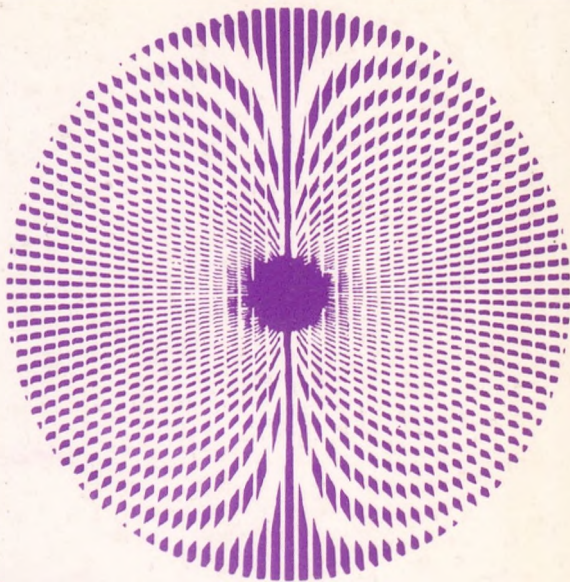


Közgazdasági
információs
közlemények

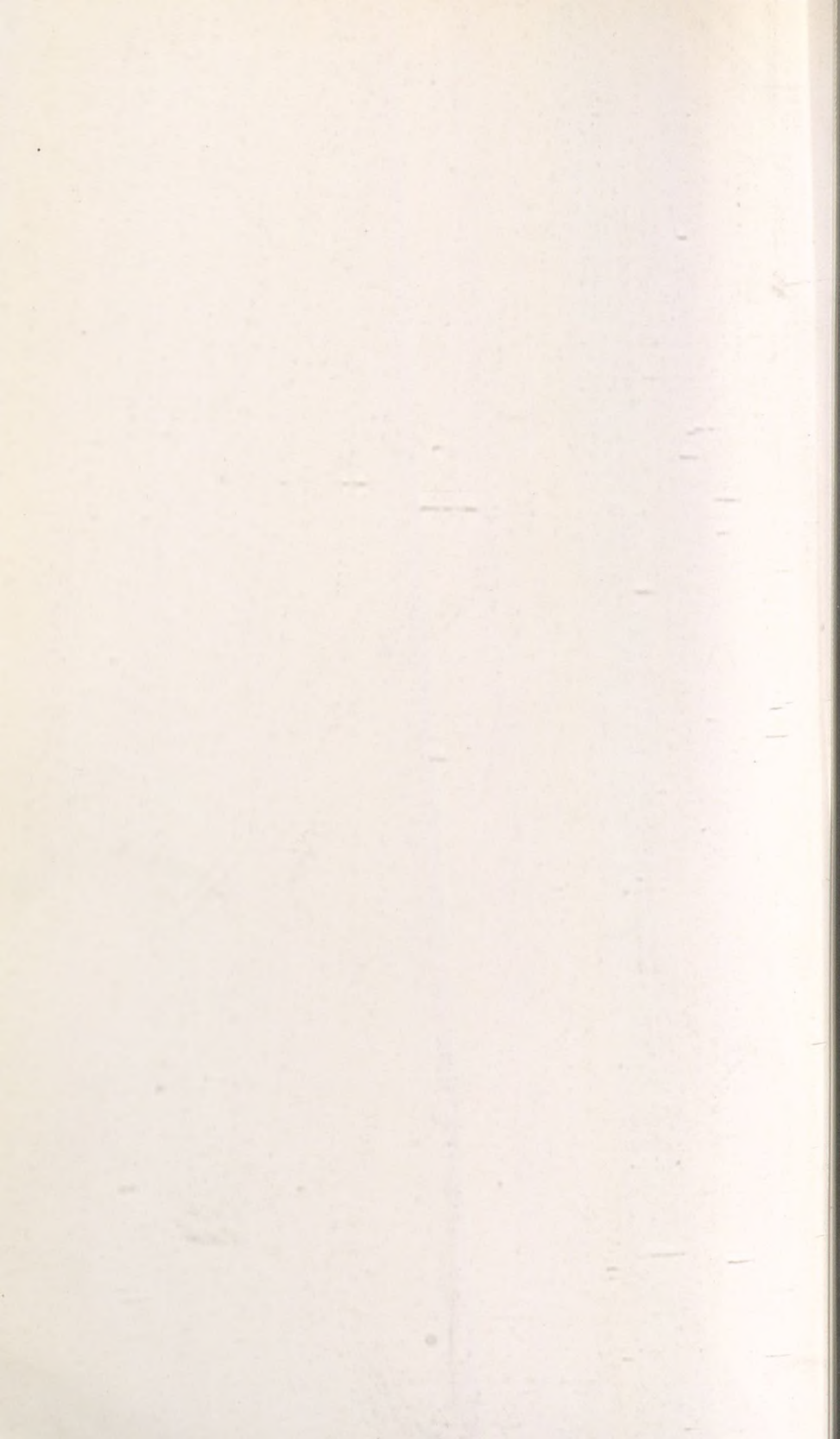


7

Urpo Kivikari - Yrjänä Tolonen

A finn-szovjet kereskedelem

Közgazdasági Információs Szolgálat,
Budapest



URPO KIVIKARI — YRJÄNÄ TOLONEN
A FINN-SZOVJET KERESKEDELEM

KÖZGAZDASÁGI INFORMÁCIÓS KÖZLEMÉNYEK

SZERKESZTI: FÖLDI TAMÁS

7. SZÁM

ÍRTA

URPO KIVIKARI

a Turkui Egyetem (Finnország) közgazdasági
tanszékének docense

YRJÄNÄ TOLONEN

a Turkui Egyetem (Finnország) közgazdasági
tanszékének munkatársa

9.6.882

KÖZGAZDASÁGI INFORMÁCIÓS KÖZLEMÉNYEK

Hivatali használatra!

URPO KIVIKARI — YRJÄNÄ TOLONEN

A FINN-SZOVJET KERESKEDELEM

KÖZGAZDASÁGI INFORMÁCIÓS SZOLGÁLAT, BUDAPEST

**MTA
KIK**



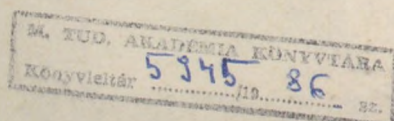
874594

MAGYAR
TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖNYVTÁRA

ISBN 963 73 6162 6

© Közgazdasági Információs Szolgálat, Budapest 1986

Hozott anyagról sokszorosítva
8616398 MTA Sokszorosító, Budapest. F. v.: dr. Héczey Lászlóné



A SZERKESZTŐ ELŐSZAVA

A "Közgazdasági Információs Közlemények" közreadásával a gazdasági Információs Szolgálat a kutatásban és a gyakorlat-működő közgazdászok számára kíván tájékoztatást nyújtani.

A sorozat ezen új számában egy, a Szolgálat szervezésében b éve nemzetközi együttműködésben folyó kutatás egyes rész-
dményeit adjuk közre. A kutatás fő célja négy, kis európai
szág és a Szovjetunió közötti kapcsolatok vizsgálata. A kap-
latok átfogó elemzését adó tanulmányok a Szolgálat és a
junktúra és Piackutató Intézet által közösen kiadott köte-
ben jelennek meg. A két finn szerző ágazati szintű kérdése-
boncolgató elemzései az említett sorozatba kevésbé illeszt-
ők, viszont megállapításaik, vizsgálati eredményeik vélemé-
nk szerint a szakmai nyilvánosság érdeklődésére tarthatnak
mot. A fordítás, esetenként átlagosnál nehezebb, munkáját
h László végezte, amiért ezuton is köszönetünket fejezzük ki.

Földi Tamás

TARTALOM

FINN-SZOVJET KERESKEDELEM A KÖNNYŰIPARBAN rta: Urpo Kivikari)	9
BEVEZETÉS	11
1.1 <i>A finn-szovjet kereskedelem különleges jellege</i>	11
1.2 <i>A tanulmány célja</i>	14
A TRBC-IPARÁGAK ÉS A NEMZETKÖZI KERESKEDELEM	17
2.1 <i>Világkereskedelem</i>	17
2.2 <i>A TRBC-ágazatok szerepe a finn iparban és külkereskedelemben</i>	18
A TRBC-TERMÉKEK EXPORTJA A SZOVJETUNIÓBA	23
3.1 <i>Az elemzés alapjául szolgáló lehetséges megközelítések</i>	23
3.2 <i>A Szovjetunióba irányuló export mint az összes TRBC-kivitel része</i>	26
3.3 <i>Finnország részaránya a szovjet importban</i>	27
3.4 <i>A TRBC-termékek részesedése a Szovjetunióba irányuló exportból</i>	34
3.5 <i>A TRBC-export alapjai: a Szovjetunióval kötött kereskedelmi egyezmények</i>	36
3.5.1 <i>A háttér: az összes export, import és a kereskedelmi mérleg alakulása</i>	36
3.5.2 <i>A TRBC-export előrejelzése a kereskedelmi szerződésekben</i>	38
TEXTIL-, RUHÁZATI- ÉS CIPŐIPARI VÁLLALATOK KERESKEDELME A SZOVJETUNIÓVAL	45
4.1 <i>A minta bemutatása</i>	45
4.2 <i>A Szovjetunióba irányuló export és más eladások viszonya</i>	47
4.2.1 <i>A szovjet viszonylatu export részaránya</i>	47
4.2.2 <i>A Szovjetunió szerepe az export kiterjesztésében</i>	49
4.2.3 <i>A szovjet viszonylatu TRC-export és a szezonális és ciklikus ingadozások</i>	51
4.2.4 <i>Alkalmazkodás az exportnöveléshez és csökkentéshez</i>	53

4.3 A Szovjetunióba irányuló exportot meghatározó és jellemző tényezők	59
4.3.1 A kivitel meghatározó tényezők	59
4.3.2 A szovjet viszonylatu export import-tartalma	61
4.3.3 Előnyök és hátrányok	64
4.3.4 Különböző tevékenységi formák	65
4.4 A Szovjetunióból származó import	68
4.5 A Szovjetunióval folytatott kereskedelem problémái és megoldásuk	71
5. KÖVETKEZTETÉSEK	75
6. IRODALOMJEGYZÉK	79
A SZOVJETUNIÓVAL FOLYTATOTT KERESKEDELEM HATÁSA A FINN EXPORTÁGAZATOKRA (Irta: Yrjänä Tolonen)	83
MELLÉKLETEK	97
IRODALOMJEGYZÉK	104

URPO KIVIKARI

A FINN-SZOVJET KERESKEDELEM A KÖNNYŰIPARBAN

(A Szovjetunióval folytatott kereskedelem hatása a finn textil-,
ruházati, bőr- és cipőiparra)

BEVEZETÉS

1.1. A finn-szovjet kereskedelem különleges jellege

Történelmi háttérük, intézményeik és fontosságuk következtében a finn-szovjet gazdasági kapcsolatok jelentősen különböznek ezen országok más államokkal folytatott kereskedelmétől. A finn-szovjet kereskedelem a kelet-nyugati kereskedelem egészének is különleges színfoltja. Mivel a kapcsolatok különleges jellege valószínűleg mind a finn-szovjet kereskedelem egészét, mind az egyes iparágak és vállalatok közötti együttműködést meghatározza, nem érdektelen röviden áttekinteni a főbb jellegzetességeket.

Ebből a szempontból a két ország közötti kereskedelem története az 1946-1952 közötti időszakban, a Finnország által a Szovjetunióknak fizetett jóvátételi szállításokkal vette kezdetét. A szabályos kereskedelmi kapcsolatok kialakítását megalapozó főbb szerződések közé az 1947-ben aláírt finn-szovjet kereskedelmi megállapodás és az 1948-as Barátsági, Együttműködési és Kölcsönös Segítségnyújtási Egyezmény tartozik. Finnország volt az első piacgazdaság, amely öt évre szóló kereskedelmi megállapodást kötött a Szovjetunióval (1951-1955); az 1981-1985-ös időszakra a hetedik kereskedelmi keretegyezmény van érvényben. Az 1. sz. táblázat bemutatja a finn-szovjet kereskedelemmel kapcsolatos főbb szerződések egymásra épülését.

A finn-szovjet kereskedelem intézményei a szovjet gazdasági rendszerhez igazodnak. A kereskedelem elvei és gyakorlata így módon nagymértékben eltér azoktól a feltételektől, amelyekkel a finn vállalatok a nyugati országokkal folytatott kereskedelemben találkozhatnak. Ugyanakkor a finn-szovjet kereskedelem a Szovjetunió egyéb nyugati kereskedelmétől is nagymértékben különbözik.

*A Finnország és a Szovjetunió közötti
gazdasági kapcsolatokkal összefüggő főbb szerződések*

POLITIKA

Barátsági, Együttműködési és Kölcsönös Segítségnyújtási Egyezmény, 1948 (Meghosszabbítva: 1955, 1970, 1983)

KERESKEDELEMPOLITIKAI SZERZŐDÉSEK

Kereskedelmi megállapodás, 1947
Vámszerződés 1960

A GAZDASÁGI, KERESKEDELMI, IPARI ÉS MŰSZAKI EGYÜTTMŰKÖDÉS FEJLESZTÉSÉNEK ÉS INTENZIFIKÁLÁSÁNAK HOSSZU TÁVU PROGRAMJA, 1977
(A jegyzőkönyv meghosszabbítva: 1980)

A GAZDASÁGI EGYÜTTMŰKÖDÉS KORMÁNYKÖZI ÁLLANDÓ BIZOTTSÁGA, 1967
GAZDASÁGI, MŰSZAKI ÉS TUDOMÁNYOS EGYÜTTMŰKÖDÉSI EGYEZMÉNY, 1971

ÖTÉVES KERETSZERZŐDÉSEK, 1951

(Export- és importkontingensek és az elszámolási rendszer szabályozása)

ÉVES ÁRUCSEREFORGALMI JEGYZŐKÖNYVEK

(Kormányközi szerződés az export- és importkontingensekről, a fizetési mérleg ellenőrzése)

KERESKEDELMI SZERZŐDÉSEK

(Finn vállalatok és szovjet külkereskedelmi egyesülések között)

A finn-szovjet kereskedelem legjellemzőbb sajátosságai:

1. A politikai és gazdasági diszkrimináció hiánya. Finnország a Szovjetunióval folytatott kereskedelmét semlegességi politikájának pozitív tényezőjeként fejleszti. A Szovjetunióból származó behozatal ugyanolyan elbánásban részesül, mint az EFTA-országokkal folytatott vámmentes kereskedelem. A kliringrubel alkalmazása miatt azonban a Szovjetunióba irányuló finn kivitelben a nyugati import részaránya nem haladhatja meg az export értékének 20 százalékát.

2. A kormányközi szervek és az adminisztratív eszközök nagy szerepe. A finn vállalatok számára ez a hatóságok prioritásától való szokatlan függést jelent a közvetlen üzleti kapcsolatok helyett.

3. Az ötéves és éves szerződések a jövőbeli kereskedelem keretfeltételeit és előrejelzését is adják, így a külföldi piacon közvetlenül kapott impulzusok helyére lépnek. A szovjet tervezési rendszerhez történő ilyen jellegű alkalmazkodás a finn exportőrök és importőrök számára némi biztonságot jelent. A 2. és 3. jellegzetesség lényegesen befolyásolja a kereskedelem volumenét, szerkezetét és lebonyolítását. A Szovjetunióval folytatott kereskedelem például jóval kevesebb finn vállalatra koncentrálódik, mint a nyugati országokkal való áruforgalom.

4. A kereskedelem bilaterális jellegéhez kapcsolódó azon törekvés, hogy a kölcsönös fizetések ötéves időszakokban (sőt évenként is, ha lehetséges) egyensúlyban legyenek.

A bilateralizmus következtében jelentkező kiegyensúlyozási törekvések egészen nyilvánvaló hatást gyakorolnak a kereskedelem alakulására. A passzivum, főleg ha nagymértékű és váratlan, előmozdítja az exportot. Az aktívum éppen ellentétes hatással jár.

Az olajárak kétszeri, ugrásszerű emelkedése (1973-1974, 1979-1980) először súlyos deficitet okozott Finnországnak, majd a finn export gyors növekedését és a kölcsönös kereskedelem folyamatos emelkedését eredményezte.

5. Az ármegállapítás és a fizetés eszköze a rubel. A kliringrubel használatából adódóan nincs szükség konvertibilis devizára a Szovjetunió Finnországból származó behozatalához. Ez a finn exportőröket segíti a többi nyugati ország vállalataival a szovjet piacon folytatott versenyben.

1.2. A tanulmány célja

A Szovjetunió a hetvenes és a nyolcvanas évtized fordulóján Finnország legfontosabb kereskedelmi partnereként megszilárdította helyzetét. Azzal párhuzamosan, hogy nő a Szovjetunióval folytatott kereskedelem hatása az egész finn gazdaságra, érdemes nagyobb figyelmet fordítani arra a hatásra, melyet ez a kereskedelem egyes ágazatokra gyakorol.

A Szovjetunióból származó finn import nagyrészt fűtő- és nyersanyagokból áll. Ezért az import elsősorban forrásokat (inputot) jelent a finn ipar számára, nem pedig konkurrenciát. A bilateralizmus következtében az import hasonló értékű exportot tesz lehetővé.

A Szovjetunióba irányuló finn export figyelemre méltó hatást gyakorol a különböző iparágaknak a nemzetközi munkamegosztásba való részvételére, illetve az ahhoz való alkalmazkodásukra. A tanulmány célja ennek a hatásnak a vizsgálata a finn textil-, ruházati-, bőr- és cipő (lábbeli) iparban,* illetve a megfelelő szovjet fogalmat használva: a könnyűiparban.

A tanulmányban a következő, a szovjet viszonylatu kereskedelem szerepével és hatásaival kapcsolatos, hipotézisek ellenőrzésére teszünk kísérletet:

A: A szovjet piac *ugródeszkaként* szolgál az exporttevékenységüket elkezdő ágazatok és vállalatok számára. A vállalatok a viszonylag védett szovjet piacon leküzdhetik a kezdeti nehézségeket, erősíthetik versenyképességüket és előkészíthetik exportexpansiójukat.

Ebben az esetben:

1. A legtöbb finn TRBC vállalatnak a Szovjetunió az első exportpiaca.
2. A Szovjetunió részaránya a finn TRBC exportban kezdetben rendkívül magas és később csökken.

B: A Szovjetunióba irányuló export *pufferként* szolgál, amely kiegyenlíti az összes eladásokban, illetve a termelőkapacitások kihasználásában mutatkozó ingadozásokat.

* A továbbiakban ezen iparágakat a TRBC rövidítéssel jelöljük

Ebben az esetben:

A Szovjetunióba irányuló export időbeli eloszlása eltér a más országokba irányuló TRBC exportétól, illetve a belföldi értékesítésétől.

C: A Szovjetunióba irányuló export a hanyatló, nemzetközi versenyképességüket elvesztő iparágak támogatásának eszköze. Ezek az iparágak a szovjet piac követelményeihez alkalmazkodnak.

Ebben az esetben:

1. A finn TRBC export nyugati piacrészesedése csökkenő trendet mutat.
2. A Szovjetunióba irányuló kivitel megkezdése után csökken azon országok száma, amelyek korábban felvették az exportot.

D: Miután a Szovjetunióba irányuló export különleges jelentőségű egyes finn ágazatok számára, ez a kivitel olyan *különleges versenyzőnyt* jelent, amely hozzájárul ezen ágazatok belföldi és nyugati piacon elért sikereihez.

Ebben az esetben:

1. A TRBC-ágazat Finnországban a hasonló országokban tapasztalt fejlődésével összevetve viszonylag sikeres.
2. Azon felül, hogy az ágazat nemzetközileg sikeresnek mondható, a vállalatok a Szovjetunióval való kereskedelem jellegzetességeit és hatásait elsősorban kedvezőként értékelik.

Ezeknek a hipotéziseknek az ellenőrzése megköveteli annak ismeretét, hogy hogyan viszonyul a TRBC-ágazat Szovjetunióba irányuló kivitele az egyéb relációju exporthoz, illetve a termeléshez. Ennélfogva meg kell vizsgálni például az alábbi kérdéseket:

- ☐ Hogyan működik, milyen hatást fejt ki a bilateralizmus a TRBC-ágazatban, illetve vállalatoknál?
- ☐ Milyen mértékben függnek ezek az ágazatok és az egyes vállalatok a Szovjetunióba irányuló exportjuktól?
- ☐ Hogyan befolyásolja a Szovjetunióval való kereskedelem speciális jellege termelésüket, marketing tevékenységüket?

A tanulmány a Szovjetunióval való kereskedelemnek a TRBC-ágazatra gyakorolt közvetlen* hatásaira összpontosítja a figyelmet. A dolgozat nem ágazati kutatás, és így nem adhat teljes képet a TRBC-ágazatok tevékenységéről, versenyképességéről, nyereségességéről stb. A kutatási anyag - általában az 1970-1982-es időszakra vonatkozó - külkereskedelemstatisztikai idősorokból** és vállalati megkérdezésen alapuló adatokból áll.

A kétdimenziós megközelítés fontosságát indokolja, hogy egy csak statisztikai adatokon alapuló vizsgálat megválaszolatlanul hagyna számos, a Szovjetunióval folytatott kereskedelem és egyéb tevékenységek viszonyával kapcsolatos kérdést. Másrészt viszont a TRBC vállalatok megkérdezésén alapuló vizsgálatot ki kellett egészíteni a megfelelő időszak TRBC külkereskedelmére, illetve a finn-szovjet kereskedelem egészére vonatkozó információkkal.

* Ez azt jelenti például, hogy csak a közvetlen textil- és bőrexportot vizsgálja, nem foglalkozik azokkal a szállításokkal, amelyek a ruházati és cipőipar Szovjetunióba irányuló exportjához inputként szolgálnak.

** Az árucsoportok kétszámjegyű SITC-osztályozás pontosságúak, azaz a textil-, ruházati-, bőr- és cipőkereskedelmet fedik le. [A termékcsoporthoz hivatalos magyar fordítása: textil-fonal, szövet, egyéb textilipari gyártmány; ruházati cikk és öltözék kiegészítő; készbőr és bőrgyártmány, kész szőr-més bőr; lábbeli. (Lásd Az egységes nemzetközi kereskedelmi termékjegyzék KSH, Budapest, 1977.). A fordító]

A TRBC-IPARÁGAK ÉS A NEMZETKÖZI KERESKEDELEM

2.1. Világkereskedelem

Az elmúlt néhány évtized világkereskedelmének alakulását jellemző vonások közül jónéhány hangsúlyozottan jelentkezik a TRBC-kereskedelemben. A vámcsökkentések és más kereskedelmi korlátok leépítése a piac jelentős mértékű ujrafelosztásához vezetett ebben a szektorban. Az iparosodott országok közötti kereskedelem erőteljesebbé vált. A fejlődő országok nagyobb mértékben képesek TRBC-exportjuk növelésére, mint más ipari termékek esetében. A textil- és cipőkereskedelemben számos szocialista ország igyekszik exportőr szerepre szert tenni a nemzetközi munkamegosztásban.

A kereskedelem liberalizálásával és bővülésével kapcsolatos várakozások és korlátok is szembetűnően jelen vannak a TRBC-szektorban. Sem a GATT-egyezményen alapuló általános vámcsökkentések, sem a fejlődő országoknak nyújtott GSP (General System of Preferences) vámkedvezmények, sem az integrációs lépések nem érintették önmagukban a szóban forgó szektor termékeit. A jelenleg érvényben levő Nemzetközi Textilegyezmény (MFA) (lejárat: 1986. július 31.) lehetővé teszi a textil- és ruházaticikk behozatal szabályozását csakugy, mint a hazai termelés védelmét. Miután ezt az ágazatot számos országban úgy ítélik meg, mint amelynek védőintézkedésekre van szüksége, az utóbbi években erősödő protekcionizmus változatos formákat ölt ebben a szektorban.*

* A textil- és ruházaticikk ipar termeléséről és kereskedelméről részletes áttekintést nyújt az OECD erről szóló jelentése. (Textile and Clothing Industries, 1983).

Az importszabályozás és a protekcionizmus ideiglenesen gyengitheti a nemzetközi munkamegosztás új feltételeihez való alkalmazkodás kényszerét. De hogyan fedezhetik a fejlődő és szocialista országok az iparosodott országokból származó importjukat és hogyan törleszthetik adósságukat, ha termelési lehetőségeiknek megfelelő exportjukat nem engedélyezik? Ez a kérdés részben kapcsolódik a nyugati piacokat fenyegető és átalakító olcsó textil-, ruházati cikk és cipőimporthoz. A nyugati országok iparának további teret kell adniuk az alacsony költségű országokból származó importnak. A csökkenő termelés trendjével küzdő ágazatban az élesedő verseny főleg a tőkeigényes területekre, a minőségre és a divatcikkek piacára összpontosul. A probléma enyhíthető lenne a horizontális munkamegosztástól a vertikális felé történő elmozdulással. Ha az egész termelési folyamat nem valósítható meg versenyképesen egy országon belül, felmerül a vállalatok internacionalizálásának kérdése. Az árukereskedelem mellett növekvő fontosságú tevékenységgé válik a szabadalomkereskedelem, az ipari kooperáció és a külföldi leányvállalatok alapítása. A termelés nemzetközivé válásának folyamatában a TRBC szektor nem marad el más ágazatoktól.

2.2. A TRBC-ágazatok szerepe a finn iparban és külkereskedelemben

A világpiaci feltételek szorításának, a bennük rejlő lehetőségeknek, valamint a belföldi igényeknek a finn TRBC-iparágakra gyakorolt hatását szemlélteti a 2.sz. táblázat.

Míg a feldolgozóiparban foglalkoztatott munkaerő egynegyedét dolgozik a TRBC-iparágakban, ezek alkalmazzák a női munkaerő 27 százalékát. Az utóbbi időben ennek a szektornak - és különösen a textiliparnak - a fejlődése elmarad más iparágakétól. 1970-ben részaránya még 7,6 százalék volt a feldolgozóipar bruttó termelésében és a foglalkoztatottak 14,4 százalékát alkalmazta.

2.sz. táblázat

*Bruttó termelés és foglalkoztatottak a TRBC-iparágakban
és részesedésük a feldolgozóiparban 1982-ben*

Iparág	Bruttó termelés		Foglalkoztatottak	
	millió finn márka	százalék	fő	százalék
Textil	3 920	2,2	20 879	4,0
Ruházat	4 463	2,5	32 097	6,2
Bőr	509	0,3	2 696	0,5
Cipő	1 318	0,7	7 976	1,5
TRBC összesen	10 210	5,7	63 648	12,2
Feldolgozóipar	179 491	100,0	517 713	100,0

Forrás: Industrial Statistics (Central Statistical Office of Finland)

A TRBC-ágazat külkereskedelmének országcsoportonkénti megoszlása - mint azt a 3.sz. táblázat tükrözi - azt mutatja, hogy a kereskedelem egyenlegének előjele egyik alágazatban sem változott. Az összes TRBC importtöbbletet (299 millió finn márka) azonban az időszak végére exporttöbblet váltotta fel (716 millió finn márka). A ruházati cikk és cipőexport növekedése meghaladta a textil- és bőrimport növelését. Az előbbi csoport egész kereskedelme - mind a kivitel, mind a behozatal - gyorsabban nőtt az utóbbinál. A TRBC-termékek részaránya az összes exportban 7,8 százalék volt, 1982-ben (1970 = 6,6 százalék), míg az összes importban 6,5 százalék (1970 = 8,0 százalék).

A finn TRBC export országcsoportok szerinti megoszlásában a legjelentősebb változást a KGST-országok részarány-növekedése jelenti. Csökkenő fontossága ellenére az EFTA megtartotta vezető szerepét a textiliáknál és a ruházati cikkekénél. Az EGK a textiliák és ruházati cikkek fontos vevője maradt, de az ebbe a térségbe irányuló cipőexport nem jelentős.

A textilimportban az EGK országok tovább szilárdították vezető helyzetüket. Ugyanakkor a fejlődő országokból származó ruházati, bőr és cipőbehozatal ezen iparágak összes importjának csaknem egyötödére nőtt, párhuzamosan a nyugati piacok

A legfontosabb kereskedelmi térségek százalékos rész-
aránya a finn TRBC termékek* külkereskedelmében
1970-ben és 1982-ben

	Textiliák		Ruházati cikkek		Bőr		Cipő (lábbeli)	
	1970	1982	1970	1982	1970	1982	1970	1982
Export								
EGK-országokba**	28	28	17	18	42	48	17	3
EFTA-országokba**	52	36	64	44	54	36	60	15
KGST-országokba	5	27	15	37	0	1	15	81
Fejlődő országokba	1	3	0	0	0	8	0	0
Összes export (fob, millió finn márka)	100	100	100	100	100	100	100	100
	(170)	(804)	(389)	(3127)	(18)	(129)	(63)	(855)
Import								
EGK-országokból	51	56	37	26	57	33	52	44
EFTA-országokból	38	26	49	37	26	26	26	24
KGST-országokból	4	6	3	6	5	3	4	5
Fejlődő országokból	2	7	7	23	5	28	11	22
Összes import (cif, millió finn márka)	100	100	100	100	100	100	100	100
	(638)	(2501)	(154)	(1012)	(57)	(349)	(40)	(337)
Egyenleg (millió finn márka)	-468	-1697	235	2115	-39	-220	23	518

* Textiliák: SITC 65; Ruházati cikkek: SITC 84; Bőr: SITC 61;
Lábbeli: SITC 85.

** Az 1982-es tagság szerint.

Forrás: Foreign Trade Statistics of Finland.

részesedésének csökkenésével. Exportnövekedésük ellenére a szocialista országok csupán kb. 5 százalékos piacrészesedést voltak képesek elérni.

A GATT, GSP és MFA szerződéseken kívül a finn külkereskedelem szabályozásának és liberalizálásának alapját az EFTA-val, az EGK-val és a szocialista országokkal kötött egyezmények képezik.* Finnország egyéni módon rendezte kereskedelmi kapcsolatait mind a nyugat-európai integrációkkal, mind a Szovjetunióval és a KEVSOS egyezményt aláíró szocialista országokkal.**

Az EGK-val kötött egyezménynek, valamint a KEVSOS egyezményeknek megfelelően 1985 elején került sor az ugynevezett lassított vámlebontási listán ("slow list") szereplő termékekre vonatkozó - az alapvámok 20 százaléka rugó - maradék vámok eltörlésére. Mindkét egyezmény tartalmazza a piacszűkítést megakadályozó biztonsági záradékot, amely a KEVSOS egyezmények esetében bir nagyobb gyakorlati fontossággal.

A 3. sz. táblázat adatai azt tükrözik, hogy a kereskedelmi feltételek és kereskedelempolitikák változásának időszakában Finnország nem szerepelt rosszul a TRBC-termékek piacán folyó versenyben. Még kedvezőbb ez a fejlődés más EFTA-országok (Ausztria, Norvégia, Svédország és Svájc) eredményeivel való összehasonlítás fényében. Ezen országok közül csak a finn textil és ruházaticikk termelés nőtt 1973 után, és csak a finn export haladta meg az importot a nyolcvanas évek elején. (Vö. [13] 31-32.o.)

A finn TRBC-ágazat prosperálása magyarázható a színvonalas (versenyképes) termeléssel.*** Az összehasonlítható országokkal

* A TRBC-szektorra érintő finn kereskedelempolitikával kapcsolatosan lásd [3] 17-19. old.; [4] 21-24. old.; [5] 91-95. old.; [14] 36-38. old.

** A KEVSOS-egyezmények néven ismert, a kereskedelem útjában álló akadályok kölcsönös leépítésére vonatkozó egyezményeket (Agreement on the Reciprocal Removal of Obstacles to Trade) a hetvenes évek közepén kötötte Finnország Magyarországgal, Bulgáriával, Csehszlovákiával, az NDK-val és Lengyelországgal.

*** Ezt teszik pl. az Industrialization Fund of Finland Ltd. kutatási programjában résztvevők [3, 4, 5, 14].

szemben mutatkozó különbségekre azonban más módon is fényt lehet deríteni: a finn TRBC-külkereskedelem képét összehasonlíthatóbbá kell tenni a szóban forgó országok azonos ágazatáéval. Ha különválasztjuk a finn TRBC kereskedelem legjellegzetesebb összetevőjét, azaz a Szovjetunióval való kereskedelmet - amely gyakorlatilag elhanyagolható a többi nyugat-európai ország esetében - a kép gyökeresen megváltozik:

A Szovjetunióval folytatott finn kereskedelem 1982-ben
(millió finn márka)

	Textiliák (SITC 65)	Ruházati cikkek (SITC 84)	Bőr (SITC 61)	Cipő (SITC 85)	Össze- sen
Export	205,3	1152,0	0,5	693,4	2051
Import	27,1	4,3	2,8	0,6	35
Egyenleg	178,0	1148,0	-2,0	693,0	2016
Egyenleg a Szov- jetunióval foly- tatott kereske- delem nélkül	-1875	967	-218	-175	-1300

A finn TRBC-ipar és kereskedelem helyzete bizonyosan nem magyarázható egyszerűen a Szovjetunióval folytatott kereskedelemre való hivatkozással. De az is kétségtelen, hogy a magyarázatnak szükséges elemeznie ennek a kereskedelemnek a jellegét és hatásait.

A TRBC-TERMÉKEK EXPORTJA A SZOVJETUNIÓBA

3.1. *Az elemzés alapjául szolgáló lehetséges megközelítések*

Finnország szocialista viszonylatu külkereskedelmét általában célszerű két részre - a Szovjetunióval, illetve a többi KGST-orsszággal folytatott kereskedelemre - bontva vizsgálni. A textil-, ruházati cikk és cipőkereskedelemben különösen indokolt ez a megközelítés. A kelet-európai országokból származó finn TRBC-behozatal meglehetősen jelentőssé vált az utóbbi években, és a KEVSOS-egyezménnyel összefüggésben az (olcsó) import problémákat is felvet. Az ezen országokba irányuló finn TRBC-export egészen jelentéktelen maradt. (Vö. [11] 110-123, 138-139. old.; [12], [21] 87-94. old.)

A Szovjetunióval folytatott kereskedelemben - mint azt a 4. sz. táblázat szemlélteti - éppen ellentétes a helyzet. A textil-, ruházati cikk és cipőkereskedelemben Finnország már 1970-ben is nagymértékű aktivumot könyvelhetett el és 1982-re a kereskedelem szinte teljesen egyirányúvá vált. Miután a TRBC-ágazat számára a Szovjetunióval való kereskedelem szinte kizárólag exportot jelent, és nem importversenyt a belföldi piacon, a szovjet viszonylatu kereskedelem hatásait a TRBC-exportra összpontosítva vizsgáljuk.

A Szovjetunió részaránya a finn külkereskedelemben

	Textilrost (SITC 26)*	Textília (SITC 65)	Ruházati cikk (SITC 84)	Bőr (SITC 61)	Lábbeli (SITC 84)	Össze- sen
1970						
Export	22,9	4,6	15,0	0,0	13,9	12,6
Import	24,3	1,7	0,0	3,8	0,3	3,9
1982						
Export	19,8	25,5	36,8	0,3	81,1	40,5
Import	22,7	1,1	0,4	0,8	0,2	2,2

* A termékcsoporthoz hivatalos magyar fordítása: textilrost (a gyapju fésült szalag kivételével) és textilrosthulladék (a fonálnak vagy szövetnek feldolgozott nélkül). A továbbiakban az angol kifejezés (textile fibres) magyar megfelelője - ha nem kifejezetten a SITC 26 termékcsoporthoz vonatkozik - textilszál. A ford.

Forrás: Foreign Trade Statistics of Finland

A 4.sz. táblázat tartalmazza a textilipar nyersanyagának, a textilrostnak (SITC 26) a kereskedelmére vonatkozó adatokat is. E területen a kölcsönös áruforgalom, 58 millió finn márka export és 64 millió finn márka import** mellett nagyjából kiegyensúlyozott volt 1982-ben. Finnország és a Szovjetunió között elhanyagolható nagyságrendű a bőr, bőripari termékek és szőrme-árak kereskedelme, ezért ezen termékcsoporthoz külön vizsgálata nem indokolt, de az egész TRBC-szektor rendszerint ezt az árucsoportot is tartalmazza.

A Szovjetunióba irányuló finn TRBC export része

- az összes finn TRBC kivitelnek,
- a Szovjetunió nyugatról származó TRBC-importjának,

** A Szovjetunióba irányuló finn export a vegyipari termékek közé tartozó szintetikus szálakból tevődött össze, míg az import gyaptból állt.

- a Szovjetunióba irányuló összes finn exportnak,
- a Finnország és a Szovjetunió közötti bilaterális kereskedelemnek.

A következő megállapítások alapját ezért a fenti nézőpontokat reprezentáló adatok képezik.

Természetes a Szovjetunióba irányuló finn TRBC exportot ezen szektor összes kivitelének részeként vizsgálni. Némileg problematikusabb meghatározni a szovjet TRBC behozatal azon körét, amely leginkább kapcsolatban van a Finnországból származó importtal. Kereskedelmi és kereskedelempolitikai szempontból a Finnországból származó szovjet import mind a keleti, mind a nyugati szovjet behozataltól különbözik. A Szovjetunió más relációjú nyugati kereskedelmével ellentétben Finnországgal bilaterális az áruforgalom. A másik különbség az, hogy a Finnországból származó importért a Szovjetuniónak nem kell konvertibilis devizát fizetnie. Másfelől viszont a Finnországgal folytatott kereskedelem sem elveiben, sem gyakorlatában nem felel meg a KGST-kereskedelem kritériumainak sem. Mivel szovjet szempontból - a különleges vonások ellenére is - a Finnországgal folytatott kereskedelem nyugati kereskedelemnek számít, ezért ezt - esetünkben a nyugatról származó szovjet TRBC-behozatalt - kell a leginkább megfelelő összehasonlítási alapnak tekintenünk.

A TRBC-ágazat exportjának részaránya a Szovjetunióba irányuló összes finn kivitelben szükséges, de önmagában nem elegendő információ a két ország közötti teljes árucseré fejlődése és az adott ágazat kereskedelme közti kapcsolat szempontjából.

Mivel Finnország és a Szovjetunió egymás között bilaterális, kliringrubel elszámolást alkalmazó kereskedelmet folytat, a teljes áruforgalom, azaz a kereskedelmi mérleg helyzete egyaránt befolyásolja a TRBC-termékek szovjet keresletét és finn kínálatát. Ezt a befolyásoló hatást el kell különíteni a termékválasztás azon versenyképességi tényezőitől (ár, minőség stb.), amelyek a szovjet piacon megjelenő finn és egyéb nyugati TRBC-exportőröket egyformán jellemzik.

3.2. A Szovjetunióba irányuló export mint az összes TRBC-kivitel része

A textiliák, ruházati cikkek és cipők kivitele figyelemre méltó szektora volt Finnország hatvanas években elkezdődött "új exportoffenzívájának". Kereskedelempolitikai okokból kifolyólag a kivitel kezdetben főleg az EFTA országokba irányult. Egészen a nyolcvanas évek elejéig az ágazat exportjának több mint a fele a közeli és jól ismert svéd piacon talált vevőre. (Lásd az 5.sz. táblázatot.)

A finn ruházati cikkek és cipők számára a Szovjetunió, mint piac már a hetvenes évek elején jelentős, de Svédországnál kisebb szerepet játszott. Az 1974-1975-ben végbement exportnövekedés következtében a Szovjetunió megelőzte Svédországot a cipővásárlásban. A ruházati cikkek exportjában a Szovjetunió 1981-ben vált a legnagyobb vásárlóvá, míg a textiliáknál Svédország még 1982-ben is csekély előnnyel őrizte első helyét. A TRBC-ágazat összes kivitelében a Szovjetunió 1981 óta egyértelműen az első. A Szovjetunióba irányuló export részaránya 1970-1982 között a következőképpen alakult:

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Textiliák	5	8	10	8	15	18	13	10	10	9	16	27	26
Ruházati cikkek	15	17	19	15	26	26	20	18	17	11	22	42	37
Lábbelik	14	16	26	29	45	59	57	55	47	38	52	75	81
TRBC	12	14	17	14	21	27	22	20	19	14	25	44	42
Összes kivitel	12	11	12	12	14	21	20	19	18	14	18	25	27

Az ágazat kivitelének nagyobb hányada irányul a Szovjetunióba, mint a teljes exporténak. A részesedés hullámvázása is szemmel láthatóan kifejezettebb: például az 1975-ös szintről a felével csökkent 1979-re, majd megduplázódott a következő két évben.

A vizsgált időszakban a Szovjetunióba irányuló TRBC-exportnak három, erőteljes növekedést mutató kétéves szakasza volt: 1971-1972, 1974-1975 és 1980-1981. (Lásd. 1. sz. ábra) Csak ezek voltak azok az évek, amikor a Szovjetunióba irányuló összes TRBC-export gyorsabban nőtt ezen ágazat más országokba irányuló kivitelénél, annak ellenére, hogy a Szovjetunióba irányuló export átlagosan 2,5-4-szeresére nőtt 1970-1982 között.

Az ágazat Szovjetunióba irányuló exportja nem alakult a más országokba irányuló TRBC-kivitelhez hasonló módon.* Egyetlen évben sem alakult a Szovjetunióval való kereskedelem az egész TRBC kereskedelem vagy az egyes alszektorok átlagának megfelelően. Ebből az következik, hogy a *bilaterális kereskedelemben a szovjet keresletet és/vagy a finn kínálatot befolyásoló tényezők jelentős mértékben különböznek azoktól a tényezőktől, amelyek Finnország más relációjú TRBC-kivitelének keresletét és/vagy kínálatát szabályozzák.*

A cipőexport visszaesése 1981-1982-ben élesebbé teszi a Svédországba irányuló kivitel képét. Ettől eltekintve azonban az 1. sz. ábra azt tükrözi, hogy a Szovjetunióba irányuló exportban a hullámzások erőteljesebbek, mint a Svédország felé menőben. Az éves változások szórása mindhárom TRBC alszektorban nagyobb a Szovjetunió, mint a Svédország felé irányuló kivitelben (öt százaléknál kisebb hibahatár mellett).

3.3. *Finnország részaránya a szovjet importban*

A két ország közötti nagy méretkülönbség következtében a Finnországból származó import bármely szektorban csak a szovjet kereslet töredékét képes kielégíteni. Egészében véve a külkereskedelemnek a hazai termeléshez és fogyasztáshoz mért részaránya a Szovjetunióban közel sem olyan jelentős, mint a kisebb országokban.

* A Szovjetunióba és a többi országokba, vagy Svédországba irányuló kivitel éves változásainak korrelációs együtthatója 5 százalékos hibahatár mellett megközelítőleg nulla. (Lásd az 1.sz. ábrát.) Textiliáknál a korreláció pozitív, egyéb esetekben negatív. (A "hibahatár" jelentése itt és a későbbiekben az eredmény szignifikáns a 95 százalékos valószínűségi szinten. A ford.)

A Szovjetunióba, más országokba és Svédországba irányuló finn
TRBC export 1970-1982 (millió finn márka)

Év	Textiliák (SITC 65)		Ruházati cikkek (SITC 84)		Lábbelik (SITC 85)		TRBC (SITC 61+65+84+85)	
	Szovjet- unió	Egyéb országok Össze- sen	Szovjet- unió	Egyéb országok Össze- sen	Szovjet- unió	Egyéb országok Össze- sen	Szovjet- unió	Egyéb országok Össze- sen
1970	8	162	69	332	199	25	75	565
1971	17	186	78	416	242	34	114	688
1972	24	213	97	565	341	35	181	870
1973	21	248	97	691	398	37	170	1028
1974	55	305	129	860	513	43	345	1266
1975	66	297	132	935	582	42	505	1341
1976	51	331	147	1037	656	48	433	1503
1977	45	405	178	1246	725	61	459	1849
1978	48	445	199	1462	784	80	488	2145
1979	55	542	245	1926	1015	130	450	2816
1980	119	614	268	2111	1054	158	1029	3147
1981	202	541	233	1389	907	110	2186	2789
1982	205	599	219	1152	866	81	2051	2865

Forrás: Foreign Trade Statistics of Finland

A Szovjetunió TRBC-termékeket elsősorban a többi KGST-or-szágból importál. Ezért a finn részesedés ezen szektor összes behozatalában - a szovjet külkereskedelmi statisztikák* tanu-sága szerint - nem volt kiugróan magas 1982-ben:

	Textiliák, ruházati cikkek	Lábbelik	Összes behozatal
Finnország százalékos részaránya a Szovjetunió			
- összes importjából	5,2	8,5	6,1
- OECD-ből származó importjából	34,4	59,2	41,1

Látható, hogy a Finnországból származó behozatal igen je-lentős súlyt képvisel a Szovjetunió nyugati importjában. Már 1973-ban, mielőtt a Szovjetunióba irányuló finn TRBC-export erőteljes növekedése megindult, Finnország volt a legnagyobb ruházati cikk exportőr és a második helyet foglalta el a cipő-exportőrök sorában.

6.sz. táblázat

*Finnország helyezése és részaránya (százalékban)
a Szovjetunióba exportáló OECD-országok körében*

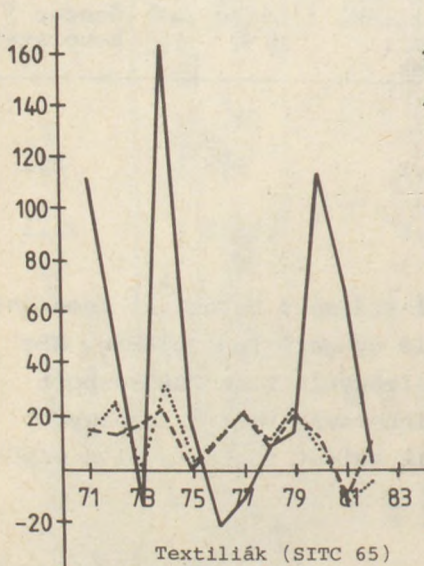
Év	Textiliák (SITC 65)		Ruházati cik- kek (SITC 84)		Bőr (SITC 61)		Lábbeli (SITC 85)	
	Helye- zés	Rész- arány	Helye- zés	Rész- arány	Helye- zés	Rész- arány	Helye- zés	Rész- arány
1973	8	2,7	1	43,8	14	0,0	2	20,1
1982	5	7,1	1	77,7	11	0,1	1	69,9
Változás	+3	+4,4	+0	+33,9	+0,1	+1	+1	+49,8

Forrás: UN Trade Statistics.

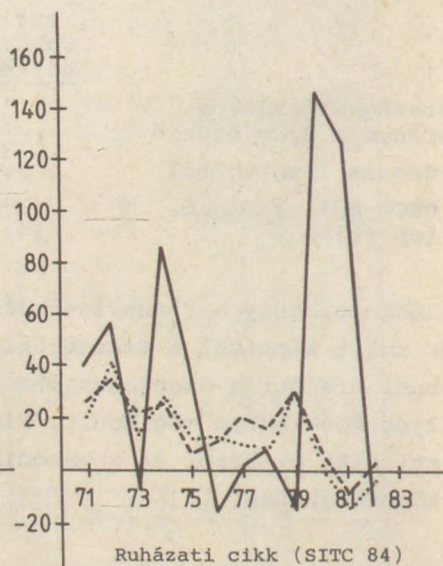
* Vnyesnyaja Torgovlja SZSZSZR 1982, Sztatisztyicseszki
Szbornik Minyiszersztvo Vnyesnej Torgovlji.

A finn TRBC-kivitel évenkénti százalékos
változása 1971-1982 között

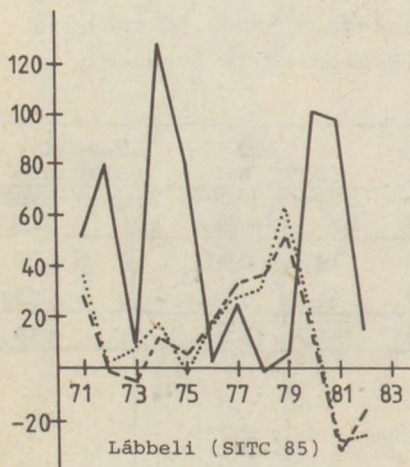
Százalék



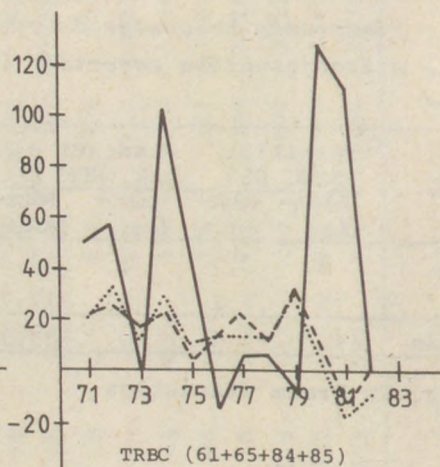
Százalék



Százalék



Százalék



- Szovjetunióba irányuló export
 ----- Egyéb országokba irányuló export
 Ebből: Svédországba irányuló export.

1982-ben Finnország vezette a ruházati cikk és cipőexportőrök listáját és a korábbinál fontosabb szerepet játszott a textilkereskedelemben. Részaránya csupán a bőripari termékek esetében maradt jelentéktelen.

1971-1980 között Finnország részaránya a Szovjetunió nyugati behozatalában erőteljes növekedést és jelentős hullámozásokat mutatott. Az egész időszakban jóval jelentősebb volt a ruházati cikk és cipőkivitele, mint textil exportja. A hetvenes évek elejétől 1974-1975-ig részaránya folyamatosan emelkedett. Két gyengébb év után 1978-ban megszilárdította helyzetét, amit újabb visszaesés követett, de 1980-ban a növekedési periódus már rekordszintről indult.

7.sz. táblázat

*Finnország részesedése a Szovjetunió és az OECD
nyugati importjából (százalék)*

Év	Textiliák		Ruházati cikkek		Lábbelik		TRBC	
	Szovjet- unió	OECD	Szovjet- unió	OECD	Szovjet- unió	OECD	Szovjet- unió	OECD
1971	2.1	0.6	25.6	2.6	7.3	1.1	8.6	1.2
1972	2.6	0.6	42.6	2.8	14.7	0.9	12.8	1.3
1973	2.8	0.5	44.5	3.0	19.8	0.8	14.7	1.3
1974	4.4	0.5	60.7	3.3	40.9	0.8	19.5	1.4
1975	4.6	0.6	57.9	3.3	35.8	0.7	21.6	1.4
1976	3.5	0.5	51.0	3.1	45.2	0.7	19.4	1.4
1977	2.6	0.5	48.5	3.1	36.3	0.8	17.0	1.4
1978	3.7	0.5	56.7	3.0	53.8	0.9	23.4	1.3
1979	3.0	0.5	55.8	3.3	44.8	1.0	17.4	1.5
1980	4.3	0.6	63.2	3.3	55.5	1.2	24.0	1.6
1971-1975	2.8	0.6	46.1	3.0	23.7	0.9	15.5	1.3
1976-1980	3.4	0.5	55.1	3.1	47.1	0.9	20.2	1.4

Forrás: OECD Statistics of Foreign Trade, Series C.

Finn és egyéb nyugati TRBC-exportőröknek a szovjet piacon, illetve az OECD-országokban folyó versenyének összehasonlítása egyszerre mutat hasonlóságokat és különbségeket (7.sz. táblázat). A finn textiltermékek szerény nyugati piacrészesedése nem nőtt 1971-1975 között és a változások más módon sem állíthatók párhuzamba a szovjet piacon tapasztalható (a versenyben némi előrelépést tükröző) hullámzásokkal. A Finnországból származó import szempontjából sokkal fontosabb ruházati cikkek piacrészesedése többé-kevésbé párhuzamosan alakult a két piacon. A cipőexport nyugati piacrészesedése kezdetben fokozatosan csökkent - ennek ellenkezője történt a szovjet piacon - majd a hetvenes évek közepén egyenletes növekedés vette kezdetét. *Ugy tűnik, hogy a textil- és cipőiparban Finnország a szovjet piacon a többi nyugati exportőrrel más feltételek közepette versenyzett, mint a nyugati piacokon; a ruházaticikk export piacrészesedésének alakulása viszont nem kelti ezt a benyomást.**

A nyugatra irányuló finn TRBC export nem növekedett olyan dinamikusán, mint ahogyan a Szovjetunió felé menő kivitel bővült a "jó években", azaz 1971-1972-ben, 1974-1975-ben és a nyolcvanas évek elején (8.sz. táblázat).** 1973-ban és 1978-ban a finn kivitel alacsony dinamikája ellenére mindhárom termékcsoporthban nőtt a piacrészesedés, mivel a többi OECD-ország Szovjetunióba irányuló szállításai jelentősen visszaestek. Ugyanakkor viszont 1976-1977-ben a finn textil- és ruházaticikk-export a többi nyugati ország kivitelénél gyengébben alakult, ami a piacrészesedés csökkenésében is megmutatkozott.

A különbségek mellett hasonló vonások is megfigyelhetők a Szovjetunióba irányuló finn, illetve más OECD-országbeli TRBC-export alakulása között. Az exportban bekövetkezett változások

* A textil- és cipőexport mélyebb bontású vizsgálata valószínűleg feltárná, hogy az eltérés részben a kivitel eltérő termékszerkezetéből adódik.

** A finn ruházaticikk és cipőexport fejlődése erőteljesen befolyásolta a Szovjetunióba irányuló egész OECD-kivitel százalékos alakulását.

iránya és erőssége többnyire párhuzamos volt,* különösen a gyors növekedés éve alatt, 1974-1975-ben és 1980-ban, amikor az olaj-árrobbanás jól tükröződött a Szovjetunió nyugati behozatalában, kiváltképp a TRBC-importban.** A finn és a többi nyugati országbeli TRBC-export jelentős évenkénti hullámlásokat mutat, ami arra utal, hogy ezek a termékek a nyugati import iránti szovjet preferenciaskála végén helyezkednek el. Ez a behozatal - mind Finnországból, mind a többi OECD-országból - sokkal inkább az import-lehetőségektől, mint az import-szükséglettel függ. Az utóbbi körbe tartozó termékek behozatalának alakulása alig tükröz jelentős évi ingadozást.

8.sz. táblázat

*Finnország és a többi OECD-ország Szovjetunióba
irányuló exportjának alakulása****

Év	Textiliák		Ruházati cikkek		Lábbelik		Összesen	
	Finn-ország	OECD	Finn-ország	OECD	Finn-ország	OECD	Finn-ország	OECD
1971	113	10	44	-21	50	-19	52	-4
1972	48	19	62	-3	86	-8	63	10
1973	-8	-15	-0	-5	17	-13	1	-12
1974	167	68	89	40	133	13	105	55
1975	24	20	46	51	88	115	49	35
1976	-27	-5	-23	-12	-1	-22	-19	-9
1977	-16	15	-2	3	19	49	-2	16
1978	6	-27	8	-8	-2	-34	5	24
1979	21	48	-13	-11	11	33	-3	31
1980	125	59	158	127	110	89	138	72

*** Az előző évi export százalékában.

Forrás: OECD Statistics of Foreign Trade, Series C.

* Mind a négy, a 8.sz. táblázatban közölt idősorra nézve pozitív korreláció állapítható meg az OECD és a finn export évi százalékos változása között (a hibahatár 5 százaléknál kisebb).

** A Szovjetunió nyugati importja és az olajár alakulás közötti összefüggést részletesebben taglalja például [1, 11]

3.4. A TRBC-termékek részesedése a Szovjetunióba irányuló exportból

A finn-szovjet kereskedelem hosszú távu alakulását legjobban a kereskedelmi folyamatok ötéves keretszerződések szerinti felbontása alapján vizsgálhatjuk. A hat szerződéses időszakban ténylegesen megvalósult kereskedelem éves átlagai alapján a következőképpen alakult a TRBC-termékek részesedése a Szovjetunióba irányuló összes exportban.

Szerződéses időszak	Textília, ruházati cikkek	Bőr, cipő	Összesen
1951-1955	1.7	0.0	1.7
1956-1960	1.5	0.0	1.5
1961-1965	2.8	0.2	3.0
1966-1970	6.3	0.9	7.2
1971-1975	10.2	1.6	11.8
1976-1980	6.4	2.5	8.9

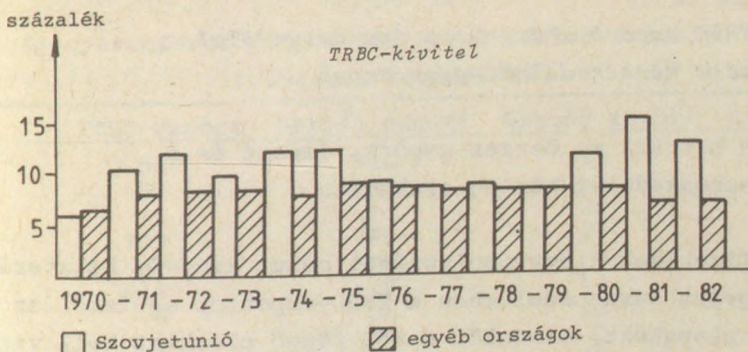
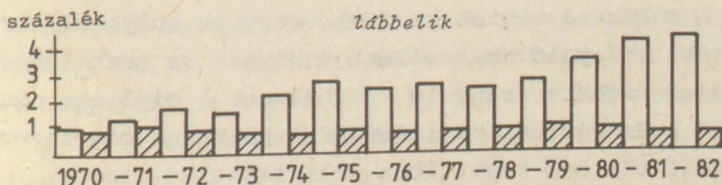
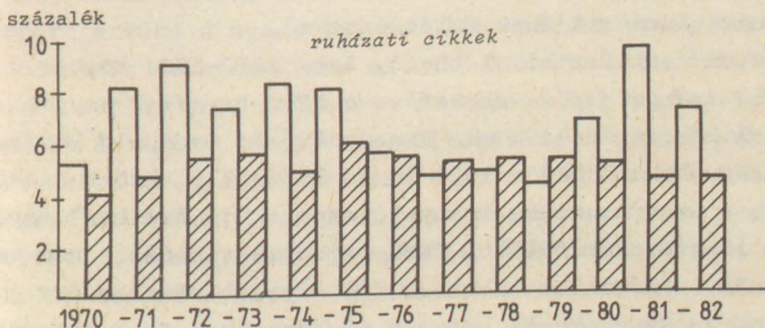
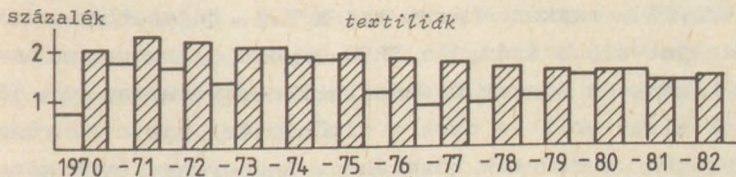
* Textilszálat is beleértve.

Az ötvenes években a TRBC-termékek az export jobbára elhanyagolható hányadát alkották. Az erőteljes növekedés a harmadik keretszerződés időszakában kezdődött, és ez oda vezetett, hogy a megelőző időszakhoz képest a harmadik, negyedik és ötödik ötéves periódusban a TRBC-export részaránya közel megduplázódott.** A hatodik keretszerződés időszakában a lábbelik részaránya tovább emelkedett, míg a textil- és ruházaticikk-exporté az egy évtizeddel korábbi szintre süllyedt.

A 2. sz. ábra szemlélteti a TRBC-termékeknek a Szovjetunióba irányuló importban képviselt részarányának alakulását 1970-1982 között. A legnagyobb éves változások az időszak elején

** A főbb egyezményeken alapuló kereskedelmen kívül a tényleges árucseré tartalmazza a kishatármenti forgalmat is.

A TRBC-szektor részaránya a Szovjetunióba, illetve
más országokba irányuló finn kivitelben



mentek végbe, az ötödik szerződéses periódus életbe lépésekor 1971-ben. Egészében véve az exportrészarányok ugyanazokban az években érték el a legmagasabb értéket (1971-1972, 1974-1975, és 1980-1981/82), amikor - mint azt a 3.2. fejezetben bemutatuk - a Szovjetunióba irányuló TRBC-export a leggyorsabban nőtt. 1976-1979 között az ágazat összesített exportrészaránya jóval 10 százalék alatt volt és csak a cipőkivitel tartotta részesezését a korábbi csúcstértek közelében. A hetvenes évek közepétől a cipőexport értéke meghaladta a textil kivitelét, és kb. a ruházati cikkek exportjának felét érte el.

A 2.sz. táblázatból látható, hogy 1970-1982 között a Szovjetunióba irányuló finn exportban a TRBC-termékek nagyobb fontossággal bírtak, mint a más országok felé irányuló kivitelben. A részarányok különbsége 1970-ig és 1976-1979 között csekély volt, de a Szovjetunióba irányuló export "jó éveiben" tapasztalható 10 százalék fölötti TRBC-exportrészesedésre nem találunk példát más országok esetében. A TRBC-ágazat részesedése jobban ingadozott a Szovjetunió, mint a más országok felé irányuló kivitelben. A ruházati cikkek kivitele nagyobb súlyt képvisel a Szovjetunióba irányuló összesített ruházati és textilexportban, mint a más országokba irányuló kivitelben. A cipőipar növelte részarányát a Szovjetunióba irányuló exportban, míg az egyéb országok felé történő kivitelben jelentéktelen maradt.

3.5. A TRBC export alapjai: a Szovjetunióval kötött kereskedelmi egyezmények

3.5.1. A háttér: az összes export, import és a kereskedelmi mérleg alakulása

A fizetések kiegyensúlyozását célul kitűző, bilaterális finn-szovjet kereskedelemben a TRBC-exportot egyfelől az összes kivitel részeként, másfelől attól függő elemként kell vizsgálni.

A TRBC-szektor és három elkülönülten vizsgált alszektorának a Szovjetunióba irányuló exportja három kétéves periódusban - 1971-1972-ben, 1974-1975-ben és 1980-1981-ben - mutatott

gyors növekedést. Ugyanezekben az években - eltekintve 1971-től, az ötödik keretszerződés kezdő évétől - a Szovjetunióba irányuló összes export is viszonylag gyorsan nőtt (9.sz. táblázat). Egészében véve a TRBC-kivitelben tapasztalható ingadozások más ágazatok exportjának ingadozásával párhuzamosan - noha azoknál élesebben - alakultak, ami a háttérben meghúzódó közös tényezők erős hatására utal.

Az utóbbi években az exportot befolyásoló legjelentékenyebb tényező az olajár alakulása volt. A Szovjetunióból származó import értéke a nyersolaj árváltozását követte, mert a finn behozatalt tulnyomórészt az olaj alkotja. Másrészt - mint az a 9.sz. táblázatból látható - az export kb. egyéves késéssel reagált az import értékének változására. Ez az összefüggés a kereskedelem kiegyensúlyozására való törekvésekből fakad.

A szovjet viszonylatu áruimport a legtöbb évben meghaladta az exportot. A szolgáltatások mérlege ezzel ellentétben - a finn létesítmény export következményeként - folyamatosan aktivumot mutat. A folyó fizetési mérleg azonban Finnország számára többnyire deficittel zárult, és 1982-ben a Szovjetunióval szembeni nettó adósság kb. 1,5 milliárd finn márkára rugott. A finn tőkeimport nagyrészt az exportért (hajók) történő szovjet előfizetésekből tevődik össze. A hosszú lejáratu tőkemozgások jelentősége csekély [9] 84-89. old.; [10] 178. old.

9.sz. táblázat

A Szovjetunióval folytatott kereskedelem évenkénti változása (százalék)

Év	TRBC-export	Összes export	Összes import	Egyenleg*
1971	52	-10	19	-18
1972	59	40	-5	-1
1973	-6	15	31	10
1974	103	66	127	-8
1975	46	46	-0	7
1976	-14	19	13	4
1977	6	21	15	4
1978	6	4	0	5
1979	-5	-5	41	-9
1980	129	55	43	-7
1981	113	60	18	13
1982	-6	13	11	9

* A kliring-számla egyenlege a finn-szovjet folyó fizetési mérleg finn kiadási oldalának százalékában kifejezve.

A finn-szovjet kereskedelem egyensúlyi helyzetét általában nem a folyó fizetési vagy kereskedelmi mérleg figyelembevételével vizsgálják. A helyzetet először a teljes egyenleg fényében becsülik, ami gyakorlatilag a kliring-elszámolások egyenlegének figyelemmel kísérését jelenti. Ez az egyenleg a tőkeimport következtében finn aktívumot mutathat akkor is, ha a folyó fizetési mérleg deficit. A kliring-elszámolások egyenlegét hagyományosan a közeljövő szovjet viszonylatu export-kilátásai indikátorának tekintik. A negatív egyenleg az export-növekedésnek nyit teret, míg a pozitív egyenleg szigorubbá teszi a hatóságokat. (Vö.: [9] 85. old.)

A 9.sz. táblázat azt mutatja, hogy a kliringelszámolások év végi* egyenlegéből meglehetősen pontosan lehet előrejelezni a következő évi összes és TRBC-export alakulását. A negatív egyenleget mindig a TRBC-kivitel gyors növekedése követte, míg a finn kliringaktívum az export lassabb növekedését vagy a kivitel csökkenését jelentette.** *"Az egyenleg tényező" egészen nyilvánvalóan befolyásolja a TRBC-export alakulását.* A TRBC-kivitelnek a Szovjetunióból származó importtal, illetve a folyó fizetési mérleggel való kapcsolata valószínűleg szorosabb, mint a hosszú lejáratu szállítási szerződéseken alapuló export esetében. (Vö.: [9] 81. old.)

3.5.2. A TRBC-export előrejelzése a kereskedelmi szerződésekben

Textiltermékek és ruházati cikkek először a negyedik keretegyezménybe (1966-1970) kerültek be, míg cipőipari termékeket első ízben a következő, ötödik keretegyezmény tartalmazott.

* Az év utolsó napjának egyenlege nem a legjobban tükrözi a helyzetet, mert az év végén kölcsönös törekvés van arra, hogy az egyenleget az egyezményes hitelkeret szintje alá, vagy legalábbis közelébe hozzák.

** 1973 végén a kliringelszámolások finn aktívumot mutattak az import gyors növekedése ellenére (a folyó fizetések mérlege deficit volt). Azonban, mivel már ismert volt, hogy 1974-ben még gyorsabban emelkedik az import értéke, lehetőség nyílt az export növelésére.

Mindkét termékcsoporthozban a kezdeti export igen alacsony szinten mozgott, nem tette ki az egyezményben foglalt kivitel 0,5 százalékát. Az egyezményes időszak tényleges exportjában azonban részarányuk nagyobb volt:

Keretszerződés	TRBC-termékek aránya az exportban (százalék)			
	szerződés szerint		ténylegesen	
	TR	BC	TR	BC
1966-1970	0	-	3	-
1971-1975	2	0	7	2
1976-1980	6	2	5	3
1981-1985	6	3	..	..

Az ötödik keretegyezmény nagyon óvatos ígéretet tett az 1971-1975-ös időszak TRBC-export fejlődését illetően, ami a szerződésben előirányzott és a ténylegesen megvalósult részarányok közötti eltérésben is megmutatkozik (3. és 4.sz. ábra). 1966-1975 között a szerződés szerinti és a megvalósult textil- és ruházaticikk-export közötti eltérés jóval nagyobb mértékű volt, mint más termékcsoporthozban [7] 52. old. Az 1971-1975-re vonatkozó szerződés a cipőexport előrejelzésében sem volt sikeres. Míg a TRBC-export sokszorosan meghaladta az egyezmény szerinti szintet, addig az összes export az említett időszakban csak 8 százalékkal volt magasabb az előirányzottnál [6] 67. old.

Az ezt követő időszakban a tényleges TRBC-kereskedelem elég jól megfelelt a keretszerződések tartalmának. Csak 1980-ban nőtt az előrebecsültnél lényegesen gyorsabban az export. Ugyanez történt a hetedik szerződéses időszak első két évében.

Az éves árucsereforgalmi jegyzőkönyvek természetesen sokkal pontosabbak a következő évi kereskedelem előrejelzésében. 1974-1975-ben azonban még ezek a szerződések is jócskán tévedtek a TRBC-export kilátásainak megítélésében. 1980-1982 között különösen a textil- és ruházaticikk-export gyors növekedése nem volt előirányozva az előző év végi árucsereforgalmi jegyzőkönyvben, és így jelentős mértékben túllépték a szerződéses keretet.

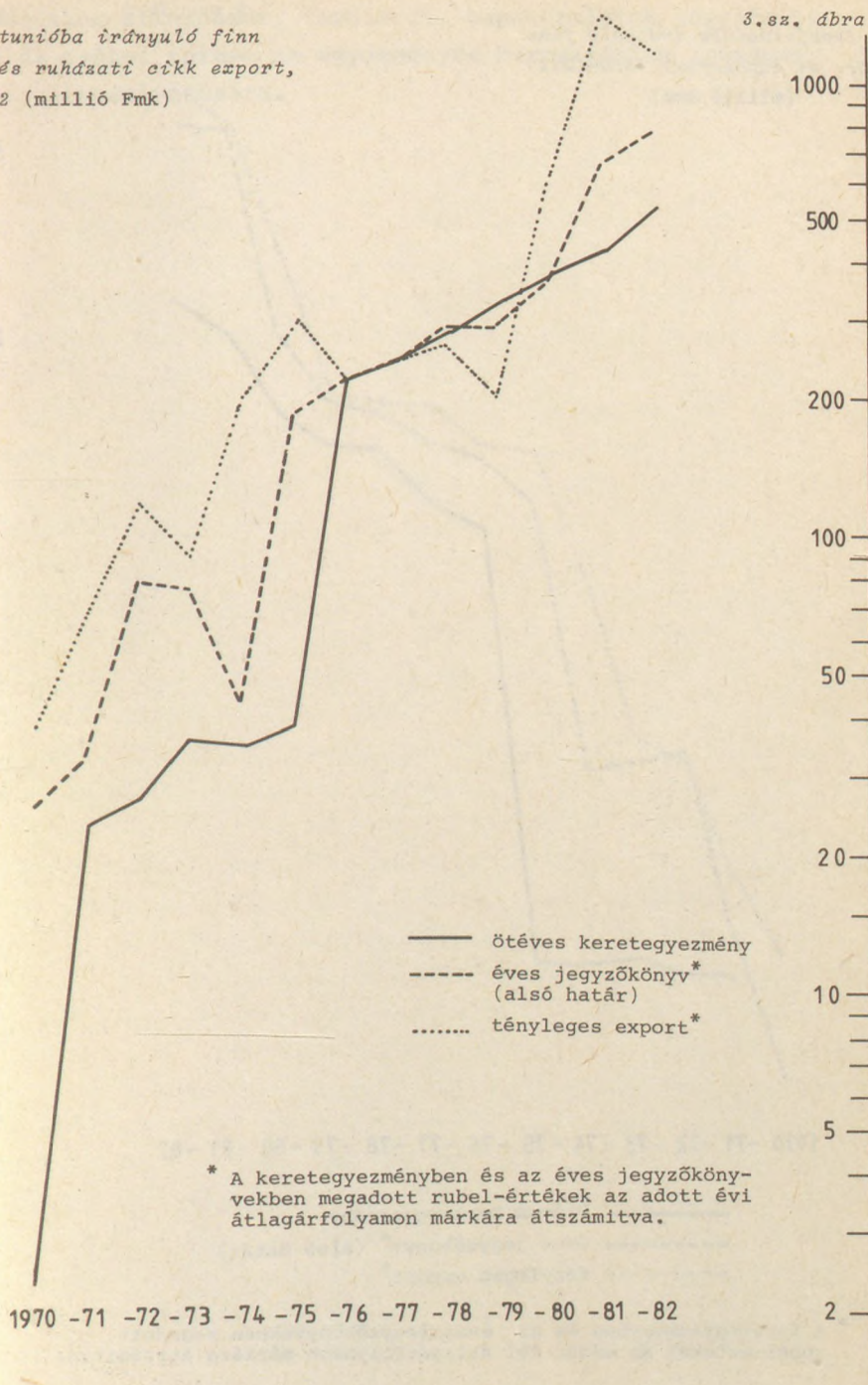
A hetvenes évek elején a kereskedelmi szerződések nagyon véletlenszerű és alulbecsült előrejelzéseket nyújtottak a TRBC vállalatoknak a Szovjetunióba irányuló reális exportkilátásokról. A keretegyezményben foglaltak a korábbi ötéves időszakban ténylegesen kialakult részarányoknak feleltek meg. Ebben a tekintetben a TRBC-szektor jelentős sikert ért el a hagyományos exportágazatokkal a kiviteli kontingensekért vívott harcban. Az irreális egyezmények fő oka a Szovjetunióba irányuló összes export nagy növekedési potenciáljában rejlett. A viszonylag rövid alkalmazkodási periódus és szállítási határidő miatt a TRBC-exportőrök gyorsabban és szélesebb sávban voltak képesek élni ezzel a lehetőséggel, mint a tradicionális exportágazatok vállalatai.

A szovjet viszonylatu összes export és a TRBC-kivitel szempontjából egyaránt stabil 1976-1977-es időszakban a szállítások nem tértek el jelentősen a keretegyezményektől, még kevésbé az éves jegyzőkönyvektől. Az ötéves és éves egyezmények a hetvenes évek közepétől kezdve meglehetősen jól jelzik előre a TRBC-export normál alakulását, de nem tükrözik az éles ingadozásokat. Mint említettük, az ingadozások a kereskedelem bilaterális jellegével függnek össze, és ezért az egyezmények olyan esetekben képesek a legkevesbé pontosan előrejelezni az export alakulását, amikor a Szovjetunióval való kereskedelem a leginkább érinti a TRBC-kivítelt.

A fenti elemzés arra vonatkozik, hogy követi az ugynevezett egyezményes kereskedelem a szóban forgó ötéves, illetve éves egyezményeket. Ezen túlmenően figyelmet érdemel a kishatármenti forgalom, amely az elmúlt években a finn-szovjet kereskedelem egészének 2-4 százaléka körül mozgott. 50-60 százalékos részesedéssel a textiliák és ruházati cikkek alkotják a finn határmenti export messze legjelentősebb részét. A határmenti kereskedelem részaránya az ágazat szovjet viszonylatu exportjában 25-35 százalék körül hullámzott a hetvenes években és az elmúlt néhány évben 10 százalék körülire csökkent. A határmenti kereskedelem - amelyben nincsenek rögzített kontingensek, és amely kompenzációs alapon zajlik - egyfelől lehetővé teszi a textil és ruházati iparnak a Szovjetunióval való

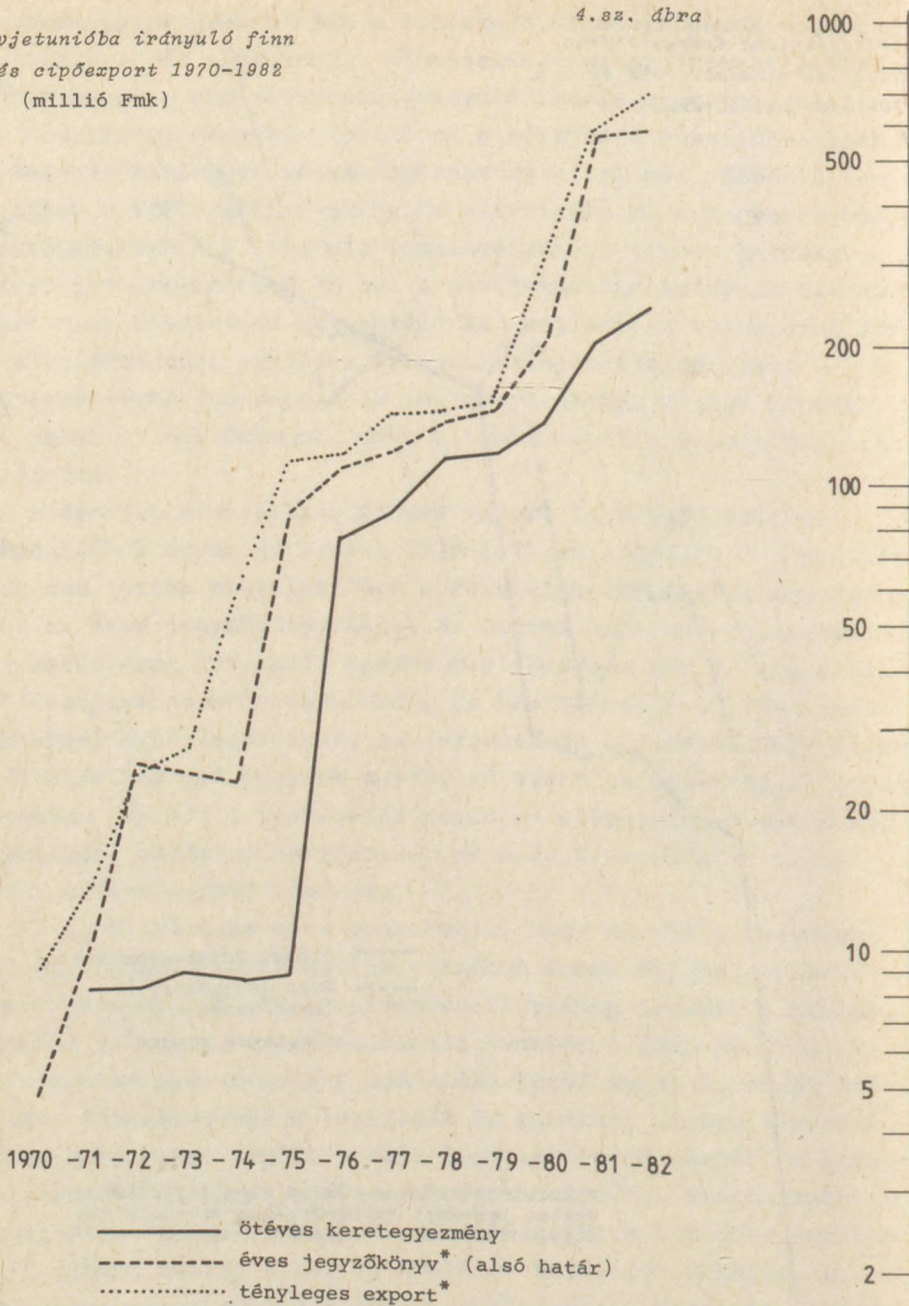
A Szovjetunióba irányuló finn
textil- és ruházati cikk export,
1970-1982 (millió Fmk)

3. sz. ábra



A Szovjetunióba irányuló finn
bőr- és cipőexport 1970-1982
(millió Fmk)

4. sz. ábra



* A keretegyezményben és az éves jegyzőkönyvekben megadott rubel-értékek az adott évi átlagárfolyamon márkára átszámítva.

kereskedelem elkezdését, tanulását, tapasztalatok szerzését, másfelől esélyt teremt az egyezményes kereskedelem ingadozásainak ellensúlyozására.

TEXTIL-, RUHÁZATI- ÉS CIPŐIPARI VÁLLALATOK KERESKEDELME A SZOVJETUNIÓVAL

4.1. A minta bemutatása

A következő elemzés egy 1983-ban lezajlott vállalati megkérdezés adatain alapul. Az érintett iparági szövetségek (Industrial Federations) segítségével végzett vizsgálat a tíz - a Szovjetunióba irányuló export tekintetében - legnagyobb textil-, ruházati és cipőipari vállalatra és ezen iparágak 10-10 véletlenszerűen kiválasztott vállalatára terjedt ki. 62 cég kapott kérdőíveket, közülük 56 nyújtott feldolgozható információkat. A nem válaszolók körét egy textilipari, egy ruházati ipari és négy cipőipari vállalat alkotta.

A Szovjetunióba irányuló export a vizsgált vállalatok összes kivitelének 45 százalékát tette ki. A külkereskedelmi statisztikai adatok szerint a Szovjetunió részaránya a textil-, ruházati cikk és cipőexportból 43 százalék volt 1982-ben. A vizsgált vállalatok szerint 1982-es szovjet viszonylatu exportjuk 1,3 milliárd Fmk-ra rugott, ami a külkereskedelmi statisztikában szereplő kivitel 62 százaléka.

A Szovjetunióba irányuló TRC-export vállalatok közötti megoszlását érintő, hozzáférhető információk azt sugallják, hogy a mintában szereplő vállalatok a kivitel még nagyobb hányadát képviselik, mint amit a részben eltérő tartalmu kérdőívek és statisztikai adatok összehasonlítása tükröz. 1980-ra vonatkozó adatok szerint a tíz legnagyobb szovjet viszonylatu exportőr domináns szerepet játszik a textil- és cipőipar kivitelében és a ruházati iparban is meghaladja részesedése az 50 százalékot (10.sz. táblázat). Az iparágak közötti arány nem változik, ha a 20 legnagyobb exportőr részesedését vizsgáljuk. Ennélfogva a vizsgált minta reprezentációja jobb a textil- és cipőexport esetében, mint a ruházati cikkek kivitelénél. A Szovjetunióba irányuló textil-, ruházati cikk és cipőexport messze kevesebb vállalatra koncentrálódik, mint a megfelelő, hozzávetőleg azonos értékű svéd viszonylatu kivitel. A 10.sz. táblázatból kitűnik, hogy az OECD országok valamelyikébe exportáló vállalatok

nagy többsége svédországi szállításokkal is foglalkozik. Ezzel ellentétben a nyugati exportáló textil-, ruházati és cipőipari vállalatok maximum egyötöde szállít a Szovjetunióba is.

10.sz. táblázat

A textil-, ruházati cikk és cipőexport megoszlása
1980-ban (százalék)

Exportőrök	A legnagyobb TRC exportőrök részaránya								
	Szovjetunióba			Svédországba			OECD-országokba		
	T	R	C	T	R	C	T	R	C
5 legnagyobb	61,4	37,7	66,3	45,6	17,7	36,1	48,6	21,9	36,2
10 "-"	80,9	54,4	90,5	60,7	29,6	57,8	62,0	33,1	58,0
20 "-"	94,7	73,9	99,8	77,3	47,8	80,1	77,0	48,9	80,9
50 "-"	99,5	91,6	100,0	90,1	71,1	98,7	90,2	71,1	98,0
Összes exportőrök száma:	75	103	23	284	441	75	382	557	90

* Összesített részarányuk legalább 99,5 százalék

Forrás: Board of Customs.

A kérdőíves válaszokat elsősorban iparágak szerint vizsgáltuk úgy, hogy a vállalatokat textil-, ruházati és cipőiparhoz tartozókra osztottuk fel. A csoportosításnak az iparágak közötti különbségek miatt volt jelentősége. Sajnos, a csoportosítás az adatok - statisztikai szempontból - nagyon kis csoportokra bontásához vezetett. Néhány esetben az iparági felosztás mellett más változók szerinti csoportosítást is alkalmaztunk.

A csoporthatárok kijelölését nagymértékben meghatározza az adatok megoszlása. A szovjet viszonylatu export kezdő événél* a csoporthatárok alapjául az 1974-ben és 1980-ban induló gyors növekedés szolgált.

* A kezdő év meghatározásánál tekintettel voltunk a határmenti kereskedelemre is. A vizsgálatban szereplő TRC-vállalatok 38 százaléka ennek révén kezdett exportálni a Szovjetunióba.

Változó	Tartalom	Csoporthatárok
A szovjet viszonylatu export részaránya az összes értékesítésben 1982-ben (százalék)	A szovjet viszonylatu exportfüggőség	-19, 20-49, 50-
A szovjet viszonylatu export kezdő éve	A szovjet viszonylatu exportőr "kora és generációja"	-1973, 1974-1979, 1980-
Azon országok száma, ahová exportál	A vállalati tevékenység "nemzetköziségének" mértéke	-4, 5-9, 10-

4.2. A Szovjetunióba irányuló export és más eladások viszonya

4.2.1. A szovjet viszonylatu export részaránya

A Szovjetunióba irányuló export a vizsgálatban szereplő TRC-vállalatok összes eladásainak 35 százalékát tette ki 1982-ben. Az összes vállalati értékesítésben ez az arány 25 százalék volt. A textiliparban a részarány 12, a ruházati iparban 24, a cipőiparban pedig 62 százalékot ért el.

A textilipari vállalatok háromnegyedénél a szovjet viszonylatu export nem érte el az összes eladások egyötödét 1982-ben, és csak egyetlen olyan vállalatot találtunk amely a Szovjetunióban értékesítette termelésének több mint a felét (11.sz. táblázat). A ruházati iparban jóval nagyobb a szovjet viszonylatu exportfüggőség és ez még dominánsabb a cipőiparban.

Minden második olyan vállalat, amely 1974-1979 között kezdett exportálni, termelésének többségét a szovjet piacon érté-

kesíti. A Szovjetunióba irányuló exportjuk egy évtizednél rövidebb története egy, sőt esetenként két gyors növekedési periódust is magába foglal.

11.sz. táblázat

A szovjet viszonylatu export az összes eladások
százalékában 1982-ben

	A Szovjetunióba irányuló export százalékos részaránya				
	20 alatt	20-49	50-	Összesen százalék	n
<i>Iparág</i>					
Textil	73.7	21.1	5.3	100.0	19
Ruházati	35.0	40.0	25.0	100.0	20
Cipő	17.6	23.5	58.8	100.0	17
Összesen:	42.9	28.6	28.6	100.0	56
A Szovjetunióba irányuló export kezdő éve					
-1973	43.3	33.3	23.3	100.0	30
1974-1979	37.5	12.5	50.0	100.0	16
1980-	44.4	44.4	11.1	100.0	9
Összesen:	41.8	29.1	29.1	100.0	55

A korrelációs együtthatók többnyire negatív irányu összefüggést mutatnak a Szovjetunióba irányuló exportnak az összes eladáshoz mért aránya és az összes eladás, továbbá azon országok száma, amelyekbe a vállalat exportál, valamint a szovjet viszonylatu export időtartama között. Ha eltekintünk azoktól a vállalatoktól, amelyek csak a nyolcvanas években kezdtek exportálni a Szovjetunióba, és amelyeknél a szovjet viszonylatu exportrészesedés még kevésbé stabil, a negatív korreláció általában még kifejezettebbnek tűnik (zárójelben az utóbbi korrelációs együtthatók):

	Textil- ipar n=18(17)	Ruházati ipar n=20(17)	Cipő- ipar n=17(12)	Összesen n=55(46)
Összes eladás	-.28 (-.34)	-.35 (-.38)	.18 (-.07)	-.26 (-.34*)
Az export által érintett országok száma	-.53* (-.55*)	.04 (.08)	-.09 (.03)	-.38** (-.44**)
A szovjet viszonylatu export időtartama	-.12 (-.18)	-.32 (-.49*)	.23 (-.34)	-.15 (-.26)

* 5 százalékos hibahatár.

** 1 százalékos hibahatár.

A nagyméretű és a szovjet piacon hosszú tapasztalattal rendelkező vállalatokat általában versenyképesnek tartják az exportban. Ugyanakkor ezek a TRC-vállalatok termelésüknek csak kis hányadát exportálják a Szovjetunióba és kevésbé függnék a szovjet piactól, mint más exportőrök.

4.2.2. A Szovjetunió szerepe az export kiterjesztésében

Noha a szomszédos szovjet piac rendkívül közel van, sok TRC vállalat számára nem a Szovjetunió az első exportpiac. Igaz ugyan, hogy a textilipari vállalatok egynegyede szovjet viszonylatu kereskedelemmel kezdte exporttevékenységét, de a ruházati ipari vállalatoknak csak egytizede kezdte kivitelét szovjet viszonylatu exporttal és a cipőiparban egyáltalán nem akadt ilyen vállalat. Másfelől viszont a textilipari vállalatoknak csaknem fele, ruházati ipariaknak majdnem harmada legalább öt országba exportált mielőtt megkezdte a szovjet viszonylatu kivitelét (12.sz. táblázat). A cipőiparban a kivitel általában csak kevés országba irányult a Szovjetunióba irányuló export megkezdésekor.

Az export által a szovjet viszonylatu kivitel megkezdése előtt érintett országok száma

Iparág	Az országok száma				Összesen	
	0	1-2	3-4	5-	százalék	n
Textil	27.8	5.6	22.2	44.4	100.0	18
Ruházati	10.0	15.0	45.0	30.0	100.0	20
Cipő	0.0	41.2	47.1	11.8	100.0	17
Összesen	12.7	20.0	38.2	29.1	100.0	55

1982-ben a textilipari vállalatok átlagosan 13,6 országba exportáltak, a ruházati ipariak 9,5 és a cipőipariak 5,6 országba. A Szovjetunióba irányuló kivitel megkezdése után a textil-exportőröknél átlagosan öttel nőtt az export által érintett országok száma, a ruházati cikk exportőröknél négygyel, míg a cipőipari vállalatok csak egy újabb országba tudták kiterjeszteni kivitelüket (13.sz. táblázat).

Az export által érintett országok számában a szovjet viszonylatu kivitel megkezdése után bekövetkezett változás

Iparág	Az export által érintett országok száma						
	Átlagosan ennyivel nőtt		Nem változott	Átlagosan ennyivel csökkent		Összesítve átlagosan ennyivel változott	
	(n)		(n)	(n)		(n)	
Textilipar	8,6	(11)	(4)	-4,0	(2)	+5,1	(17)
Ruházati	5,1	(17)	(1)	-1,5	(2)	+4,2	(20)
Cipő	3,1	(7)	(8)	-1,5	(2)	+1,1	(17)
Összesen	5,2	(35)	(13)	-2,3	(6)	+1,5	(54)

Az export által érintett országok száma 1982-ben a textilipari vállalatok 65, a ruházati cikk gyártók 85 és a cipőipariaknak csak 41 százalékánál volt nagyobb, mint a Szovjetunióba irányuló kivitel megkezdésekor. Sok cipőipari vállalatnál úgy tűnik, hogy az exportexpanszió megtorpant amikor beindult a Szovjetunióba irányuló kivitel, miután a szovjet piac gyorsan a legfontosabb értékesítési területté vált. Az exportexpansziónak a szovjet viszonylatu kivitel következtében végbemenő megtorpanása csak részben magyarázza, hogy a cipőiparban 9, míg a ruházati iparban 11, a textiliparban pedig 12 év telt el a Szovjetunióba irányuló export megkezdése óta.

4.2.3. A szovjet viszonylatu TRC-export és a szezonális és ciklikus ingadozások

A TRC-vállalatok felében sikerült a Szovjetunióba irányuló szállításokat az egyéb szezonális ingadozásokkal ellentétesen időzíteni (14.sz. táblázat). Egyetlen ruházati és cipőipari vállalatnál sem mozgott párhuzamosan a Szovjetunióba irányuló kivitel az iparág szezonális ingadozásával. A szovjet viszonylatu export mindkét iparágban többnyire kiegyenlítette a szezonális hullámzást. Az ezzel ellentétes hatás a textiliparban nem ilyen általános, de ezen ágazat Szovjetunióba irányuló exportja is az esetek többségében inkább kiegyenlítette, mint növelte a szezonális ingadozást.

A hosszú távu, azaz ciklikus ingadozások szempontjából a szovjet viszonylatu exporthatás nem túl kedvező. A textiliparban az ingadozást kiegyenlítő hatás közel olyan gyakori, mint az azt növelő. A ruházati és cipőipari vállalatok érzékelhető többsége úgy vélte, hogy a Szovjetunióba irányuló exportnak inkább az ingadozásokat mérséklő hatása érvényesült. *Legáltalánosabban azonban a válaszok azt mutatják, hogy a szovjet viszonylatu export és az iparág hosszú távu ingadozásai közötti viszony változó vagy meghatározhatatlan.**

* 1955-1974 között, amikor a Szovjetunióba irányuló textil- és ruházati cikk export nem volt jelentős, a kivitel ciklikus ingadozása teljesen ellentétes irányu volt az egyéb viszonylatu export változásaihoz képest. (Vö.: [8], 47-48. old.) Másrészt viszont ezzel egyidőben a Szovjetunióba irányuló összes finn kivitel nem gyakorolt kiegyenlítő hatást az egyéb viszonylatu finn exportra. (Vö.: [2] 107-108. old.)

A Szovjetunióba irányuló kivitel és az iparág szezonális és ciklikus ingadozásainak viszonya

	Kiegyenlítő		Fel-	Álta-	Nem	
	Érzékel-	Kissé	erő-	lában	vála-	Összesen
	hetően	ellen-	sítő	párhuzamos	szolt	
	ellentétes	tétes				
Iparág						
Szezonális ingadozás						
Textilipar	36.8	10.5	31.6	10.5	10.5	100.0
Ruházati ipar	55.0	20.0	15.0	0.0	10.0	100.0
Cipőipar	58.8	5.9	23.5	0.0	11.8	100.0
Összesen	50.0	12.5	23.2	3.6	10.7	100.0
Ciklikus ingadozás						
Textilipar	0.0	15.8	63.2	10.5	10.5	100.0
Ruházati ipar	15.0	15.0	35.0	0.0	35.0	100.0
Cipőipar	11.8	17.6	41.2	5.9	23.5	100.0
Összesen	8.9	16.1	46.4	5.4	23.2	100.0
A Szovjetunióba irányuló export aránya						
Szezonális ingadozás						
-19 százalék	41.7	8.3	29.2	8.3	12.5	100.0
20-49 százalék	63.2	21.1	10.5	0.0	5.3	100.0
50- százalék	46.2	7.7	30.8	0.0	15.4	100.0
Ciklikus ingadozás						
-19 százalék	8.3	4.2	58.3	8.3	20.8	100.0
20-49 százalék	10.5	31.6	36.8	5.3	15.8	100.0
50- százalék	7.7	15.4	38.5	0.0	38.5	100.0

A TRC-exportőrök többségének nincs túl sok tapasztalata ezen a téren, ami minden bizonnyal hozzájárult a válaszok óvatoss, tartózkodó jellegéhez. Ami a szezonális ingadozásokat illeti, itt a vállalatok nagyobb lehetőségekkel rendelkeznek arra, hogy a termelés időzítését a szovjet viszonylatu export követelményeinek megfelelően befolyásolják. Éves szinten a Szovjetunióval való kereskedelem általános helyzete (3.5.1. fejezet) úgy tetszik nagyobb hatást gyakorol, mint a finn TRBC-termékek iránt az egyéb piacokon megnyilvánuló kereslet.

4.2.4. Alkalmazkodás exportnöveléshez és csökkentéshez

A vállalatok többségénél a Szovjetunióba irányuló export növekedése végrehajtható a belföldi vagy a nyugati piacokra irányuló kínálat visszafogása nélkül (15.sz. táblázat). A válszolók 57 százaléka ennek okaként a többletkapacitást jelölte meg.* A Szovjetunióba irányuló export feltételezett bővülése a ruházati iparban járna a legnagyobb hatással: a vállalatok egy negyede csökkentené nyugati exportját és egyötödük fogná vissza belföldi kínálatát. A textiliparban a szovjet viszonylatu kivitel növekedése egyáltalán nem tükröződne a nyugati export csökkenésében. A cipőiparban a kínálat-visszafogás nagyobb lenne a nyugati kivitelben, mint a belföldi eladásokban.

Ha a szovjet viszonylatu export nem haladja meg az összes eladások 20 százalékát, ennek növekedése csak néhány esetben vezetne az egyéb piacokra irányuló kínálat csökkentéséhez. Ahogy nő ez a részarány, úgy válik egyre általánosabbá az egyéb piacokra - különösen a belföldre - irányuló kínálat visszafogása. A Szovjetunióba irányuló exporttól való függőség további növekedése a nyugati piacokon eredményez erősebb hatást.

* Ezt részben a felmérés időpontja magyarázza: 1983 általában nehéz időszakot és a szovjet viszonylatu export további csökkenését jelentette a TRC vállalatok számára.

"Hogyan tukrözzödne elsősorban a vállalat szovjet viszonylatu kivitelének növekedése"

	A kínálat csökkenéseként			Sehogy	Összesen száza- lék	n
	A belföldi	A nyugati	Mindkét			
	p i a c o n					
<i>Iparág</i>						
Textil	15.8	0.0	0.0	84.2	100.0	19
Ruházati	5.0	10.0	15.0	70.0	100.0	20
Cipő	0.0	5.9	11.8	82.3	100.0	17
Összesen	7.1	5.4	8.9	78.5	100.0	56
<i>A Szovjetunióba irá- nyuló export részaránya</i>						
-19 százalék	4.2	4.2	4.2	87.5	100.0	24
20-49 százalék	15.8	5.3	10.5	68.5	100.0	19
50- százalék	0.0	7.7	15.4	77.0	100.0	13
Összesen	7.1	5.4	8.9	78.6	100.0	56
<i>Az export által érin- tett országok száma</i>						
1-4	0.0	7.7	0.0	92.3	100.0	13
5-9	15.0	5.0	15.0	65.0	100.0	20
10-	4.5	4.5	9.1	81.7	100.0	22
Összesen	7.3	5.5	9.1	78.2	100.0	55

A vállalatok számára viszonylag nehéz a Szovjetunióba irá-
nyuló export csökkenését más irányu eladásokkal kompenzálni
(16.sz. táblázat). Csaknem az összes cipőipari vállalat és a
legtöbb textil- és ruházati ipari cég mind belföldi, mind nyu-
gati eladásainak csökkenését könnyebben tudná ellensúlyozni
egyéb értékesítései növelésével. Minél nagyobb a szovjet vi-
szonylatu export részaránya, annál nehezebb a csökkenését kom-
penzálni a belföldre vagy más országokba irányuló eladások csök-
kenésével összehasonlítva. Az export által érintett országok

16.sz. táblázat

"A vállalat szovjet viszonylatu exportja csökkenése esetén a kiesés könnyebben vagy nehezebben pótolható más irányu eladások növelésével, mint ...

... a belföldi értékesítés megfelelő visszaesése?"

	könnyeb- ben	nehezeb- ben	nincs különbség	nem vá- laszolt	Összesen százalék	n
<i>Iparág</i>						
Textil	42.1	57.9	0.0	0.0	100.0	19
Ruházati	25.0	50.0	10.0	15.0	100.0	20
Cipő	5.9	88.2	0.0	5.9	100.0	17
Összesen	25.0	64.3	3.6	7.1	100.0	56
<i>A Szovjetunióba irá- nyuló export aránya</i>						
-19 százalék	41.7	50.0	4.2	4.2	100.0	24
20-49 százalék	10.5	73.7	5.3	10.5	100.0	19
50- százalék	15.4	76.9	0.0	7.7	100.0	13
Összesen	25.0	64.3	3.6	7.1	100.0	56
<i>Az export által érin- tett országok száma</i>						
1-4	23.1	76.9	0.0	0.0	100.0	13
5-9	25.0	60.0	5.0	10.0	100.0	20
10-	27.3	59.1	4.5	9.1	100.0	22
Összesen	25.5	63.6	3.6	7.3	100.0	55

számával a szovjet viszonylatu export csökkenésének a belföldi eladások visszaesésével való összehasonlítása nem mutat szoros kapcsolatot. Ezzel ellentétben az export által érintett országok számának növekedésével egyre több vállalatnak válik könnyebbé a Szovjetunióba irányuló exportja csökkenését kompenzálnia, mint nyugati exportját.

... a nyugati export megfelelő visszaesése?"

	könnyeb- ben	nehezeb- ben	nincs különbség	nem vá- laszolt	Összesen százalék	n
<i>Iparág</i>						
Textil	15.8	68.4	0.0	15.8	100.0	19
Ruházati	30.0	50.0	10.0	10.0	100.0	20
Cipő	11.8	88.2	0.0	0.0	100.0	17
Összesen	19.6	67.9	3.6	8.9	100.0	56
<i>A Szovjetunióba irá- nyuló export aránya</i>						
-19 százalék	20.8	62.5	4.2	12.5	100.0	24
20-49 százalék	31.6	63.2	5.3	0.0	100.0	19
50- százalék	0.0	84.6	0.0	15.4	100.0	13
Összesen	19.6	67.9	3.6	8.9	100.0	56
<i>Az export által érin- tett országok száma</i>						
1-4	7.7	76.9	0.0	15.4	100.0	13
5-9	15.0	75.0	5.0	5.0	100.0	20
10-	31.8	54.5	4.5	9.1	100.0	22
Összesen	20.0	67.3	3.6	9.1	100.0	55

A szovjet viszonylatu cipő- és ruházati export csökkenése elsősorban a nyugati kivitel növelésével pótolható. A textil-ipari vállalatok több mint felének a belföldi piac is jelentős segítséget nyújtana hasonló helyzetben. A Szovjetunióba irányuló export részarányától függetlenül a kivitel csökkenése

általában inkább a nyugati, mint a belső piacon kompenzálható. A nyugati országok csak azon vállalatok számára nem nyújtanak segítséget adott esetben, amelyeknek exportja 1-4 országra korlátozódik.

17.sz. táblázat

"Melyik piacon lehet a szovjet viszonylatu export-
kiesést kompenzálni?"

	belföl- di p i a c o n	nyuga- ti	mind- két	Sehol	nem vá- laszolt	Összesen százalék	n
<i>Iparág</i>							
Textil	31.6	31.6	26.3	10.6	0.0	100.0	19
Ruházati	15.0	35.0	30.0	15.0	5.0	100.0	20
Cipő	11.8	41.2	23.5	17.6	5.9	100.0	17
Összesen	19.6	35.7	26.8	14.3	3.6	100.0	56

*A Szovjetunióba írá-
nyuló export részaránya*

-19 százalék	20.8	29.2	29.2	16.7	4.2	100.0	24
20-49 százalék	15.8	47.4	21.1	15.8	0.0	100.0	19
50- százalék	23.1	30.8	30.8	7.7	7.7	100.0	13
Összesen	19.6	35.7	26.8	14.3	3.6	100.0	56

*Az export által érin-
tett országok száma*

1-4	38.5	23.1	15.4	15.4	7.7	100.0	13
5-9	10.0	40.0	35.0	15.0	0.0	100.0	20
10-	13.6	40.9	27.3	13.6	4.5	100.0	22
Összesen	18.2	36.4	27.3	14.5	3.6	100.0	55

A finn vállalatok közötti versenyt a textil- és ruházati iparban általában erősebbnek érzik a szovjet viszonylatu kivitelben, mint a nyugati piacokon. A cipőiparban viszont kevésbé élesnek tartják a szovjet piacon folyó versenyt. (18.sz. táblázat.) A nyugatra irányuló cipőexport általában Svédországban

18.sz. táblázat

"A finn vállalatok között a szovjet viszonylatu
kivitelben folyó verseny ...

	... élesebb mint a nyugati piacokon	... gyengébb mint a nyugati piacokon	Nincs különbség, ill. nem választott	Összesen százalék	n
<i>Iparág</i>					
Textil	63.2	21.1	15.8	100.0	19
Ruházati	70.0	20.0	10.0	100.0	20
Cipő	11.8	70.6	17.7	100.0	17
Összesen	50.0	35.7	14.3	100.0	56
<i>A Szovjetunióba irányuló export aránya</i>					
-19 százalék	58.3	29.2	12.5	100.0	24
20-49 százalék	57.9	21.1	21.0	100.0	19
50- százalék	23.1	69.2	7.7	100.0	13
Összesen	50.0	35.7	14.3	100.0	56
<i>Az export által érintett országok száma</i>					
1-4	38.5	46.2	15.4	100.0	13
5-9	50.0	35.0	15.0	100.0	20
10-	54.5	31.8	13.6	100.0	22
Összesen	49.1	36.4	14.6	100.0	55

és Norvégiában talál vevőre, ahol a finn vállalatok közötti versenyt erősebbnek értékelik, mint a szovjet piacon folyót. A textil- és ruházati export több országban szóródik és a finn vállalatok közötti versenynek nem ugyanaz a jelentősége szélesebb piacon.

Azok a vállalatok, amelyek termelésük több mint felét a Szovjetunióba exportálják, viszonylag nagy számban tartják könnyű terepnek ezt a piacot. Ez a vélemény feltehetőleg nemcsak következménye, hanem oka is annak, hogy miért koncentrálnak ezek a vállalatok kivitelüket a Szovjetunióra. Minél több országba exportál egy vállalat, annál gyakoribb az a nézet, hogy a szovjet piacon folyó finn verseny élesebb a nyugati országokban tapasztalhatónál.

4.3. *A Szovjetunióba irányuló exportot meghatározó és jellemző tényezők*

4.3.1. A kivitelt meghatározó tényezők

A vállalatok exportját meghatározó általános tényezők más jelentőségűek lehetnek a bilaterális, mint az egyéb kereskedelemben. Ezenfelül a kétoldalú kereskedelem speciális tényezői is befolyásolhatják őket. A 19.sz. táblázat tükrözi a vállalatok véleményét azzal kapcsolatban, hogyan függ a szovjet viszonylatu kivitelük néhány általános meghatározó tényezőtől egyfelől, és hogyan a kereskedelem speciális vonásaitól másfelől.

A Szovjetunióba irányuló ruházati és textilexport leggyakrabban "meglehetősen" vagy "kissé" függ a nyereségességtől, a cipőexport pedig "nagyon" is. A válaszok egészében véve azt is mutatják, hogy a cipőexport a 19.sz. táblázatban említett összes meghatározó tényezőtől jobban függ, mint a textil- és ruházati kivitel. A különbség lehet annak a következménye is, hogy a cipőipari vállalatok másképp értelmezték a válaszok skáláját, mint a többiek. Az eltérés másik magyarázata az lehet, hogy a cipőexport még nem vált olyan "függetlenné" az exportfluktuációt eredményező tényezőktől, mint a régebben kifejlődött textil- és ruházati kivitel.

A szovjet viszonylatu kereskedelmi mérleget nagyon fontos exportmeghatározóként értékelték. Közel ilyen jelentős speciális tényezőnek tekintették az iparágak exportkontingensét. A szovjet viszonylatu kereskedelem ezen két meghatározójával a szakmai közvélemény tisztában van és hatásuk, valamint jelentőségük a szélesebb nyilvánosság előtt sem ismeretlen.

A rubel tényleges árfolyamát - más országoktól eltérően - Finnországban a hivatalos moszkvai valutaárfolyam alapján határozzák meg. Finnországban sem tudományosan nem vizsgálták, sem a gyakorlatban nem vitatták ennek az eljárásnak a hatását.

Az egyes KGST-tagországok külkereskedelmében alkalmazott rubel-dollár árfolyamokkal összehasonlítva például a rubel túlvan értékelve Finnországban. Megfelelő vizsgálatok hiányában nem tudjuk, hogyan növeli ez a finn vállalatok esélyeit és hajlandóságukat a szovjet viszonylatu exportra. Az mindenesetre nyilvánvaló, hogy a rubelárfolyam megváltozása az export-szerződés megkötése és az ellenérték kézhezvétele között ugyan-ugy hat a kivitel nyereségességére, mint a konvertibilis valuták árfolyamváltozása.*

A hatvanas évek óta a rubelárfolyam általában emelkedik. Ezen alapulnak azok a tapasztalatok, amelyek a TRC-vállalatok válaszát motiválták. Általános véleményük szerint a Szovjetunióba irányuló exportjuk csak "kissé" függ a rubelárfolyam alakulásától. A vállalatok jelentős hányada (16,1 százalék) szerint kivitelük egyáltalán nem függ az árfolyamtól. A textil- és ruházati ipari cégek közül csak néhány, viszont nagyszámú cipőexportőr véli úgy, hogy az árfolyam az export nagyon fontos meghatározó tényezője.

A Szovjetunióba irányuló export nincs szoros kapcsolatban a termékek iránti belföldi vagy nyugati kereslettel. A textil-

* A Bank of Finland megszüntette a rubel *határidős árfolyamjegyzését* és a rubelben köthető határidős ügyleteket is, ezért a vállalatok közvetlenül nem tudnak védekezni a rubelárfolyam változásaival szemben. Részleges, közvetett védekezés azáltal lehetséges, hogy többé-kevésbé ismert a rubelértéket meghatározó valutakosár tartalma.

és ruházati cikk exportőrök közel egyharmada egyáltalán nem lát kapcsolatot közöttük, közel egyötödük úgy találja, hogy ilyen kapcsolat "kissé" létezik, viszont egyikük sem tartja a függőséget nagyon erősnek. A válaszok megerősítik azt a korábban (a 4.2.4. fejezetben) szerzett benyomást, hogy *a szovjet viszonylatu kivitel lényegében nem "alternatív export",* aminek bővítése csökkentené a vállalatnak más piacokra irányuló kínálatát, illetve amelynek visszafogása az eladások máshol történő növelésével (könnyen) ellensúlyozható lenne.

4.3.2. A szovjet viszonylatu export importtartalma

A Szovjetunióba exportáló vállalatok szempontjából a rubel egyidejűleg rendelkezik is meg nem is a szabadon átváltható valuták jellemzőivel. Közvetlen kapcsolata van a konvertibilis valutákkal (a moszkvai árfolyamon keresztül), mivel az exportért kapott rubelek szabad átváltásából származó márkát éppúgy lehet felhasználni, mint a nyugati piacokon történő vagy belföldi eladásból származót. Például át lehet váltani más valutákra. Másrészt viszont a vállalatoktól elvárják, hogy a rubelexportot alacsony nyugati importráfordítással valósítsák meg. Az Engedélyezési Hivatal (Licencing Office) általában a Szovjetunióba irányuló export értékének 20 százalékában állapította meg a konvertibilis import felső határát. Ez a szabályozás elsősorban azzal magyarázható, hogy a finn nemzetgazdaság a rubeleket csak a Szovjetunióból származó import finanszírozására fordíthatja.

A 20.sz. táblázat azt tükrözi, hogy a *TRC-vállalatok tökéletesen eleget tesznek a nyugati importtartalomra vonatkozó előírásnak.* Az egész TRC-szektorban a nyugati importtartalom mind a nyugati exportban, mind a belföldi értékesítésben 30 százalék körül mozog. A szovjet viszonylatu kivitel esetében meglévő különbség tekintélyes. A *(nyugati) importtartalmak eltérő mértéke hozzájárul annak magyarázatához, miért mutatnak a felmérés eredményei gyenge helyettesítő és versenyhatást a Szovjetunióba és egyéb piacokra irányuló szállítások között.*

"Mennyire függ a vállalat szovjet viszonylatu exportja ..."

	Nagyon	Meglehe- tően	Kissé	Egyálta- lán nem	Összesen (n=56) százalék
... a kivitel nyereségességétől?"					
Textilipar	26.3	31.6	31.6	10.6	100.0
Ruházati ipar	15.0	55.0	20.0	10.0	100.0
Cipőipar	41.2	41.2	17.6	0.0	100.0
Összesen	26.8	42.9	23.2	7.2	100.0
... a szovjet viszonylatu kereskedelem egyenlegétől?"					
Textilipar	73.7	26.3	0.0	0.0	100.0
Ruházati ipar	55.0	35.0	5.0	5.0	100.0
Cipőipar	76.5	17.6	5.9	0.0	100.0
Összesen	67.9	26.8	3.6	1.8	100.0
... a rubelárfolyamtól?"					
Textilipar	5.3	26.3	52.6	15.8	100.0
Ruházati ipar	5.0	30.0	50.0	15.0	100.0
Cipőipar	23.5	29.4	29.4	17.6	100.0
Összesen	10.7	28.6	44.6	16.1	100.0
... az iparágak az éves jegyzőkönyvben megállapított részesedésétől?"					
Textilipar	63.2	26.3	10.5	0.0	100.0
Ruházati ipar	65.0	30.0	0.0	5.0	100.0
Cipőipar	76.5	17.6	5.9	0.0	100.0
Összesen	67.9	25.0	5.4	1.8	100.0
... a termékek iránti nyugati kereslettelől?"					
Textilipar	0.0	15.8	47.4	36.8	100.0
Ruházati ipar	0.0	21.1	42.1	36.8	100.0
Cipőipar	11.8	11.8	52.9	23.5	100.0
Összesen	3.6	16.4	47.3	32.7	100.0
... a belföldi kereslettelől?"					
Textilipar	0.0	10.5	47.4	42.1	100.0
Ruházati ipar	0.0	15.8	42.1	42.1	100.0
Cipőipar	11.8	11.8	58.8	17.6	100.0
Összesen	3.6	12.7	49.1	34.5	100.0

20.sz. táblázat

*A nyugati importtartalom átlagos mértéke a különböző
piacokon eladott termékekben (százalék)*

<i>Iparág</i>	Szovjet viszony- latu export (n)		Nyugati export (n)		Belföldi eladá- sok (n)	
Textil	14.2	(14)	30.4	(12)	29.7	(16)
Ruházati	7.2	(15)	35.1	(15)	33.5	(15)
Cipő	10.1	(15)	31.0	(15)	30.3	(15)
Összesen	10.4	(44)	32.3	(42)	31.1	(46)

A többi KGST-országból származó behozatalnak nincs kapcsolata a konvertibilis valutákkal, ha a kereskedelem kliringjellegű. Ennélfogva az innen származó import prioritást élvez a nyugati importtal szemben, amikor a szovjet viszonylatu kivitel importjait mérlegelik. Ez a sajátos összefüggés valószínűleg hozzájárul ahhoz a tényhez, hogy a textil- és ruházati ipari vállalatok 10 százaléka a kis KGST-országokból származó importot felhasználja a szovjet viszonylatu exportja inputjaként, de sem nyugati, sem belföldi eladásainál nem teszi ezt. (21.sz. táblázat)

A cipőiparban a vizsgált országokból (Bulgária, NDK, Magyarország) származó importot szovjet viszonylatu exportra felhasználó vállalatok részaránya ugyanakkora, mint a másik két piacra irányuló termékekbe beépítőké.

A vállalatok megoszlása a Bulgáriából, az NDK-ból és Magyarországról importált termékek felhasználása szerint és az importált termékek hányada a vállalatok eladásainak importtartalmában

	Az importot a			Az import részaránya a felhasználók		
	szovjet	nyugati	belföldi	szovjet	nyugati	belföldi
	piacra irányuló eladásokban			piacra irányuló eladásai importtartalmának százalékában		
	felhasználó vállalatok részaránya (százalék)					
<i>Iparág</i>						
Textil	10.5	0.0	0.0	12.5	-	-
Ruházati	10.0	0.0	0.0	20.0	-	-
Cipő	11.8	11.8	11.8	1.5	1.5	1.5
Összesen	10.7	3.6	3.6	11.3	1.5	1.5

4.3.3. Előnyök és hátrányok

A TRC-vállalatok szempontjából a Szovjetunióba irányuló export kimagaslóan legkedvezőbb tényezője az eladások nagy volumene. (22.sz. táblázat)* Ezt a tényezőt nagyon sokan értékelték rendkívül kedvezőnek, viszont senki sem tartotta még kissé negatívnak sem. A Szovjetunióba irányuló exporttermékek formatervezési, divat- és stílusjellemzőit többnyire csak kis-sé tartják kedvezőnek, vagy nem látnak különbséget a más termékekkel való összehasonlításban. A szovjet viszonylatu export minőségi szempontból sem problematikusabb az egyéb eladásoknál. Ellenkezőleg, a minőségi eltérés a vállalatok szerint gyakrabban pozitív, mint negatív irányu.**

* A helyzet eltérő volt a textil- és ruházati iparban 1979-ben, mivel - egy felmérés adatai szerint - a vállalatok csökkenő hajlandóságot mutattak a szovjet viszonylatu export megkivánta nagy termékszériák elvállalására. Vö.: [3, 187. old.]

** A Szovjetunió 1981-1985-ös öt éves tervében a TRBC-ágazat céljai között hangsúlyozottan szerepel a minőség, Vö.: [16, 70-72.old.]

A szovjet viszonylatu export nyereségessége a vállalatok többségénél kedvezőbben alakul, mint az egyéb értékesítésben. Ami az eladások stabilitását illeti, a szovjet viszonylatu export megítélése szinte minden válaszolónál különböző. Közel egyenlő a pozitív és a negatív értékelések aránya. A válaszok nagy szóródását azzal magyarázhatjuk, hogy a vállalatok különbözőképpen viszonyulnak a szovjet kereskedelem egyes intézményeihez, vagy az export gyakorlati megvalósításának sikere más okokból változó.* A vevő tevékenységének értékelése szempontjából a szovjet viszonylatu export inkább pozitív irányban tér el más eladásoktól, de a különbség általában kicsiny vagy elhanyagolható.

4.3.4. Különböző tevékenységi formák

A kérdőívet megválaszoló TRC-vállalatok mindegyike - egy alvállalkozóként működő textilipari céget kivéve - foglalkozott szovjet viszonylatu áruexporttal. Ebben a vonatkozásban - és annak következtében, hogy csak egy vállalatnak vannak a specializációval kapcsolatos tapasztalatai - az exportműveletek ezen egyszerű fajtája a szovjet piacon épp olyan általános, mint a vállalatok egész nemzetközi tevékenységében.

A szovjet viszonylatu kereskedelemben a cipőipari vállalatok alkalmaznak leggyakrabban speciális műveleteket, másrészt viszont, csak kevesen vélnek bevezethetőnek további új formákat. Egyetlen ruházati ipari vállalat sem végez áruexporton kívüli tevékenységet a szovjet piacon, de több mint 50 százalékuk elfogadja tevékenysége diverzifikálásának lehetőségét. A textilipari vállalatok a legaktívabbak részletes új javaslatok felvetésében. Meglehetősen nagy érdeklődést tanúsítanak a létesítményexport iránt. Az ilyen irányu várakozásaik mindhárom iparágban meghaladják e tevékenység internacionalizáltságának jelenlegi szintjét. A válaszok nem tükröznék széles körű, részletezett hajlandóságot a tevékenységek diverzifikálására.

* Például a vállalatok egy része kizárólag vagy elsődlegesen a szerződéses kereskedelem keretein belül ténykedik, míg másoknál nem elhanyagolható a határmenti kereskedelem szerepe.

"Miben tér el pozitív (+) vagy negatív (-) irányban a Szovjetunióba irányuló export az egyéb tevékenységektől?"

	+++	++	+	Nincs külön- ség	-	--	---	Nem vála- szolt	Összesen százalék
<i>Nagy eladási mennyiségek</i>									
Textilipar	74	21	5	0	0	0	0	0	100
Ruházati ipar	65	20	10	5	0	0	0	0	100
Cipőipar	65	29	0	0	0	0	0	6	100
Összesen	68	23	5	2	0	0	0	2	100
<i>Eltérő formatervezés, divat, stílus</i>									
Textilipar	0	16	5	26	32	0	0	21	100
Ruházati ipar	5	15	20	20	20	5	0	15	100
Cipőipar	6	12	35	24	12	0	0	11	100
Összesen	4	16	21	23	21	2	0	13	100
<i>Termékmennyiség</i>									
Textilipar	0	26	21	16	11	0	0	26	100
Ruházati ipar	10	0	30	50	0	5	0	5	100
Cipőipar	12	12	41	12	12	6	0	6	100
Összesen	7	13	30	27	7	4	0	13	100
<i>A termelés nyereségessége</i>									
Textilipar	5	42	11	5	16	5	0	16	100
Ruházati ipar	5	35	25	10	10	5	0	5	100
Cipőipar	18	29	24	6	6	6	0	12	100
Összesen	9	34	23	9	11	4	0	11	100
<i>Az eladások stabilitása</i>									
Textilipar	16	16	11	0	11	32	16	0	100
Ruházati ipar	5	40	5	10	10	15	10	5	100
Cipőipar	29	29	18	0	0	12	6	6	100
Összesen	16	29	11	4	7	18	11	4	100
<i>A vevő tevékenysége</i>									
Textilipar	0	16	16	32	11	0	5	21	100
Ruházati ipar	0	15	20	20	25	5	0	15	100
Cipőipar	6	18	41	12	0	6	0	18	100
Összesen	2	16	25	21	13	4	2	18	100

23.sz. táblázat

A különböző tevékenységeket ténylegesen és potenciálisan végző vállalatok
részesedései (százalék)

Tevékenység	Textilipar				Ruházati ipar				Cipőipar				Összesen			
	külföl- dön tényle- gesen	Szovjetunió- ban tényle- gesen	poten- ciál- san	poten- ciál- san	külföl- dön tényle- gesen	Szovjetunió- ban tényle- gesen	poten- ciál- san	poten- ciál- san	külföl- dön tényle- gesen	Szovjetunió- ban tényle- gesen	poten- ciál- san	poten- ciál- san	külföl- dön tényle- gesen	Szovjetunió- ban tényle- gesen	poten- ciál- san	poten- ciál- san
Áruexport	94.7	94.7	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	98.2	98.2	0.0	0.0
Szabadalom- export	10.5	5.3	15.8	0.0	10.0	0.0	5.0	29.4	17.6	0.0	0.0	16.1	7.1	7.1	7.1	7.1
Bérmunka	15.8	0.0	10.5	0.0	25.0	0.0	5.0	17.6	11.8	0.0	0.0	19.6	3.6	3.6	5.4	5.4
Közös termelés	0.0	0.0	10.5	0.0	10.0	0.0	0.0	5.9	5.9	5.9	5.9	5.4	1.8	1.8	5.4	5.4
Specializáció	5.3	5.3	5.3	0.0	0.0	0.0	5.0	0.0	0.0	0.0	5.9	1.8	1.8	1.8	5.4	5.4
Létesítmény- export	10.5	10.5	15.8	0.0	5.0	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0	5.9	5.4	3.6	3.6	17.9	17.9
Vegyes vállalat	5.3	0.0	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	11.8	5.8	0.0	0.0	5.4	1.8	1.8	1.8	1.8
Leányvállalat	15.8	0.0	0.0	0.0	30.0	0.0	0.0	11.8	0.0	0.0	0.0	19.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Nem részletezett új tevékenységek	41,2 (n=17)				52,6 (n=19)			23,5 (n=17)				39,6 (n=53)				

4.4. A Szovjetunióból származó import

A vállalatok közel egynegyede importál nyersanyagokat és más hasonló termékeket a Szovjetunióból (24.sz. táblázat). A behozatal azoknál a ruházati ipari vállalatoknál a leggyakrabbb, amelyek 1974-1979 között kezdték meg exportjukat, és azoknál, amelyek viszonylag kevésbé függnek a szovjet viszonylatu kiviteltől. Az import jelentősége többé-kevésbé fordított arányban van az export megkezdése óta eltelt évek számával és az exportnak az eladásokban mért részesedésével.

24.sz. táblázat

*Nyersanyagok stb. importja a Szovjetunióból a
TRC-szektorban*

	A Szovjetunióból importáltak részaránya százalék	A Szovjetunióból származó import részesedése az ösz- szes ilyen jellegű behoza- százalék talból	(n)
<i>Iparág</i>			
Textil	21.2	18.3	(4)
Ruházati	35.0	4.6	(7)
Cipő	11.8	1.5	(2)
<i>A szovjet viszonylatu export kezdőéve</i>			
-1973	21.4	3.0	(6)
1974-1979	40.0	12.5	(6)
1980-	11.1	15.0	(1)
<i>A Szovjetunióba irá- nyuló export részesedése</i>			
-19 százalék	29.2	11.7	(7)
20-49 százalék	18.8	7.0	(3)
50- százalék	21.4	1.7	(3)
Összesen (56)	23.2	8.3	(13)

A vállalatok általában hajlandóak nagyobb mértékben felhasználni szovjet termékeket. (25.sz. táblázat) Sőt, a cipőipari vállalatok fele azt is elképzelhetőnek tartja, hogy gépeket és berendezéseket is a Szovjetunióból szerezzen be. A textilipari vállalatok többsége textilszálat, fonalat, szövetet vagy egyéb nyersanyagot vásárolna. A ruházati ipar potenciális importlistáján a szövet, a bőr és egyéb nem részletezett nyersanyag szerepel a leggyakrabban.

25.sz. táblázat

"Mely termékek szovjet viszonylatu importját növelné a vállalat?"

Termék	Az import potenciális növelésének százalékos megoszlása			
	Textilipar	Ruházati ipar	Cipőipar	Összesen
Gép, berendezés	5.3	5.0	47.1	17.9
Nyersanyagok (általában)	21.1	30.0	29.4	26.8
Szövet	21.1	20.0	5.9	16.1
Bőr	5.3	20.0	17.6	14.3
Textilszál, fonal	36.8	0.0	0.0	12.5
Vegyitermékek	10.5	5.0	0.0	5.4
Fogyasztási cikkek	5.3	5.0	0.0	3.6

1980-1983 között csak egy cipőipari exportőr és 1983-ban egy ruházati ipari vállalat tapasztalt aktív szovjet eladói tevékenységet (26.sz. táblázat). Legkevesbé a textilipari, leginkább pedig a cipőipari vállalatokkal kerestek kapcsolatot szovjet eladók. Csak 1983-ban észlelt a TRC-vállalatok fele bármiféle szovjet értékesítési törekvéseket. Bár e törekvések kismértékben erősödtek, úgy tűnik, még mindig nem érik el a finn TRC-vállalatoknak azt a hajlandóságát, amely őket már az eladó aktív marketingtevékenysége előtt is jellemzi. Az ellenügyletek, melyek jelentősége nőtt az utóbbi évek kelet-nyugati

"Milyen aktívak a vállalata felé irányuló szovjet
eladási törekvések?"

	Nagyon	Megle- hetősen	Kissé	Egyálta- lán nem	Összesen százalék
<i>1980</i>					
Textilipar	0.0	5.3	26.3	68.4	100.0
Ruházati ipar	0.0	5.0	45.0	50.0	100.0
Cipőipar	6.3	6.3	6.3	81.3	100.0
Összesen	1.8	5.5	27.3	65.5	100.0
<i>1981</i>					
Textilipar	0.0	5.3	31.6	63.2	100.0
Ruházati ipar	0.0	10.0	40.0	50.0	100.0
Cipőipar	6.3	6.3	12.5	75.0	100.0
Összesen	1.8	7.3	29.1	61.8	100.0
<i>1982</i>					
Textilipar	0.0	0.0	36.8	63.2	100.0
Ruházati ipar	0.0	10.0	60.0	30.0	100.0
Cipőipar	6.3	6.3	25.0	62.5	100.0
Összesen	1.8	5.5	41.8	50.9	100.0
<i>1983</i>					
Textilipar	0.0	0.0	36.8	63.2	100.0
Ruházati ipar	5.0	10.0	50.0	35.0	100.0
Cipőipar	6.3	18.8	37.5	37.5	100.0
Összesen	3.6	9.1	41.8	45.5	100.0

kereskedelmében, láthatóan nem kerültek gyakran előtérbe a finn TRC-vállalatok szovjet viszonylatu exportjánál.

4.5. *A Szovjetunióval folytatott kereskedelem problémái és megoldásuk*

A kérdőív végén a válaszolók felsorolhatták az exportot és importot érintő, általuk központinak vélt problémákat, és javaslatokat tehettek a kereskedelem fejlesztésével kapcsolatban.

A vállalatok egyharmada említette problémaként a kereskedelmi szerződések késői időzítését (27.sz. táblázat). Az időzítés feltehetően csak az utóbbi években vált általános problémává, amikor lerövidült a következő évi kontingensek megállapítása, a szerződés aláírása és a szállítások közötti időtartam. Azok a vállalatok, amelyek az export bizonytalanságát jelölték meg problémaként, az ütemezési gondokon kívül a kereskedelem jövőbeli, a folyó egyezmény lezárta utáni folytatásával összefüggő bizonytalanságra is utaltak. A kereskedelmi mérleg alakulásától, a kontingensektől és az exportengedélyektől való függőséget a vállalatok kb. 10 százaléka érzékelte önálló problémaként. Az iparágak közötti legélesebb különbség az, hogy míg a textilipari vállalatok 30 százalékának okoz problémát az elért ár és a megkívánt minőség közötti aránytalanság, addig mindössze egy olyan cipőipari vállalat akadt, amelynek ez gondot okoz.*

A szovjet viszonylatu import legfőbb problémáit a TRC-vállalatok szerint a kínálat hiányosságai és a szállítások pontatlansága okozta. Viszonylag sok textilipari vállalat jelezte ezeket a gondokat. Miután csak egyötödük használ szovjet termékeket, a pontatlan szállításokkal kapcsolatos benyomásuk az ese-

* A szovjet viszonylatu export nyereségessége a textiliparban nem bizonyult rosszabbnak más iparágnál (Vö.: 22.sz. táblázat), ezért valószínű, hogy ez a probléma egyes exportszerződések megkötésétől való tartózkodáshoz vezethetett.

*"Milyen jellegű problémákat tapasztalnak a szovjet
viszonylatu kereskedelemben?"*

Megnevezés	A problémát említők százalékos megoszlása			
	Textil- ipar (n=19)	Ruházati ipar (n=20)	Cipő- ipar (n=17)	Összesen (n=56)
<i>Export</i>				
Késői időztítés	36.8	20.0	47.1	33.9
Exportengedélyek beszerzése	10.5	15.0	17.7	14.3
Bizonytalanság	10.5	20.0	5.9	12.5
Aránytalanság az ár és a minőség között	31.6	0.0	5.9	12.5
Kontingensek	15.8	10.0	5.9	10.7
A bilaterális egyen- leg hatása	15.8	5.0	5.9	8.9
Szállítási eszkö- zök hiánya	5.3	10.0	11.8	8.9
Visszajelzés hiánya	10.5	0.0	0.0	3.6
<i>Import</i>				
A kínálat fogyaté- kosságai	42.1	30.0	17.7	30.4
Pontatlan szállítások	42.1	25.0	11.8	26.8
Importengedélyek beszerzése	0.0	10.0	5.8	5.4
Nagy importmennyiségek	10.5	0.0	0.0	3.6

tek kb. felében vagy arra vezetett, hogy már megszüntették az importot, vagy nem saját tapasztalaton alapszik. A kérdésekre adott válaszok arra utalnak, hogy a Szovjetunióval való kereskedelem fejlesztését érintő javaslatok és kívánalmak a kereskedelem jelenlegi alapjainak átalakítása nélkül megvalósíthatók. (Vö.: 28.sz. táblázat) A vállalatok szeretnék növelni a TRC-kontingenseket és a szerződéskötések időbeli előrehozását indítványozzák. A hatóságoktól azt várják, hogy biztosítsák a

*A Szovjetunióval való kereskedelem fejlesztésével
kapcsolatos javaslatok és kívánságok*

Javaslat/kívánság	Textil- ipar (n=19)	Ruházati ipar (n=20)	Cipő- ipar (n=17)	Összesen (n=56)
Az export foglalkoztatási kihatásainak figyelembevétele	21.1	5.0	35.3	19.6
A kontingensek meghatározásának időbeli előrehozása	15.8	15.0	23.5	17.9
A kontingensek növelése	15.8	15.0	5.9	12.5
A hatóságok biztosítsák az export folyamatosságát	15.8	25.0	11.8	17.9
A Szovjetunió tanuljon meg eladni	0.0	15.0	0.0	5.4
Szervezzék meg a vásárlóval való közvetlen kapcsolatot	5.3	5.0	0.0	3.6
A TRC-szektor kapjon képviseletet a Gazdasági Együttműködési Bizottságban	0.0	5.0	0.0	1.8
Szüntessék meg a nyugati importtartalom korlátozását	5.3	0.0	0.0	1.8
Ujítsák meg a minták szálítási rendszerét	0.0	5.0	0.0	1.8

TRC-kivitel folyamatosságát. Az export foglalkoztatási kihatásait megfelelően figyelembe kellene venni, ami a szovjet viszonylatu finn exportban a TRC-ágazat részesedésének növelését jelentené.* A szovjet viszonylatu kereskedelem jelenlegi elveinek megváltozására vonatkozó egyetlen javaslatot egy textilipari vállalat tette, amelyik azt kívánja, hogy szüntessék meg az export nyugati importtartalmának korlátozását.

* Egy, a Szovjetunióba irányuló export foglalkoztatási kihatásait vizsgáló tanulmány szerint 27 iparág közül a cipőipar a harmadik, a ruházati a hetedik és a textilipar a tizennyolcadik helyet foglalta el. [17]

KÖVETKEZTETÉSEK

Finnország nem nézte tétlenül a világ textil-, ruházati és cipőkereskedelmét megváltoztató folyamatokat. A finn fejlődés azonban rendelkezik néhány sajátos jellegzetességgel. A Szovjetunióval való bilaterális kereskedelem a finn TRC-export számára két gyors növekedési periódust jelentett (1974-1975 és 1980-1981), amelyek eredményeként a nyolcvanas évek elején a Szovjetunió lett ezen ágazat legfontosabb exportpiaca.

Vizsgálatunk a következő kérdésekre keresett választ: Mi volt a szovjet viszonylatu export erőteljes bővülésének hatása a TRBC-ágazat külkereskedelmére és belföldi fejlődésére? A Szovjetunióba irányuló export az ugródeszka, a puffer, a támogatás vagy valamilyen különleges versenyelőny szerepét játszotta-e?*

A szovjet piac nem tekinthető a TRBC-ágazat világpiacra jutását előkészítő ugródeszskának. A ruházati és cipőexportőrök kezdetben Nyugat-Európába exportáltak és a finn iparnak a hazai piacon is elsősorban ezen térség termékeivel kellett versenyeznie. Annak ellenére, hogy néhány textilipari vállalat először a Szovjetunióba kezdett exportálni, nagyobb részük már jelentős tételeket exportált nyugatra, amikor keleti kivitele kezdetét vette. A kezdeti lépéseket abban az értelemben sem a szovjet piacon teszik meg a vállalatok, hogy általában itt végeznének először különleges (export) tevékenységet.

A vállalati és ágazati szinten végzett vizsgálatok egyaránt kimutatták, hogy a Szovjetunióba irányuló export jobbra a TRBC-ágazat ciklikus ingadozásaitól függetlenül alakult, nem követte azokat és ellentétes irányban sem mozgott.

Ami a szezonális ingadozásokat illeti, a szovjet viszonylatu kivitel érzékelhetően puffer szerepet játszott, noha a szerződéskötések késése utóbb minden bizonnyal csökkentette ezt a hatást. A termelés kedvező időzithetősége - a nagy eladható

* Vö.: hipotézisek a 4-5. oldalon.

menntiségek és a vevő megbízhatósága mellett - valószínűleg a legfontosabb magyarázata annak, hogy a Szovjetunióba irányuló export a legtöbb vállalatnál nyereségesebb a többi értékesítésnél.

Ha ismerjük a TRBC-ágazat sorsát néhány Finnországgal versenyző nyugati országban és megnézzük a finn TRBC-kereskedelem egyenlegét a szovjet viszonylatu forgalom nélkül, könnyen juthatunk arra a következtetésre, hogy a keleti export gyenge, hanyatló iparágat támogat. Az ilyen értékelés azonban - vizsgálunk eredményei birtokában - helytelen. *Nem tűnik úgy, hogy a Szovjetunióba irányuló export a védett piac segítségével egy életképtelen iparágat támogat.*

Először is a TRBC-export megőrizte nyugati piacrészesedését, és a szovjet viszonylatu kivitel növekedése nem a nyugati piacokról való kiszorulás helyettesítésére szolgált. Másodszor, a TRBC-vállalatok szovjet viszonylatu exportjuk megkezdése után érzékelhetően kiterjesztették piacaikat más országokra, ami egy hanyatló, versenyképtelen iparág esetében nehezen lenne elképzelhető.

Általános tanulságként azt állithatjuk, hogy a *Szovjetunióba irányuló kivitel a finn TRBC-ágazat számára jól érzékelhető, különleges, kedvező tényező volt, amely azáltal, hogy nyereséges termelésre nyújtott lehetőséget, erősítette az ágazat nemzetközi versenyképességét.*

A finn TRBC-export szovjet piacon elért sikerei a nyugati termékek és a keleti elszámolási rendszer kombinációján alapulnak. Elvileg minden finn iparág ugyanabban a versenyhelyzetben van, de a fogyasztási cikkek kereskedelmében az említett kombináció különösen gazdaságos volt a vevő (és az eladó) számára. Ha a Szovjetunióba irányuló finn TRBC-termékeket a többi KGST-ország áruhoz hasonlitanánk, az utóbbiak alacsony költségszintje miatt nyilvánvalóan tarthatatlan árversenybe kerülnének. Ebben az esetben nem lenne indok a jelenlegi gazdaságos exportra. Ha a Szovjetunióknak - mint a többi nyugati import esetében - konvertibilis valutával kellene a finn TRBC-termékekért fizetnie, akkor ezeknek azért a csekély mennyiségű valutáért kellene versenyezniük, amelyet a Szovjetunió a preferencialistája végén szereplő termékek nyugati behozatalára áldoz.

A Szovjetunióba irányuló TRBC-export csak akkor nyereséges az exportőr számára, csak akkor áll a vevő érdekében és csak akkor erősíti a finn vállalatok nyugati versenyképességét, ha eleget tesz a finn termékekkel szemben általánosan támasztott követelményeknek a minőség stb. tekintetében. Ha a szovjet viszonylatu kivitel a TRBC-ágazatban és vállalatainál egyfajta "duális szerkezethez" vezetne, amelyben a keleti export valamiféle "KGST-kritériumoknak" felelne meg, míg a többi a piaci verseny megszabta követelményeket elégitené ki, akkor az a Szovjetunióba irányuló export jellegének lényegi változását vonná maga után. Ebben az esetben nem erősitené, hanem gyengítené az ágazat nemzetközi versenyképességét. Még azok a vállalatok sem engedhetik meg maguknak termelésük ilyenfajta differenciálódását, amelyek értékesítésében a szovjet viszonylatu kivitel dominál. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy ezek az exportőrök nem vehetik figyelembe a szovjet vevő igényeit és kívánságait (pl. a hangsúlyt a termék eleganciájáról inkább tartósságára helyezve), de a szovjet viszonylatu exportőröknek is a fejlődésnek ugyanahhoz az általános menetéhez kell igazodniuk, mint amelyet a finn TRBC-iparnak a nemzetközi versenyben való helytállás érdekében követnie kell. A Szovjetunióba irányuló export elkerülhetetlenül rendelkezik néhány különleges vonással már csak azért is, mert a máshol eladott termékek nyugati importtartalma meghaladja azt a mértéket, amelyet a szovjet viszonylatu kivitelre állapítottak meg. Ebből a szempontból a tökéletes azonosság valószínűleg nem érhető el, amíg a kereskedelem kliringjellegű marad.

A TRBC-export jelenlegi szintjének fenntartása - úgy tűnik - feltételezi a kereskedelem bilaterális rendszerének megőrzését. Noha a bilateralizmus a finn TRBC-ipar számára elsősorban versenyhelyzetét kedvezően befolyásoló tényező a szovjet piacon, a rendszer nem problémamentes. A bilateralizmus következtében a TRBC-kivitelben ingadozások figyelhetők meg, amit valószínűleg a jövőben sem lehet teljesen elkerülni. Ha lehetőség nyílik a finn kivitel növelésére, akkor a TRBC-export fokozása mindkét fél érdekeinek megfelel. Mivel a fogyasztási cikkek - szovjet szempontból egyre fontosabb - importszükséglet-

tét a tervek szerint az egyezményes kereskedelem révén elégitik ki, az export növelése nagyrészt a fogyasztási cikkekre vonatkozhat. Finnországban a TRBC-ágazatban valószínűleg nem hiányzik a készség és a képesség a szovjet viszonylatu export gyors növelésére, ha ezt a körülmények engedik. Másrészt az export visszafogása - a különböző ágazatok export-rugalmasságából adódóan - nyilvánvalóan azokat a szektorokat érintené, amelyek korábban a legtöbbet profitáltak a kivitel növekedéséből. A jelenlegi elszámolási rendszer keretei között erőfeszítéseket kell tenni a rugalmasság fokozására, hogy a TRBC-szektor szovjet viszonylatu exportja is a kereskedelmi egyenleg helyett inkább az ágazat termelési ciklusainak alakulásához alkalmazkodjon.

Az exportingadozások problémája részben a tevékenységek diverzifikálásával is enyhíthető. Az ipari kooperációt sok vállalat tartja elképzelhetőnek, és - mint tudjuk - a Szovjetunió is előnyben részesíti ezt az együttműködési formát (Vö.: [22]). Ez beindíthatja olyan termékek importját is, amelyeket a finn vállalatok - úgy tűnik - szívesen fogadnának.

A megélénkülés halvány jelei ellenére a szovjet kínálat még mindig nem megfelelő, ugyanakkor a kompenzációs ügyletekre irányuló szovjet törekvések nem jelentenek problémát a finn TRC-exportőrök számára. A TRC-vállalatok szerint *a szovjet viszonylatu kereskedelem gondjai nem a kereskedelmi rendszer eleveiből, hanem gyakorlati működéséből adódnak. A vállalatok így módon nem jelezték problémaként a kivitel nyugati importtartalmának korlátozását, és nem kívánnak áttérni konvertibilis valutában folyó, multilaterális kereskedelemre.*

IRODALOMJEGYZÉK

1. BETHKENHAGEN, JOCHEN: Soviet Oil and East-West trade. (A szovjet olaj és a kelet-nyugati kereskedelem) East and West in Energy Squeeze. Ed. by Christopher T. Saunders. London, 1980.
2. DAHLSTEDT, ROY: Cycles in the Finnish Trade with the Soviet Union. (Ciklusok a finn-szovjet kereskedelemben). Publikálatlan disszertáció. Helsinki, 1975.
3. HAAVISTO, PIRKKO: Suomen vaatetusteollisuus. Kehitys vuosina 1965-1978 ja kehitysvaihtoehtot vuoteen 1990. (A finn ruházati ipar. Fejlődése 1965-1978 között és fejlesztési alternatívák 1990-ig). Industrialization Fund of Finland Ltd., A:7. Mänttä, 1980.
4. HALME, LIISA - HAAVISTO, PIRKKO - SALOMAA, JUKKA: Suomen tekstiiliteollisuus 1965-1977. (A finn textilipar, 1965-1977). Industrialization Fund of Finland Ltd., A:2. Jyväskylä, 1978.
5. HALTTUNEN, JYRKI - LARIOLA, MARTTI: Suomen tevanake-sektori kansainvälisessä kilpailussa. (A finn TRBC-szektor a nemzetközi versenyben). Industrialization Fund of Finland Ltd., B:2. Mänttä, 1979.
6. HEMMILÄ, PEKKA: Realization of Finnish-Soviet Five-Year Trade Agreements and Variations in Trade. (A finn-szovjet öt-éves kereskedelmi egyezmények realizálása és változások a kereskedelemben). Finnish-Soviet Economic Relations, ed. by Kari Möttölä - O.N. Bykov - I.S. Korolev. Southampton, 1983.
7. HEMMILÄ, PEKKA: Suomen ja Neuvostoliiton välisten viisivuotisten kauppasopimusten toteutuminen 1951-1975. (A Finnország és a Szovjetunió közötti öt éves kereskedelmi egyezmények realizálása 1951-1975 között). Workers' Economic Research Institute, TTT, Reports 1979. 9.szám.
8. HEMMILÄ, PEKKA - KOPONEN, JUHA: Suomen ja Neuvostoliiton välisen kaupan vaihtelut. (Változások a Finnország és a Szovjetunió közötti kereskedelemben). Workers' Economic Research Institute, TTT, Investigations 1975. 2.szám Helsinki, 1975.
9. HIRVENSALO, INKERI: Suomen ja SNTL:n välinen clearing-maksujärjestelmä (A finn-szovjet kliring). Bank of Finland A:49. Helsinki, 1979.

10. HOLOPAINEN, KARI: The System of Payment between Finland and the Soviet Union. (A Finnország és a Szovjetunió közötti elszámolási rendszer). Finnish-Soviet Economic Relations, ed. by Kari Möttölä - O.N. Bykov - I.S. Korolev. Southampton, 1983.
11. KIVIKARI, URPO: Itä-länsikauppa erityisesti Suomen ja Itävallan tapausten avulla tutkittuna. (Kelet-nyugati kereskedelem: Ausztria és Finnország esete). Economic Publications, University of Turku. Series A:13. Turku, 1983.(a).
12. KIVIKARI, URPO: The Free Trade Agreements between Finland and the East European Countries. (Szabadkereskedelmi megállapodások Finnország és a kelet-európai országok között). Unitas, 1983. 3. szám Helsinki, 1983(b).
13. LANNER, JAMES: The Problems of the Textile and Clothing Industries in EFTA Countries. (A textil- és a ruházati ipar problémái az EFTA-országokban). Occasional Paper No. 2 1983. Economic Affairs Department. Genf, 1983.
14. LARIOLA, MARTTI: Suomen tekstiiliteollisuus 1980-luvulla. (A finn textilipar az 1980-as években). Industrialization Fund of Finland Ltd., A:8. Mänttä, 1980.
15. OECD Statistics of Foreign Trade, Series C.
16. RUOHO, SEPPO: Neuvostoliiton viisivuotissuunnitelma vuosille 1981-1985. (A Szovjetunió ötéves terve, 1981-1985). Research Project on CMEA Trade, Research Report 28. Lappeenranta University of Technology.
17. SUOMEN VIENNIN TOIMIALOITTAISESTA EDULLISUUSJARJESTYKSESTA ERITYISESTI NEUVOSTOLIITTOON SUUNTAUTUVAN VIENNIN KANNALTA TARKASTELTUNA. (A finn export nyereségessége szektoronként, különös tekintettel a Szovjetunióba irányuló exportra). Institute of Business Research, LTT, 1981.
18. TEOLLISUUSTILASTO (Iparstatisztika Finn hivatalos statisztikák).
19. TEXTILE AND CLOTHING INDUSTRIES. Structural Problems and Policies in OECD Countries. (Textil- és ruházati ipar. Strukturális problémák és politikák az OECD-országokban).
20. ULKOMAANKAUPPATILASTO (Külkereskedelmi statisztika. Finn hivatalos statisztikák).
21. VOLK, RAIJA: Suomen Kevsös-kauppa (A finn KEVSOS kereskedelem). Pellervo Economic Research Institute Publications No. 3. Espoo, 1983.

22. YUDANOV, YU.I.: Soviet-Finnish Economic Cooperation: Significance for the National Economy of both Countries. (A szovjet-finn gazdasági együttműködés: jelentősége a két ország népgazdasága számára). Finnish-Soviet Economic Relations, ed. by Kari Möttölä - O.N. Bykov - I.S. Korolev. Southampton, 1983.

YRJÄNÄ TOLONEN

**A SZOVJETUNIÓVAL FOLYTATOTT KERESKEDELEM HATÁSA
A FINN EXPORTÁGAZATOKRA**

I. Bevezetés és problémameghatározás

A tanulmány célja annak vizsgálata, milyen hatást gyakorol a Szovjetunióba irányuló kivitel a finn exportágazatok szerkezetére és fejlődésére. A dolgozat első részében vázoljuk a problémát, a második részben pedig egy empirikus vizsgálat eredményeit ismertetjük.

A Szovjetunióba irányuló finn exportot vizsgálva legalább három hipotézist állithatunk fel:

1. A finn termelők a szovjet piacot ugródeszkeként használhatják más piacokra való bejutás elősegítésére. Ez az állítás a Linder-Vernon-féle tétel kiterjesztésének tekinthető. Az említett tétel a hazai piac fontosságát hangsúlyozza adott ország ipari fejlődése szempontjából. A tétel érvényesülése a szovjet piacra azt jelentené, hogy a Szovjetunió a hazai (finn) piac meghosszabbításának tekinthető. [2, 6] Lásd még a NIKE csoportban végzett vizsgálatot [1].

2. A Szovjetunióba irányuló export életben tart versenyképtelen finn vállalatokat és ágazatokat. (A Szovjetunióval való kereskedelem ilyen jellegű, üvegház hatásáról lásd például [4]).

3. A finn exportőr szempontjából a szovjet piacon lényegében bármely más piaccal megegyezők a feltételek.

A továbbiakban megkíséreljük kifejtetni a fenti három alternatíva lehetséges okait és hatásait.

Az első két hipotézis arra az állításra épül, hogy a szovjet piac védett a finn exportőrök számára a többi piacgazdaság exportőreivel összehasonlítva. Fel kell hívni a figyelmet arra, hogy ez a két hipotézis azt feltételezi, hogy a piacgazdaságokból származó szovjet import (azaz a szovjet importigény) a KGST országokból származó behozataltól el van különítve. Ez a feltételezés a piacgazdaságokkal, illetve a központilag irá-

nyitott gazdaságokkal folytatott szovjet kereskedelem eltérő intézményrendszerével és az ármeghatározás eltérő módjával indokolható.

A finn exportőrök védettségét több tényező magyarázza. Az egyik a kölcsönös kereskedelem bilaterális jellege. Ebből az következik, hogy a szovjet importőröknek Finnországból történő behozatal esetében nincs szükségük konvertibilis (kemény) valutára, ami szovjet szempontból valószínűleg rendkívül nagy előny.

A finn cégek a többi nyugati exportőrrel összehasonlítva további előnyökkel is rendelkeznek. A Szovjetunió és Finnország közötti kereskedelemnek a jóvátételi szállításokig visszanyúló hagyományai vannak, így a szovjet vásárlók ismerik a finn termékeket. A politikai környezet szintén a finn exportőrök kedvezményezett helyzetét javítja (pl. a szállítások zavartalan-sága). Ezen túlmenően a finn exportőrök mellett szólnak a kialakított kereskedelmi szervezetek és a finn cégek felkészültsége, és szovjet piacismeretük is. Az érvek második csoportját tehát úgy foglalhatjuk össze, hogy a (nagyon tágan értelmezett) kereskedelmi korlátok a szovjet piacon a többi piacgazdasággal összehasonlítva kisebbek Finnország esetében.

A fent említettek magyarázzák, miért beszélhetünk a finn exportőrök szempontjából a többi piacgazdaság exportőreitől védett szovjet piacról. Ugyanakkor a védettség egy fokkal nagyobb mértékű is lehet. Elképzelhető az is, hogy a finn termelők számára a szovjet piac még a hazainál is védettebb, mivel az utóbbin a többi piacgazdaságból származó behozatal révén érvényesül az importverseny.

A harmadik feltételezés értelmében a leírt védettség nem lényegbevágó az export egészére vagy jónéhány termékre nézve. Ebben az esetben a Szovjetunióba exportáló finn exportőröknek versenyezniük kell a többi piacgazdaságból és/vagy a KGST-or-szágokból származó szovjet behozattal.

Irjuk le most alaposabban az első két hipotézisben sugallt védettség következményeit. Az első szerint új termékek vagy vállalatok szempontjából számos ágazatban érvényesülhet a kiterjesztett hazai belső piac hatása. Az új cégek esetében az első

lépés a belső piacon való megjelenés. A rendkívül kis országokban - így Finnországban is - azonban a belső piac túl kicsiny ahhoz, hogy lehetővé tegye a méretgazdaság (economies of scale) kihasználását. Ugyanakkor a többi OECD ország piacán a verseny túl éles a kezdő (új vállalatok) számára és/vagy kereskedelmi korlátok akadályozzák a kivitelt. Ebben a helyzetben a védett szovjet piac a hazai piac kiterjesztéseként szolgálhat, és lehetővé teszi a méretgazdaság kihasználását. Ráadásul az a tény, hogy a finn exportőrök számára a szovjet piac a hazainál is védettebb, újabb lehetőséget ígér: az új vállalatok termékeik piacravitelét a szovjet piacon kezdhetik meg és később léphetnek ki onnan a hazai (finn) és/vagy nyugati piacokra. Az utóbbi eset abban is különbözik az elsőként vizsgálttól, hogy kiterjesztett hazai piacként Svédország is szolgálhat a finn termelők számára az alacsony kereskedelmi korlátok, csekély szállítási költségek, kis kulturális és ízléskülönbség miatt. Az utóbbi leírt, a külföldi piacon történő első fellépés viszont csak a Szovjetunióba exportáló finn vállalatokat jellemzi.

A második hipotézis értelmében léteznek olyan ágazatok, amelyek versenyképtelenek más külföldi és/vagy a finn piacon. Ugyanakkor a szovjet piacon élvezett védettségük lehetővé teszi fennmaradásukat. Hozzátehetjük, hogy ez a kérdés nem egyes üzemeket, vállalatokat érint, hanem egész iparágakat. Egy ágazaton belül ugyanis nincs értelme annak, hogy a szovjet importőrök a megrendeléseket a hatékony vállalatok helyett a versenyképteleneknek adják.

A harmadik feltételezés akkor állja meg a helyét, ha a finn exportőrök védettsége a szovjet piacon nem szignifikáns, pl. azért, mert éppoly kemény (a többi nyugati ország, esetleg a KGST-államok által támasztott) versennyel kell szembenéznük, mint a külföldi piacokon általában.

II. Az empirikus elemzés

A hipotézisek empirikus elemzésekor az a kérdés vetődik fel, hogyan különítsük el az említett három esetet a finn iparban. Elvileg a legjobb megoldásnak az egyes cégek tanulmányozá-

sa ígérkezik pl. a vállalati interjúk segítségével. Mi egy másik, sokkal könnyebbnek tűnő módszert választottunk: egyes iparágak vizsgálatát termelés- és kereskedelemstatisztikai adatok bevonásával.

A különböző iparágakra az alábbi három mutatót számítottuk ki:

1. A hazai termelés belföldön felhasznált része

belföldi felhasználás

2. Szovjetunióba irányuló export

hazai termelés

3. Összes export - Szovjetunióba irányuló export

hazai termelés - Szovjetunióba irányuló export

Mint látható, a hazai termelést (vagy fogyasztást) deflátorként alkalmaztuk, hogy a különböző iparágak mutatói arányos-sá, s így összehasonlíthatóvá váljanak. A 3. mutatóban a Szovjetunióval való kereskedelem változásainak - különösen az 1973 utáni gyors exportbővülésnek - hatását igyekezzük kiszűrni.

Az előző fejezetben bemutatott hipotéziseknek az idősoros mutatók alábbi alakulása felel meg:

- A. Kiterjesztett belső piac-hatás: 2. mutató magas, míg a 3. alacsony, de folyamatosan növekszik.
- B. Versenyképtelen iparágak életbentartása-hatás: 2. növekvő, míg 1. és 3. csökkenő.
- C. Nincs különösebb védettség: vagy nagyon alacsony 2. értéke vagy pedig egyidejűleg nő 2. és 3.

Az empirikus elemzés az 1964., 1973. és 1981. évekre terjedt ki. Ellenőrzésként megvizsgáltuk az 1964-1965, 1972-1973 és 1980-1981 közötti kétéves időszakok átlagát is.*

* Az 1. számú mellékletben az egyéves adatok, a 2. számú mellékletben a kétéves átlagok értékei szerepelnek.

Az adatok 19 kétszámjegyű bontású CCCN-alcsoportot* foglalnak magukban. Az árucsoportokat úgy választottuk, hogy részarányuk a Szovjetunióba irányuló finn exportban 1964-ben vagy 1981-ben meghaladja az egy százalékot. Csak a feldolgozóipari termékeket vontuk be az elemzésbe.**

A kiválasztott termékcsoporthoz a Szovjetunióba irányuló finn exportnak 1964-ben 91,4, 1981-ben pedig 81,4 százalékát adták.

Az elemzés során csak egy esetben tapasztaltuk a kiterjesztett belső piac-hatás érvényesülését, a hajóknál.

1.sz. táblázat

A CCCN 89 termékcsoporthoz (hajók) mutatóinak alakulása az éves adatok alapján

	1	2	3	A termékcsoporthoz tartozó a Szovjetunió- ba irányuló finn ex- portban (százalék)
1964	67	43	23	26,1
1973	59	22	57	16,6
1981	15	53	95	11,6

A termékcsoporthoz jellegénél fogva a folyamatokat talán jobban szemléltetik a két éves átlagadatok alapján kiszámolt mutatók.

* CCCN: Customs Cooperation Council Nomenclature: a finn külkereskedelmi statisztikában alkalmazott árubontás. (A fordító)

** Az adatok tartalmazzák a SITC 25 (cellulóz és papírhulladék) árucsoportot. Fel kell hívni a figyelmet arra, hogy a CCCN 44 árucsoport a SITC 24 (fa és parafa) egyes tételeit is magában foglalja. Az adatok forrása a Finn Külkereskedelmi és az Ipari Statisztika. (Finnish Foreign Trade és Finnish Industrial Statistics)

A CCCN 89 termékcsoport (hajók) mutatóinak alakulása a kétéves adatok átlaga alapján

	1	2	3	A termékcsoport részesedése a Szovjetunióba irányuló finn exportban (százalék)
1964-1965	69	53	29	26,3
1972-1973	56	18	61	12,7
1980-1981	46	43	68	11,0

Mint a táblázatból kitűnik a kiterjesztett belső piac-hatás - noha kisebb mértékben - továbbra is érvényesül.

Ami a többi termékcsoportot illeti, a kétéves adatok átlaga alapján számolt mutatók jóval közelebb vannak az éves értékekhez. Ezért a következő táblázatokban csak az utóbbiakat közöljük.

A szovjet piacon meglévő kedvezményezettséggel valamilyen mértékben élő, a nyugati és/vagy a belső piacon versenyképtelen ágazatok közé tartoznak a vegyi termékeket (CCCN 28), szappant stb. (CCCN 34) előállító és a papírgyártó (CCCN 48) iparágak.

A vegyi termékek, a szappan stb. és papír-
ipari cikkek termékcsoport mutatóinak alakulása

		1	2	3	A termékcsoport részesedése a Szovjetunióba irányuló finn exportban (százalék)
CCCN 28	1964	59	2	22	0,5
	1973	78	1	7	0,4
	1981	70	8	7	1,2
CCCN 34	1964	79	0	1	
	1973	52	0	11	
	1981	52	37	8	1,29
CCCN 48	1964	95	9	74	31,0
	1973	93	8	70	26,0
	1981	93	15	65	18,6

A táblázatból ugyanakkor az is látható, hogy a vegyi termékek esetében a hazai termelésnek a belső fogyasztáshoz mért részaránya növekszik. A szappannál ugyan csökken a belföldi részesedés, de a nyugati piacokon 1973-ig emelkedett a részarány, amit csak kis mértékű visszaesés követett 1973-1981 között. Ami a papíripart illeti részesedése csökkenő mind a belföldi, mind a nyugati piacokon. Ugy tűnik, hogy az ágazat Finnország nyugati exportjában tapasztalható tíz évenként 4-5 százalékos (kétéves átlagok alapján 3-4 százalékos) részarányvesztése egyértelműen a versenyképesség romlását jelzi.*

A fa és faipari termékek (CCCN 44) és a cellulóz (CCCN 47) alkotják azokat a versenyképtelen termékcsoportokat, melyek nem voltak képesek profitálni a szovjet piacon élvezett kedvezményezett helyzetükből.

4.sz. táblázat

*A fa és faipari cikkek és a cellulóz
termékcsoport mutatóinak alakulása*

		1	2	3	A termékcsoport részesedése a Szovjetunióba irányuló finn exportban (százalék)
CCCN 44	1964	79	0	74	
	1973	81	0	60	
	1981	84	2	61	1,26
CCCN 47	1964	100	4	51	10,8
	1973	100	4	34	8,0
	1981	99	5	33	3,0

* Ez ténylegesen versenyképességgromlás, nem pedig pl. a papír iránti kereslet csökkenésének következménye, amit az is mutat, hogy 1970-1982 között a papír és cellulóz termékcsoport OECD importjában Finnország piaci részesedése öt százalékkal csökkent. [5]

A faipari cikkek termékcsoportjában a külföldi részesedés csökkenése mellett a belföldi részarány kismértékben nőtt. A cellulóz esetében a meredeken zuhanó nyugati részesedés a növekvő hazai kereslet nyomán fellépő kínálati korlátok következménye is lehet. Hasonló kínálati korlátok a faipari cikkeknél is megfigyelhetők.

Végkövetkeztetésünk az, hogy csak egyetlen esetben, a papírgyártó ágazatban kompenzálta egyértelműen a növekvő szovjet importigény a nyugati piacokon elszenvedett versenyképesség csökkenést. Ugyanakkor ezen ágazat fontosságát jelzi, hogy 1981-ben az összes finn export 22 százalékát adta.

Az eddig nem vizsgált termékcsoportok mutatói nem tükröznek lényeges különbséget a nyugati és keleti piacok között.

5.sz. táblázat

*A lényeges eltérést nem mutató
feldolgozóipari termékcsoportok*

		1	2	3	A termékcsoport részesedése a Szovjetunióba irányuló finn exportban (százalék)
CCCN 30 (gyógyszer- ipari termékek)	1964	55	0	1	
	1973	50	0	7	
	1981	58	18	13	1,0
CCCN 32 (festékek stb.)	1964	65	0	1	
	1973	52	1	35	0,2
	1981	52	37	42	2,5
CCCN 39 (műanyagok)	1964	46	1	7	0,3
	1973	60	3	19	1,6
	1981	59	10	22	2,6
CCCN 56 (textil- szál)	1964	52	11	29	1,8
	1973	44	4	34	0,6
	1981	32	15	46	0,5

		1	2	3	A termékcsoporthoz tartozó a Szovjetunióba irányuló finn export- ban (százalék)
CCCN 60 (kötsző- vött termékek)	1964	87	2	3	0,8
	1973	72	11	31	4,7
	1981	55	30	40	3,3
CCCN 61 (texti- liák)	1964	98	1	1	0,4
	1973	87	4	39	2,7
	1981	80	21	47	5,0
CCCN 64 (cipők)	1964	94	0	5	
	1973	79	7	20	1,5
	1981	63	42	25	4,0
CCCN 73 (vas és acél)	1964	60	0	13	0,4
	1973	67	2	17	3,7
	1981	77	7	24	5,9
CCCN 74 (réz)	1964	93	3	10	2,6
	1973	89	2	17	1,5
	1981	77	2	26	0,2
CCCN 84 (kazánok stb.)	1964	45	7	15	9,3
	1973	50	7	20	13,6
	1981	52	12	31	10,6
CCCN 85 (elektro- mos gé- pek)	1964	55	6	7	5,0
	1973	53	4	24	4,2
	1981	51	15	32	5,6
CCCN 87 (járművek)	1964	21	1	9	0,3
	1973	32	2	27	1,0
	1981	31	6	37	1,2
CCCN 94 (butorok)	1964	95	4	4	1,3
	1973	92	4	15	1,8
	1981	92	9	20	1,6

Fel kell hívni a figyelmet egy eddig nem vizsgált összefüggésre. Mint az 5.sz. táblázatból látható, számos ágazatban csökken a hazai előállítású termékek belföldi fogyasztása, ami

az integrálódási és termékdifferenciálódási folyamatok természetes velejárója. Ugyanakkor ez a csökkenés önmagában a (3.) mutató emelkedéséhez vezet. Az ilyen jellegű hibák elkerülése végett (minden érintett termékcsoporthoz) kiszámítottuk a Szovjetunió kívüli kereskedelem nettó exportjának a forgalomhoz mért arányát. Ez a mutató a következőképpen épül fel:

$$\frac{(\text{összes export-Szovjetunióba irányuló export})}{(\text{összes export-Szovjetunióba irányuló export}) + (\text{összes import-Szovjetunióból származó import})}$$

A mutató növekedése az importtermékek versenyével való sikeres helytállást jelzi. Másfelől viszont a mutató csökkenése nem feltétlenül jelenti a versenyképesség romlását. A csökkenés egyszerűen a belső fogyasztási szerkezet változásából is eredhet.

6.sz. táblázat

*Az egyes termékcsoporthoz nettó
exportjának alakulása*

CCCN termékcsoporthoz	1964	1973	1981
30	-97	-86	-66
32	-96	-27	-11
39	-88	-48	-42
56	-37	-42	-43
60	-64	8	-10
61	-32	64	57
64	-13	-4	-27
73	-56	-38	3
74	15	34	12
84	-73	-59	-34
85	-82	-46	-32
87	-95	-70	-58
94	-12	34	49

Csak három termékcsoportban, a textilszálaknál, a kötszővött termékekénél és a cipőknél tapasztalható a nettó export forgalomhoz mért arányának a csökkenése. Ezek közül kismértékű a csökkenés a textilszálak termékcsoportjában. A másik két termékcsoport jövedelemrugalmassága rendkívül nagy, így a jövedelemnövekedés a kereslet diverzifikálódásához és termékdifferenciálódáshoz vezet. Feltételezhető, hogy ebben a helyzetben a finn termelők a jó minőségű cikkek előállítására specializálódnak, míg a gyengébb minőségű termékeket importálják pl. a NIC (ujjonnan iparosodó) országokból. Ennek következtében nem csökken a hazai termékek aránya a belső felhasználásban.

III. Következtetések

Finn termékek számára a kiterjesztett belső piac-hatás érvényesülését a Szovjetunióval folytatott kereskedelemben csak a hajógyártásban tapasztaltuk, amely iparág Finnország Szovjetunióba irányuló 1981-es exportjának kb. 12 százalékát adta. Egy esetben, a Szovjetunióba irányuló finn exportból 19 százalékkal részesedő papíriparban tűnik úgy, hogy a szovjet piac felveszi a nyugati piacokról kiszoruló finn termékeket. Ez a védőhatás az 1973-1981 közötti időszakban érvényesült és kialakulását a bilaterális elszámolási rendszer és az olajáremelkedés tette lehetővé. A Szovjetunióba irányuló 1981-es finn export 44 százalékát adó többi ágazatban nem tapasztalható semmiféle különleges eltérés a szovjet és a nyugati piacok között. A Szovjetunióba irányuló export növekedésével (különösen 1973 után) egyidejűleg a nyugati piacokon is exportbővülés ment végbe. A vizsgálat eredményeit az alábbi táblázatban összegezhetjük:

7.sz. táblázat

A kiinduló hipotézisek részaránya az empirikus vizsgálatot követően (százalék)

Nem tapasztalható eltérés a két piac között	54
Kiterjesztett belső piac-hatás	14
Versenyképtelen iparágak védelme	23
Tisztázatlan esetek	9

MELLÉKLETEK

A mutatók

- $$\begin{aligned}
 (1) &= \frac{(\text{fogyasztás-import})}{\text{fogyasztás}} \\
 (2) &= \frac{\text{Szovjetunióba irányuló export}}{\text{hazai termelés}} \\
 (3) &= \frac{\text{Összes export} - \text{Szovjetunióba irányuló export}}{\text{hazai termelés}} \\
 (4) &= \frac{\text{Szovjetunióba irányuló export}}{\text{Összes export}} \\
 (5) &= \frac{\text{Összes export}}{\text{hazai termelés}} \\
 (6) &= \frac{\text{Összes export} - \text{Szovjetunióba irányuló export}}{\text{hazai termelés} - \text{Szovjetunióba irányuló export}} \\
 (7) &= \text{nettó export arány} = \frac{\text{Összes export} - \text{Összes import}}{\text{Összes export} + \text{Összes import}} \\
 (8) &= \frac{(\text{Összes export} - \text{Szovjetunióba irányuló export}) - (\text{Összes import} - \text{Szovjetunióból származó import})}{(\text{Összes export} - \text{Szovjetunióba irányuló export}) + (\text{Összes import} - \text{Szovjetunióból származó import})} \\
 (9) &= \frac{\text{a termékcsoporthoz tartozó exportja a Szovjetunióba}}{\text{Összes Szovjetunióba irányuló export}}
 \end{aligned}$$

A mutatók százalékban vannak kifejezve.

I. Éves adatok alapján

Termék- csoport	Év	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
CCCN 28	1964	58,56	2,07	21,75	8,68	23,82	22,21	-38,71	-40,80	0,53
	1973	77,90	0,99	6,74	12,78	7,73	6,81	-54,39	-57,57	0,40
	1981	70,43	8,24	6,57	55,65	14,81	7,16	-41,43	-62,28	1,23
CCCN 30	1964	55,20	0,00	1,24	0,12	1,25	1,24	-96,94	-98,94	0,00
	1973	50,18	0,00	7,10	0,03	7,10	7,10	-85,70	-85,70	0,00
	1981	58,26	17,54	10,44	62,68	27,98	12,66	-29,67	-66,32	1,06
CCCN 32	1964	64,82	0,03	1,05	2,41	1,08	1,05	-96,06	-96,15	0,00
	1973	51,90	1,16	34,13	3,28	35,28	34,53	-25,93	-27,47	0,16
	1981	52,37	37,16	26,60	58,28	63,76	42,33	31,86	-10,67	2,47
CCCN 34	1964	79,25	0,16	1,21	11,38	1,37	1,21	-89,95	-91,02	0,02
	1973	61,20	0,03	11,29	0,29	11,32	11,29	-66,48	-66,55	0,00
	1981	62,64	31,70	5,79	84,55	37,49	8,48	0,27	-73,10	1,29
CCCN 39	1964	46,17	1,28	7,04	15,36	8,32	7,13	-85,56	-87,64	0,26
	1973	60,43	2,74	18,04	13,18	20,77	18,54	-42,82	-48,36	1,62
	1981	58,81	9,50	20,17	32,03	29,67	22,29	-24,81	-41,89	2,62
CCCN 44	1964	78,72	0,32	73,39	0,43	73,71	73,63	82,42	95,05	0,81
	1973	80,84	0,25	59,45	0,41	59,69	59,59	72,41	86,92	0,57
	1981	83,55	1,74	61,79	2,73	63,53	62,89	79,69	92,16	1,26
CCCN 47	1964	99,68	3,57	49,64	6,70	53,21	51,48	99,44	99,42	10,77
	1973	99,77	4,37	32,04	12,00	36,41	33,51	99,20	99,11	7,92
	1981	98,57	5,15	31,18	14,18	36,33	32,87	95,03	94,27	3,38
CCCN 48	1964	95,02	9,41	67,44	12,25	76,85	74,45	96,89	96,47	31,09
	1973	93,31	7,92	64,42	10,95	72,34	69,96	94,67	94,08	25,97
	1981	92,61	14,84	55,29	21,16	70,13	64,92	83,43	91,74	18,58

Termék- csoport	Év	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
CCCN 56	1964	52,45	11,39	26,07	30,40	37,46	29,42	-20,42	-36,85	1,75
	1973	44,18	3,83	32,43	10,57	36,27	33,73	-37,89	-41,89	0,63
	1981	31,86	14,51	39,02	27,10	53,53	45,65	-29,99	-43,15	0,52
CCCN 60	1964	87,08	1,80	3,10	36,72	4,90	3,16	-48,44	-63,96	0,77
	1973	71,90	11,17	27,95	28,56	39,12	31,46	24,37	8,09	4,69
	1981	55,15	30,18	27,79	52,06	57,96	39,80	25,81	-9,99	3,32
CCCN 61	1964	97,66	0,53	1,21	30,40	1,73	1,21	-15,14	-32,19	0,40
	1973	87,42	4,17	37,80	9,93	41,97	39,45	66,81	63,88	2,74
	1981	80,49	20,94	36,99	36,15	57,92	46,78	70,06	56,79	5,02
CCCN 64	1964	93,99	0,11	4,67	2,38	4,78	4,67	-12,04	-13,07	0,04
	1973	78,63	7,06	18,69	27,41	25,74	20,11	12,10	-3,64	1,52
	1981	63,02	41,67	14,80	73,80	56,46	25,37	37,71	-26,58	3,99
CCCN 73	1964	59,72	0,29	12,83	2,21	13,12	12,86	-63,43	-56,38	0,40
	1973	67,33	2,03	16,41	11,01	18,44	16,75	-36,44	-37,56	3,74
	1981	76,96	7,45	21,76	25,51	29,22	23,52	15,92	2,85	5,88
CCCN 74	1964	92,68	2,69	9,40	22,25	12,09	9,66	27,02	15,00	2,62
	1973	88,79	1,60	17,12	8,55	18,72	17,40	29,17	33,84	1,47
	1981	76,81	1,68	25,57	6,16	27,25	26,01	10,76	12,05	0,23
CCCN 84	1964	45,12	7,06	14,35	32,98	21,42	15,45	-63,38	-73,27	9,27
	1973	50,36	7,11	18,30	27,99	25,42	19,70	-48,62	-59,15	13,58
	1981	51,70	11,92	27,13	30,53	39,05	30,80	-18,64	-34,31	10,61
CCCN 85	1964	55,22	6,10	6,84	47,11	12,94	7,29	-69,02	-82,14	5,02
	1973	52,90	4,01	23,40	14,63	27,41	24,38	-40,44	-46,07	4,24
	1981	51,28	14,97	27,51	35,24	42,48	32,36	-12,52	-31,90	5,55

Termék- csoport	Év	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
CCCN 87	1964	20,92	0,74	8,61	7,95	9,35	8,67	-94,69	-94,94	0,25
	1973	31,72	1,71	26,46	6,07	28,17	26,92	-69,17	-69,68	0,99
	1981	30,54	5,81	34,69	14,35	40,50	36,83	-53,92	-57,93	1,21
CCCN 89	1964	67,72	43,33	13,07	76,83	56,39	23,06	46,13	8,89	26,09
	1973	59,79	22,56	44,72	33,53	67,28	57,75	50,71	34,06	16,58
	1981	15,21	53,86	44,00	55,04	97,86	95,37	78,30	57,60	11,61
CCCN 94	1964	94,80	3,93	3,99	49,59	7,92	4,16	22,12	-11,69	1,32
	1973	91,64	4,20	14,80	22,12	19,00	15,45	43,99	33,46	1,81
	1981	91,97	9,34	18,36	33,72	27,71	20,26	62,89	48,95	1,58

Termék- csoport	Év	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
CCCN 28	1964-1965	58,68	2,13	32,39	6,68	24,52	22,88	-36,37	-38,72	0,50
	1972-1973	77,66	0,89	6,84	11,47	7,72	6,90	-54,32	-57,84	0,37
	1980-1981	70,48	7,13	7,16	49,63	14,29	7,70	-43,06	-60,59	1,24
CCCN 30	1964-1965	53,81	0,00	1,39	0,11	1,39	1,39	-89,79	-96,79	0,00
	1972-1973	50,65	0,01	6,03	0,28	6,04	6,03	-87,69	-87,69	0,00
	1980-1981	58,49	13,94	10,76	55,24	24,60	12,43	-97,20	-86,53	0,33
CCCN 32	1964-1965	65,61	0,15	1,03	11,58	1,18	1,04	-95,53	-96,08	0,02
	1972-1973	50,65	1,54	36,56	4,00	38,10	37,14	-22,63	-24,56	0,21
	1980-1981	49,83	29,88	31,68	48,17	61,56	44,91	22,63	-10,54	2,15
CCCN 34	1964-1965	78,49	0,08	2,12	5,69	2,19	2,12	-85,17	-85,68	0,01
	1972-1973	61,44	0,16	12,17	1,23	12,33	12,19	-63,38	-63,75	0,01
	1980-1981	80,96	27,37	6,19	81,17	33,56	8,51	-11,87	-74,57	1,24
CCCN 39	1964-1965	45,71	1,62	7,82	16,99	9,44	7,95	-83,86	-86,46	0,29
	1972-1973	59,14	2,77	17,98	13,34	20,75	18,43	-45,02	-50,45	1,51
	1980-1981	58,39	8,68	22,01	28,36	30,68	24,09	-23,37	-35,43	3,03
CCCN 44	1964-1965	79,10	0,23	69,48	0,33	69,71	39,64	78,04	83,15	0,55
	1972-1973	80,84	0,18	61,68	0,30	81,86	81,79	74,59	87,98	0,39
	1980-1981	94,58	1,37	82,94	2,14	84,31	63,91	31,52	92,80	1,28
CCCN 47	1964-1965	98,47	4,35	47,82	9,37	52,17	49,98	98,01	98,92	11,14
	1972-1973	99,77	4,39	32,18	12,01	38,58	33,66	29,22	99,18	7,98
	1980-1981	98,54	5,03	33,47	13,12	98,50	35,24	95,35	94,69	3,93
CCCN 49	1964-1965	84,52	9,57	98,79	12,54	76,36	73,89	86,46	95,86	27,73
	1972-1973	92,88	9,45	63,62	12,87	73,27	70,48	94,63	93,97	29,48
	1980-1981	91,90	15,16	56,49	31,16	71,65	68,59	53,29	91,57	22,75

Termék- csoport	Év	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
CCCN 56	1964-1965	51.20	12.46	29.18	29.97	41.64	33.38	-14.44	-31.07	1.57
	1972-1973	46.10	3.87	31.98	10.79	35.85	33.27	-35.31	-39.41	0.85
	1980-1981	28.85	14.65	43.43	25.36	58.08	50.89	-28.13	-40.41	0.65
CCCN 60	1964-1965	86.09	3.98	3.56	48.61	7.54	3.72	-34.92	-61.61	1.27
	1972-1973	71.52	12.21	27.54	30.68	39.76	31.38	24.73	6.95	5.29
	1980-1981	56.24	23.39	31.44	43.05	54.80	40.92	21.84	-5.43	2.97
CCCN 61	1964-1965	97.69	0.95	1.67	34.84	2.62	1.69	3.24	-17.58	0.55
	1972-1973	98.73	4.65	37.02	11.17	41.67	38.93	69.85	66.77	2.99
	1980-1981	90.85	15.31	39.80	27.34	55.11	46.38	67.61	57.83	4.22
CCCN 64	1964-1965	33.82	0.14	5.73	2.35	5.87	5.74	-3.60	-4.68	0.04
	1972-1973	81.90	7.10	20.20	26.09	27.30	21.75	26.04	11.98	1.56
	1980-1981	64.72	38.27	19.82	61.92	53.09	29.21	35.01	-13.75	3.62
CCCN 73	1964-1965	59.18	1.37	14.04	9.01	15.40	14.25	-59.35	-54.82	1.56
	1972-1973	67.33	2.14	17.64	10.83	19.78	18.03	-32.66	-33.76	3.64
	1980-1981	76.23	5.80	21.46	20.96	27.26	22.79	9.04	-1.01	5.51
CCCN 74	1964-1965	90.23	2.54	9.61	20.93	12.15	9.88	13.50	2.09	2.25
	1972-1973	88.29	1.80	14.58	11.40	16.38	14.84	18.56	19.14	1.42
	1980-1981	77.36	1.44	22.68	5.94	24.12	23.02	3.74	5.02	0.27
CCCN 84	1964-1965	44.03	9.04	15.35	36.62	24.39	16.91	-59.60	-71.83	10.47
	1972-1973	51.23	5.61	22.29	20.76	27.90	23.56	-42.10	-50.09	10.92
	1980-1981	49.89	10.37	28.50	26.66	38.87	31.78	-22.45	-34.38	10.34
CCCN 85	1964-1965	54.91	6.47	8.07	44.76	14.54	8.64	-65.70	-79.18	4.57
	1972-1973	53.12	4.50	22.86	16.46	27.36	23.93	-40.17	-46.58	4.48
	1980-1981	49.75	13.39	29.74	31.10	43.12	34.30	-14.24	-31.04	5.96

Termék- csoport	Év	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
CCCN 87	1964-1965	21,51	0,68	7,96	7,89	8,64	8,02	-94,96	-95,19	0,21
	1972-1973	31,64	1,85	25,83	6,69	27,68	26,32	-69,89	-70,49	1,02
	1980-1981	31,17	4,76	33,80	12,23	38,56	35,50	-55,75	-58,90	1,20
CCCN 89	1964-1965	69,04	53,30	13,07	79,85	66,38	29,34	61,53	11,22	26,29
	1972-1973	56,61	17,92	50,38	26,35	68,30	61,16	47,50	34,74	12,71
	1980-1981	45,76	42,84	35,85	54,16	78,79	68,14	71,83	47,83	11,00
CCCN 94	1964-1965	95,45	3,35	3,69	47,35	7,04	3,82	22,69	-8,77	1,24
	1972-1973	91,83	5,47	14,37	27,35	19,84	15,20	47,02	33,38	2,19

IRODALOMJEGYZÉK

1. Andersen, E.-Dalum, B.-Willumsen, G.: International specialization and the home market. Aalborg University Press, 1981.
2. Linder, S.: An essay on trade and transformation. Uppsala, 1961.
3. Obláth, G.-Pete, P.: The development, mechanism and institutional system of the Finnish-Soviet economic relations, unpublished manuscript, Budapest, 1983. Magyarul megjelent: A finn-szovjet gazdasági kapcsolatok fejlődése, mechanizmusa és intézményi rendszere címmel a Közgazdasági Információs Szolgálat és a KOPINT közös kiadványaként 1985-ben. (A szerkesztő megjegyzése)
4. Richter, S.: Some aspects of economic relations between Austria and the Soviet Union, unpublished manuscript, Budapest, 1983. Megjelent azonos címmel a WIIW Forschungsberichte 101. számaként. Bécsben, 1984-ben; magyarul Az osztrák-szovjet gazdasági kapcsolatok néhány kérdése címmel a Közgazdasági Információs Szolgálat és a KOPINT közös kiadványaként 1984-ben. (A szerkesztő megjegyzése.)
5. Utne, A.: Exports of manufactures. EFTA-bulletin 1984. 1.sz.
6. Vernon, R.: International investment and international trade in the product cycle. Quarterly Journal of Economics. 1966.



E témakörben megjelent a KOPINT és a Közgazdasági Információs Szolgálat közös kiadásában:

1. Richter Sándor: Az osztrák–szovjet gazdasági kapcsolatok néhány kérdése. 1984. Ára: 150 Ft.
2. Oblath Gábor–Pete Péter: A finn–szovjet gazdasági kapcsolatok fejlődése, mechanizmusa és intézményrendszere. 1985. Ára: 150 Ft.
3. Páncsity János: A jugoszláv–szovjet külkereskedelem helye Jugoszlávia külgazdasági kapcsolataiban. 1986. Ára: 150 Ft.

Megrendelhetők: Konjunktúra és Piackutató Intézet, Budapest

V. Dorottya u. 6. 1051.

Ügyintéző: Szokol János (Tel.: 184-055)

A Közgazdasági Információs Közlemények sorozatban eddig megjelent:

1. Rott Nándor: Az angol beruházási rendszer. 1975.
2. Havas Gábor—Tilly Károly: A francia állam szerepe a beruházásokban. 1975.
3. Dénes János: Beruházások az Egyesült Államokban. 1976.
4. Rott Nándor: Az olasz beruházási rendszer. 1976.
5. Benet Iván: A szovjet mezőgazdaság fejlődésének néhány kérdése 1960 után. 1981.
6. Rott Nándor—Hanák András: A tőkés vállalatok irányítási szervezete. 1982.

Megrendelhetők: Akadémiai Kiadó, Budapest, Alkotmány u. 21. 1054