalati tevékenységre nem lehet bízni. Horderejüknél fogva megérdemlik, sőt meg is követelik a központi vagy ágazati irányítószervek centralizált tevékenységét, támogatását.

A központi irányítószervek „beleszólása” a kiemelt jelentőségű kooperációk létrehozásába megtörténhet közvetlen módon is. Kívánatosabb azonban a közvetett eszközökkel való irányítás vagy preferálás, ami nem utolsósorban jobban megfelel a gazdaságirányítás általános jellemzőinek, másrészt a központi akaratnak megfelelően kialakított közgazdasági szabályozó-eszközök révén biztosítható a vállalati érdekek érvényrejtetése is, ez és komoly „húzóerőt” szabadíthat fel.

*b) Vállalati elhatározású kooperációk, melyek*

- megvalósításához rendelkezik a vállalat elégséges fejlesztési alappal, esetleg bankhiteleket vagy külkereskedelmi vállalattal karöltve devizahiteleket vesz igénybe;
- a vállalatok műszaki fejlesztési terveinek realizálásához szükségesek;
- a szabad tőke-, vagy munkaerő-kapacitások és berendezés állomány jobb kihasználását eredményezik, egyszóval mindazok a kooperációk, amelyek *vállalati, rövidebb* távú érdeket szolgálnak.

Ezek esetében a jelenleg érvényben lévő szabályozórendszer alapvető módosítása nem látszik szükségesnek.

6. A magyar és a fejlett tőkés országok közötti termelési kooperációk feltételeinek javítása érdekében tett javaslatok közül az utóbbi egy-két évben egyre nagyobb figyelem összpontosul a jobb *tájékoztatás*, az *információcsere* kérdéseire. Ez nem tekinthető véletlennek! Különösen a velünk való kooperációban érdekelt kis- és középtőkés vállalatok részéről hangzanak el panaszok, hogy nagyon nehéz információkat szerezni a meglévő kooperációs lehetőségekre vonatkozóan. De ugyanez elmondható a magyar fél részéről is. A központi elhatározású kooperációknál még könnyebb tájékoztatni a külföldi partner-vállalatokat a kooperációs szándékainkról, a kooperáció fajtájáról, tárgyáról. Azonban a vállalati kezdeményezésű — 1968. január 1-től minden létrejött kooperáció ilyen — együttműködési lehetőségek már nem tehetők ilyen egyszerűen ismertté a partnerek felé. Többek között a vállalati lehetőségek, szándékok összegyűjtésének és közvetítésének feladatát látja el az Intercooperation Rt. is. Ennek tevékenysége azonban még nem küszöbölte ki az e téren mutatkozó akadályokat.

A tájékoztatói nehézségeknek a megszüntetésére, a kooperációs szerződések megkötését előkészítő költséges és időt igénylő tárgyalási folyamatoknak a megkönnyítésére mind Nyugaton, mind hazai viszonylatban egyre több szó esik az információs és szolgáltatási rendszer létrehozásáról. Ennek szerepe lehetne az előbbiekén kívül az is, hogy a már működő kooperációk kapcsán fellépő gazdasági, jogi nehézségeket elhárítani. Ez az ún. „kooperációs börze” sokat segíthet az információcsere lebonyolításában.

Korábban már említést nyert, hogy az eddig megkötött kooperációs szerződések többnyire a már eddig is valamilyen kutatási, kereskedelmi v. szolgáltatói kapcsolatot fenntartó vállalatok között jöttek létre. De az is valószínű, hogy a gazdaságban meglévő kooperációs lehetőségek és esetleg szükségszerűségek száma az előbbieket meghaladja. Ez a gondolat fogalmazódott meg az ENSZ Európai Gazdasági Bizottságának Genfben tartott 28. ülészakán is, amikor „Az EGB országai közötti ipari együttműködés elemzése” című jelentés kelet-nyugati ipari kooperációk bővítése érdekében tett fejlesztési javaslatok között első helyen említi meg a jobb tájékoztatást.

Ezzel kapcsolatban utalni kell Peter Knirsch professzor elképzeléseire. Az utalást indokoltá az teszi hogy javaslatai elég átfogóak, felvázolják az információ-cserét lebonyolító kooperációs tőzsde tevékenységének körvonalait.

Mint írja „Egy ilyen központ tevékenységének előterében — és kezdetben ez lenne egyedül reális — információs funkciók állnának:

- a) A kooperációs központban különböző államok kooperációra hajlandó cégei tájékoztatást adnának erről a hajlandóságukról és külföldi cégekkel való kooperációjuk fajtájáról és tárgyáról. Tisztázni kell, hogy ezt a széleskörű tájékoztatási formát nyugati és keleti cégek megfelelő terjedelemben tudomásul vennék-e, vagy konkurrenca- és egyéb oknál fogva a kooperációs ajánlatoknak ilyen nyílt formája nem jöhet szóba, vagy ha igen, csak részterületeken, nyugati részről pl. kis- és közepes nagyságú cégek esetében.
- b) A kooperációs központ minden esetben teljes tájékoztatást bocsátanak rendelkezésre a kooperáció iránt érdeklődőknek kooperációs szerződések megkötésénél, a keleti és a nyugati jogi keretfeltételekre vonatkozólag.
- c) A kooperációs központ továbbá a lehetőségekhez képest átfogó tapasztalati beszámolókat (sajtójelentéseket, cégek közleményeit, konferenciák okmányait,

gyűjthetne a nyugat-keleti kooperációról és így módon információs bázist szolgáltatathatna a kooperáció formáinak fejlesztéséhez. A központhoz esetleg ezekre a célokra kutatási osztályt vagy kutatóintézetet lehetne csatolni.” [6]

Abban igaza van az idézett szerzőnek, hogy a mai, a szorosabb összeurópai gazdasági együttműködés számára kedvező politikai légkör már lehetővé tenné egy ilyen kooperációs központ létrehozását. Szükség is mutatkozik erre, s a realitása is megvan. Hiszen a kelet-nyugati gazdasági együttműködésről folyó tárgyalások — legyenek azok kormányközi vagy vállalati szintűek — olyan tapasztalattal szolgálnak, hogy a szocialista országokban — így hazánkban is — meglévő kooperációs lehetőségek nemzetközi méretekben még csak szerény keretek között ismertek. Nagyon sok példát lehet erre felhozni, hogy a tőkés kis- és középvállalatok kevésbé ismerik azokat az egyedi lehetőségeket, azt a gazdasági környezetet, amelyeknek ismerete egy-egy kooperáció létrehozásában szinte nélkülözhetetlen.

A fentiekkel felvázolt funkciókkal rendelkező kooperációs központ a létrehozásához azonban *nemzetközi keretekben* kell a szükséges intézkedéseket és az előkészületi lépéseket megtenni. A hazai külkereskedelmi apparátus feladata, hogy feldolgozza a magyar vállalatok kooperációs lehetőségeit és szándékait. Ezzel meg lehetne előzni azokat a tárgyi nehézségeket, amelyek gyakran a kellő üzleti felkészültség hiánya miatt hosszadalmassá és költségessé teszik a kooperációs szerződés megkötését. *Kész üzleti* javaslatok kidozására van szükség, amelyeket a kooperációs központ rendelkezésére lehet bocsátani.

Miután a „belső felkészültségünk” eléri a kívántos szintet, csak akkor kerülhet sor a nemzetközi funkciókat is ellátó kooperációs központ létrehozására.

Azonban ma még nagyon sok tisztázatlan kérdés merül fel egy ilyen kooperációs központ létesítését illetően. Amellett, hogy a funkciók pontos definíciójára is szükség van, nem tisztázott kérdés, hogy milyen jogi formában működjön. Különbözőek erről az elképzelések. Van olyan vélemény, hogy a kooperációs központ az ENSZ vagy az EGB szervezeteként működne. Lehetne az érintett nyugati és keleti országok ENSZ-en kívüli közös intézménye. A szocialista országok elképzelhetőnek tartják azt a megoldást is, hogy az érdekelt országok kereskedelmi kamaráinak intézményeként hozzák létre a kooperációs centrumot.

Tisztázatlan még az is, hogy hol legyen az összes érdekelt partner számára megfelelő — és a kooperációs centrum feladatait is jól szolgáló — székhely. A székhely megválasztása nem formális kérdés. Elsősorban azok a városok jöhetnek számításba, amelyek már eddig is ismertté váltak, mint a különböző társadalmi rendszerű országok közös konferenciáinak helytadói. Így pl. Helsinki, Genf, vagy Bécs. Meggondolás tárgyává e városokat csak azért kell tenni, mert ezek az országok maguk nem kínálnak annyi kooperációs lehetőséget, mint pl. az NSZK. Ennek ellenére az látszik legelfogadhatóbbnak, hogy ezen országok valamelyike adjon helyet a létesítendő intézményeknek.

Nem lenne célszerű az Európa-méretekben kibontakozó szoros gazdasági együttműködési folyamatot a kooperációs központ székhelyének nem körültekintő megválasztásából adódó problémáknak kitenni. Leggyakrabban Nyugat-Berlin merül fel, mint a nyugati országok által javasolt székhely. A Nyugat-Berlinnel kapcsolatos négyhatalmi megállapodás kétségkívül csökkentette e kérdés körül meglévő feszültségeket, de a hagyományos nemzetközi konferenciaszínhelyek (Bécs, Helsinki, Genf) nyugodt légköre, országaik politikai semlegessége, a kelet-nyugati kereskedelemben megnyílvánuló érdekeltségük megfelelő biztosítéknak látszik e funkció betöltésére is.

Az együttműködésnek ez a formája még nem tekint hosszú múltra vissza. Úgy gondolom, hogy az eltelt közel egy évtizedes múlt még nem is hozta mind felszínre — sem a mi oldalunkon, sem a nyugati oldalon — azokat az általánosságban mozgó vagy a részletekig menő nehézségeket, amelyek jelentkezését figyelemmel kell kísérni, megoldásukat érdekeinknek megfelelően szorgalmazni kell.

Várható, hogy a bonyolult belső és külső interdependens viszonyok (gazdasági-társadalmi-műszaki fejlődésünk előrehaladása, a szocialista nemzetközi munkamegosztás hatékonyabbá válása, a tőkés világgazdaságban bekövetkező erőeltolódások politikai, gazdasági ellentmondásainak kiéleződése vagy ideiglenes megoldása atb.) megváltozása során újabb nehézségek jönne felszínre.

Várható továbbá, hogy az európai politikai enyhülés útján továbbhaladva egyre szűkül a *politikai* szférából adódó nehézségek, akadályok köre, ugyanakkor a *technikai* jellegű nehézségek kerülnek előtérbe. A kiszélesedő módszereiben és eszközeiben változó nemzetközi munkamegosztás még az azonos társadalmi-gazdasági berendezkedésű országok között is minduntalan felszínre hoz ilyen technikai jellegű problémákat, de ezek jelentkezése még valószínűbb, ha a szorosabb vagy kevésbé szoros gazdasági együttműködésben *különböző* társadalmi rendszereket képviselő vállalatok vagy országok vesznek részt.

A leggyakrabban felmerülő *nehézségek* a következő kérdések köré csoportosíthatók:

- a kooperációra lépő vállalatok érdekei eltérőek lehetnek;
- a tőkés kooperánsok részéről gyakran tapasztalható bizalmatlanság a mi technikai színvonalunkkal és szállítóképességünkkel kapcsolatban;
- az utóbbi években kezd kirajzolódni egy károsnak mondható tendencia: a tőkés partnerek érdeklődése csak addig tart — legalábbis addig intenzív — amíg a kooperációs megállapodások az ő oldalukon eredményeznek aktív kereskedelmi szaldót, amíg a gyártás megindításához szükséges technikai, licenc, know-how szállítása növeli export volumenüket, de amikor sor kerülne a magyar szállításokra, akkor már a kooperációs „készség” csökkenését tapasztaljuk;
- jelentős eltérés van a belső és a világpiaci árszínvonal között, ami nehezíti a relatív hozzájárulás és a származó előnyök megbízható értékelését;
- a kereskedelmi forgalomban effektíve meg nem jelenő ún. eszmei vagyontárgyak (pl. márkajelzés, goodwill, eladási tapasztalatok, piaci bevezettség stb.) rendelkezésre bocsájtása esetén azok értékelése szintén ellentmondásokhoz vezethet;
- a kooperációs együttműködés során a magyar fél nagyjából a viszonylag igénytelenebb alkatrész és részegység termelését végzi, mintegy bér munka-jellegű feladatokat lát el. A tőkés partner bocsájtja rendelkezésre a know-how-t is magába foglaló dokumentációt, a technikai-technológiai továbbfejlesztés is az ő feladata.

Természetesen nem állítható egyértelműen, hogy ez a kiszolgáló szerepkör számunkra kedvezőtlen, mert adott esetekben ez kívánatos is lehet (pl. fizetési mérleghiányok esetén), de perspektívikusan olyan kooperációk létrehozására kell törekedni, amelyeknél az egész, tágra értelmezett termelési folyamat minden egyes fázisában (a kutatástól kezdve a vevőszolgálati teendők ellátásáig) *egyenrangú partnerként* veszünk részt;

- gátlólag hat a kooperációs tevékenység kiszélesítésére az is, hogy a vámok funkciójukban lassabban követik a nemzetközi munkamegosztás eme modern formájának követelményeit. Az alkatrészek, részegységek vámtételeinek

nagysága — ha nem is meghatározza, de — nagymértékben befolyásolja a kooperációs készséget, amennyiben azok magasak, akkor fékezik a kooperációban gyártott termékek forgalmát (mint pl. Magyarországon).

#### JEGYZETEK

[1] A fejlett tőkés országokkal kialakított kooperációkhoz fűződő érdekeink részletes bemutatását „Ipari kooperáció nyugati gazdasági kapcsolatainkban” című a Szegedi Tanárképző Főiskola Tudományos Közleményeiben 1973-ban megjelent cikkemben kíséreltem meg.

[2] Külkereskedelmi Minisztérium Statisztikai Osztályának Tájékoztatója (1970—73) alapján.

[3] Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv 1972. 168. old. 1973. 174. old.

[4] Uo. 175. old.

[5] KKM. Stat. Oszt. Tájékoztatója és a KKI. Stat. Évkönyv adatai alapján számítva.

[6] Neue Zürcher Zeitung, 1972. november 10.

#### GEDANKEN ÜBER DIE GÜNSTIGERSGESTALTUNG DER BEDINGUNGEN DER PRODUKTIONS—KOOPERATIONEN ZWISCHEN UNGARN UND ENTWICKELTEN KAPITALISTISCHEN LÄNDERN

*Ferenc Vidács*

Die Studie bezweckt mit einigen Gedanken beizutragen zu einer Abänderung der wirtschaftlichen und institutionellen Bedingungen der mit den entwickelten kapitalistischen Staaten ins Leben zu rufenden Produktions—Kooperationen in einer Richtung, welche der Realisierung unserer sich an die Zusammenarbeit knüpfenden Interessen besser dienlich ist. Der erste Teil des Artikels bringt eine Analyse der allgemeinen Situation der Kooperationen zwischen Ungarn und entwickelten kapitalistischen Partnern und einen Überblick über den günstigen Effekt solcher Zusammenarbeit. Dann folgt die Darlegung jener Vorschläge, von denen Verfasser sich einen Aufschwung der kooperativen Tätigkeit verspricht.

#### ОБ УЛУЧШЕНИИ УСЛОВИИ РАЗВИТЫХ ВЕНГЕРСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАЦИЙ С КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ РЕЛЯЦИЕЙ

*Ф. Видач*

Цель данной работы, способствовать такому изменению экономических институциональных производственных коопераций, осуществляемых с развитыми капиталистическими странами, которое больше служит осуществлению наших интересов, связанных с кооперациями. В первой части работы проводится анализ общего положения венгерских развитых капиталистических коопераций, потом дается краткий обзор о благоприятном влиянии коопераций. После этого автор перечисляет те предложения, которые способствовали бы подъему деятельности кооперации.