

FRANCIAORSZÁG: EXPORTÖSZTÖNZÉS A KERESKEDELMELI INFORMÁCIÓ HATÉKONY MEGSZERVEZÉSÉVEL

Hoznek Jánosné

a HUNGEXPO Információs Központjának vezetője

A világpiacon való helytállás követelményeiből fakadó piacszervezési feladatokat, azok növekvő költségei és bonyolultsága miatt még a fejlettebb ipari országokban is csak a legnagyobb vállalatok képesek pusztán önerőből megoldani.

Ennek következtében a hagyományos exporttámogató eszközöket számos tőkés országban állami támogatással megszervezett és a vállalatok segítése mellett az összegazdasági kereskedelempolitikai feladatok megvalósítását is elősegíteni hivatott kereskedelmi információs, valamint egyéb piacszervezési szolgáltatások egészítik ki. E szolgáltatásokat az erre a célra létrehozott *félig állami, vagy állami központok nyújtják*. A kezdeti sikerek nyomán mutatkozó érdeklődés, valamint a nemzetközi verseny éleződése felvetette az ilyen jellegű szolgáltatások továbbfejlesztésének az igényét.

Az első fejlett, számítógépes, az érdekelteket operatív kereskedelmi információkkal ellátó rendszert 1970-ben, Angliában hozták létre. Azóta hasonló rendszereket fejlesztettek ki az USA-ban, Ausztriában, Svédországban, Finnországban, újabban pedig Olaszországban, Spanyolországban és Belgiumban.

Az alábbiakban figyelmünket e szolgáltatások közül – a *Centre Français du Commerce Extérieur (CFCE, Francia Külkereskedelmi Központ)* példáján – a kereskedelmi információs szolgáltatás továbbfejlesztésére fogjuk fordítani.

A CFCE szerepe, funkciói

A CFCE a francia vállalatok exporttevékenységét piacszervezési szolgáltatásokkal támogatni hivatott intézmény. Az állami külkereskedelmi politika célkitűzéseit

(kutatási, fejlesztési, pénzügyi) eszközökkel támogató intézményekhez hasonlóan, a *Gazdasági Minisztérium Külgazdasági Kapcsolatok Igazgatóságának elvi irányítása alatt működik*. Együttműködési szerződés köti össze a helyi kereskedelmi és ipari kamarákkal, és szoros munkakapcsolatokat tart fenn a világ 128 országában működő francia kereskedelemfejlesztési irodákkal.

A tevékenységében súlyponti szerepet játszó kereskedelmi információszolgáltatáson kívül értékesítésösztönző szolgáltatásai a következőkre terjednek ki: külföldi kiállítások, termékbemutatók, csoportos és egyéni üzleti utak szervezése, üzleti és technológiai konferenciák, potenciális eladók és vevők találkozásainak megszervezése, kollektív reklámkampányok, marketing tanácsadás, új exportöröknek a kívánt piacra való bevezetése stb.

Mintthogy a korszerű, számítógépes információs szolgáltatás megszervezése ennél az intézménynél jelenleg van folyamatban, példáján igen jól figyelemmel kísérhetők egy-egy ilyen vállalkozás szervezésének állomásai, a kitűzött célok és a megvalósítási módszerek összhangba hozásáig.

1. Az információs rendszer továbbfejlesztésének feltételei és a feladatok megfogalmazása

1.1 A gazdasági környezet

A CFCE szolgáltatásait jelenleg mintegy 10 000 vállalat veszi igénybe. Fő ügyfelei a *kis- és középvállalatok* közül kerülnek ki. Ennek oka egyrészt az, hogy a komoly exporttevékenységet folytató nagyvállalatok saját gépparkkal, megfelelő személyzettel, tapasztalatokkal és komoly anyagi bázissal rendelkeznek, míg a

kisvállalatok ezek híján nem tudnak önállóan exporttevékenységet elősegítő információs szervezetet kialakítani. A kis- és középvállalatokra fordított fokozott figyelmet másrészt a francia vállalati struktúra adottságaival számoló, az exportba ezeket ugyancsak bevonni szándékozó kormányprogram is indokolja. E program kiterjedt támogatást nyújt az összességükben viszonylag jelentős kapacitással rendelkező, de a külföldi piacokon jelenleg még csak igen kis arányban jelenlévő kis- és középvállalatoknak.

A számadatok szerint a francia export értékének egyharmadát 50 vállalat, 80%-át (az első 50-et is beleszámítva) mintegy 2000 vállalat realizálja. Az exportforgalom 90%-a mögött pedig 5000 vállalat áll. Az elmúlt évek látványos *francia exportsikereinek főszereplői* tehát a tucatszámban kifejezhető *nagyvállalatok* és a gyors reakciókra képes, a konjunkturális helyzetet kihasználni tudó *középvállalatok* voltak.

A francia exportszerkezet sajátosságaiból (néhány, részint hagyományos iparágra koncentráltág) következik, hogy *az elért sikerek megszilárdítása érdekében szükség van az exportbázis kiszélesítésére*. Az igen változatos termékskálát nyújtó, méreteik miatt gyors alkalmazkodásra képes, de eddig csak a belső piacra orientált, kis- és középvállalatok súlyának növelése jelentős részben azon múlik, hogy a kereskedelmi információs szolgáltatás elég operatív-e?

A 130 000 tíz főnél többet foglalkoztató francia vállalat közül – ezek kapacitásait, valamint más nyugat-európai országok példáját figyelembe véve – a becslések szerint mintegy 30 000 újabb vállalatot lehetne az exporttevékenységbe bevonni. Megfelelő kereskedelmi információs szolgáltatás nyújtásával azonban nemcsak az exportáló vállalatok száma, hanem az ország exportforgalma is jelentősen növelhető.

A CFCE fő célja tehát az exportösztönzés, a kis- és középvállalatok segítése, valamint azoknak a cégeknek a támogatása, amelyek egyáltalán nem exportáltak vagy eddigi exporttevékenységüket – a megfelelő információk híján – esetleg csak ad hoc bázison, a fölöslegeken való túladás formájában fejtették ki. Mivel – mint láttuk – *az információ döntő tényezővé vált az exporttevékenységben*, természetesenek kell vennünk, hogy a CFCE információs tevékenységének továbbfejlesztésére szánta el magát.

1.2 Az információs tevékenység továbbfejlesztésének megszervezése

1.2.1 A francia vállalatok kereskedelmi információigényeinek felmérése

A CFCE az évek során igen széles információgyűjtő hálózatra, illetve kapacitásra tett szert. A gondot a kisugárzás nem kellő szelektivitása, illetve az információáramlás viszonylag lassú üteme okozta.

Az információk nagy tömegét – még kellően gyors továbbítás esetén is – szakemberek híján éppen azok az ügyfelek tudták a legkevésbé hasznosítani, akik a segítségre leginkább rászorultak. Ezeket a tapasztalatokat támasztotta alá az a reprezentatív felmérés, amelyet a *SOFRADEX (Société Française d'Expansion Commerciale – Francia Kereskedelemfejlesztési Társaság)* 1979-ben végzett a CFCE megbízásából a francia vállalatok kereskedelmi információigényeiről. (A felmérés egyúttal arról is képet adott, hogy a vállalatok milyen mértékben hasznosították a CFCE eddigi információs tevékenységét.)

Az 520 vállalathoz elküldött kérdőívek válaszainak kiértékelése alapján a leginkább igényelt információk körét a következő kategóriákba lehet sorolni (csak a legigényeltebbeket említjük):

1. *Piaci információk, kereskedelmi adatok, az egyes termékek felvevő piacai.*
2. *Vállalatok üzletmenete, ajánlatok, konkrét üzletkötések stb.*
3. *A versenytársakra, cégekre vonatkozó adatok.*
4. *A francia és külföldi kereskedelmi jogszabályok.*

Jelentős információs igény merült fel az üzletek célszerűségére és az ügyfelek megbízhatóságára vonatkozóan is. A továbbképzés és a propaganda területére irányuló érdeklődés egyenes arányban növekszik a vállalat nagyságával.

Az elemzésből a CFCE azt a következtetést vonta le, hogy a vállalatok sajátosságaikhoz igazodó, profilkra szabott, naprakész szelektív információkat igényelnek. Ezeket az igényeket egyetlen módon lehet kielégíteni, nevezetesen *a nagytömegű és sokrétű adat adatbankban történő feldolgozásával, tárolásával és kisugárzásával.*

1.2.2 A továbbfejlesztés irányának kijelölése

A SOFRADEX által végzett felmérés alátámasztotta a CFCE munkahipotézisét, amely szerint az elektronikus adatfeldolgozáson alapuló új információs rendszer kialakítását a következő szakaszokban célszerű elvégezni:

a francia exportálók, illetve az exportálni szándékozók teljes körű regiszterének összeállítása, a cégekre vonatkozó legfontosabb jellemzőkkel. Az elektronikus úton feldolgozott, folyamatosan naprakészen tartott regiszter támpontul szolgál a CFCE információs szolgáltatásának kiterjesztéséhez;

a szelektív módon feltárt, közvetlenül felhasználható, operatív piaci információk áramlásának megszervezése („hard information”);

a CFCE által folyamatosan és széleskörűen összegyűjtött és feldolgozott gazdasági dokumentációra épített referenciaszolgálat bevezetése („soft information”).

DOSSIER DU COMMERCE EXTERIEUR

CERFA n° 34008

Ce dossier se rapporte :
— uniquement à l'ENTREPRISE, personne morale, considérée en tant qu'entité juridique propre.
— à l'ensemble des activités de l'entreprise exercées en 1979.

NUMÉRO DE DOSSIER ▶ 011 002276

Ce dossier ~~doit être rempli et être conservé par l'entreprise~~ EST A CONSERVER PAR L'ENTREPRISE

Ce DOSSIER EST A REMPLIR A LA MACHINE A ECRIRE
ou A DEFAUT EN CAPITALES D'IMPRIMERIE

VOTRE ENTREPRISE

| A NE REMPLIR QUE SI la PARTIE DROITE correspondante n'est pas remplie ou si vous désirez y apporter des modifications | RENSEIGNEMENTS que nous possédons sur votre entreprise Si vous désirez les compléter ou les modifier veuillez remplir la PARTIE GAUCHE correspondante |
|--|---|
| IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE AA Numéro d'identification (SIREN) <input type="text"/> Code Activ. Princ. (APE) <input type="text"/> | IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE Numéro SIREN 775500010 Code APE 4807 |
| BA Raison sociale <input type="text"/> RESPONSABLE DU COMMERCE EXTERIEUR Nom de la personne <input type="text"/> Adresse Voie (rue, av., bd) <input type="text"/> Adresse profess. <input type="text"/> Localité <input type="text"/> Téléphone () <input type="text"/> Télex <input type="text"/> | CHAVET HEINT (ETS) CHATEL RUE DES CASCADES DORTAN 01500 DORTAN Téléphone 70 777152 Télex |
| CA SIÈGE SOCIAL Adresse Voie (rue, av., bd) <input type="text"/> Localité <input type="text"/> Téléphone () <input type="text"/> Télex <input type="text"/> | SIÈGE SOCIAL RUE DES CASCADES DORTAN 01500 DORTAN Téléphone 70 777152 Télex |
| DA CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES Forme juridique. Veuillez cocher la case correspondante <input type="checkbox"/> 01 Entreprise individuelle <input type="checkbox"/> 02 Société à responsabilité limitée <input type="checkbox"/> 03 Société Anonyme <input type="checkbox"/> 04 Société en nom collectif <input type="checkbox"/> 05 Société en commandite simple <input type="checkbox"/> 06 Société en commandite par actions <input type="checkbox"/> 07 Coopérative de production <input type="checkbox"/> 08 Société d'intérêt collectif <input type="checkbox"/> 09 Groupement d'intérêt économique <input type="checkbox"/> 10 Union coopérative <input type="checkbox"/> 00 Autre Capital social Montant <input type="text"/> francs L'entreprise est-elle filiale d'une autre société ? Si oui laquelle <input type="text"/> Activités de l'entreprise. Veuillez cocher la ou les cases correspondantes <input type="checkbox"/> 01 Producteur ou fabricant <input type="checkbox"/> 02 Façonnier <input type="checkbox"/> 03 Installateur d'infrastructures <input type="checkbox"/> 04 Cabinet d'étude ou d'ingénieur <input type="checkbox"/> 05 Commerçant <input type="checkbox"/> 06 Intermédiaire du commerce <input type="checkbox"/> 07 Transporteur <input type="checkbox"/> 08 Auxiliaire de transport <input type="checkbox"/> 09 Conseil <input type="checkbox"/> 00 Autre | CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES Forme juridique 02 SOC. A RESPONSABILITE LIMITEE Capital social 450 000 FRANCS Activités de l'entreprise 01 PRODUCTEUR OU FABRICANT |
| EA RESPONSABLES Veuillez préciser les nom et prénom du chef de l'entreprise et des responsables exportation et importation Chef de l'entreprise <input type="text"/> Titre (P.D.G., Directeur général, Gérant, ...) <input type="text"/> Exportation (ou Service vente) <input type="text"/> Importation (ou Service achat) <input type="text"/> | RESPONSABLES CHAVET 05 GERANT CHAVET MAX |
| FA RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX SUR L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE Chiffre d'affaires total hors taxes en 1979 (Toutes activités confondues) <input type="text"/> francs Effectif de l'entreprise. Cadres : nombre de cadres chargés d'exportation <input type="text"/> (non compris les VRP) nombre total de cadres <input type="text"/> (non compris les VRP) Employés : nombre <input type="text"/> Ouvriers : nombre <input type="text"/> TOTAL <input type="text"/> | |

VOTRE ENTREPRISE ET L'EXPORTATION

VOS MARCHÉS

Tous les montants seront exprimés en francs et arrondis à la centaine de francs inférieure

MA

Montant total hors taxes des exportations directes en 1979 _____ francs (Y compris les ventes aux DOM - TOM)

Montant total hors taxes des exportations indirectes en 1979 _____ francs Il s'agit des exportations de vos produits, réalisées par des intermédiaires en France

Veillez préciser dans cette partie les pays ou votre entreprise exporte DIRECTEMENT en indiquant pour chaque pays client les montants hors taxes en francs exportés et les modes de distribution. Les montants seront arrondis à la centaine de francs inférieure

NA

| MODE DE DISTRIBUTION | | MODE DE DISTRIBUTION | | MODE DE DISTRIBUTION | | MODE DE DISTRIBUTION | |
|--|--------------------------|--|--------------------------|--|--------------------------|--|--------------------------|
| Veillez cocher pour chaque pays la case correspondant au mode de distribution de vos produits dans ce pays | | Veillez cocher pour chaque pays la case correspondant au mode de distribution de vos produits dans ce pays | | Veillez cocher pour chaque pays la case correspondant au mode de distribution de vos produits dans ce pays | | Veillez cocher pour chaque pays la case correspondant au mode de distribution de vos produits dans ce pays | |
| Clients directs | | Clients directs | | Clients directs | | Clients directs | |
| Représentant à la commission | | Représentant à la commission | | Représentant à la commission | | Représentant à la commission | |
| Importateur ou agent exclusif | | Importateur ou agent exclusif | | Importateur ou agent exclusif | | Importateur ou agent exclusif | |
| Succursale, filiale commerc. | | Succursale, filiale commerc. | | Succursale, filiale commerc. | | Succursale, filiale commerc. | |
| Filiale industrielle | | Filiale industrielle | | Filiale industrielle | | Filiale industrielle | |
| Autre forme | | Autre forme | | Autre forme | | Autre forme | |
| PAYS | MONTANT EXPORT en francs | PAYS | MONTANT EXPORT en francs | PAYS | MONTANT EXPORT en francs | PAYS | MONTANT EXPORT en francs |
| EUROPE | | 204 Maroc | | 640 Bahrein | | | |
| CEE | | 373 Maurice (Ile) | | 656 Bangladesh | | | |
| 004 Allemagne (Rep féd) | | 228 Mauritanie | | 676 Birmanie | | | |
| 002 Belgique | | 368 Mozambique | | 696 Cambodge | | | |
| 008 Danemark | | 240 Niger | | 720 Chine | | | |
| 007 Irlande | | 288 Nigéria | | 600 Chypre | | | |
| 006 Italie | | 350 Ouganda | | 724 Corée du Nord | | | |
| 009 Luxembourg | | 324 Rwanda | | 728 Corée du Sud | | | |
| 003 Pays Bas | | 248 Sénégal | | 645 Dubaï | | | |
| 006 Royaume Uni | | 264 Sierra-Léone | | 740 Hong Kong | | | |
| AUTRES PAYS | | 342 Somalie | | 664 Inde | | | |
| 058 Allemagne (Rep dém) | | 224 Soudan | | 700 Indonésie | | | |
| 038 Autriche | | 352 Tadjikie | | 812 Irak | | | |
| 068 Bulgarie | | 244 Tchad | | 618 Iran | | | |
| 042 Espagne | | 280 Togo | | 624 Israël | | | |
| 032 Finlande | | 212 Tunisie | | 732 Japon | | | |
| 050 Grèce | | 322 Zaïre | | 628 Jordanie | | | |
| 064 Hongrie | | 378 Zambie | | 636 Koweït | | | |
| 024 Islande | | | | 664 Laos | | | |
| 048 Malte | | AMERIQUE | | 604 Liban | | | |
| 028 Norvège | | 478 Antilles Néerlandaises | | 701 Malaisie | | | |
| 060 Pologne | | 528 Argentine | | 649 Oman | | | |
| 040 Portugal | | 453 Bahamas | | 662 Pakistan | | | |
| 068 Roumanie | | 413 Bermudes | | 706 Philippines | | | |
| 030 Suède | | 518 Bolivie | | 644 Qatar | | | |
| 038 Suisse | | 508 Brésil | | 648 Sharjah, Ras al Khaimah | | | |
| 062 Tchécoslovaquie | | 404 Canada | | 708 Singapour | | | |
| 062 Turquie | | 512 Chili | | 668 Sri-Lanka (Ceylan) | | | |
| 068 URSS | | 480 Colombie | | 608 Syrie | | | |
| 048 Yougoslavie | | 438 Costa-Rica | | 738 Taïwan (Formose) | | | |
| AFRIQUE | | 648 Cuba | | 680 Thaïlande | | | |
| 390 Afrique du Sud (Rép) | | 458 Dominicaine (Rep) | | 690 Vietnam | | | |
| 208 Algérie | | 500 Equateur | | 652 Yémen du Nord | | | |
| 330 Angola | | 400 Etats-Unis | | 658 Yémen du Sud | | | |
| 284 Bénin | | 418 Guatemala | | | | | |
| 328 Burundi | | 462 Haïti | | ALSTRAIE OCEANIE | | | |
| 302 Cameroun | | 424 Honduras | | 600 Australie | | | |
| 308 Centrafrique | | 484 Jamaïque | | 616 Nouvelle Hébrides | | | |
| 318 Congo | | 412 Mexique | | 668 Nouvelle Zélande | | | |
| 272 Côte d'Ivoire | | 432 Nicaragua | | DOM - TOM | | | |
| 220 Egypte | | 440 Panama | | 671 Guadeloupe | | | |
| 334 Ethiopie | | 520 Paraguay | | 674 Guyane | | | |
| 314 Gabon | | 504 Pérou | | 673 Martinique | | | |
| 278 Ghana | | 428 Salvador | | 691 Nouvelle Calédonie | | | |
| 310 Guinée équatoriale | | 472 Trinité Tobago | | 682 Polynésie Française | | | |
| 238 Haute Volta | | 524 Uruguay | | 676 La Réunion | | | |
| 348 Kenya | | 484 Vénézuéla | | 678 St Pierre et Miquelon | | | |
| 268 Libéria | | ASIE | | AUTRES | | | |
| 218 Libye | | 648 Abu-Dhabi | | | | | |
| 370 Madagascar | | 660 Afghanistan | | | | | |
| 232 Mali | | 632 Arabie Saoudite | | | | | |

LES UTILISATEURS DE VOS PRODUITS

DB

DA

| DA | Cede CFCE-CCI | | ACTIVITES DES UTILISATEURS | Cede CFCE-CCI | | ACTIVITES DES UTILISATEURS |
|----|---------------|----|----------------------------|---------------|----|----------------------------|
| | 14 | 20 | | 14 | 20 | |
| 01 | 14 | 20 | | 14 | 20 | |
| 02 | 14 | 20 | | 14 | 20 | |
| 03 | 14 | 20 | | 14 | 20 | |
| 04 | 14 | 20 | | 14 | 20 | |

IMPRESSION PAR LE SERVICE 1/1774 - 1/10/80

2. A megvalósítás szakaszai

Az új információs rendszer megvalósításának legfontosabb feltétele az elektronikus adatfeldolgozásra, a gépesítésre való áttérés.

2.1 Az adatbank létrehozása

Az exportáló vállalatok adatbankja az eddigi cég-regisztereknél lényegesen több vállalatra terjed majd ki, és jóval részletesebb adatokat fog tartalmazni. Létrehozásának első lépéseként – az exportáló vállalatok 1979. évi összeírásából kiindulva – 35 ezer vállalatnak küldték ki a gépi feldolgozás szempontjai szerint összeállított kérdőíveket (1/a és 1/b ábra).

A felmérést a helyi kereskedelmi kamarákkal együttműködve szervezték meg. Az operatív lebonyolítást, a listák kiegészítését, a kitöltött adatok ellenőrzését összesen 127 helyi kamara vállalta magára.

Az adatbankba – a beérkezett válaszok feldolgozását követően – 1980 első félévében mintegy 20 000 vállalat részletes adatai kerülnek be. Ezek a következőket tartalmazzák:

a vállalat általános jellemzői (neve, típusa, vezetője, export és importrésztleg vezetője, alkalmazottak száma stb.);

a tényleges vagy tervezett exporttevékenység;
az exportált (importált) termékek (megnevezés, kód, márka);

a külkereskedelmi relációk;
a realizált forgalom értéke;
az ügyfelek adatai.

Az egyes ismérveket a lehívás egyszerűsítésére kódokkal látják el.

1980 második félévétől kezdve ez az adatbank a CFCE központjában és kirendeltségein felállított terminálokon keresztül az érdeklődők rendelkezésére áll. A továbbiakban lehetőség lesz tetszés szerinti ismérvek alapján listák, kimutatások, elemzések megrendelésére is.

2.2 A szelektív információs szolgáltatás megszervezése

Ennek a szolgáltatásnak a bevezetését 1981 januárjára tervezik. Az első évben 1000 előfizetővel számolnak, a későbbiekben az előfizetők számát évente 1000-rel kívánják növelni. (A hasonló jellegű angol és amerikai információs hálózatnak jelenleg 8000, illetve 10 000 előfizetője van.)

A CFCE információgyűjtő hálózata – ennek alapját a kereskedelmi kamarákkal, a külföldi kirendeltségekkel, a külföldön működő Gazdaságfejlesztési Irodákkal és számos más intézménnyel való szoros együttműködés képezi – a legkülönbözőbb információs forrásokból

(külföldi ügynökségek, kirendeltségeken dolgozó információs megbízottak jelentései, statisztikák, folyóiratok stb.) évenként 150–200 000 információt produkál. Ezeket az egységes elvek szerint elvégzett feldolgozás után telexen, hosszabb közlés esetén postai úton juttatják el az előfizetőknek.

Az előfizetők információ típus, termék, illetve tevékenységi terület és reláció vagy relációcsoport megjelölésével rendelhetik meg a szolgáltatást (2. ábra). A következő információ típusok közül lehet választani:

üzleti lehetőségek feltárása;
üzleti ajánlatok összegyűjtése;
szabályozók, kereskedelmi jogszabályok változása;
általános gazdasági vagy kereskedelmi üzleti információk;

a CFCE vagy a partnerei által indított értékesítő-ösztönző programok;

az exporttámogatás újab formái.

A könnyebb kezelhetőség és áttekintés céljából minden egyes információtípusra „üzenethordó kártyákat” dolgoznak ki arra törekedve, hogy a legszükségesebb információk minden kártyán tömör formában szerepeljenek (3–4. ábra).

A termékek, illetve tevékenységi területek pontos megjelölésére két, a kereskedelmi forgalomban már használatos, széleskörűen ismert nomenklatúrából, úm. a *Tevékenységek és termékek nomenklatúrájából* és a *Vámnomenklatúrából* a CFCE megfelelő kódokat szerkeszt.

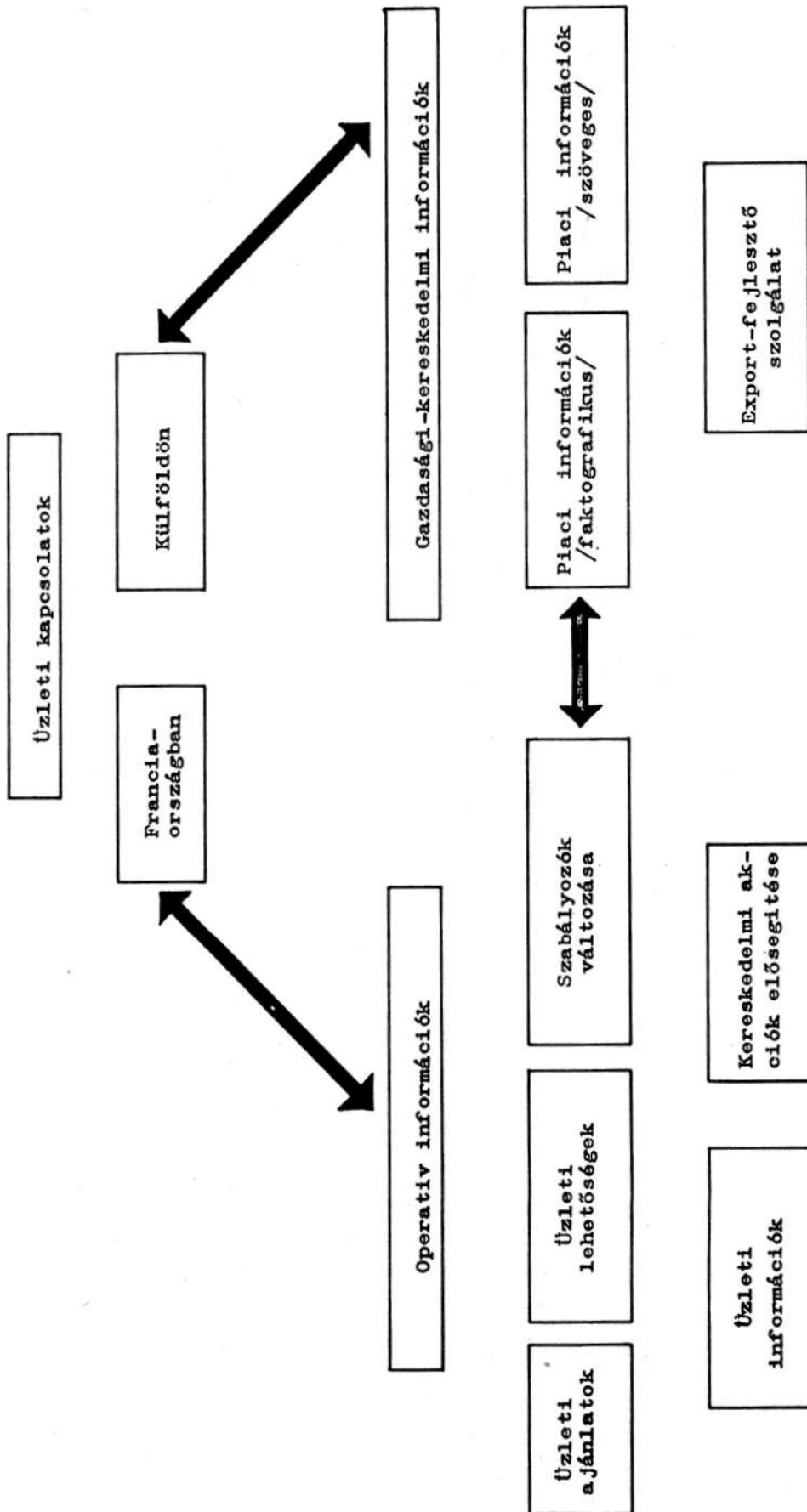
Ez a fajta információs szolgáltatás a következő rubrikákat tartalmazza:

a kibocsátás dátuma;
az információforrás megjelölése;
ország;
információtípus;
a téma rövid annotációja (ismertetője);
a kapcsolatfelvétel formája, a javasolt személy megnevezése;
a termékek referenciája és kódja;
az információ érvényességének határideje.

A tervek szerint – a kezdeti próbafuttatások után – 1981-től naponta átlag 200 ilyen módon feldolgozott információt továbbítanak a vállalatoknak. Az adatszolgáltatásnak ez a formája gyors, pontos és közvetlenül felhasználható operatív információkhoz juttatja az előfizetőket, és a kevés személyzettel, vagy önálló információs apparátussal nem rendelkező vállalatoknak is lényeges segítséget nyújt.

A beérkező információk összességét a CFCE ezen kívül periodikus kiadványok formájában is meg fogja jelentetni.

A FRANCIA KÜLKERESKEDELMI KÖZPONT ADATBANKJA



2. ábra A CFCE adatbankja

| | | | | | |
|--------------------------------|---|-------------|-------------------------|------------|---|
| TRADE OPPORTUNITIES PROGRAM | Notice No. | Date | Location of opportunity | | Type of opportunity |
| | 016393 | 05/25/77 | MEXICO | | DIRECT SALE TO END-USER |
| | Description of opportunity | | | | |
| | PHOSPHORIZED/COOPER TUBING. DHP TYPE, /CODE ASIM 8-162-60/. CHEMICAL ANALYSIS 99.90 COPPER, 0.015 18 00040. PHOSPHOROOS. RESIDUAL TYPE COPPER ADMIMIN. OF SILVER. URGENTLY REQUESTS CATALOGS + PRICE LISTS. CAPITALIZED AT \$250,000. APPR. ANNUAL SALES VOL. 6 TO 8 MILLION PESOS. EMPLOYS 25. BANK REF.- BANCO DE COMMERIO. PAYMENT CASH. ENGLISH OR SPANISH CORRES. ...THIS IS A FREE NOTICE -- YOUR ACCOUNT IS NOT CHARGED. REPLY TO -- SR.OCTAVIANO JASSO GARCIA GERENTE DECNICO PROCESOS DE ACERO. Y LINEAS DE CONDUCCION. 26 DE ABRIL 48 MINATITLAN. VERACRUZ. MEXICO TEL 4-2345 | | | | |
| | PLEASE SEND COPY YOUR RESPONSE | | | | |
| 3351518 Product classification | | | | | |
| US Govt.ref. | | Account No. | Type notice | Acct. bal. | EMBASSY OF THE UNITED STATES COR. DANUBIO AND PASEO DE LA 305.COLONIA CUAUHEMOC MEXICO.D.F. SAMUEL MOORE + CO. DAVID J.SCHULTZ.INTL. SALES 1199 S.CHILLICOTHE RD. AURORA OH 4420 |
| 201/01/P0091 | | 112862 | FREE | 41 | |

3. ábra A CFCE „üzenethordó kártyája”

2.3 A referenciaszolgálat bevezetése

A CFCE a fenti szolgáltatások adatain kívül az adatbank számára minden másféle kereskedelmi, gazdasági témájú dokumentumot is feldolgoz, amennyiben megtalálható a központ gyűjteményében. Ezzel egyidejűleg az információt mikrokártyákra viszik fel, amelyek segítségével lehetővé válik az információk lemásolása.

Ily módon a vállalatok, függetlenül attól, hogy milyen eszközökkel rendelkeznek, bármikor hozzájuthatnak az őket érdeklő speciális információkhoz. A CFCE 1982-től naponta 5–600 cikk feldolgozását vette tervebe.

2.4 Az információk karbantartása

A CFCE a kereskedelmi és iparkamarákkal együttműködve minden év elején megismétli összeírását, s ennek eredményeképpen a vállalatok adatlapjain elvégzi a szükséges módosításokat. Az adatbankba való felvétel egyetlen feltétele a kitöltött kérdőívek visszaküldése: ezután az adatbankkal kapcsolatos szolgáltatások térítésmentesen igénybe vehetők.

Összefoglalás

Franciaország előkelő helye a világkereskedelmi ranglistán – 1979-ben Japánt megelőzve a harmadik helyre került – jelentős mértékben az átfogó koncepción alapuló állami külkereskedelmi politika exportösztönző hatásának köszönhető.

A kereskedelmi információs szolgáltatás továbbfejlesztése e politika integráns része.

A CFCE ez irányú, az iparkamarákkal és a kereskedelemfejlesztés más állami szerveivel együttesen kialakított, jelentős anyagi eszközök felhasználását feltételező hosszú távú tervei felhívják a figyelmet a *külgazdasági információs szolgáltatás hatékony megszervezésének az időszerűségére*.

A magyar iparvállalatok bizonyos értelemben hasonló helyzetben vannak, mint a francia kis- és középvállalatok. Többségük ugyan a külkereskedelmi vállalatok közvetítésével áll kapcsolatban a külföldi partnerekkel, mégsem közömbös számukra, hogy közvetlen információkhoz is hozzájutnak-e export és import piacaik alakulásáról, beleértve a versenykiírásokat és az egyes országok külkereskedelmi szabályozási rendszerét is.

A hatékony külgazdasági tevékenység a magyar gazdaság fejlődésének egyik alapkérdése. Ennek meg-

| | | | |
|---|---|----------------------|-------------|
| C.F.C.E. D.R.E.E. | | APPEL D'OFFRES | |
| Pays: INDE | Poste de: NEW DELHI | date: 30.10.79 | |
| Type d'opportunité | : GRAND PROJET | date limite | : 03.81 |
| Montant évalué /1.000 F/ | : 2000000 | date de suppression: | : 03.81 |
| Langue de correspondance | : ANGLAIS | | |
| Numéro d'appel d'offre | : | | |
| Personne à contacter | : DR.GOPAL RAMASWAMY | | |
| Titre ou qualité | : MEMBRE | | |
| Entreprise/Administration | : OIL ANI NATURAL GAS COMMISSION /ONGA/ | | |
| Adresse | : BANK OF BAROLA BUILDING. NEW DELHI. INDIA | | |
| Téléphone | : | Télex: | Télégramme: |
| Demande | : PROJET D'OLEODUC A BOMBAY | | |
| Catégorie de produits | : OLEODUC | | |
| Domaines d'application: | PIPELINE /PETROLE/ GAS / PETROCHIMIE | | |
| NAP | : 2408 | | |
| NDP | : | | |
| Description détaillée des produits: | | | |
| TUYAUTERIES ET AUTRES EQUIPEMENTS NECESSAIRES A LA LIAISON EN PETROLE ET GAZ ENTRE BOMBAY ET LES STRUCTURES SATELLITES DE RAFFINAGE. LE PROGRAMME PREVOIT 220 KMS DE TUYAUTERIES SOUS MARINES, L'UNE POUR LE PETROLE BRUT /26 POUCES/ ET L'AUTRE POUR LE GAZ /1 POUCES/ | | | |
| Termes et conditions de l'achat/de la représentation: | | | |
| LES CONTRACTANTS SERONT FAMILIERS DES PROCEDURES "CLES EN MAIN". | | | |

oldását segítheti elő a hatékonyabb, korszerűbb – francia szóhasználattal élve operatívabb – információs rendszer kiépítése a külső piacok helyzetéről, fejlődési tendenciájáról.

Irodalom

1. GIRAUD, A.: A számítástechnika és társadalom. Közreadja a Francia Köztársaság Ipari Minisztérium. Bp. Statisztikai Kiadó Vállalat. 1979. 47 p. Klny.
2. Bilan des activités du Centre du Commerce Extérieur. 1979. Paris. CFCE. 1980. 41 p.
3. CFCE un service sur mesure. = Moniteur du Commerce Profil économique de la France. Structures et tendances. =
4. Développement de banques de données au Centre Français du Commerce Extérieur, CFCE. Projet informatique. Paris, 1980. 12 p.
5. Les championnes à l'indice de performance = Moniteur du Commerce International, 1979. 379. sz. p. 29–33.
6. Les besoins en information des entreprises françaises exportrices. Études de SOFRADEX. CFCE. 1979. 12 p.
7. L'informatique au service des entreprises. Les banques de données du CFCE. Paris, CFCE, 1979. p. 4.
8. PEE. Un soutien toujours plus pratique. = Moniteur du Commerce International, 1980. 398. sz. p. 11–14.
9. Profil économique de la France. Structures et tendances. = Notes et Études Documentaire, 1975. 4241–4248. sz. p. 261.



HOZNEK Jánosné:
Franciaország: Exportösztönzés a kereskedelmi információ hatékony megszervezésével

Franciaország külkereskedelmi sikerei nem utolsó sorban az állam külkereskedelmi politikájának köszönhetőek. E politika egyebek mellett a kereskedelmi információk szolgáltatásának fejlesztéséről is gondoskodik. A cikk a Francia Külkereskedelmi Központ (Centre Français du Commerce Extérieur, CFCE) kereskedelmi információs szolgáltatásait, illetve azok továbbfejlesztését mutatja be.

Mrs. HOZNEK, I.:
France: Supporting export by effective trade information

The achievements of French foreign trade can mainly be attributed to the state foreign trade policy, in which the promotion of information services is emphasized. In the article the information services of the French Foreign Trade Centre (Centre Français du Commerce Extérieur, CFCE) and future development plans are described.

* * *

ХОЗНЕКНЕ, И.: Стимулирование экспорта эффективной организацией информации по торговле во Франции.

Успехи Франции в области внешней торговли не в последнюю очередь обусловлены государственной внешнеторговой политикой. Эта политика кроме всего прочего направлена и на совершенствование информационных услуг в области торговли. Статья рассматривает оказываемые Французским внешнеторговым центром (Centre Français du Commerce Extérieur, CFCE) информационные услуги в области торговли, а также их дальнейшее усовершенствование.

* * *

Frau HOZNEK, I.:
Frankreich: Exportförderung durch die effektive Organisierung der Information des Handels

Frankreich verdankt seine Aussenhandelserfolge nicht zuletzt seiner staatlichen Aussenhandelspolitik. Mit dieser Politik wird unter anderen auch für die Entwicklung der Informationsleistungen für den Handel gesorgt. Im Artikel sind die Handelsinformationsdienste des französischen Aussenhandelszentrums (Centre Français du Commerce Extérieur, CFCE) sowie ihre Weiterentwicklung dargestellt.

