

DR. MAYER LÁSZLÓ

NÉHÁNY ADALÉK AZ 1980-AS ÉVEK TŐKÉS PROTEKCIONIZMUSÁHOZ

A mai világgazdaság egyik legfontosabb jellegzetessége és egyben a nemzetközi gazdasági kapcsolatokat megzavaró tényezője a nagymértékben felerősödött protekcionista tendenciák. A tőkés államoknak ez a külgazdasági politikája korlátozza a normális nemzetközi gazdasági kapcsolatokat azzal, hogy az országba bejövő áruk mozgását akadályozza, a hazai tőkéseket pedig minden áron az exportra ösztönzi. Ez a külgazdaságpolitika, amely a nagy monopolitőkés cégek követelésére, nyomására a más országok piacainak megszerzésére irányul azzal, hogy exportösztönzésre támaszkodik, az import korlátozással pedig a hazai monopolprofit biztosításának feltételeit teremti meg.

Oktatási munkánkban, tananyagainkban eddig döntően a protekcionizmus ezen céljait, funkcióit hangsúlyoztuk. Ez természetesen igaz és helyes amikor a tőkés gazdaság „normális” hosszabb távú fejlődésére gondolunk. Amikor azonban a tőkés gazdasági túltermelési válságba (recesszió) megy át, a protekcionizmus felerősödik és az előbb említett célok belső monopolprofit, külső piacok meghódítása — mellett belép a túltermelés *levezetésének*, *enyhítésének* célja természetesen más országok kárára. A válság enyhítési, levezetési cél egyben a túltermelést internacionalizálja is, annak más országokra való részleges áthárításával. Természetesen az egyik ország protekcionista intézkedéseit a másik és a többi országok hasonló ellenintézkedései követik. Lépések, ellenlépések váltják egymást és kibontakozik — ahogy a nyugati szaksajtó jellemzően nevezi — a *kereskedelmi háború*. Az angolszász szaksajtó egyik leggyakrabban használt, világgazdasággal összefüggő kifejezése a „Trade-war” a kereskedelmi háború. Nagyon érdekes, jellemző és tanulságos ez az elnevezés „kereskedelmi háború”. Ez a kifejezés — mint említettem — protekcionista intézkedéseket rejti maga mögött, de valahogy frappánsabban, élesebben jelzi ezt a jelenséget, mert a háború szóval kapcsolja össze. Ez az összekapcsolás egyben egy implicit beismerése annak, hogy az egészen igazi háborús konfliktusokhoz is közel vezethet és végeredményben a háborúk gazdasági alapja. A kereskedelmi háborúk kifejezés valahogy jobban jellemzi a mai protekcionista tendenciákat, mert mintegy jelzi annak *élességét* más nemzetek *elleni intézkedéseit* (hiszen egy háború támadásokból — ellentámadásokból áll). Nézzünk néhány példát a nemzetközi irodalomból: Az US News and world report¹ egyik cikkének címe: A szövetségesek közötti *kereskedelmi háború* elkerülhetetlen a 80-as években? A másik amerikai folyóirat a Newsweek² tovább megy és az amerikai *Detroit*-i autógyári vezetőket idézi, akik egyenesen „*III.-ik világháború*”-nak nevezik, hogy a japánok elárasztják a világot autóikkal és egyéb termékeikkel. Vagy ismét egy másik cikkében az US News...³ felteszi a kérdést:

¹ US News and world report 1980. I. 21. 62. oldal.

² Newsweek 1981. III. 2. 33. old. „The reluctant rebaters”.

³ US News and world report 1982. III. 1.

A globális kereskedelmi háború közeledik Egy nyugatnémet autógyári vezető egyenesen *ipari Pearl-Harbour*-nak nevezi a japánok támadását egy cikkben⁴, amelynek már a címe is sokatmondó: „Japán új export villámháborúja”. Egy hosszú elemző cikknek is a következő címet adja az angol polgári napilap a *The Times*⁵: „A teljesmértékű *keerskedelmi háború* kilátása vésszesen közeledik” Ilyen és ehhez hasonló idézeteket folytatni lehetne, de ez talán felesleges. Számunkra nem a kereskedelmi háború, a protekcionizmus ténye a meglepő, hanem sokkal inkább az a kendőzetlenség, ahogy ezt maga a polgári szaksajtó kimondja. Ugyancsak ilyen szókimondó őszinteséget találunk egy már idézett cikkben a kereskedelmi háború okaira vonatkozóan is, amikor az *US News* a következőket írja: „Az 1979-es világkereskedelmi egyezmény fanfárja ellenére, amely az tűzte ki célul, hogy a kereskedelmi csatornákat nyitva tartsa; a *keményebb verseny*, a *magasabb munkanélküliségi szint* a kormányokat abba az irányba nyomják, hogy inkább emeljék a szabad kereskedelem és beruházás elé állított akadályokat, mint leszereljék azokat.”⁶

A keményebb verseny, a magasabb munkanélküliség tulajdonképpen a recesszió megnyilvánulásai.

A kereskedelmi háború alapvető célját igen tömören, és nyersen fogalmazza meg a Bécsi Nemzetközi Gazdasági Összehasonlító Intézet véleményét idéző osztrák⁷ újság, amikor azt írja: „*Nyugat csak exportálni akar*”. Igen, pontosan erről van szó, minden áron exportálni, lehetőleg csak exportálni — ez a gazdasági háború ha úgy tetszik *támadási oldala*. Minél kevesebbet importálni, az import akadályozása útján, ezt pedig a háború *védkezési oldalának* lehetne tekinteni.

Vizsgáljuk meg kissé közelebbről mindkét oldalt, néhány tényleges jelenség fényében.

I. Az export ösztönzés (támadási oldal)

1. Az export ösztönzésnek egyik legfontosabb formája az ártámogatás. Ha a belföldi termelési költségek magasabbak mint a világpiaci ár, akkor nem érdemes exportálni.

A tőkés állam itt siet az exportőr — vagy termelő — segítségére, hogy megtéríti a két ár különbségét, sőt esetleg többet térít, hogy erősebb legyen az exportösztönzés. E tekintetben a leghíresebb és hírhedtebb példa a közös piaci termelői árak és a világpiaci árak viszonya. Köztudomású, hogy a közös piacon belül az alapvető mezőgazdasági termékek árai⁸ (1977-ben)

búza esetén	204%-kal
vaj esetén	401%-kal
marha esetén	192%-kal
kukorica esetén	163%-kal magasabbak, mint a világpiaci árak.

Az *Economist* cikke még hozzáteszi, hogy e termék-felesleg nagy részét dömping áron adják el a világpiacon. A *The Times*⁹ — angol napilap nem minden irónia nélkül szellőztet meg egy furcsa esetet: Vaj a közöspiacról című cikkében leírja, hogy a közös piac 200 000 t vajat adott el a SzU-nak a vajkészlet kb. 1/2-ét jelentette. Ezt a vajat tonnánként 340 \$-ért adták, ami kb. a világpiaci árak felelt meg, de ez

⁴ Newsweek 1980. X. 27. 35. old. Japan's new export Blitz.

⁵ The Times 1981. III. 3.

⁶ US News 1980. I. 21. 62. old.

⁷ Die Presse 1977. XI. 10.

⁸ Economist 1978. aug. 26. 40—44. oldal.

⁹ The Times 1978. IV. 7. Butter from EEC.

a vaj a közös piaci termelőknek 1860 \$-jába került, ugyanis ennyi a garantált felvásárlási ára — az ügyleten 122 millió angol font volt a veszteség — zárja a gondolatmenetet a Times cikke. A helyzet iróniája kettős — hazai termelési ár közel 1/5-eért külföldön vaját eladni — és azt pont a Szovjetuniónak, egy szocialista országnak!

A magas közös piaci belső árak ösztönzik a túltermelést és egyre nagyobb gabona, tejpor és hús-, hegyek” halmozódnak fel. A Times egy későbbi cikkében¹⁰ arról ír, hogy 1980-ban a közös piac már 6,8 md Font-tal támogatta a mezőgazdasági termelést és ennek 47%-a export támogatásra kellett.

2. Az export ösztönzésnek másik — az előzővel szorosan kapcsolódó formája a dömping. Ha az exportőr ár- és egyéb támogatásban részesül; akkor lehetővé válik számára, hogy áraival lejjebb menjen és ezzel versenytársai rovására növelje versenyképességét. A fő konkurens cégek természetesen ezt élénken figyelik; kormányuknál reklamálnak és védelmi intézkedéseket (vám stb.) követelnek. Sőt, a versenytársak igen gyakran csak sejtik a dömping tényét, esetleg alaptalanul is vádaskodnak. Ma a kölcsönös dömping vádaskodásokkal van tele a sajtó. Lássunk erre néhány példát.

A közös piac bírósága 5 japán golyóscsapágy gyárat 5 millió dollár dömping illeték megfizetésére kötelezett 1977-ben, mert állítólag a Japánok 1974-76 között 50%-kal a Közös Piac belföldi árai alatt szállították termékeiket.¹¹ Egy másik esetben az USA egyik legnagyobb acélgyártó cége a (US Steel and Co.) dömping ellenes pert indított hét európai acélgyártó cég ellen, példaként megemlítve, hogy az NSZK egyik cége galvanizált acéllemezeket exportál az USA-ba a „méltányos ár” (fair price) 70%-án.¹²

A cikkből nem derül ki, hogy mi is az a méltányos ár, valószínű hogy a világpiaci árra céloz. Az USA Nemzetközi Kereskedelmi Bizottsága dömpingvámot vetett ki az Olaszországból és Japánból érkező fonott acril szálra azt állítván, hogy az olasz importár 48%-kal, a japán ár pedig 23,9%-kal alacsonyabb volt mint a belföldi ár.¹³ Ugyancsak Japán és USA közötti dömping vád vita bontakozott ki a mikro elektronikai alkatrész a 64 KB micro-chip-ek területén. Az USA-ban egy ilyen alkatrész 20 \$, ugyanakkor Japánok ugyanezt mindössze 5 \$-ért kínálják az USA-ban. Az USA cég dömpinggel vádolja a japán céget és azt állítja, hogy ez jóval az előállítási költség alatt van.¹⁴ A fenti példákából kiderül, hogy a dömping fogalmának árkomponense nem egyértelmű, néha az árat a hasonló *belföldi ár*hoz, néha *más cégek* áraihoz, megint máskor pedig az *előállítási* költségekhez viszonyítják és ilyen alapon beszélnek dömping árról. A dömping vádat igen gyakran a piaci részesedés gyors növekedéséhez, illetve bizonyos piaci részesedési szinthez is kapcsolják. A dömping — amelyet természetesen a vádolt fél tagad — a támadás egyik eszköze, de ugyanakkor a vádló oldaláról maga a dömping vád, a védekezés eszköze is. A vádló vállalat ugyanis a saját kormányától védekező intézkedéseket követel a dömping tényére hivatkozva. Az ilyen széles körben elterjedt dömpingre gondolva nem egészen megalapozottnak tűnik az az igen gyakran elhangzó állítás, hogy a mai recesszióban a világpiaci árak nem mutatnak lefelé irányuló tendenciákat is, hogy az árverseny (a lefelé menő) nem játszik szerepet. Az árverseny tényét és létét bizonyítja egy érdekes eset is. Az olasz műszáltermelő cég kezdeményezésére 1977-ben 11 közös piaci műszáltermelő cég ár és piacmegosztó kartelt hoztak létre — hogy elkerüljék az „ár

¹⁰ The Times (London) 1981. II. 4. — 6. oldal

¹¹ Financial Times 1979 II. 13. 3. oldal.

¹² Financial Times 1980. IV. 3. 2. oldal.

¹³ Világgazdaság 1980. II. 15. 4. oldal.

¹⁴ Economist 1982. VII. 31. 59. oldal.

háborút” — 1980-ban azonban fel kellett bontaniuk a kartellt, mert a cégek aláásták az egyezményt.¹⁵

3. Az export-ösztönzés — tehát a támadás ár oldalához tartozik még a *valuták leértékelése*, illetve alul értékeltése.

Ehhez az exportösztönzési eszközöz is igen gyakran hozzányúlnak a tőkés államok. Ha leértékelik a nemzeti valutát, illetve alulértékelté teszik más nemzet valutájához képest, akkor az exportőr több nemzeti valutához jut mint korábban, illetve mint amennyi a reális vásárlóerő arányok alapján indokolt lenne. Ez az exportőr számára lehetővé teszi, hogy export áraival a világgpiaci árnál vagy a versenytársai árainál alacsonyabban kínálja áruját, tehát növelje versenyképességét. Ellenlépésként természetesen más országok vagy dömping vádaskodásba kezdenek és anti-dömping illeték kivetését követelik saját kormányuktól vagy pedig ők is leértékelik saját valutáikat.

4. Egy további exportösztönzési eszköz — amely a nyolcvanas években különlegesen nagy szerepre tett szert az *állami export hitel* támogatás. Az export hitelháború (export credit war) kifejezés is egyre gyakrabban használatos a nyugati sajtóban. A tőkés állam vagy meghitelezi a magántőkésnek az exportja értékét, illetve hitelgaranciát vállal vagy pedig alacsonyabb kamatú hitelt nyújt, illetve kamattámogatás formájában segíti tőkéseit. E kedvezmények természetesen létrehozzák más országok hasonló lépéseit saját tőkések ösztönzésére és így alakul ki az „export-hitel háború”. A probléma nagyságrendjét jól érzékeltetik a következő adatok: 1980-ban a Japán export 40%-át Anglia exportjának 35%-át, Franciaország exportjának 34%-át, USA exportjának 18%-át, NSZK exportjának 14%-át *állami exporthitellel* finanszírozták.¹⁶

Az angol napilap — a The Times — hosszú cikkében¹⁷ elemzi a hitelversenyt a fejlett tőkés országok között. A következő részletek érdekesek a mi szempontunkból. Nyilvánvaló, hogy a gép, és berendezésszállítások és a külföldön végzett kulcsrakész beruházások a leginkább hiteligényesek — ezek hitelezési problémájával foglalkozik a cikk amikor a következőket írja: „A legszerencsétlenebb mellékhatása ennek a növekvő versenynek az, hogy egyre több ügyletet nyernek nem annyira azért, mert az exportőr a legalacsonyabb árat ajánlja, a legfejlettebb technológiát vagy a legjobb utó-szolgálatot, hanem mert az egyik ország kedvezőbb *exporthiteltámogatást* nyújt mint a másik.” „Az olcsó, hosszútávú fixkamatozású hitel az a kritikus tényező, ami meghatározza melyik vállalat nyeri el a szerződést”.

Ugyancsak ebben a cikkben megtaláljuk azt is, hogy mi az oka ennek a nagymértékű hitelversenynek: „Az elmúlt két évben bekövetkezett óriási versenynövekedés kifejezi azon hivatalos politikákat, hogy *növeljék az exportot*, hogy ilyen módon ellensúlyozzák az 1930-as évek óta legrosszabb *recesszió hatását*.” Tehát növelni az exportot, hitelnyújtások, illetve egyre kedvezőbb hitelnyújtások útján, minden áron exportálni, de ezzel egyidejűleg a recessziót is exportálni. Íme itt a magyarázata annak, hogy a világ adósság állománya miért nőtt meg olyan mértékben, miért voltak hajlandók még a szocialista országoknak is hitelt nyújtani. A tőkés országok időnként megpróbálták összeegyeztetni hitelpolitikájukat, hogy ezzel tompítsák a versenyt, amely kísérletek eredménytelenségére utal egy cikk az angol gazdasági napilapban¹⁸, amelynek már a címe is elárulja, hogy a hiteltárgyalások nem nagyon voltak eredményesek: „Az amerikai kormány növeli az exportőröknek nyújtott hi-

¹⁵ Fin Times 1980. I. 10. 20. oldal.

¹⁶ Világgazdaság 1981. III. 24. 4. oldal.

¹⁷ The Times 1976. III. 9. 20. oldal.

¹⁸ Financ al Times 1980. XI. 21.

telt” — a cikk a következőket írja. „Az USA kormánya megvalósítja azon fenyegetését, hogy egy nemzetközi *exporthitel háborúba kezd*, amellyel kikényszerítse az erősen támogatott kamatláb rendszer reformját. Fokozni fogja — szelektíven — az USA cégeknek nyújtott kormányhiteleket, hogy ezzel növelje versenyképességüket”. Az erősen támogatott exporthitel költsége az OECD országoknak — állítja az USA pénzügyminiszter helyettese Mr. F. Bergsten 1979-ben 5 md dollárjukba került.¹⁹

Egy példa a Japán és Franciaország közötti exporthitel csatára (battle). Ez egy 40 md yen értékű Tunéziai cementmű építésének finanszírozása körül bontakozott ki. A japánok 75%-os *hitelfinanszírozást* 6%-os kamattal és 20 évre nyújtanak a hitelt.²⁰ Az OECD-irányelvei ezzel szemben 7,75%-os kamatot és 10 éves időtartalmat írnak elő. Tehát a japánok — megszegve a „gentleman agreement”-et kedvezőbb feltételekkel nyújtanak hitelt. Ha a franciák szigorúan betartanák az OECD irányelvét, akkor nem lenne esélyük az ügylet megszerzésére.

II. Az import korlátozása (védekezési oldal)

Mint a tényleges háborúban — a legjobb védekezés a támadás. Tehát tulajdonképpen mindazok az eszközök és módszerek, amelyek az export ösztönzését szolgálják, szolgálják a védekezést is.

Az import korlátozás nagyságrendjét érzékelteti, hogy a tőkés import 40%-át korlátozzák²¹ újabb becslések ezt még magasabbra is teszik. Tekintsük át az import korlátozás főbb eszközeit is néhány példával szemléltetve.

1. Importvámok, lefölözések

Az importkorlátozás klasszikus eszköze, azonban ez fokozatosan veszít jelentőségéből két oknál fogva. Először is azért, mert eléggé *nyílt, világos* és ennél sokkal *burkoltabb, rejtettebb* eszközökre van szükség. Másrészt azért is veszít jelentőségéből, mert a rendkívüli világgazdasági helyzetekben a tőkés állam külgazdaságpolitikai eszköztárából a *direkt eszközöket* (kvóták — jogi eszközök) viszonylag növekvő mértékben veszi elő.

A vám és nem vám jellegű védekezési eszközök megközelítő arányára következtetni lehet abból, hogy mint már szó volt róla az összes korlátozás kb. a világkereskedelem 40%-ra terjed ki — viszont egy más forrás szerint²² a fejlődő és fejlett tőkés országok közötti kapcsolatokban a nem vám jellegű akadályok az áruforgalom kb. 20—22%-át érintik.

A vám azt jelenti, hogy az importőr vételárat (világpiaci ár) és vámot együtt kell fizessen, ez a hazai beszerzési forráshoz képest magasabb lehet és akkor meg nem az importot választja. Hasonló a helyzet a közös piaci lefölözési rendszerénél is. A közös piaci gabonaimportőr (malomipar) a világpiacon kb. 130 \$/t-ért vehetné meg a búzát, de mivel a belső árak kb. 260 \$/t a kettő különbözetét be kell fizesse a közösség agrár-alapjába. Így most számára tehát ugyanúgy 260 \$/t a búza mintha azt belső piacon venné, tehát lefölözték, elvonták tőle a különbözetet. Tehát tulajdonképpen az import korlátozások 50—50%-ban vámmal és nem vám jellegű eszközökkel történnek.

Itt lehetne megjegyezni, hogy a szocialista országok EKG-be menő exportját 60%-ban nem vámmal korlátozzák.

¹⁹ Financial Times 1980. XI. 21.

²⁰ Financial Times 1981. VII. 3. 6. old.

²¹ US News and world report 1975. 5. sz.

²² Külgazdaság 1982. 10. sz. 40. oldal

A vámok és a dömping között szoros összefüggés van, egymást kölcsönösen erősítik. A kivetett vámok az exportőröket árcsökkenésre kényszeríthetik — hogy ezzel ellensúlyozzák a vámokat. Ekkor viszont az importőr országban a versenytársak dömpingről beszélnek és újabb intézkedést követelnek, esetleg vámemelést. Vám szüli a dömpinget a dömping pedig az újabb vámemeléseket.

2. A behozatal mennyiségi korlátozásai (a kvóták) az állam külgazdaságpolitikájának *direkt* eszköze. Ez különösen felerősödik a rendkívüli világgazdasági helyzetben (válság), amikor a nemzetközi piaci mechanizmusba *gazdasági* eszközökkel történő beavatkozás már nem eléggé hatékony. Az egyes országok meghatározzák, hogy bizonyos termékekből mennyit lehet importálni az adott országba.

Különösen jelentős a japán gépkocsikkal szembeni mennyiségi korlátozás. A japánok 1981 óta vállalták, hogy az USA-ba irányuló exportjukat 1,7 millió darabos szintre korlátozzák. Olaszország évi 2200 darabban maximálta a japán gépkocsi-importot. A franciák csak a belföldi eladások 3%-áig engedélyezik, az angolok pedig 11%-ig a japán gépkocsi importját.²³ Hasonló mennyiségi behozatali korlátozások vannak sok más cikknél is.

3. Végül az importkorlátozás a harmadik legfontosabb módja a *bürokratikus-adminisztratív*, igen gyakran mondva csinált ürügyek. Lássunk ezekre is néhány példát: A japánok ragaszkodnak ahhoz, hogy hosszú vizsgálatnak vetik alá az USA-ból érkező kozmetikumokat és gyógyszereket. Minden egyes baseball ütőt kicsomagolnak és kipróbálnak Japánban a vámtisztviselők. Az amerikaiak szerint a franciák a bürokratikus késleltetés mesterei pl. megkövetelik, hogy valamennyi vám-és importdokumentum franciául legyen írva — „hogy megvédjék a francia nyelvet és kultúrát”. A svájci sajtókészítők termékei távoli francia városok vámhivatalain kell hogy keresztülmenjen.²⁴

Az 1982 karácsonyára szánt Japánból érkező videokazettákat elvámolásra egy kis francia faluba küldték, ahol az hosszú késedelmet szenvedett.

Az adminisztratív beavatkozásnak egy fontos formája az USA kongresszusa előtt levő törvényjavaslat (local content bill), amely az importengedélyeket ahhoz a feltételhez kötné, ha az import termék egy bizonyos mértékben tartalmaz USA-ban gyártott *alkatrészeket, részegységeket*.

Az import korlátozások, nehezítések fontos jellegzetessége, hogy egyre inkább *direkt; adminisztratív* eszközök kerülnek előtérbe a közvetett, piaci (vám) eszközökkel szemben.

Összefoglalva: az 1980-as évek világgazdaságában részben a recesszió, részben egyéb nehézségek következtében felerősödtek a protekcionista tendenciák annak mind az exportnövelési oldalához, mind az import korlátozáshoz tartozó intézkedések. Lépéseket, ellenlépéseket követnek, valóságos *kereskedelmi háborúk* bontakoznak ki. Ezeknek természetesen sajnos megvannak a szocialista országokra gyakorolt hatása is, egyrészt nehezítvén a Kelet—Nyugati kereskedelmet, másrészt a szocialista országok is hasonló intézkedések és ellenintézkedések megtételére kényszerülnek.

²³ US News and world report 1983. III. 14. 58. oldal.

²⁴ US News and world report 1983. III. 14. 58. oldal.

НЕКОТОРЫЕ ДОПОЛНЕНИЯ К ПРОБЛЕМЕ ПРОТЕКЦИОНИЗМА 1980-ЫХ ГГ.

Д-р Ласло Майер

(Резюме)

В статье рассматривается одно из важнейших явлений современной мировой экономики — усиление протекционизма.

Усиление этих тенденций тесно связано с деконъюнктурой капиталистических стран, со взрывом цен на энергетические ресурсы и вытекающим отсюда мировым дефицитом платёжного баланса и огромными задолженностями. Усиление протекционизма означает интернационализацию кризисов перепроизводства и стремлений, направленных на решение вышеуказанных проблем. Буржуазная специальная литература употребляет более выразительный термин — «торговая война».

Этот термин ярче выражает остроту проблемы, её две стороны — защитную и нападающую. В статье приводится много примеров, характерных как для защитной, так и для нападающей стороны. Этот протекционизм в значительной степени бьёт и по социалистическим странам.

By: L. Mayer

SOME CONTRIBUTIONS TO THE PROTECTIONISM OF THE 1980'S

(Summary)

The article deals with one of the most important phenomenon of the present world economy — the protectionism. The increasing of this protectionist trend is the consequence of recession, energy price explosion and the resulting balance of payments deficits and huge debts. The increasing protectionism is basically a natural defensive mechanism against the above listed problems but at the same time this internationalizes, and deepens the difficulties. The western literature calls this protectionism „Trade war”. This trade war expression indicate two things — both the seriousness of the problem, and it's two sides (offensive — defensive).

The article mentions some concrete examples to prove and to illustrate both the offensive as well as the defensive aspects of the trade war. This trade war of course hurts the socialist countries too.