

TARTALOM

Tardos Márton	4
Voszka Éva: Uniós támogatások – a redistribúció új szakasza?	8
Benedek Dóra – Scharle Ágota – Szabó Péter: A magyar minimálbér nemzetközi összehasonlításban	31
Hamar Judit: Válságtól válságig? A magyar textil- és ruházati ipar helyzete és kilátásai	44
Brief Summary of the Articles	71

JOGI MELLÉKLET

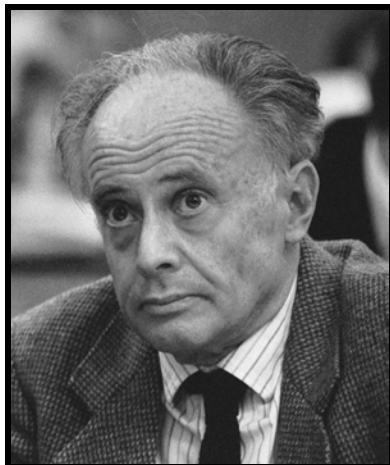
Dr. Orbán Andrea: Az Európai Unió formatervezési mintarendszere és a magyar formatervezési mintarendszer	63
---	----

A lap kiadását a
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium
támogatja.

Júniusi számunk

elején **Tardos Márton**tól búcsúzunk. Számunkra Ő nem csupán a tudomány és a politikai élet kiemelkedő személyisége, hanem a Konjunktúra- és Piackutató Intézet egyik egykori vezetőjeként mesterünk, segítők, barátunk volt. Folyóiratunkhoz is különleges kapcsolat fűzte. Fontos szerepe volt az új szerkesztőség kialakításában akkor, amikor 1979-ben a lap az Intézet irányítása alá került. Tanácsait, támogatását – és kiváló írásait – azután sem kellett nélkülözniünk. Nagyon fog hiányozni, emlékét megőrizzük. – Első cikkünk a magyar gazdaságnak az Európai Unóhoz történt csatlakozás után várható, történelmi jelentőségű átalakulásának egyik meghatározó elemével foglalkozik. Az uniótól egyre nagyobb mértékben beáramló támogatások átalakítják az ország újraelosztási (redisztribúciós) rendszerét. Ennek a folyamatnak a kezdeteit elemzi szerzőnk. A téma alkalmat nyújt arra, hogy a redisztribúció fogalmi kérdéseit és a 90-es évek óta történt változásokat is felidézze. Úgy látja, hogy a támogatások az állami vállalatoktól a magánvállalkozások felé, az egyedi költségvetési összegektől a normatív pályázati döntések felé, az adókedvezményektől a tőkejuttatások felé tolódtak el. A többi új tagállamhoz képest kedvező, hogy viszonylag kevés a támogatás, kicsi a mezőgazdasági rész és sok a horizontális cél. A cikk részletesen foglalkozik az EU-csatlakozás óta eltelt első fél-másfél év tapasztalataival. – A minimálbér időszakonkénti emelése mögött elsősorban szociális indítékok, illetve erre hivatkozó politikai megfontolások húzódnak meg. Hazánkban az ezredforduló óta végbement nagyarányú emelkedést a jövedelmi viszonyok messzemenően indokolták. Miközben a jövedelemeloszlási hatás igen kedvező, a viták keresztüzzében állnak a minimálbér-emelések foglalkoztatási következményei. Cikkünk szerzői felidézik a többi között azokat a kutatásokat, amelyek szerint a foglalkoztatás a 2001–2002. évi emelések hatására – különösen a kisvállalatok körében – számottevően csökkent, a mininálbéren lévők esélye az állás elvesztésére kétszeresére nőtt, a munkanélküliek esélye az elhelyezkedésre erősen romlott. – A rendszerváltás óta a magyar gazdaságban legsúlyosabb válságba került szegmens a textil- és ruházati ipar, a krízist azonban nem a rendszerváltás, hanem az iparágban végbement világgazdasági átalakulás, mindenekelőtt a távol-keleti versenytársak, döntően a kínai import betörése idézte elő. A szektor zsugorodása közben a tulajdonosi szerkezet is átalakult. Cikkünk szerzője ezt a szempontot végig szem előtt tartva elemzi a helyzetet, és a többi között rámutat: a külföldi tulajdonú cégcsoportok kedvezőbb eredményeket érnek el, mint a hazai tulajdonosok. Gondolatmenete fontos tanulsága, hogy a korábbinál lényegesen kisebb szinten megőrizhető az iparág, versenyképessége fennmaradhat, de ebben az iparpolitikának is partnernek kell lennie.

A szerkesztő



Fotó: HVG, Bánkúti András

Tardos Márton 1928–2006

Meghalt Tardos Márton

1968. augusztus végén ismertem meg *Tardos Mártont*, ekkor kerültem a Kopintba, az általa vezetett ágazati osztályra.

Néhány nappal korábban szállták meg Csehszlovákiát a Varsói Szerződés csapatai. A prágai utcákon vonuló tankoszlopok látványa radikálisan átalakította világnézetemet és életstratégiámat. Heroikusan pesszimista következtetésre jutottam: a létező szocializmus – a hatalom akkor így nevezte magát – emberellenes és önmagát megújítani képtelen rendszer, amely azonban túlél bennünket. Ebben a helyzetben az egyetlen lehetséges és erkölcsileg elfogadható értelmiségi magatartás: leírni, megismerni a rendszer működését. Az utókor talán tanul tapasztalatainkból, és – reméltem titkon – megállapítja majd, hogy nemcsak engedelmes alattvalók, hanem szabad elmék is éltek ebben a dicstelen korban.

Az értelmiségi munkahelyeken ekkoriban sajátos formákban zajlott a tudásszerzés és -átadás, a tanítás. A munkatársak nem, vagy nem csupán a publikációs indexük, idézettségi mutatóik javításán fáradoztak, de könyveket, filmeket ajánlottak egymásnak, kiállításokra hívták fel társaik figyelmét, és legfőképpen sokat beszélgettek, politizáltak. Hamarosan kiderült, hogy *Tardos* – aki gyakran és nagy kedvvel beszélgetett munkatársaival – nem ítéli meg olyan tragikusan a helyzetet, mint én.

Múltjának számos eseménye nem magyarázta mérsékelt derűlátását. Kollégáimtól megtudtam, hogy az Országos Terhivatal Forradalmi Bizottságának titkáráként megazért, mert korábbi párttagként nem lépett be az újjászervezett kommunista pártba, az MSZMP-be, az 1956-os forradalom leverése után, ahogy akkoriban mondtuk „voltak kellemetlenségei”. (Kirúgták az állásából.) 1968 őszén apósa, Péter György meghurcolásakor, családon belül újra érezhette a rendszer brutális elnyomó hatalmát. Mégis bizakodóbb volt, mint a hozzám hasonlók.

A reformok és ellenreformok egymást váltó hullámai egyik súlyos, de nem végzetes epizódjának látta a csehszlovákiai bevonulást és a magyarországi reformellenes erők ezt követő, egy évtizeden át tartó, heves ellentámadását. Úgy gondolta – és nem alaptalanul –, hogy a reformok hozadéka (az ellenreformok után is tovább élő reformhatás) növekszik, és ez előbb-utóbb fontos pozitív változásokhoz vezet. Később sem engedett abból a meggyőződéséből, hogy kedvező vagy kedvezőtlen a széljárás, a reformer, a reform közzgazdász feladata, hogy növelje a reformok hozadékát.

Hosszú időbe telt, amíg megértettem, hogy közéleti viselkedését is e felfogásnak rendelte alá. Időtlen vitáink során – amelyek jórészt aktualizálták eltérő felfogásunkat – rendszerint nem álltam meg, hogy hangot ne adjak bosszúságomnak és morális kétegyemnek. Miért tagja gyáva és ostoba törtetőkkal teli bizottságoknak? Miért akarja elmagyarázni a közzgazdász-tudomány alapjaival hadilábon álló, súlyosnak műveltség-hiányos pártfunkcionáriusoknak a kívánatos változások bonyolult szerkezetét és időrendjét? Miért publikál furcsa társszerzőkkel olyan folyóiratokban, amelyeknek hasábjait egy magára valamit is adó kritikus értelmiségi messze elkerüli?

Vagy másként: miért nem foglalkozik többet azzal, amihez ért? Miért nem ír több cikket, publikál végre könyvet a vállalati magatartásról, a terv és a piac viszonyáról, a tulajdonjogok, vagy éppen szenvedélye, a gazdaságpolitika elméleti problémáiról?

Nem a karriervágy vezette. Ha fontos állásokat akart volna betölteni, akkor aligha vesz részt a demokratikus ellenzék akcióiban és rendezvényein. Nem kezdeményezett vagy írt volna alá az ország romló gazdasági teljesítményét is taglaló petíciókat, nem szólalt volna fel a monori találkozón. Nem barátkozott volna a hatalom által megfigyelt, üldözött emberekkel.

Valamiféle intellektuális igénytelenség sem magyarázta az általam akkor felemlegetett teljesítményhiányt. Aligha véletlen, hogy cikkeit, előadásait élénk, a szűkebb szakmai körökön túli érdeklődés kísérte, hogy egyetemi szemináriumaira szép számban jártak a társadalom problémái iránt érdeklődő, igényes hallgatók. Újraolvasva írásait azonban látszik a sajátos szerkezet: *Tardos* gyorsan, néha türelmetlenül ismerteti a jelenségeket és folyamatokat, hogy rátérhessen a szükséges változtatások, a terápia előadására. Jobban érdekelte a hogyan, mint a miért, a terápia, mint a diagnózis. Már ekkor hangot adott elégedetlenségének: a közzgazdász-tudomány nem ad elég segítséget a politikai és a gazdasági reformok tervezőinek.

A visszarendeződéssel és a máig ható gazdaságpolitikai hibákkal és bűnökkel jellemezhető hetvenes évek talán engem, az újabb radikális reformokkal és a gazdaság óvatos nyugati nyitásával jól-rosszul leírható nyolcvanas évek inkább őt igazolták. Soha véget nem érő vitánk azonban szerencsére eldöntetlen maradt.

Mindkettőnk nagy meglepetésére ugyanis 1989-ben a szocialista rendszer hihetetlenül rövid idő alatt és sok országban összeomlott. *Tardos Márton* – sokunkhoz hasonlóan – nem számított erre a fejleményre, de természetesen belevetette magát a politikába. Egyszerre volt jelen a szocialista rendszer gyors lebontását, a többpártrendszeren és a magántulajdon túlsúlyán alapuló nyugati típusú politikai és gazdasági rendszer megteremtését szorgalmazó párt, az SZDSZ megteremtésében és vett részt az emberarcú kommunistákat is tömörítő reformbizottságokban (Kék Szalag Bizottság, Híd Bizottság) és az olyan „népfrontos” alakulatokban, mint az Új Márciusi Front.

Megint nem értettünk egyet. Én ezeket a tiszavirág-életűnek bizonyuló szerveződések a Kádár kori reformbizottságosi továbbélésének véltem. Nem érttem, mit keres egy feddhetetlen múltú és jellemű ember ilyen helyeken. Ma már másképpen látom ezeket a próbálkozásait. Jól ismerté az ország, a gazdaság állapotát, ezért – sokakkal ellentétben – válságra, társadalmi feszültségekre számított. Úgy gondolta, hogy minden mozgatható szellemi kapacitásra, politikai erőre szükség van a sikeres átmenethez. Ha úgy tetszik, a

„népfrontos”, „nagykoalíciós” átmenetet ítélte kevésbé kockázatosnak. Ám amikor az első szabad választások után kialakult a parlamenti váltógazdálkodás, képviselőként, frakcióvezetőként ennek a szabályai szerint igyekezett megvalósítani elképzeléseit.

A sokak által a vadkapitalizmust bevezető párt egyik szellemi vezetőjének tartott *Tardos Márton* elsők között érzékelt a szocializmus utáni átmenet súlyos társadalmi következményeit, a formálódó új társadalmi-gazdasági rend vesztesei által fizetett hihetlenül magas árat. Látta a munkanélküliséget, a leszakadás következményeit, ám visszatartotta a nyugati integráció ellenzőinek, a gazdasági nacionalizmus képviselőinek nézeteit. Visszavonulva a politikai életből, e kardinális kérdésekről szeretett volna könyvet írni. Nagy veszteség, hogy erre már nem volt képes.

A hetvenedik születésnapjára, legjobb írásaiból kiadott könyv bevezetőjében Lengyel László arra a kérdésre keresi a választ, hogy miért nem ment el Magyarországról *Tardos* 1946-ban, két évvel az után, hogy szüleit a magyar fasiszták a halálba küldték. Miért nem ment el 1956-ban, látva a forradalom vérbefojtását? Miért nem lett belőle sikeres nyugati üzletember, egyetemi tanár vagy politikus? Lengyel – noha bizonyára tudta az igazi választ, mégis *Tardos* kényelem- és életszeretetére vezeti vissza életstratégiájának alakulását.

Életében aligha mondta volna ki Lengyel vagy bármelyikünk, és halála után sem könnyű leírni az igazi okot. A válasz pedig egyszerű. Ám egy olyan korban és országban, ahol egyesek a politikai marketing elemének tartják a nemzeti zászlót és pártjelvénynek használják a kokárdát, ahol a nemzeti érzés szavait nap mint nap összenyalazva szajkózzák, nehéz, de egyszer ki kell mondani: Életének legfőbb mozgójele a hazaszeretet volt. *Tardos Márton* igazi hazafi volt, aki azért maradt köztünk, hogy Magyarország felemelkedését segítse.

Emlékét megőrizzük.

Laki Mihály

* * *

Elment közülünk a „délceg hetvenes” is – ahogy egyik barátunk 70. születésnapján nevezte Őt.

Szerették az emberek, szerette az embereket. Ezért – úgy gondolom – szép élete volt.

Karizmatikus személyisége vonzotta a gondolkodó, vitatkozó, valódi értelmiségieket a szellemi élet minden területéről. A Konjunktúra- és Piackutató Intézetben – a Kopintban – igazi kis műhelyt épített fiatal és kevésbé fiatal közgazdászokból (és nála menedéket találó nem közgazdászokból is). Valóságközeli látásmódja a korban – a hatvanas, hetvenes, nyolcvanas években – a leginkább lehetséges tényfeltárás felé terelte kis csapatát, egy sajátos műfajhoz, az esettanulmányhoz. E minimúvek vállalatok, beruházások, központi fejlesztési programok történetének feldolgozásával és – amennyire lehetett – tanulságainak kimondásával új, sajátos szintet vittek a néhány kivételtől eltekintve elégséges állapotú hazai közgazdaság-tudományba.

Tardos Márton született liberális és született reformer volt. Nemcsak életszemlélete és magatartása volt liberális, tudományos gondolkodásához is a liberális közgazdaságtan állt legközelebb. És abban az időben magától értődően lett reformer, hiszen jobbítani akarta a világot. Lehet azt gondolni, hogy a helyes magatartás a diktatúrában a lemerülés és kibekkelés. Lehet azt mondani, hogy a reformok reménytelenek voltak, nem változtathatták meg az elnyomó politikát és az alapjaiban nem hatékony gazdasági rendszert. De abban, hogy Magyarország élhető országgá vált, sokkal élhetőbb, mint a hozzánk hasonló sorsban vergődők, a *tardosmártonok*nak, a reformereknek volt meghatározó

részük. Kis csapatával, a kopintos kutatócsoporttal dehogyan gondoltuk, hogy megváltoztathatjuk a rendszert. Csak el akartunk menni a falakig, kicsit benyomtuk a kicsi vésőin- ket a repedésekbe, kicsit lazítottunk a köveken, kicsit erodáltuk az építményt. Így a normálisabb élet lehetősége tárgyult. A minimális célnak tartottuk – ahogy Marci mondani szokta volt –, hogy a cár vakarózzon.

Tardos tudós és politikus volt (ez utóbbi a rendszerváltás idején és után).

Kiváló tudós volt – lényeglátó, tömören fogalmazó, fontos összefüggésekre rámutató, nem rég ismert gondolatokat csűrő csavaró, hanem mindig új megállapításokra törekvő. Ezt egyértelműen mutatja az újabb nemzedékeknek is a 70. születésnapjára legfontosabb cikkeiből, tanulmányaiból barátai által összeállított vaskos kötet.

Nem volt „igazi” tudós – nem modellezte, hanem feltárta a valóságot. Nem a tudományt – főleg nem saját tudományos érdemeit – akarta gyarapítani, hanem az életet jobbítani.

Kiváló politikus volt – a rendszerváltás egyik kiemelkedő személyisége. A körülmények úgy is alakulhattak volna, hogy Ő legyen az új Magyar Köztársaság első miniszterelnöke.

Nem volt „igazi” politikus – alkatától távol állt, hogy a valóság elemeinek általa pontosan felmért súlyozását a cél érdekében megváltoztassa, kicsit is elvegyen, vagy kicsit is hozzátegyen (vagyis túlozzon, vagy elkenjen).

Kiváló ember volt. Emlékezetét nemcsak nekünk, akik élvezhettük jelenlétét, hanem a jövőbeni nemzedékeknek is örözni kell.

Schweitzer Iván

Unió támogatások – a redisztribúció új szakasza?

VOSZKA ÉVA

Az uniós csatlakozás legtöbbet emlegetett és sokak által legfontosabbnak tartott eleme a közösségi támogatások megszerzése és szétosztása. Vajon lényegében másfajta természetű támogatás-e az, amit Magyarország az Európai Uniótól kap, mint amit eddig állami támogatásnak neveztünk? Vagy az uniós támogatás a hazai redisztribúció részévé válik, befolyásolva a hagyományos gazdaságon belüli újraelosztás mértékét és módját? A kezdeti, még csak részleges tapasztalatok arra utalnak, hogy éles fordulat helyett inkább az arányok eltolódásáról beszélhetünk. A gazdaságba beáramló pótlólagos forrás egyelőre kicsi, de az uniós támogatás és a társfinanszírozási kötelezettség nem váltotta ki a korábbi újraelosztást, hanem részben mellé sorakozott fel. Így a gazdaságon belüli redisztribúció a csatlakozás után valószínűleg kis mértékben nőtt, annak ellenére, hogy a strukturális alapoknak csak mintegy harmadát kapták közvetlenül a vállalkozások, a többi nonprofit szervezeteknek és az elosztást irányító államigazgatásnak jutott. Jelentős maradt – nem kizárt, hogy emelkedett– az egyedi-államapparátusi döntések súlya is, a pályázati rendszer korántsem vált kizárólagossá.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: L53, H30, F36.

Az Európai Unió által folyósított és a hagyományos hazai támogatások nyilvánvaló különbsége, hogy az előbbi államok közötti újraelosztást jelent, amelynek közvetlen kedvezményezettjei nem gazdálkodó szervezetek, hanem tagországok. A források elosztása ilyenkor nem kizárólag a nemzetállam (kormányzat) döntése; a hazai társfinanszírozással megfejejt összegek felhasználásánál alkalmazkodni kell az EU prioritásaihoz és eljárásrendjéhez, alávetve a folyamatot a közösség ellenőrzésének is. Lehetnek azonban a két típusnak azonos vonásai, csatlakozási pontjai is. Az uniós támogatások egy részét ugyanúgy közvetlenül vállalkozások kapják, másik részük állami vagy önkormányzati megrendelésként piacteremtést jelent, azaz a tágabb értelemben vett redisztribúció része.

E tanulmány célja – egy nagyobb kutatás első lépéseként – az uniós támogatások beillesztése a redisztribúció fogalmi körébe, viszonyuk meghatározása a hagyományos gazdaságon belüli újraelosztáshoz. A munkának ebben a szakaszában a kérdések pontosabb megfogalmazására, azoknak az elemzési kereteknek a kialakítására kerülhet sor, amelyek alapján a következő évek folyamatai – az új intézményi-döntési rendszer működése, az uniós támogatásoknak a hagyományos redisztribúció mértékére, irányára, a makro- és vállalati szintű hatékonyság alakulására, valamint a gazdasági szereplők viselkedésére, hatalmi viszonyaira gyakorolt hatása – elemezhetőek lesznek.

A keretek kialakításához először korábbi kutatásaim alapján összefoglalom a gazdaságon belüli redisztribúció meghatározását és működésének fő vonásait az elmúlt

Voszka Éva, a Pénzügykutató Rt. főmunkatársa. E-mail cím: voszka@yahoo.com

15 évben, majd az uniós szabályozás alapelveinek és a hazai induló helyzetnek az ismeretése után a nyilvánosságra hozott adatok és néhány résztvevővel-irányítóval folytatott beszélgetés alapján megpróbálom felvázolni a kialakulófélben lévő intézményrendszer működésének első tapasztalatait. A tanulmányt néhány következtetés mellett a tovább vizsgálandó kérdések körvonalazása zárja.

A gazdaságon belüli állami újraelosztás fogalmi köre és dilemmái

A gazdaságon belüli redisztribúció az állam és a vállalkozások közötti kapcsolat egyik formája,¹ amely a tervgazdaságok alapvető működési mechanizmusa volt, de piacgazdaságokban is elterjedt jelenség.

Az újraelosztás *eszközei négy nagy csoportra* bonthatók: fiskális, kvázi fiskális és a hitelezéshez kapcsolódó eszközök (a következőkben röviden: támogatás),² valamint az állami piacteremtés. Az utóbbi, a szakirodalomban általában elhanyagolt elem azért sorolható ebbe a körbe, mert az állam nemcsak már megtermelt jövedelmeket csoportosíthat át, hanem a bevételszerzési esélyeket – azaz a jövőben realizálható profitokat – is újrendezheti. Az *állami piacteremtés* az a kormányzati magatartás, illetve eszközrendszer, amely közvetlenül befolyásolja a piac megszerzésének és megtartásának vállalati esélyeit.

A *fiskális* körbe tartozik a költségvetésből adott folyó és beruházási támogatás, az állami garancia, az adó- és járuléktartozások felhalmozásának eltűrése, az adók differenciált meghatározása, beleértve az elmaradt bevételt jelentő, ezért a költségvetésben ki nem mutatott adókedvezményeket. A *kvázi fiskális* elosztás sem tükröződik közvetlenül a központi költségvetésben – a támogatások különböző állami szervezetek közvetítésével érnek el a kedvezményezettekhez. Ide sorolható az elkülönített alapokból (pályázati rendszerekből), az állami fejlesztési banktól vagy tulajdonosi szervezettől kapott tőkejuttatás, a speciális intézmények által nyújtott garancia, valamint a tulajdonosváltáshoz kapcsolódó támogatás (például a privatizációs bevételek visszaforgatása, vállalatrészek állami megvásárlása, adósság-részvény csere állami intézményekkel, ingatlanjuttatás). A *hitelezéshez kapcsolódó eszközök* átfogják a tartozások elengedését és átütemezését, továbbá a kedvezményes, a piaci feltételektől eltérő kondíciójú állami kölcsönt, így az állami főrészvényestől kapott tulajdonosi hitelt is.

A *piacteremtés* módszere lehet az eladási lehetőségek kiterjesztése a belső piac adminisztratív és szabályozási védelmének változatos formáival, állam- és vállalat-

¹ A „gazdaságon belüli” megszorítás azt jelenti, hogy az elemzés nem terjed ki a nagy szociális újraelosztó rendszerekre és a költségvetés más (például védelmi vagy államigazgatási) kiadásaira. Ezt azért érdemes kiemelni, mert sok szerző csak az utóbbi elemeket tárgyalja újraelosztásként, és a vállalkozások támogatásával nem, vagy nem ebbe a fogalomkörbe sorolva foglalkozik. [Lásd például *Stiglitznek* a kormányzati szektorról szóló összefoglaló munkáját (2000) vagy a Világbanknak a magyar államháztartás átalakulásáról szóló tanulmányát – *Bokros–Dethier* (1998).] Az állam-vállalat kapcsolat kiemelése miatt pedig a nem kormányzati szervezetek (vállalatok, magánkézben lévő kereskedelmi bankok) jövedelemátcsoportosító tevékenysége marad ki a definícióból, ami az utóbbi években a puha költségvetési korlát vizsgálatának fontos területe lett (lásd összefoglalóként: *Kornai–Maskin–Roland*, 2003).

A gazdaságon belüli újraelosztás definíciója szoros kapcsolatban áll *Polányi Károly* redisztribúciófelfogásával (*Polányi*, 1976) és a *Kornai János* által bevezetett puha költségvetési korlát fogalommal (*Kornai*, 1980), de ezekkel nem azonos. A hasonlóságokról és különbségekről lásd részletesen *Voszka* [2004, 30–37. o.]. A fogalmi keret egésze az utóbbi tanulmányban kifejtettek rövid összefoglalása.

² A következőkben a támogatás, a preferencia és a kedvezmény kifejezések szinonimaként szerepelnek.

közi szerződések megkötésével-elősegítésével, a kivétel ösztönzésével és állami megrendelésekkel, ha azokat nem a nyílt versenyben és a szokásostól eltérő feltételekkel adják. A beszerzéseket segíti a vámmentesség vagy az importvámkedvezmény. Az ármeghatározás és szabályozás körébe tartozik a termékpályák, szerződéses árak állami meghatározása, a privatizációs vagy más befektetési szerződésekben garantált ár és profit.³ Végül soron ezeknek az eljárásoknak a hatása is megjelenik a jövedelmi folyamatokban az államháztartás és a vállalatok szintjén is, de ez a hatás átteleles és késleltetett.

Az újraelosztás módszerei több más szempont szerint is tipizálhatók. A kedvezményt nyújtó *állami szervezet kiléte* szerint a redistribúció lehet közvetlen, ha a támogatást a központi költségvetés adja, és közvetett, ha más intézmény. A *kedvezményezetek jellemzői* szerint a legfontosabb a tulajdonosi szerkezet (magán- vagy állami cég), a tevékenységi kör (pénzügyi közvetítő vagy termelő-szolgáltató vállalat), a vállalkozás nagysága. Megkülönböztetést tehetünk *a két érintett fél közötti viszony*, a hierarchikus kapcsolat léte vagy annak hiánya alapján. A *célok szerint* a két fő csoport a redistribúció vállalatmentő (csődöt, felszámolást elhárító) vagy profitnövelő jellege.

Ugyancsak változatos a *fiskális-számviteli hatás*. Van, aminek nincs nyoma sem az állami költségvetésben, sem a vállalati mérlegekben (államközi szerződés, a piacvédelmet szolgáló minőségi követelmények és szabványok előírása, be nem váltott garanciák). Van, ami nem költségvetési kiadás, hanem elmaradt bevétel, de javítja a vállalati eredményt, mint az adókedvezmény. Van, ami kiadás, de nem közvetlenül a központi költségvetést terheli (támogatás elkülönített alapokból, az állami tulajdonosi szervezet vagy egy állami bank reorganizációs-válságkezelő kiadásai). S végül van, ami kifejezetten gyarapítja az államkasszát, vagy növelve az érintett vállalat kiadásait (koncesszió, importletéti rendszer), vagy arra is kedvező hatást gyakorolva csak a versenytársakat sújtja (hosszú távú szerződés, vám, vámpótlék). Az újraelosztásnak azokat a módszereit, amelyek megjelennek a központi költségvetés kiadási rovataiban, *nyílt támogatásnak*, amelyek viszont kívül maradnak – s így elkerülhetik a nyilvános ellenőrzést –, *rejtett formáknak* nevezzük.

Az állami újraelosztást értékelhetjük a *szelekció módja*, vagyis a szerint is, hogy a gazdálkodó egységek mekkora csoportját érinti, s milyen kritériumok jelölik ki a kör határait. A redistribúció egyedi, ha azt a vállalat és az államapparátus individuális alkujja szabja meg. A normatív, deklaráltan egységes elveket és eljárásrendet követő módszerek átfoghatják a gazdaság egészét vagy egy szűkebb részterületét (ágazatát, régióját, esetleg más ismérvek – tulajdon, méret – alapján kiválasztott cégcsoportokat). Az átfogó állami szabályozásból azokat az elemeket soroljuk a fogalomkörbe, amelyek nem minden vállalkozásra vonatkoznak, és/vagy alku tárgyává tehetők. Érdemes kiemelni, hogy a redistribúció egyes eszközei között, valamint az általános szabályozás és az újraelosztás között is van átváltás: sok közülük egymással helyettesíthető.

Összefoglalva, gazdaságon belüli redistribúciónak tekintjük a vállalati esélyek és jövedelmek állami befolyásolásának nyílt és rejtett, egyedi, csoportos és/vagy alku tárgyává tehető normatív módszereit, beleértve a piacteremtést, valamint a fiskális, a kvázi

³ 1990 után a felsorolt formák mindegyike megjelent Magyarországon. Csak néhányat kiemelve: a privatizációs bevételek visszaforgatása azt jelenti, hogy a nagyvállalatok egyes gyárainak, ingatlanjainak eladásából származó jövedelmet nem vonták el a cégektől (Rába). Máskor maga az állami tulajdonosi szervezet vásárolt meg ilyen eszközöket a vállalatoktól (Magyar Televízió). A termékpályák és árak meghatározására példa az 1990-es évek elejéről az állam által „katalizált” kedvezményes áramár az alumíniumiparnak, a szokásosnál olcsóbb gáz és benzin a Péti Nitrogénműveknek, illetve a Tiszai Vegyi Kombinátnak. Garantált értékesítési lehetőség és profit kapcsolódott a villamos erőművek privatizációjához. A fogalmakat és példákat lásd részletesen *Voszka* [2003], 140–143., 160–165. o.

fiskális és a hitelezéshez kapcsolódó támogatásokat, függetlenül a céloktól, a pénzügyi következmények jelentkezésének módjától és idejétől.⁴

A gazdaságon belüli újraelosztás vizsgálata hozzájárulhat a piac és az állam hatókörének, a vállalkozások államfüggőségének értékeléséhez, annak megítéléséhez, hogy mennyiben válik szét a politika és a gazdaság. Az elemzés azért is érdekes lehet, mert – több más állami szabályozási területhez, köztük a versenyszabályozáshoz hasonlóan – a döntéshozók itt is egy nehezen feloldható *dilemmába* ütköznek, a verseny és a versenyképesség ellentmondásába. A támogatás ugyanis egyfelől korlátozza a versenyt, lazítja vállalati pozíciók és fejlődési lehetőségek kapcsolatát a piaci teljesítménnyel, megemeli a belépési korlátokat az új szereplők előtt. Másfelől viszont hosszabb távon javulhat a versenyképesség, ha az átmeneti segítség után a cégek támogatás nélkül is képesek talpon maradni a megnyitott piacokon – így a verseny is helyreállítható.

Ez a konfliktus különösen éles volt a tervgazdaságok felbomlása idején, amikor a piacteremtés és a kedvezmények leépítése hozzájárult a válság mélyüléséhez, miközben leküzdéséhez redisztribúcióra lett volna szükség éppen akkor, amikor nemcsak a források apadtak el, hanem az állami beavatkozás visszahúzóódását feltételező rendszerváltás megkérdőjelezte ennek elvi és legitimációs alapjait is.⁵ A dilemma azonban a kiépült piacgazdaságokban sem tűnik el, mint ezt a később bemutatandó uniós szabályozás is jól példázza.

Állami újraelosztás 1990 után Magyarországon

A fogalmak körvonalazása után röviden összefoglaljuk a hazai redisztribúció mértékeit és fontosabb formáit az átalakulás időszakában,⁶ hogy kitzűzhessünk néhány viszonyítási pontot az új fejlemények, az uniós támogatások értékeléséhez.

Az újraelosztás kiszélesített felfogása és sokszor rejtőzködő jellege behatárolja a mértékek meghatározásának lehetőségeit. A rendelkezésünkre álló adatsorok⁷ eltérő definíciókat és forrásokat használva különböző eredményekre jutnak. Közös vonásuk, hogy ezek a legszélesebb körűnek tekinthető felmérések sem tartalmazzák, vagy csak részlegesen foglalják magukba a piacteremtést és a rejtett támogatások nagy részét (például a hitelek elengedését vagy átutemezését és a tőkeemelését államkötvényekkel – azaz az 1993–1994-es, majd szórványosan később is felbukkanó bank- és adókonszolidációt –, az állami tulajdonosi szervezetek, a helyi önkormányzatok és a Magyar Fejlesztési Bank által adott kedvezményeket, a felhalmozott adó- és járuléktartozásokat). Ezért az abszolút értékek valószínűleg még a nagyságrendet is torzítják, inkább csak *az időbeli változások jellemzésére alkalmasak* saját értelmezési körükön belül.

A gazdaságon belüli redisztribúciónak a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) adataiban megjelenő része az 1980-as évtized végétől lefelé lejtő trendet mutat: a vállalatok támogatása a bruttó nemzeti termék százalékában az 1987-es 12,3 százalékról 1996-ig 1,7 százalékra csökkent, és ezután e részarány nál kisebb maradt.⁸ A többi, szélesebb

⁴ A fogalomkörbe elvileg beletartozik, de most nem tárgyaljuk a rendelkezési jogok és a vagyon újraelosztását.

⁵ A dilemmát *Kornai János* [1993, 385–388. o.] valamivel szűkebben, a „hatékonyság *versus* biztonság” átváltásaként fogalmazta meg.

⁶ Lásd erről részletesen: *Voszka* [2003], 125–233. o. A most következő leírás külön hivatkozás nélkül is erre a könyvre épít.

⁷ A Pénzügyminisztérium, a KSH, a Támogatásokat Vizsgáló Iroda (TVI), valamint *Pitti Zoltán* és a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet vállalati mérlegadatokon alapuló számításainak részletes összefoglaló táblázatait lásd: *Voszka* [2003], 264–274. o.

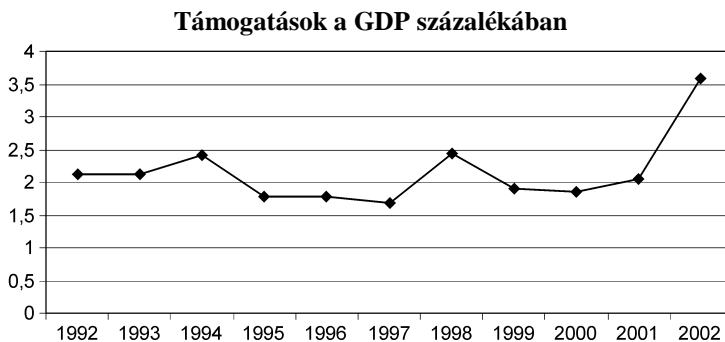
⁸ A csökkenés mértékét jelentősen befolyásolja a KGST-ben alkalmazott pénzügyi hidak megszűnése, aminek itt csak a költségvetési kiadási oldalát vettük figyelembe, a bevételek csökkenését nem.

kört átfogó kimutatás szerint viszont a támogatások súlya 1992 után nem csökkent, hanem a GDP 0,9 és 4,9 százaléka között ingadozott.⁹

A magyar gazdaságon belüli újraelosztás két alapvető vonása a tervgazdaság idejére jellemző átfogó jelleg megszűnésén túl az 1990-es években éppen ez az ingadozás, az egyes kormányzati periódusokon belüli ciklikusság, valamint a kormányzati periódusok között kimutatható változékonyság volt.

A *ciklikus jelleg* a parlamenti választásokhoz igazodik, amelyet közvetlenül a szavazatszerzés szándéka, közvetve pedig a megelőző lépések gazdasági hatása, illetve a kormányzat belső megosztottsága és az érintettek nyomása hoz működésbe. A kiugró csúcs a választási év, ami az egyensúlyi mutatók romlásához vezet, így a második évben elkerülhetetlen a korrekció. A makrogazdasági feszültség enyhülése feszültséget kelt az üzleti szektor és a társadalom különböző szegmenseiben, erősödik a nyomás az újraelosztás kiterjesztésére. A politika ennek hatására és az újabb választások közeledte miatt is enged, pontosabban az érdekek által mindig, és sokszor az értékek szerint is tagolt kormányzaton belül az „adakozók” kerekednek felül. A támogatások lassabb vagy gyorsabb felfutása ismét a csúcsponthoz vezet – az elengedhetetlen visszafogás feltételeinek megteremtésével elindítva az újabb ciklust.¹⁰ (Lásd az 1. ábrát.)

1. ábra



A redistribúció mértéke a hatalmon lévő pártok ideológiai színezetétől függetlenül, szembeszökően azonos módon (bár az induló helyzettől, a növekedés és az elosztható források nagyságától, az egyensúlyhiány mértékétől és rövid távú politikai tényezőktől függően más-más kilengésekkel) hullámzott egy-egy kormányzati perióduson belül. Az eltérő politikai háttérű kormányokat csak az újraelosztás mindig vegyes, de domináló sajátosságokat mutató *célcsoportjainak és módszereinek változásai* különböztetik meg egymástól.

Az újraelosztás visszafogása után 1991–1992-től újraéledő preferenciák fő kedvezményezettjei a válságba került állami vállalatok és bankok lettek,¹¹ amelyeket először egyedileg, majd csoportosan, a konszolidációs hullámok keretében – főként az adósságok elengedésével, átütemezésével és készpénzkímélő tőkeemeléssel –

⁹ A legalacsonyabb értékeket az uniós definíciókat alkalmazó Támogatásokat Vizsgáló Iroda 1996-tól induló adatai mutatják.

¹⁰ Hozzá kell tenni, hogy a ciklikusságot csak a vállalati mérlegadatokból számított támogatások és adókedvezmények összege mutatja, 2002-től pedig – sajátos belpolitikai okok és talán az uniós csatlakozás hatására – ez a viszonylag szabályos ciklus is felborulni látszik.

¹¹ Noha az adókonszolidációba magáncégek is bekerültek, lásd: *Vanicsek–Lajtai* [1999].

mentettek meg. A döntéshozók igyekeztek figyelembe venni a vállalat piaci kilátásait, de a szelekciós szempontok bizonytalanok maradtak, és sokszor a hagyományos kritériumok – a vállalatnagyság, a monopolhelyzet vagy új megfogalmazással „a termelési kultúra védelme” – nyomultak előtérbe.

1994 után a pénzügyi egyensúly helyreállításának kényszere volt a mozgatórugó, már nemcsak a közvetlen költségvetési kiadások visszafogásával-halasztásával, hanem a bevételek növelésével (a vámpótlék bevezetése, a hazai piac védelme). Bár a gyengélkedő állami vállalatok egyedi kiségitése nem tűnt el, a védővonalak már nem elsősorban a régi, hanem a születőfélben lévő struktúrákat segítették. A profitnövelő preferenciák növekedtek a cégmentő támogatások rovására, a fő forma a piacteremtés és az adókedvezmény lett. Ezek nagy része normatív volt, de az újraelosztás zöme a nagy, döntően külföldi tulajdonban lévő cégeknek adott elsőbbséget.¹²

A harmadik szakaszban a kormányzat a hazai cégeknek prioritást adó, az esélyeket kiegyenlítő támogatásokat hirdetett meg. Noha sem a belföldi tulajdonú, sem a kisebb vállalkozások részesedése nem nőtt meg látványosan a támogatásokból, de több forma kifejezetten ezeknek a csoportnak kedvezett. Részben nekik nyújtottak előnyt a nyílt költségvetési preferenciák, amelyek a támogatott hitelek felfuttatása mellett most ingyen fejlesztési forrásokat is kínáltak, amit a Széchenyi-terv keretében már pályázati úton osztottak el. A piacteremtés az iparvédelemtől az állami megrendelések felé fordult, direkt kiválasztással megerősítve vagy egyenesen létrehozva új, hazai kézben lévő piaci szereplőket.

A 2002-ben hivatalba lépő kormány minden vállalkozói csoportnak ígért kedvezményeket. Leginkább az állami vállalatok támogatását igyekezett megnyirbálni, de ez inkább csak a központi vagyonkezelő tulajdonosi körében sikerült. Az EU hatásra visszafogott adókedvezményeket a beruházásösztönzésben is vissza nem térítendő – normatív, pályázattal elnyerhető vagy egyedi kormánydöntéssel adott – támogatások ellensúlyozták. A fő eszköz a sokrétű, egymással átfedő programok dömpingje maradt, amelyek kedvezményes hiteleket, majd az operatív programok pályázatainak ingyenes uniós forrásokat is osztottak.

Némi leegyszerűsítéssel azt mondhatjuk tehát, hogy a gazdasági átalakulás elindulása óta a kedvezményezett köre az állami vállalatoktól a magánvállalkozások felé, a cégmentő támogatásoktól a profitnövelő preferenciák felé, a közvetlen, egyedi költségvetési támogatásoktól a normatív, majd ezen belül a pályázatokkal elnyerhető források felé, az adókedvezményektől és piacnál jobb feltételekkel adott hitelektől a végleges tőkejuttatás felé toldott el.

Ezek a változási irányok megfelelnek az Európai Unió felfogásának, és részben a közösség közvetlen nyomására mentek végbe. Mint a következő fejezetek részletesen is bemutatják, a csatlakozás már az előkészületek idején befolyásolta az újraelosztás eszközeit és eljárásrendjét. Elvileg is kétségesebb azonban a hatás a mértékekre. Egyfelől ugyanis azt lehetett feltételezni, hogy a versenyt alapintézménynek tekintő közösség közvetlenül, a vállalatoknak adott kedvezmények ellenőrzésével és közvetve, a költségvetési hiány felső korlátjának előírásával is határt szab a redistribúció és a kilengések növekedésének. Másfelől viszont az uniós pénzügyi forrásokkal is hozzájárul az újraelosztáshoz, és másfajta támogatásokat sem ellenez kategorikusan – mint ezt a szabályozás világosan mutatja.

¹² Az 1990-es évek második felében a külföldi tulajdonban lévő vállalkozások kapták az adókedvezményeknek több mint kilencven százalékát, az összes kedvezménynek pedig a felét-kétharmadát (Voszka, 2003, 266. o., Pitti Zoltán számításai alapján).

Támogatások az Európai Unióban: a szabályozás keretei

Az unió alapszerződése szerint a közös piaccal *összeegyeztethetetlenek* azok az állami támogatások, amelyek – befolyásolva a tagállamok közötti kereskedelmet – meghatározott vállalatokat vagy tevékenységet előnyben részesítenek, s ezzel a versenyt eltorzítják, vagy annak torzításával fenyegetnek. A preferenciák jelentős része nem éri el a kívánt célt (azaz nem korrigálja a piaci kudarcot), miközben a haszonélvező vállalkozás versenytársainak hátrányt okoz, így a piac egészére kedvezőtlen hatást gyakorol.¹³ Az uniós szabályozás a célszervezetek, a források és a formák szempontjából is *szélesesen szabja meg a támogatások fogalmát*, de ezek egy részét *nem tiltja*, többféle automatikus és csoportos mentességet, valamint egyéb mérlegelési lehetőséget is adva. A keretek tehát jól tükrözik az újraelosztással kapcsolatos alapdilemmát. A formális feloldás módja a támogatástípusok elkülönítése, a differenciált kezelés, ugyanakkor az eljárásrend szigorú előírása.

Az EU definíciója szerint támogatás a piacon versenyző szereplők szelektív előnyben részesítése mindenfajta állami forrásból – a központi, a helyi kormányzat, a társadalombiztosítás vagy az unió bizonyos alapjaiból –, akár közvetlen, akár közvetett módon (hitelintézeteken, gazdasági társaságokon keresztül). A kifizetéseken kívül támogatásnak minősül az elmaradt államháztartási bevétel is. A legfontosabb forma a vissza nem térítendő támogatás, a tőkejuttatás, az adókedvezmény és másféle lemondás állami bevételekről (például a tartozások elengedése), a kedvezményes hitel, az állami garancia, az ingatlanjuttatás.

A versenytorzító hatás alól automatikus kivételt jelent a fogyasztóknak, magánszemélyeknek nyújtott szociális újraelosztás és a természeti csapások következményeinek elhárítása.¹⁴ Mérlegelés tárgya lehet a regionális és horizontális (az elmaradott régiók, illetve egyes tevékenységek, például a kutatás-fejlesztés, környezetvédelem fejlesztését célzó) támogatások nagy része, egy-egy „érzékeny” ágazat kezelése és a kulturális örökség védelme – de nem engedélyezhető az exportnöveléshez és az importhelyettesítéshez, valamint néhány kivételtől eltekintve a vállalatok működéséhez adott folyó támogatás. Csoportmentességi rendeleteket először a csekély összegű támogatásokra (*de minimis* elv), a kis- és középvállalatokra, a képzésre és a foglalkoztatásra fogalmazták meg. Sajátos megítélés alá esnek a közszolgáltatások, valamint a közlekedés, a mezőgazdaság és a halászat.¹⁵ A kivételek bonyolult rendszere miatt főszabályként *be kell jelenteni* a brüsszeli bizottságnak a tervezett új támogatásokat és a régebbi programok módosítását, hogy az elbírálhassa a mentesítés feltételeinek meglétét és kiadja az engedélyt.

Az egyes támogatási formák nagyságának számítása a közösségi gyakorlat szerint nem az abszolút összegeket, hanem csak a jelenértéken számított támogatástartalmat veszi figyelembe. A mutató különös jelentőségét az adja, hogy ez az alapja a szigorúan kötött *támogatásintenzitás* – a dotáció és a teljes ráfordítás arányának – kiszámításához,

¹³ Lásd: europa.eu/int.competition/stateaid

¹⁴ Ebbe a körbe tartozott a Németország egyesítéséhez kapcsolódó állami támogatás, ezt a kivételt azonban egyszer sem alkalmazták.

¹⁵ A főszabályokat és kivételeket lásd részletesen: TVI [2004]. Az utóbbi két ágazat az unióban is más paragrafusok hatálya alá esik, Magyarországon pedig elkülönítve, a Földművelési és Vidékfejlesztési Minisztérium hatáskörében szerepel.

ami régióként és vállalatcsoportonként eltérően, de azon belül egységesen korlátozza az egy-egy cégnek vagy projektnek adható preferenciákat.¹⁶

Az unióban az 1990-es évek második fele óta cél az állami támogatások visszaszorítása. A bizottság által regisztrált körben ez sikerült is: a 15 tagállam GDP-arányos támogatásai az 1997-es 1,15 százalékról 2000-re 0,6 százalékra, a következő három évben pedig 0,57 százalékra csökkentek.¹⁷ Ezekbe az értékekbe nemcsak a vasútnak adott összegek nem számítanak bele, hanem a tanulmányunkban alkalmazott fogalomkörből kimarad a rejtett újraelosztás és a piacteremtés tekintélyes része (például a válságkezelés más vállalatra hárítása, a privatizációs bevételek visszaforgatása, vállalatrészek állami megvásárlása, illetve a piacvédelem szabályozással, az állami megrendelés vagy az értékesítési lehetőségek garantálása).

A csatlakozás és az első évek tapasztalatai

Mértékek, formák, intézményi keretek az uniós belépés idején

Az EU megítélése szerint a támogatások *nagyságrendje és összetétele* Magyarországon a belépés előtt kedvezőtlenebb volt ugyan a régi uniós tagországok megfelelő mutatóinál, de a tíz új csatlakozóhoz viszonyítva jók az eredmények: viszonylag kevés a támogatás, ezen belül kicsi a mezőgazdasági rész és sok a horizontális cél.

Az EU összesítése szerint 2002–2003-ban Magyarországon az állami támogatás a GDP 1,04 százaléka, az egy főre jutó érték 114 euró, míg a megfelelő adatok a régi tagországokban átlagosan 0,39 százalék, illetve 94 euró, az újakban pedig 1,42 százalék, illetve 150 euró volt – a mezőgazdaság és a közlekedés nagy tételei nélkül.¹⁸ Az unió által preferált horizontális célokra nálunk a támogatásoknak 46 százalékát fordították 2000 és 2002 között. Ez a következő években 53 százalékra nőtt, de így is messze elmaradt az EU 76 százalékos átlagától. Az ágazati megoszlást nézve a támogatások 63 százalékát a feldolgozóipar és a szolgáltatások kapták, az agráriumnak kevesebb mint egyharmad jutott (a megfelelő európai átlag 65 és 24 százalék volt 2004-ben).¹⁹

Uniós dokumentumok *a magyar támogatási rendszer sajátosságának* tekintették,²⁰ hogy az elosztott források túlnyomó részét az éves költségvetésben meghatározott programok, úgynevezett *célelőirányzatok* alapján folyósították. Ez elvileg áttekinthető rendszer lett volna, de a 10-12 előirányzat több mint száz alprogramra oszlott, amelyek köre gyakran év közben is változott. Nem egyedülálló, de Szlovákiával és Litvániával együtt a legmagasabbak közé tartozott nálunk az adókedvezmények súlya. Ez a forma Magyarországon a feldolgozóiparnak és a szolgáltatásoknak nyújtott támogatások 67 százalékát

¹⁶ A támogatástartalom mérése szempontjából az uniós eljárás több csoportba sorolja az eszközöket. A teljes összeget beszámítják például a vissza nem térítendő forrásoknál, a kamattámogatásoknál és az adókedvezményeknél. A tőkejuttatásnál vizsgálni kell, hogy az állam másként döntött-e, mint egy magánbefektető a szokásos piaci feltételek között. A kamatkedvezményeknél vagy állami garanciáknál csak a piaci kondíciókhoz viszonyított vállalati megtakarítást tartják számon.

¹⁷ Lásd: europa.eu.int/comm/competition/state_aid/scoreboard/indicators/k1.html#data

¹⁸ Commission of the European Communities [2004b] alapján számítva.

¹⁹ DG Competition [2005].

²⁰ Lásd: Commission of the European Communities [2004a], 55–56. o.

adta a csatlakozást megelőző években, míg a régi tagállamokban a megfelelő arány 27, az újakban 33 százalék volt.²¹

Az unió már évekkel a csatlakozás előtt kifogásolta a magyar támogatási rendszernek ezt a kulcsformáját. Az *adókedvezmény* meghatározott feltételekhez kötött, és korlátozott időre szól, de a közösség megítélése szerint kevésbé transzparens: a preferencia nagysága előre nem kalkulálható, így támogatástartalmat és -intenzitást sem lehet számítani; előfordulhat, hogy az érintett cégek a beruházás nagyságánál többet spórolnak meg, és versenyelőnyre tesznek szert az EU-ban működő vállalatokkal szemben. A kritika ellenére Magyarország – szomszédaitól eltérően – 2003-ig nem változtatta meg a rendszert. Ez volt a fő oka annak, hogy a versenypolitikai fejezetet csak az utolsó pillanatban, kemény tárgyalások után sikerült lezárni, de a magyar fél számára kedvező kompromisszum született: a 2011-ig érvényesíthető kedvezményeket utólag nem nyírálták meg, és azokat a regionális támogatások közé sorolták.²²

Az *átmeneti intézkedések* az adókedvezményeken kívül – több új tagországhoz hasonlóan – más területekre is kiterjedtek. Az egyedi támogatásokat és az off-shore cégek sajátos státusát 2005 végéig kellett megszüntetni, az önkormányzati adókedvezményeket bizonyos feltételek megléte esetén 2007-ig, a kis- és középvállalkozásoknak 2002 előtt megítélt támogatásokat pedig 2011-ig fenn lehet tartani.²³ A csatlakozási előkészületek fontos része volt a már működő és az új támogatások megkülönböztetése, amit az EU a bővítéstől függetlenül is eltérően kezel.

Az úgynevezett „létező támogatások mechanizmusa” sajátos védelmet jelent a bizottság beavatkozásaival szemben – ezért a belépő országok tárgyaló delegációi arra törekedtek, hogy minél több ügyet soroljanak be ebbe a kategóriába. A tíz új tagállamban az unió összesen több száz „létező” programot fogadott el. Magyarországon 21 került be a Csatlakozási Okmányba, további 18-at – köztük a beruházásösztönzési céllelőirányzatot és a fejlesztési adókedvezményt – pedig az átmeneti (interim) eljárás során engedélyeztek.²⁴

A támogatások elosztásának új intézményei közül a legtöbb (a Nemzeti Fejlesztési Hivatal, az irányító hatóságok és közreműködő szervezetek hálózata, tárcaközi és monitoring bizottságok)²⁵ csak a csatlakozás előestéjén jött létre. Már a 1990-es évek közepe óta működik viszont a Pénzügyminisztérium keretében a Támogatásokat Vizsgáló Iroda (TVI),²⁶ amely folyamatosan regisztrálta a magyar versenyszférának nyújtott állami preferenciákat, és ezekről évente jelentést küldött az EU-nak. Bár a belépés után az új támogatási programokat és a régebbiek módosításait a brüsszeli bizottsággal kell enge-

²¹ http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/scoreboard/indicators/k14.html#stats3 Lényegesen más lett volna a magyar rendszerről felrajzolt kép, ha az EU már a tárgyalások kezdetén elfogadta volna a TVI érvelését: az adókedvezmény nem szektorális, hanem regionális támogatás.

Az adókedvezmény az 1990-es évek elején a külföldieknek, később a nagybefektetőknek járt. E két vállalatcsoport közötti jelentős átfedés miatt az új szabályozás nem hozott lényeges változást: 1997 és 2000 között a cégek mindkét csoportja kilencven százalék fölött részesedett az adókedvezményekből. Lásd részletesen *Voszka* [2003], a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet és *Pitti Zoltán* számításai alapján.

²² Az összesen 2500 milliárd forintnyi beruházást, a foglalkoztatás tizedét és az export negyven százalékát hozó 48 cég háromnegyede a módosított szabályok szerint sem járt rosszabbul. Lásd: *Kocsis* [2002], *Antalóczy-Sass* [2003], 13–14. o.

²³ Commission of the European Communities [2004a], 58. o.

²⁴ Commission of the European Communities [2004a], 27. o.

²⁵ Ezekről a következő fejezetekben részletesebben is szó lesz.

²⁶ *Csaba* [2005, 17. o.] szerint furcsa, hogy a TVI éppen annak a tárcának a felügyelete alá tartozik, amelyet ellenőriznie kellene. A támogatások zömét azonban sem a csatlakozás előtt, sem azután nem a Pénzügyminisztérium osztotta el.

délyeztetni, a TVI szerepe a gazdaság nagy részében – az agrártárcához tartozó mezőgazdasági és vidékfejlesztési támogatások kivételével – a hozzá kötelezően bejelentett tervezetek mérlegelése, előzetes szűrése, a közvetítés és állásfoglalások kiadása. Így az iroda egyeztetéseket folytat az illetékes magyar minisztériumokkal az operatív programok, célleírányzatok minden egyes – és ugyancsak gyakori – módosításakor, és minden pályázati kiírást is véleményez.

Támogatások a csatlakozás után

2004-től kezdve a támogatások forrásai két ágra bomlottak: a tisztán hazai preferenciák mellé felsorakoztak a magyar társfinanszírozással kiegészített európai uniós országtámogatások. A két nagy csoport módszerei és intézményei eltérnek egymástól, bár összekapcsolódásuk (a vállalatok szemszögéből nézve: halmozásuk) nem kizárt.

Uniós támogatások

Az európai uniós kiutalások zömét a tagországok strukturális és kohéziós támogatások formájában kapják meg. Ebből a két forrásból Magyarország részesedése 2004 és 2006 között 3,1 milliárd euró, azaz mintegy 780 milliárd forint.²⁷ Ehhez hozzáadódik a strukturális alapok 25 százalékos, 700 milliárd eurós társfinanszírozása,²⁸ azaz az EU-hoz kapcsolódó összes támogatás három évre 952 milliárd forint. (Lásd az 1. táblázatot.)

A három évre szóló uniós támogatás a nemzeti össztermékhez viszonyítva sem jelentéktelen összeg (a 2004. évi GDP 3,8 százaléka), de nem tisztán additionális forrás: az ország nemcsak kedvezményezett, hanem hozzá is kell járulnia az EU költségvetéséhez. A bevételi többlet 2004-ben mintegy 50 milliárd forint lett, 2006-ra 200 milliárd körüli összeg várható.²⁹ Ez azt jelenti, hogy a gazdaságba ezen a csatornán keresztül bevont *nettó tőke csekély* – nagyságrendileg alig több egy-egy nagyobb külföldi befektetésnél.³⁰ A hazai költségek iránya azonban biztosan változik, *megpántlikázva mind a kiadási, mind a bevételi oldalt*: az uniós befizetést EU-támogatásra cseréljük, ami a társfinanszírozással együtt a GDP-nek 2004 és 2006 között *évente mintegy másfél százalékát* köti le meghatározott célokra. A felhasználásnak az uniós prioritásokhoz és eljárásrendhez kell igazodnia, ha a konkrét területek, arányok kijelölésébe a magyar gazdaságpolitikának is van beleszólása, főként a nemzeti fejlesztési terven keresztül.

A közösségi és a hozzá társuló forrásoknak csak az a része érinti a tanulmányban használt definíció szerinti redisztribúció nagyságát, amelyik közvetlenül a vállalkozásokhoz jut támogatás vagy piacteremtés formájában. A mérték meghatározásához tehát meg kell vizsgálni a kedvezményezettek kilétét, s ennek hátterében az egyes alapok rendeltetését.

²⁷ Az EU fejlesztési forrásaiból kapunk még az úgynevezett közösségi kezdeményezésekre (Interreg, Equal) összesen 100 millió eurót, valamint ennél is kevesebb átmeneti támogatást a csatlakozás utáni évekre, hogy a nettó befizetői pozíciót elkerülhessük. Ezeket a támogatásokat, valamint a nem fejlesztési, zömmel a belső politikákhoz és a közösségen kívüli fellépésekhez adott hozzájárulásokat a továbbiakban nem vizsgáljuk az abszolút érték és különösen a vállalatokra gyakorolt hatás alacsony volta miatt.

²⁸ Az Állami Számvevőszéknek az éves költségvetések tervezetéről és végrehajtásáról szóló jelentéseiben hazai társfinanszírozásként ennél magasabb összeg, három évre 289 milliárd forint szerepel. Az eltérés okát nem ismerjük.

²⁹ ÁSZ [2005a,b]. Ez 2004-ben a GDP 0,24, 2006-ban körülbelül 1,0 százaléka.

³⁰ Csaba [2005] is felhívja a figyelmet arra, hogy az összeg nemzetgazdasági szinten jelentéktelen. Csak a legutóbbi példák közül válogatva, a Budapest Airportért 465 milliárd forintot fizetett a brit vevő, a dél-koreai Hankook pedig 125 milliárdért épít gumigyárat Dunaujvárosban (V. I., 2005., *Kapitány Szabó*, 2005).

A strukturális és kohéziós alapok forrásai Magyarországon 2004–2006 között

	Strukturális			Kohéziós	EU összesen	Mind- összesen
	Közösségi támogatás	Hazai társ- finanszírozás	Összesen			
Millió euró	1996	700	2696	1112	3108	3808
Milliárd forint ¹	499	175	674	278	777	952
Előirányzat a magyar költségvetésben (milliárd forint)						
2004 (a GDP %-ában)	119,0 (0,58)	38,0 (0,19)	157,0 (0,77)			
2005 (a GDP %-ában)	169,9 (0,80)	54,3 (0,26)	224,2 (1,06)			
2006 (a GDP %-ában)	220,1 (1,0)	70,3 (0,32)	280,4 (1,27)			

¹ 250 forint/euró árfolyamon számolva.

Megjegyzés: Az idézett európai forrás a Kohéziós Alapoknál nem tüntet fel társfinanszírozást, noha az itt elvileg 15 százalék. Az éves költségvetési törvények mellékletei a kohéziós alaphoz tartozó kötelezettségvállalási keretösszegeket szabnak meg, mégpedig 2004-re 71,5, 2005-re 56,7, 2006-ra 85, összesen 213 milliárd forintot (a 2004-re szóló költségvetési törvény 17. sz. melléklete).

Forrás: Európai Bizottság [2003], illetve a 2004-re szóló költségvetési törvény 16. sz. melléklete, 2005–2006-ra becült GDP-adatokkal.

A kohéziós és a strukturális alapok is a regionális különbségek mérséklését, az elmaradottabb területek felzárkóztatását szolgálják. A kohéziós források, amelyekből nagyméretű közlekedési és infrastruktúrális beruházásokat finanszírozhatók, az EU definíciója szerint eleve nem számítanak támogatásnak, mert a kedvezményezettek nem közvetlenül a vállalkozások, hanem önkormányzatok és az állam központi intézményei. Az itt alkalmazott fogalmi keret szerint azonban először is támogatás a Nemzeti Autópálya Rt. és a MÁV részesedése,³¹ mert ezek gazdasági társaságok akkor is, ha közszolgáltatóként piacuk, versenyhelyzetük sajátos. Másodszor a többi pénz, amit az eddigi döntések szerint zömmel helyi önkormányzatok és útgazgatóságok költhetnek el, állami megrendelést jelent a kivitelező vállalatoknak. Ebből az a rész, amelyhez a nyilvános versenyt torzításával, a szokásostól elért feltételekkel lehet hozzájutni, a támogatások piacteremtő szegmensébe sorolható. Ha ez a kohéziós források egészére igaz lenne, akkor az itt megjelenő újraelosztás 2004 és 2006 között – 15 százalékos társfinanszírozással együtt – évente mintegy százmilliárd forint.

A célok és a kedvezményezettek szerint is változatosabb képet mutatnak a szűk értelemben vett strukturális alapok.³² Az erre jutó 675 milliárd forintot a Nemzeti Fejlesztési

³¹ A jóváhagyott projektek út- és vasútszakaszok rehabilitációját, az MO-ás környűri keleti szektorának építését jelentették, valamint hulladékgazdálkodási és szennyvízkezelési beruházásokat (nfh.hu/fejlesztési programok/kohéziós alap).

³² Az Európai Unió költségvetésében a strukturális és kohéziós alapok is a „strukturális intézkedések” rovatban szerepelnek, külön kategória viszont a mezőgazdasági és vidékfejlesztési támogatás (aminek nagy része nálunk AVOP néven a strukturális támogatások körébe tartozik). Ez a két tétel 2004–2005-ben az EU kiadásainak közel 80 százaléka volt, durván 36 és 43 százalékkal részesedett (Európai Bizottság 2004, 2005).

Terv öt operatív programjának keretében lehet felhasználni.³³ A célok meghatározása itt általánosságban is differenciált, a hatvan alprogramhoz kapcsolt célok pedig még sokszínűbbek.

A pénzügyi alapdokumentum, a Közösségi Támogatási Keret öt prioritást jelölt ki: versenyképesebb termelőszektor, növekvő foglalkoztatás és emberi erőforrás-fejlesztés, jobb közlekedési infrastruktúra és környezetvédelem, erősebb regionális és helyi potenciál, technikai segítségnyújtás.³⁴ Az egyes operatív programok mindegyike további három-négy alterületet („intézkedést”) nevez meg, mint például a beruházásösztönzés, a kisvállalkozások fejlesztése, a kutatás-fejlesztés erősítése, a versenyképes mezőgazdasági alapanyag-termelés és élelmiszer-feldolgozás, a környezetvédelem, a közlekedés, az információs társadalom, az oktatási és egészségügyi infrastruktúra és a turisztika fejlesztése, aktív munkaerő-piaci és kirekesztésellenes programok. A pályázati felhívások tovább részletezik a célokat. A GVOP például 22 címet hirdetett meg, a technológiák korszerűsítésétől a vállalkozói kultúra javításán át az e-kormányzat kiterjesztéséig.³⁵

A rövidre fogott felsorolás is érzékelteti, hogy a szélesen meghatározott és a végrehajtás során egyre több ágra bomló célkitűzések minden ágazatot, tevékenységi kört, sokféle szervezetet is lefedhetnek – *kétséges, hogy a „prioritások” jelentenek-e valóságos súlypontokat.* Ez az uniós indítatású megközelítés, ha nem a szűken vett gazdasági hatékonyság szempontjából nézzük, előnyös a játszma hazai szereplőinek: egyfelől nem szab szűk zubbonyt, nem köti meg a döntéshozók kezét, másfelől az államigazgatás és a nonprofit intézmények, valamint a vállalkozások *széles köre számára megnyitja a támogatások csatornáit.* A redistribúciós hatás szempontjából az utóbbi csoport nagysága és részesedése a perdöntő – ha a nehezen számszerűsíthető piacteremtéstől most eltekintünk.

A becsléshez a nyertes pályázatok 2005 végéig már több mint 12 ezer tételből álló listájából indultunk ki.³⁶ Itt a „pályázat” kifejezést *tárgan kell értelmezni.* Az unióhoz kapcsolódó támogatások elosztásának ugyanis a közhiedelemmel ellentétben ez *korántsem kizárólagos formája.* A strukturális alapok harminc százalékát az állami szervezetek verseny nélkül utalják ki különféle programokra és projektekre, négy százalék a lebonyolításnak-adminisztrációnak adott „szakmai támogatás”, és csak a 66 százaléka talál gazdára pályázattal.³⁷ Az illetékes hatóságok magyarázata szerint az utóbbinak csak ott van értelme, ahol sok a potenciális szereplő, így lehet számítani versenyre. Biztosan nem ez a helyzet az államigazgatásban, a már korábban kijelölt irányító hatóságok, közreműködő szervezetek esetében, és kérdéses, hogy az infrastrukturális (önkormányzati vagy központi) fejlesztéseknél adottak-e az összemérés lehetőségei. Álpályázatokra nincs szükség, mondják a döntéshozók, és ilyenkor jobb, ha szakmai, azaz apparátusi döntést hoznak.

³³ Ezek a következők: Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív Program – AVOP, Gazdasági Versenyképesség Operatív Program – GVOP, Humánerőforrás-fejlesztési Operatív Program – HEFOP, Környezetvédelmi és Infrastruktúra-fejlesztési Operatív Program – KIOP, Regionális Fejlesztési Operatív Program – ROP.

³⁴ Európai Bizottság [2003]. Ez lényegében megfelel az öt operatív programnak, ha az első kategóriába az agráriumot is beleértjük. Az utolsó célkitűzés – a források négy százalékának felhasználásával – az intézményi feltételek megteremtését szolgálja.

³⁵ Nemzeti Fejlesztési Hivatal [2005], www.nfh.hu

³⁶ E támogatásokat a TVI is vizsgálja, de ott nem találtunk verseny- vagy vállalkozás-szempon-tú összesítést. A GVOP három, a KIOP két és a ROP egy alprogramja az EU definíciója szerint is állami támogatásnak minősül. Az uniós szabályok érvényesülését (a bejelentési kötelezettséget és az előírások megtartását) az irányító hatóságoknak kell biztosítaniuk (Nemzeti Fejlesztési Hivatal, 2005).

³⁷ Nemzeti Fejlesztési Hivatal [2005].

A pályázati rendszer előnye elvileg az, hogy egységes elvek és eljárásrend szerint, átlátható módon osztja el a közpénzeket, így kisebb a kölcsönös szívességek, a kijárási vagy éppen a korrupció lehetősége. Gyakorlatilag azonban ezeket a szürke-fekete módszereket itt sem sikerült kiküszöbölni. Minden résztvevő tud mesélni történeteket eleve kijelölt győztesekről, testre szabott pályázatokról. Egyre inkább terjed az a vélekedés, hogy „ami pályázat, az gyanús”. Ráadásul a rendszer nemcsak a szó szoros értelmében drága mindkét oldal számára, hanem politikailag is költséges. „A pályázat frusztráló – mondta egy hivatali vezető –, aki nem nyer, az a kormány ellensége lesz, aki pedig nyer, az nem hálás, úgy érzi, neki ez jár.” Ez lehet az egyik oka annak az elgondolásnak, amely növelné a következő hét évre szóló terv nyilvánosan nem versenyeztetett programjainak számát.

Az egyedi döntések valószínűleg beépültek a részvételt és a döntéseket összefoglaló „pályázati” adatokba, mert a már megítélt támogatások a rendelkezésre álló összegnek több mint a nyolcvan százalékát lefedik³⁸ – azaz, ha a nem pályázatos ügyletek kívül maradtak volna ezen a körön, akkor már 2005 decemberében jelentős túlelosztásról lett volna szó.

A döntéshozó hivatalokat ugyanis a feltételezésekkel ellentétben a jól-rosszul dokumentált igények dömpingje árasztotta el már a csatlakozás első, csonka évétől kezdve. A kedvezőtlen várakozásokat az előcsatlakozási alapok vonatott felhasználása, az intézmények és feladatok újdonsága, valamint a felhasználók tapasztalatlansága indokolhatta. Az érdeklődés azonban óriási volt. Néhány programnál a benyújtott kérelmek már az első félévben túllépték a hároméves keretet,³⁹ ezért többet közülük – mint a kis- és középvállalatok technológiai fejlesztésére, az önkormányzatok számítástechnikai fejlesztésére, a falufejlesztésre, a mezőgazdasági gépbeszerzésekre kiírt pályázatot – átmenetileg, a belső átcsoportosítások végrehajtásáig fel kellett függeszteni. S bár az indulást több fogalom és feltétel folyamatos változtatása⁴⁰ és részben emiatt, részben formai és tartalmi okokból a pályázatok zömének javítási kötelezettsége is nehezítette, lassúságról nem beszélhetünk.

2004-ben a hatóságok 16 ezer pályázatot regisztráltak, ennek 55 százalékát a gazdasági versenyképességi operatív programban, negyedét pedig az agrár- és vidékfejlesztési programban. Az év végéig kevesebb, mint hét százalékuk jutott el a szerződéskötésig, igaz, hogy ezek összege megközelítette a 60 milliárd forintot, és a döntésekkel vállalt kötelezettség a 211 milliárdot. A tényleges kifizetés mindössze ötmilliárd forint volt.⁴¹

2005-ben tovább gyorsultak a folyamatok. Így másfél év alatt 30 ezer pályázattól összesen 12 ezret fogadtak el, az igényelt 1376 milliárd forint 42 százalékára kötve szerződést. A nyertesek száma a GVOP-ban a legmagasabb, több mint hét-ezer, amit az agrárium, az AVOP követ 3330 nyertessel. A megítélt támogatások összege alapján a humán erőforrás-fejlesztés vezet 150 milliárd forinttal, míg a legkisebb összeg – az AVOP keretében – 90 milliárd.⁴² A tényleges folyósítás ennél sokkal lassabb: szeptemberig a sikeres pályázók közül 4500-nak utaltak ki 126 milliárd forintot.

³⁸ www.nfh.hu

³⁹ Nemzeti Fejlesztési Hivatal [2005].

⁴⁰ Például a közbeszerzési kötelezettség és a megvalósulás helyszínéül szolgáló ingatlan tehermentességének értelmezése, az agrártámogatásoknál az áfaelszámolás kétszeri módosítása.

⁴¹ Szabó [2005a].

⁴² Az öt program közel kétmilliárd eurós összegének 28 százalékát a HEFOP, 21 százalékát a GVOP kapja, a többi három 15-18 százalékkal részesedik (Európai Bizottság, 2003).

A 2005 végéig elbírált esetek összesítése azt mutatja, hogy a strukturális alapok kedvezményezettjeinek a többsége, nyolcvan százaléka gazdálkodó egység (egyéni vállalkozó vagy társaság) volt, amelyek azonban a megítélt támogatásoknak csak az *egyharmadát* kapták: a közel tízezer vállalkozásnak 187 milliárd forint jutott. A támogatás eddig a működő vállalkozásoknak körülbelül az egy százalékát érintette. E körön belül a *kisebb cégek*⁴³ élveztek előnyt: a nyertes vállalkozások 94 százaléka a kicsik közé tartozott, s nekik jutott a csoport teljes támogatásának több mint háromnegyede.⁴⁴ (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

Az EU-hoz kapcsolódó támogatások megoszlása a nyertesek típusa szerint

	A nyertesek száma		A megítélt összeg		Egy nyertesre jutó összeg
	Darab	Százalék	Milliárd forint	Százalék	Millió forint
Államigazgatás ¹	449	3,7	137,5	24,3	306,2
Kht.-k	135	1,1	27,3	4,8	202,2
Egyéni vállalkozások, magánszemélyek	1 881	15,4	22,2	3,9	11,8
Kisebb társas vállalkozások (bt., kft., szövetkezet)	7 350	60,3	120,8	21,4	16,4
Részvénytársaságok	618	5,1	43,8	7,8	70,9
Önkormányzatok	686	5,6	96,6	17,1	140,8
Nonprofit szervezetek ²	1 001	8,2	102,4	18,1	102,3
Egyéb	65	0,5	14,2	2,5	218,5
Összesen	12 185	100,0	564,8	100,0	46,3
A vállalkozások részesedése	9 849	80,8	186,8	33,1	

¹ Minisztériumok és főosztályaik, irányító hatóságok (IH), Nemzeti Fejlesztési Hivatal. (NFH) és más hivatalok, „Közreműködő szervezetek”, Államkincstár, programirodák, irodák stb.

² Egyházak, egyetemek, kórházak és más egészségügyi intézetek, kutatóintézetek, az MTA és szervezetei, egyesületek, alapítványok, kulturális intézmények stb.

Forrás: Saját kalkuláció a nyertesek listája alapján (www.nfh.hu).

Az egyes operatív programok összetétele az eltérő célokból következően különböző. A vállalkozások részesedése az elosztott pénzből az agrár- és a versenyképességi programban a legmagasabb (83, illetve 65 százalék), a környezetvédelmi-infrastrukturális területen az utóbbinak a fele – itt kiemelkedő a nagy cégek súlya – a fennmaradó két

⁴³ Az egyszerűség kedvéért minden kft.-t a kisebb cégek közé soroltunk, noha tudjuk, hogy a legnagyobb vállalkozások körében is terjed ez a forma.

⁴⁴ Összehasonlításképpen: a Széchenyi-terv 190–220 milliárd forintot osztott el két év alatt mintegy 15 ezer nyertes között, a források sokkal erősebb koncentrációja mellett. Az adatok és a számítások bizonytalanságáról lásd: *Voszka* [2004], 183–186. o.

programban viszont nem éri el az öt százalékot. A 2. táblázat adatai szerint a vállalkozásokon kívül jelentős hányadot (17-18 százalékot) kaptak a helyi önkormányzatok és a nonprofit intézmények, de az államapparátus is jócskán kihatott az EU-pénzekből. Az elmúlt években a tervezésre és lebonyolításra – részben az európai előírások miatt, a lebonyolítók képzettségének javítása, valamint a megfelelő tájékoztatás és ellenőrzés érdekében – sokrétű és népes elbíráló-folyósító apparátus épült ki, nagyvonalú dotációval.

Az operatív programokat négy tárca, az agrár, a gazdasági és a foglalkoztatási minisztérium, valamint a Nemzeti Fejlesztési Hivatal kezeli az utóbbi koordinálásával. Ezek a stratégiai feladatokat ellátó irányító hatóságok a napi működtetésre – a pályázatok értékelésére, a támogatási szerződések megkötésére, a számlák ellenőrzésére és kifizetésére, a statisztikai információs rendszer működtetésére közreműködő szervezeteket alkalmaznak. (15 minisztériumi főosztály, hatóság, igazgatóság, kht. és iroda mellett közéjük tartozik a Magyar Fejlesztési Bank és leányszervezete, a Regionális Fejlesztési Holding, valamint a hét Regionális Fejlesztési Ügynökség).⁴⁵ A kifizető hatóság a Pénzügyminisztérium, ennek keretében a Nemzeti Programengedélyező Iroda (NAO).

Az állami intézmények és hozzájuk kapcsolódó szervezetek részesedése csak ötvenmilliárddal maradt el a vállalkozásokétól: összesen 137 milliárd forintnyi juttatást kaptak, nem számítva a kht.-k 27 milliárdját. A legtöbb pénzt a KIOP-ból, a HEFOP-ból és a ROP-ból osztották el ilyen célra (az egyes programok forrásainak 58, 30, illetve 25 százalékát). A Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium közel egymilliárd forinthez jutott, aminek kétharmadát az AVOP munkatársainak képzésére és a létszám bővítésére fordították. A Humánerőforrás-fejlesztési Operatív Program – a foglalkoztatási tárcánál működő – irányító hatósága 1,4 milliárdot, a Regionális Fejlesztési Operatív Program irányítója 1,2 milliárdot, a gazdasági tárca a versenyképességi és környezetvédelmi-infrastrukturális programok vezetésért – a kommunikációs költségeket is beleértve – több mint 1,2, illetve 1,7 milliárd forintot nyert el, a koordinációt végző Nemzeti Fejlesztési Hivatalnak pedig közel 1,5 milliárd jutott. Ehhez adódnak hozzá a közreműködő és egyéb kapcsolt szervezeteknek teljesített kifizetések (mint a Magyar Fejlesztési Banknak évente 100 millió, eddig összesen 500 millió megítélt támogatás), a minisztériumi főosztályok többletmunkájának dotálása (például a GKM-ben mintegy 100 millió forint), vagy a regionális fejlesztési ügynökségeknek 800 millió forint, a Foglalkoztatási Hivatalnak 400 millió, a Magyar Közigazgatási Intézetnek képzési programokra 3,3 milliárd, az ESZA Nemzeti Programirodának 600 millió, a Sulinova Kht.-nak hasonló tevékenységre tízmilliárd forint.

Az első körben az államigazgatásnak és a kapcsolódó szervezeteknek juttatott források egy részét a kedvezményezettek valószínűleg nem magukra költötték, hanem tovább osztották. Így a nonprofit szervezeteknek, esetleg a versenyszektorba tartozó cégeknek is több juthatott a 2. táblázatban szereplő összegnél. Az arányok pontos meghatározására, ami az érintettek egyedi vizsgálatát tette volna szükségessé, a kutatás jelenlegi szakaszában nem volt módunk, ezért a gazdaságon belüli, szűk értelemben vett redisztribúció részének kiindulópontként a vállalkozásoknak jutó egyharmadot, a 187 milliárd forintot

⁴⁵ E szervezetek feladatköre és listája megtalálható az NFH honlapján. Létszámukról nincs adatunk, de nem tartjuk kizártnak, hogy a támogatási intézményrendszer kiépítéséhez kapcsolódó munkahelyteremtés összemérhető a folyósított támogatások által létrehozott foglalkoztatásbővülés nagyságával.

tekinthetjük. Ehhez piacteremtő hatásként – durva becsléssel, beruházásokra és más megrendelésekre számítva – hozzáadtuk az önkormányzatoknak és a nonprofit szervezeteknek megítélt támogatások harmadát, így a teljes újraelosztás mintegy 250 milliárd. Mivel a tényleges elosztás már 2005 végére elérte a hároméves keret nyolcvan százalékát, feltételezhetjük, hogy a pénzügyi periódus lezárultáig a teljes összeget sikerül elkölteni. Így a redisztribúció ebből a forrásból 2004 és 2006 között piacteremtéssel együtt összesen 310 milliárd forint lehet.

A támogatások teljes nagyságának megállapításához a kohéziós és strukturális alapokon kívül a hazai ráfordításokat is figyelembe kell venni.

Hazai támogatások

Az európai források nem szüntették meg, csak a feltételek meghatározásával, a csatlakozás előtt is működő nyilvántartási-bejelentési rendszer kötelezővé tételével és brüsszeli elbírálásával módosították az autonóm döntésű belső újraelosztási rendszert. Az uniós támogatásoktól továbbra is elkülönülő intézményrendszer három fő eleme a kedvezményes hitel és az állami befektetés, a gazdasági tárca és a Magyar Befektetési Bank (MFB) felügyelete mellett, a nagyberuházások egyedi támogatása, ugyancsak a GKM vezérletével – ami közvetlen költségvetési és helyi önkormányzati juttatásokat, adókedvezményeket és más preferenciákat is tartalmazhat –, valamint a normatív, főként a társasági nyereségadót érintő kedvezmény.

A piactól eltérő feltételekkel adott *hitelek* az elmúlt években *széles, az állami befektetések lényegesen szűkebb kört* érintettek.

A kölcsönök a mikrohitel–Széchenyi kártya–midihitel–Európa hitelprogram négyesfogatra épültek, ami 2005-ben kiegészült a Mikrohitel Plusz programmal. A fél milliótól fél milliárdig, egy–tíz évre, döntően beruházásokhoz igényelhető kölcsönök elsősorban, de nem kizárólag kis- és középvállalkozásoknak szólnak, a piacinál alacsonyabb kamatokkal (a cégek számára általában 6-10 százalékos költséggel). A legsikeresebb közülük a mikrohitel és a Széchenyi-kártya. Az első iránt 2005-ben többen érdeklődtek, mint a megelőző tíz évben összesen. A másik konstrukció fő vonzereje a hitelfelvevők számára az ügyintézés egyszerűsége, a szabad felhasználás, a kamat- és garanciadíjak állami támogatása és az, hogy saját erő bemutatására nincs szükség, míg a bankok pozícióit a Hitelgarancia Rt. készfizető kezessége biztosítja. A kártyák száma tavaly megduplázódott, elérte az 50 ezret, a kölcsön állománya pedig meghaladta a 200 milliárd forintot. A gazdasági tárca kasszájából 2005-ben 3,7 milliárd forintot költöttek a kamatok két százalékpontos kiegészítésére és a garanciakiadások felének kifizetésére.⁴⁶ A kis- és középvállalatok támogatása (kedvezményes hitellel, vissza nem térítendő juttatásokkal, uniós pályázati pénzekkel és más állami forrásokkal) 2002 és 2006 tavasza között összesen 574 milliárd forint volt, amiből hetvenezer vállalkozás részesült.⁴⁷

A hitel típusú állami támogatások körébe tartoznak a közösségi tulajdonban lévő vállalatoknak adott kedvezmények. A költségvetés 2003-ban állami garanciát adott a MÁV 80 milliárdos, a következő évben 100 milliárdos kölcsönére. A Budapesti Közlekedési Vállalat 2005-ben kapott ilyen preferenciát 15 milliárdos hitelre.

⁴⁶ Szabó [2005b], Gyenis [2006].

⁴⁷ A Magyar Fejlesztési Bank levele a kisvállalkozókhöz, 2006. március 20. A postán kézbesített „partnereégi ajánlat”-ból nem világos, hogy a hitelek teljes összegét vagy csak a kamat (és egyéb, például garanciavállalási) támogatás költségét veszi-e figyelembe. Az összeg nagysága miatt valószínűleg az előbbiről van szó, így a támogatás mértéke az uniós elszámolásokhoz viszonyítva erősen felülértékelt.

A folyó, működési támogatások⁴⁸ ellenére krónikus veszteségekkel küzdő cégeknek időről időre sor kerül a garancia beváltására, az adósságok átvállalására. (Ezen a címen a BKV 2003-ban 37 milliárdot, a MÁV 60 milliárdot kapott.)⁴⁹ E tételek a közlekedési ágazat megkülönböztetett kezelése miatt nem számítanak az unió és a TVI által összesített preferenciák közé.

Az állami befektetési és kockázati tőke-alapok jellemzően 3-5 évre juttatnak tőkéket perspektivikusnak látszó cégeknek. A Kisvállalkozás Fejlesztő Pénzügyi Rt., a Beszállítói Befektetési Rt., az Informatikai Kockázati Tőkealap-kezelő Rt., valamint a határon túli beruházásokat segítő Corvinus Rt. évente összesen kevesebb mint egytucatnyi vállalkozásba fektetett pénzt – igaz, esetenként több száz millió forintot.

Jórészt hitel vagy befektetés (tőkeemelés) formájában adta az elmúlt években a támogatásokat cégeknek az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. is. Ennek nagyságrendje 2003 és 2005 között 30 és 40 milliárd forint között ingadozott, s a közlekedési vállalatok (a csatlakozás előtt a Malév, folyamatosan a Volánok) itt is megjelentek.⁵⁰

A preferenciák hazai rendszerének újdonsága 2004-től a *nagyberuházások egyedi* – nem normatív és nem pályázati úton megvalósított – *támogatása*. Az unió által kifogásolt korábbi, döntően adókedvezményekre épülő normatív megközelítés módosult, de a tételes bejelentési kötelezettséggel járó rendszer a feltételek viszonylag részletes kidolgozása ellenére az egyedi, magas szintű politikai döntések terepévé teszi a közpénzek kiutalását a nagy gazdálkodó egységeknek.

„A nemzetgazdasági szempontból kiemelkedő jelentőségű” beruházások egyedi támogatásáról a gazdasági tárca előterjesztése alapján a kormány dönt.⁵¹ A körbe ötvenmillió eurónál nagyobb feldolgozóipari befektetések kerülhetnek be, és olyan regionális szolgáltató központok, amelyeknél a beruházással létrehozott új munkahelyekhez kapcsolódó személyi ráfordítások elérik a tízmillió eurót. Az egyedi kezelést az összeggazdasági szinten jelentős – a foglalkoztatás, a hozzáadott érték, az export és az adók növelését eredményező – hatások indokolják, továbbá (bár ezt a hivatalos tárcadokumentum nem említi) a régióban tapasztalható támogatási verseny.

Az értékelés és a nemzetgazdasági hatásvizsgálat lényeges szempontja a közvetlen állami támogatás megtérülése a pótlólagos befizetésekkel és a megtakarított kiadásokból (például munkanélküli-segély). Ez azonban nem kemény korlát. Az államháztartási bevételek és kiadások egyenlegének negatív nettó jelenértéke mellett is támogatható a beruházás, ha annak „pontosan nem mért, de jól látható multiplikátor hatásai és egyéb közvetett hatásai a nemzetgazdaság egésze szempontjából jelentősek”, ha csak így kerülhető el, hogy a fejlesztést más országba vigyék, illetve „olyan rendkívül kiemelkedő presztízsértékű beruházásokról” van szó, amelyek hozzájárulhatnak további befektetések vonzásához.⁵²

⁴⁸ Ennek összege a MÁV-nál 2002–2004 között évente közel hatvanmilliárd, a BKV-nál 2004-től 2006-ig 6, 12, illetve 32 milliárd, a tanuló és nyugdíjas bérletek után járó állami árkiegészítés és a tulajdonos Fővárosi Önkormányzattól kapott fejlesztési támogatás nélkül.

⁴⁹ A sajtóhíreket lásd többek között *Tencer* [2002], *R. R.* [2003], *Ortutay* [2003], *K. Sz. A.* [2005], NOL online [2005].

⁵⁰ www.apvrt.hu. Ezekben az adatokban nem szerepel a 2004-es 98 milliárd, amit vagyontárgyak vásárlására, jórészt a korábbi Postabank eladásának technikai elszámolására költöttek.

⁵¹ www.gkm.hu. A nemzetgazdasági szempontból kiemelkedő jelentőségű beruházások támogatásának rendszere, 2005. június 7.

⁵² www.gkm.hu. A nemzetgazdasági szempontból kiemelkedő jelentőségű beruházások támogatásának rendszere, 2005. június 7.

E támogatások összegét elvileg nyilvánosságra kellene hozni, de ilyen összesítést nem találtunk. Azt lehet tudni, hogy 2004-ben a GKM 150 milliárd forintnyi beruházáshoz adott egyedi támogatást, a következő évben pedig körülbelül 400 milliárdnyit. ⁵³ Szakértői becslések szerint az egyedi támogatás átlagosan a befektetések értékének 5-10 százaléka. ⁵⁴ A preferenciáknak ez a formája tehát az elmúlt időszakban évente 10–40 milliárd forintra tehető.

Az egyedi támogatások is tartalmaznak *adókedvezményt*, de ez a *normatív preferenciáknak* is az egyik legfontosabb része. A nagyobb befektetéseknek tíz évig a társasági nyereségadó húsz százalékát kell megfizetniük, ezen kívül adómentes fejlesztési tartalékok képezhetnek a nyereség egynegyedéig, továbbá az iparüzési adó 25 százaléka és a korábban munkanélküli vagy átképzett alkalmazott társadalombiztosítási járuléka is leírható a társasági adóból. ⁵⁵ Az adókedvezmények összege – beleértve az egyedi elbírálást is – 2003-ban 127, 2004-ben 50 milliárd forint volt, a nagy cégeket részesítve előnyben. ⁵⁶

Nem szokás ide számítani a hasonló, de kisvállalkozásoknak szóló preferenciát, az egyszerűsített vállalkozási adót (eva) – amelynek körét az árbevételi határ felemelésével tavaly kiterjesztette a kormányzat –, valamint a 2006-tól bizonyos szakmákban érvényesíthető egyszerűsített közteherviselési hozzájárulást (ekho). Ez a két forma voltaképpen mentesítést jelent a nyereségadó megfizetése alól, illetve jelentősen mérsékel más befizetéseket a meghatározott feltételeknek eleget tevő s az adott körbe bejelentkező vállalkozásoknak. ⁵⁷

A parlamenti és helyhatósági választások éve az eddigi tapasztalatok szerint szinte mindig az állami – szociális és gazdaságon belüli – támogatások felfutásával jár. Mivel az uniós források zömét 2005 végéig elosztották, a pénzek kiutalásának hálás feladatán kívül a kormányzat valószínűleg még inkább *kiterjeszti a hazai preferenciákat* is. Erre utal a már meghozott döntések közül – az ekho bevezetése mellett – a mikrohitel feltételeinek könnyítése, a „Sikeres Magyarországért” program elindítása, az adókedvezmények növelése és az „új földosztáshoz” kapcsolódó kedvezményes hitel.

A mikrohitelnél a kölcsön összege és futamideje is megnő (5-ről 6,36 millióra, illetve 5-ről 8 évre). Az összes többi kedvezményes hitelkonstrukciót egy újabb, az elmúlt években egyáltalán nem szokatlan átszabással az új, átfogó program keretében egyesítik, amelynek 11 fő célkitűzését 310 milliárdos kerettel igyekeznek a kormányzat elősegíteni. Ebből 60 milliárd az önkormányzatoknak, 40 az agráriumnak, a pénz zöme pedig egyéb vállalkozásoknak jut kedvezményes kamatozású hitel vagy a pályázatokhoz kapcsolódó kiegészítő juttatás formájában. A Magyar Fejlesztési Bank közlése szerint a program keretében 2006. február végéig már közel 200 mil-

⁵³ www.gkm.hu, Regionális szolgáltató központok részére egyedi kormánydöntéssel nyújtott támogatások rendszere, 2005. június 7.

⁵⁴ Ezt erősíti meg, hogy 2005 legnagyobb beruházója, a dél-koreai Hankook cég 130 milliárdos gyárépítéséhez 12 milliárd preferenciát kapott állami támogatás, adókedvezmény és infrastruktúra formájában (*Kapitány Szabó*, 2005).

⁵⁵ www.gkm.hu. A magyarországi befektetési környezet és ösztönzőrendszer, 2004. szeptember 3.

⁵⁶ A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet [2005] adatai szerint a nagyvállalkozások részaránya a vizsgált két évben 98, illetve 95 százalék volt. Ezt a kalkulációt az APEH nyilvánosságra hozott adatai is megerősítik (*Dutka*, 2005), amely szerint 6269 cég vett igénybe 50,1 milliárd forintnyi adókedvezményt, közülük az 51 nagyvállalkozás 47 milliárddal részesedett.

⁵⁷ Az eva (és az ekho) kedvezmény az érintett vállalkozásoknak akkor is, ha az ebből származó költségvetési bevételek az elmúlt években rendszeresen meghaladták a tervezettet, és talán az adott kör adófizetési hajlandósága is javult – ám az utóbbiról pontos számítások nem ismeretesek.

liárdnyi kedvezményes fejlesztési kölcsönt jóvá is hagytak⁵⁸ – ami, ha igaz, a választási ciklus nagy befolyásáról tanúskodik. Normatív kedvezményként 2006-tól ötmillió forint nyereségig 16 százalék helyett tíz százalék az adókulcs, ami nemcsak az evából kimaradó kis cégeknek kedvez, hanem – sávosan – a nagyokra is vonatkozik.⁵⁹ Végül a 2002-es évhez hasonlóan most sem marad el az állami földek eladásának terve. A Nemzeti Földalapról 110-140 ezer hektárnyi részt ajánlanak fel értékesítésre kedvező feltételekkel (húsz évre szóló, államilag garantált, 3,5 százalékos kamattal nyújtott, önerőt nem követelő hitellel) magánszemélyeknek, esetleg jogi személyeknek is.⁶⁰

A változatos, mindenféle méretű, tulajdonosi szerkezetű, a legkülönbözőbb tevékenységi körű vállalkozásoknak kedvezményeket, sokszor ingyenes forrásokat kínáló támogatási rendszer nyilvánvalóan arra ösztönzi a vállalkozásokat, hogy a preferenciákból minél nagyobb részt hasítsanak ki maguknak. A gyakran tetemes időbeli és anyagi ráfordítások, amelyek a pályázatok esetében a legmagasabbak, jó eséllyel megtérülnek akkor is, ha nem minden próbálkozásuk jár sikerrel. Az viszont biztosan hátrányt jelent a piacon, ha valaki ebből kimarad, miközben a konkurens cégeket uniós vagy állami segítség hízlatja. A támogatásokért folytatott verseny, az ezzel kapcsolatos tudás- és kapcsolati tőke ezért bizonyos körökben a vállalkozói tevékenység fontos, esetenként a piaci versenynél is fontosabb terepévé válhat.

Következtetések és tovább vizsgálendő kérdések

Az uniós támogatások első, részleges és szükségképpen rövid, fél-másfél éves időszakot érintő áttekintése alapján az elemzésünkéből levonható következtetéseket is inkább hipotéziseknek kell tekinteni. Jórészt csak arra alkalmasak, hogy a következő évek hosszabb adatsorainak értékeléséhez keretet adjanak. Összefoglalásként a támogatási mértékek, célok, formák és a kedvezményezettek jellemzőit vázoljuk fel.

Kiterjedt vagy összehúzódtott a csatlakozás után a gazdaságon belüli újraelosztás? Az EU fogalomrendszere szerint mérve *2004-ben a támogatások összege és a nemzeti termékhez viszonyított részaránya is nőtt*, akár a megelőző évhez, akár a 2000–2002 közötti három év átlagához viszonyítjuk,⁶¹ és a GDP 1,3 százaléka volt (lásd a 3. táblázat 9. sorát). Az első pillantásra nem túlságosan nagy szám értékeléséhez jó tudni, hogy ez meghaladja a kutatás-fejlesztési kiadások részesedését (0,9 százalék), nem sokkal kisebb a társasági adóbevétel 2006-os költségvetési előirányzatánál (1,9 százalék), és majdnem fele az összes tervezett családtámogatásnak.⁶²

Kevésbé egyértelmű a kép, ha a tanulmányunkban használt, szélesebb, de nehezebben operacionalizálható fogalmi keretet alkalmazzuk. Ebben az esetben a mérés elvileg is bonyolult, mert az egyes formákat (például az adókedvezményt, az állami garanciát és

⁵⁸ www.gkm.hu/kis/- és középvállalkozások/támogatások, források, illetve a Magyar Fejlesztési Bank levele a kisvállalkozókhöz, 2006. március 20.

⁵⁹ *Dutka* [2005].

⁶⁰ *Kelemen* [2005].

⁶¹ Az EU-adatsor 2004-re csökkenést mutat (a GDP 1,2 százalékaról 0,9 százalékará), ha figyelmen kívül hagyjuk a mezőgazdasági és az összes közlekedési támogatást. Ezt az adatsort azért nem illesztettük be a táblázatba, mert e forrás szerint az így számított és az összes támogatás Magyarország esetében 2000 és 2003 között megegyezik, ami kizártnak látszik. A valószínűsíthető számítási hiba tehát megkérdőjelezi a viszonyítási alapot.

⁶² HVG [2006], 74. o., *Csillag-Mihályi* [2006], 129. o.

az ingyenes forrásokat) a költségvetésre és a vállalati mérlegekre gyakorolt eltérő hatás miatt, egységes támogatástartalom-számítás hiányában nem lehet összegezni. Ráadásul az adatok több ponton is hiányosak. Ezért csak néhány fontosabb tétel időbeli változását próbáltuk a 3. táblázatban összegezni.⁶³

Eszerint egy forma mutat határozott visszahúzódást 2003-ról 2004-re, az adókedvezmények összege és részaránya (lásd a 6. sort).⁶⁴ Miközben a közvetlen költségvetési támogatások, az állami cégeknek és (csak példaként kiemelve) két nagy közlekedési vállalatnak nyújtott preferenciák lényegében nem változtak (1., 3–5. sor), emelkedett az adókedvezményen kívüli egyéb támogatások összege és súlya, mintegy százmilliárd forinttal, a GDP 1,7 százalékáról 2 százalékára.⁶⁵ Ez a növekmény majdnem kiegyensúlyozta az adókedvezmények erodálódását, így az összes preferencia a GDP-hez viszonyítva csökkent ugyan, de csak 0,1 százalékponttal.

Mérlegadatok alapján 2004-ig kalkulálhatunk, s ezek a számok csak ennek az évnek a végéig kiutalt támogatásokat vehetik figyelembe, ami alig haladta meg az ötmilliárd forintot. A rendelkezésre álló hazai és uniós forrás, de 2005 végéig a szerződések szerint megítélt, sőt a kifizetett preferencia is sokkal több. Ezért a tavalyi és az idei évre vonatkozó becsléshez be kell vonnunk az elemzésbe a strukturális alapokat. A kohéziós alapokat azonban kihagytuk a számításból a redisztribúciós hatás becslésének bizonytalansága, valamint a viszonyítási pontok – például a korábbi út- és autópálya-építések, az önkormányzati fejlesztések nagyságát mutató adatok – hiánya miatt.

A 3. táblázat a 2004 előtti összehasonlítási alapok és a 2005–2006-ra még nem kalkulálható tételek miatt sajnos foghíjas. Ha az egyéb, nem adókedvezmény jellegű, valamint az egyedi támogatásokat a források átfedése,⁶⁶ illetve az adathiány miatt kihagyjuk a számításból, a nagyvállalati támogatások nagyságrendjét pedig lényegében változatlanak tekintjük, akkor úgy látszik, hogy az adókedvezményeknek és az ÁPV Rt. támogatásoknak a 2004 előtti időszakhoz viszonyított csökkenését az EU-források megjelenése bőven ellensúlyozza. Feltételezve, hogy a rendelkezésre álló strukturális alapokat 2006 végéig felhasználjuk, és ezen belül a vállalkozások részaránya stabil marad – a táblázat utolsó két sorában szereplő adatokat így kalkuláltunk –, akkor *hipotézisünk szerint a szűken, piacteremtés nélkül vett gazdaságon belüli újraelosztás a csatlakozás után kissé emelkedik*. A vállalati mérlegadatokban és a közösségi kiadásokban ténylegesen megjelenő hatások természetesen függenek a lehívások és kifizetések ütemezésétől is, de ez a következtetés összhangban áll az EU-fogalmak szerint 2004-re mért támogatások enyhe növekedésével. Vagyis miközben a gazdaságba beáramló pótlólagos forrás egyelőre kicsi, az uniós támogatások és a társfinanszírozási kötelezettség *nem váltotta ki a korábbi újraelosztást*, hanem részben a mellé sorakozott fel – legalábbis a csatlakozást követő első években, amikor még az átmeneti, könnyítendő rendelkezések is érvényben vannak.⁶⁷

⁶³ Az adatsor egyik legszembetűnőbb hiányossága, hogy a hazai kedvezményes hitelek felhasználásáról, illetve támogatástartalmáról nem tudunk. A részleges (például a Széchenyi-kártyáról és a mikrohitelről szóló) információk szerint ezek volumene inkább nőtt, noha a támogatástartalom a piaci kamatok csökkenése miatt nem feltétlenül emelkedett ezzel arányosan.

⁶⁴ Megjegyzendő, hogy 2003-ban ez a tétel a megelőző évek átlagához viszonyítva növekedést mutat – nyilván az engedélyezési kötelezettség előtti utolsó lehetőséget kihasználva –, de a 2004-es visszaesés az ezredfordulóhoz képest is jelentős.

⁶⁵ Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet [2005], vállalati mérlegadatokból.

⁶⁶ Az összesített számításnál figyelembe kell venni, hogy a 1–6. sor hazai forrás, a többi vegyes, tehát átfedés van a strukturális alapokkal.

⁶⁷ Ezekről a „Mértékek, formák, intézményi keretek az uniós belépés idején” című fejezetben volt részletesen szó. A helyzet egyébként nem váratlan, az Európai Bizottság 2004-ben ezt prognosztizálta a belépés utáni időszakra (Commission of the European Communities, 2004a).

Az állami támogatások egyes tételei az EU-csatlakozás előtt és után
(Milliárd forint, zárójelben a GDP százaléka)

	2000–2002 átlag	2003	2004	2005	2006 (terv)	
1. Gazdálkodó szervezetek támogatása a költségvetésből	83,5 (0,56)	110,2 (0,64)	122,7 (0,60)	134 (0,63)		
2. Beruházások egyedi támogatása	n. a.	n. a.	Kb. 10 ¹	Kb. 40 ¹		
3. ÁPV Rt. támogatásai	66,5 (0,44)	31,5 (0,17)	27 ² (0,13)	41,9 (0,20)		
4. MÁV	Működési támogatás	n. a.	58	54	40	
	Adósságelengedés	n. a.	60	–	n. a.	
	Állami garancia	n. a.	80	100	60	100–120
5. BKV	Működési támogatás ³	–	–	6	12	32
	Adósságelengedés	–	37	–	–	
	Állami garancia	–	–	–	15	
6. Adókedvezmény ⁴ (a GDP %-ában)	83,9 (0,57)	127,2 (0,68)	50,1 (0,25)	53 (0,25)		
7. Egyéb támogatások ⁴ (a GDP %-ában)	206,4 (1,36)	323,7 (1,74)	421,5 (2,06)	n. a.		
8. Adókedvezmény és egyéb támogatások ⁴ (a GDP %-ában)	290,3 (1,94)	450,93 (2,42)	471,58 (2,31)	n. a.		
9. EU-fogalomrendszer szerint ⁵ (a GDP %-ában)	194,8 (1,07)	224,4 (1,2)	255,5 (1,3)	n. a.		
10. Strukturális alapokból – piacteremtés nélkül	–	–		187 (0,44)	43 (0,19)	
11. Strukturális alapokból – piacteremtéssel	–	–		250 (0,59)	60 (0,26)	

¹ Becsült adat.

² A Postabank privatizációjával kapcsolatos technikai tranzakciók nélkül.

³ A tanuló- és nyugdíjas bérletek után járó állami árkiegészítés és a tulajdonos Fővárosi Önkormányzattól kapott fejlesztési támogatás nélkül.

⁴ Vállalati mérlegadatokból számítva, 2005-re becslés.

⁵ Vasút nélkül, agrártámogatásokkal együtt.

Források: Éves költségvetések (pm.gov.hu/kölségvetés), Pénzügykutató [2005], a vállalatokról sajtóközlemények, Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet [2005], DG Competition [2005], Európai Bizottság [2003], valamint saját számítások.

A nagyságrend változásán kívül a további kutatás fontos kérdése a célok, a formák, a kedvezményezettek és az elosztás módjának változása.

Mint láttuk, az általánosságban megfogalmazott, illetve sok ágra bomló célok *kétségessé teszik valóságos súlypontok* kialakulását. Tovább folytatódik ugyanakkor a profitnövelő támogatások előretörése a vállalatmentő preferenciákkal szemben, noha az utób-

bi sem tűnt el – főként, de nem kizárólagosan⁶⁸ az állami vállalatok körében. A célok sokrétősége a kedvezményezettek, köztük a vállalkozások *differenciált köre számára nyitja meg az újraelosztás csatornáit*. Mivel a támogatások zöme horizontális, illetve a csatlakozás után regionális típusúnak minősült, az agrárium és a kohéziós alapok közlekedésnek jutó forrásai kivételével kevés az ágazati megkötés. Minden tevékenységi körbe és méretkategóriába tartozó cég találhat magának támogatási programot. Ez az esély Magyarországon már az 1990-es évek elejétől fennállt, bár a részesedés arányai változtak. A 2004 utáni időszakban, úgy tűnik, hogy a strukturális alapok a vállalkozások közül a kisebbeket részesítették előnyben. Biztosan változást jelent, hogy a kedvezményezettek körébe az államapparátus és a hozzá szorosan kapcsolódó szervezetek (kht.-k, ügynökségek, irodák) szintén bekerültek, és az elosztásban közreműködő (pályázattíró, értékelő, elemző) cégek is nagy szerephez jutottak, amelyek számára a redistribúció piacteremtést jelent. Szociológiai elemzések ezeket a szervezeteket egy kialakulófélben lévő új, szélesebb *projektosztály részének* tekintik, amely intellektuális és tudástőkéjére támaszkodva nemcsak jövedelemre, hanem hatalmi pozícióra is tesz szert.⁶⁹

Az utóbbi elem *a támogatások formájának* lényeges megváltozására utalhatna. Mint ahogy az *uniós támogatásokkal kapcsolatban általában, itt sem beszélhetünk azonban éles fordulatról*, inkább az arányok eltolódásáról. Egyfelől a pályázatokkal elosztott vissza nem térítendő támogatás már az uniós csatlakozás előtt – bár részben annak közvetett, felkészülési hatásaként – megjelent Magyarországon, először a Széchenyi-terv, majd a Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program és az Európa Terv keretében. Másfelől az EU-források harmada más módon, főként apparátusi döntésekkel jut el a felhasználókhoz. *A pályázatok szerepe* az elosztásban, főként a strukturális alapok révén, minden bizonnyal *nőtt, de ez korántsem lett kizárólagos forma*. Ugyanakkor a korábbi módszerek közül valószínűleg *nagyobb lett az egyedi kiutalások súlya* az adókedvezmények és általában *a normatív eszközök rovására*. A piacépítő támogatások – amelyek elvileg jobban erősítik a tartós hatékonyságjavítás és költségcsökkentés kilátásait, mint piachelyettesítő társaik – megjelennek a pályázatokban is.⁷⁰ Kétséges azonban, hogy ez a megközelítés az eljárásrend formális teljesítésével képes-e garantálni az elbírálás pártatlanságát és gazdasági hatékonyságát, továbbá hogy miként befolyásolja a redistribúció az egyes cégek és a gazdaság egészének versenyképességét, a gazdaság és a politika szétválását.

Ezek a kérdések, csakúgy, mint az uniós támogatásokkal kiegészített hazai újraelosztás hatása a versenyre, a hatékonyságra, valamint a gazdaságon belüli hatalmi viszonyokra további kutatásra érdemesek.

Hivatkozások

ÁSZ [2005a]: Jelentés a Magyar Köztársaság 2004. évi költségvetésének végrehajtási ellenőrzéséről. Állami Számvevőszék, augusztus.

ÁSZ [2005b]: Vélemény a Magyar Köztársaság 2006. évi költségvetési javaslatáról. Állami Számvevőszék, október.

Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2003]: Befektetésösztönzés és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz. *Külgazdaság*, 4. szám, 4–30. o.

⁶⁸ Lásd a hazai magántulajdonban lévő Transelektro állami kisegítését (például: *Kapitány Szabó*, 2006).

⁶⁹ *Kovács–Kristóf* [2005]. A tanulmány szerint a pályázatok elkészítésében mintegy háromezer cég vesz részt, a piac nagysága 15-20 milliárd forint.

⁷⁰ A két fogalomról és értékelésükről lásd részletesen *Kállay* [2002]. A piacépítő formák közé tartoznak a vállalatközi kapcsolatok, beszállítói hálózatok erősítését, az üzleti szolgáltatások és infrastruktúra kiterjesztését, a képzettség fejlesztését szolgáló támogatások – így a projektírás és -menedzselés is.

- Bokros, Lajos – Dethier, Jean-Jacques [1998]: Public Finance Reform during the Transition. The Experience in Hungary. The World Bank, Washington DC.
- Commission of the European Communities [2004a]: Commission working program for 2005, január 26., www.europa.eu/int/competition
- Commission of the European Communities [2004b]: State Aid Scoreboard. November.
- Csaba László [2005]: Az unió vezérelte átalakulás vége. *Külgazdaság*, 9. szám, 4–25. o.
- Csillag István – Mihályi Péter [2006]: Kettős kötés. Globális tudás alapítvány, Budapest.
- DG Competition [2005]: State Aid Scoreboard. Directorate General Competition, december.
- Dutka Noémi [2005]: A kicsiknek szánt kedvezményt a legnagyobb cégek is élvezhetik. *Népszabadság*, december 1.
- Európai Bizottság [2003]: Közösségi Támogatási Keret, Magyarország 2004–2006 (1. célkitűzés). Európai Bizottság.
- Európai Bizottság [2004]: Az Európai Unió általános költségvetése a 2004. évre. Európai Bizottság, január.
- Európai Bizottság [2005]: Az Európai Unió általános költségvetése a 2005. évre. Európai Bizottság, január.
- Gyenis Ágnes [2006]: Hamis lapok a pakliban. *Heti Világgazdaság*, január 28.
- Heti Világgazdaság [2006]: A HVG reformjavaslati. *Heti Világgazdaság*, május 6.
- Kállay László [2002]: Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. szám, 557–573. o.
- Kapitány Szabó Attila [2005]: A Hankook abroncsba zárt milliárdjai. *Népszabadság*, október 27.
- Kapitány Szabó Attila [2006]: A bankok kezében a Transelektro sorsa. *Népszabadság*, január 11.
- Kelemen Zoltán [2005]: Billegő barázdák. *Heti Világgazdaság*, október 1.
- Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet [2005]: A kis- és középvállalatok helyzete 2003–2004.
- Kocsis Györgyi [2002]: Előny szabály. *Heti Világgazdaság*, december 14.
- Kornai János [1980]: A hiány. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- Kornai János [1993]: A pénzügyi feyelem evolúciója a poszt szocialista rendszerben. *Közgazdasági Szemle*, 5. szám, 382–395. o.
- Kornai, János – Maskin, Eric – Roland, Gerard [2003]: Understanding the Soft Budget Constraint. *Journal of Economic Literature*, www.sss.ias.edu/papers
- Kovács Imre – Kristóf Luca [2005]: A hatalom projektesítése. Az európai integráció hatalmi és társadalmi következményeiről. Kézirat, október.
- K. Sz. A. [2005]: MÁV: hitel a túléléshez. *Népszabadság*, április 25.
- Nemzeti Fejlesztési Hivatal [2005]: Jelentés a Közösségi Támogatási Keret (2004–2006) felhasználásáról a 2004. évben. NFH, június 2.
- Népszabadság Online [2005]: BKV: működési hitelt kap. Július 27.
- Ortutay Gergely [2003]: A kormány reformtervei a MÁV-nál. *Népszabadság*, november 19.
- Pénzügykutató Rt. [2005]: A magyar gazdaság helyzete és kilátásai 2005–2006. szeptember.
- Polányi Károly [1976]: Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet. Gondolat Kiadó, Budapest.
- R. R. [2003]: Állami garancia MÁV-hitelekre. *Népszabadság*, március 8.
- Stiglitz, Joseph E. [2000]: A kormányzati szektor gazdaságtana. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó-Kerszöv*, Budapest.
- Szabó Brigitta [2005a]: Lassan költjük az EU-pénzt. *Népszabadság*, január 19.
- Szabó Brigitta [2005b]: Pénzavarban segít az állam. *Népszabadság*, augusztus 29.
- TVI [2004]: Állami támogatások az európai uniós csatlakozás után. Támogatásokat Vizsgáló Iroda, TVI Információs Füzetek, 20. szám.
- Tenczer Gábor [2002]: Az állam átvállalja a BKV adósságát. *Népszabadság*, november 23.
- Vanicsek Mária – Lajtai György [1999]: Adókonszolidáció – Számadás a Talentumról. ÁPV Rt.
- V. I. [2005]: Beszállt a vevő a Feriegyi repülőtérbe. *Népszabadság*, december 19.
- Voszka Éva [2003]: Versenyteremtés – alkuval (Demonopolizáció és állami támogatás az átalakulás idején). Akadémia Kiadó, Budapest.
- Voszka Éva [2004]: Versenyteremtés – alkuval, MTA doktori értekezés, február.

A magyar minimálbér nemzetközi összehasonlításban

BENEDEK DÓRA – SCHARLE ÁGOTA – SZABÓ PÉTER

*Magyarországon a 2001–2002. évi emelések során reálértékben mintegy 65 százalékkal nőtt, 2006-ban pedig 6,5 százalékkal emelkedett a minimálbér, és a középfokú végzettségűek után magasabb minimálbért kell majd fizetni. A 25 EU-tagországból 19-ben van kötelező minimálbér, míg 6-ban – köztük Németországban – nincs. Ahol differenciált a minimálbér szintje, ott többnyire az alacsonyabb termelékenység miatt (például pályakezdőkkel) tesznek kivételt, és az általánosnál alacsonyabb minimálbért határoznak meg. A minimálbér-emelés hatására vonatkozó nemzetközi tapasztalatok vegyesek, de nagymértékű emelések után szinte mindenhol csökkent a foglalkoztatás. Magyarországon a 2001–2002. évi emelések után a nemzetgazdaság szintjén nem, egyes ágazatokban jelentősen csökkent a foglalkoztatás. A 2006. évi emelés közel 700-900 ezer foglalkoztatottat érinthet, és különösen az alacsony termelékenységű, képzetlen és idős munkavállalók foglalkoztatási esélyeit rontja.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: J23, J31, J38.

A minimálbér-emelés rendre visszatérő javaslat nemcsak Magyarországon, hanem számos más országban is. A várható hatásokat illetően azonban messze nincs egyetértés. Sokan a szegénység csökkentésének és a jövedelemeltitkolás visszaszorításának hatékony eszközét, míg mások a foglalkoztatási helyzet romlását kiváltó lépést látnak benne. Nyilvánvalóan a minimálbér-emelés teljes hatása és a hatások iránya sok tényező együttes függvénye. A tanulmány ezekről a tényezőkről ad elméleti és empirikus áttekintést, annak érdekében, hogy a 2006. évi minimálbér-emelés hatásait jól megalapozottan lehessen előre jelezni.

A minimálbér bevezetésének és emelésének hatásait többféle közgazdasági elméleti keretben is lehet értelmezni. A neoklasszikus modellek szerint a minimálbér-emelés csökkenti a foglalkoztatást, mivel azokat a munkavállalókat el fogják bocsátani az emelés után, akiknek a termelékenysége alacsonyabb az új bérszintnél. Más modellek szerint viszont a munkapiacon nincs tökéletes verseny, és ha a vállalatoknak van befolyásuk a bérek alakítására, akkor előfordulhat, hogy a minimálbér emelése nem jár negatív hatásokkal, sőt, akár növelheti is a foglalkoztatást. Azonban még ezen modellek szerint is létezik a minimálbérnek egy szintje, amely felett az emelés negatív hatásokkal jár.

* A cikk Benedek Dóra – Rigó Mariann – Scharle Ágota – Szabó Péter: Minimálbér-emelések Magyarországon 2001–2006 (PM Kutatási Füzetek 16., 2006. január) című tanulmány alapján készült. A tanulmány a szerzők véleményét tükrözi, nem tekinthető a Pénzügyminisztérium hivatalos állásfoglalásának.

Benedek Dóra, a Pénzügyminisztérium Gazdaságpolitikai főosztályának elemző közgazdásza.
Scharle Ágota, a Pénzügyminisztérium Gazdaságpolitikai főosztályának elemző közgazdásza.
Szabó Péter, a Pénzügyminisztérium Gazdaságpolitikai főosztályának elemző közgazdásza.

A magyarországi empirikus kutatások azt találták, hogy a nagymértékű minimálbér-emelésnek inkább negatív a hatása. Magyarországon korábban már volt egy nagyon jelentős emelés: 2001–2002-ben a minimálbért gyakorlatilag megduplázták az akkori kormányzat. Ennek hatásait számos tanulmány vizsgálta, és az eredmények azt mutatják, hogy a foglalkoztatási hatás inkább negatív volt, romlottak az amúgy is hátrányosabb helyzetben lévők munkavállalási esélyei, és a költségvetési hatások is inkább negatívak voltak.

A tanulmány a foglalkoztatási és más hatásokat meghatározó tényezőket és az ezzel kapcsolatos eddigi magyar és nemzetközi tapasztalatokat összegzi. Elsőként a nemzetközi szervezetek ajánlásait és az EU-tagországok gyakorlatát tekintjük át. Ezután a minimálbérhez kapcsolódó elméleti irodalmat foglaljuk össze röviden, majd a nemzetközi és a magyar empirikus kutatások eredményeit mutatjuk be a foglalkoztatási, költségvetési és az újraelosztási hatásokra koncentrálni. Végül az elméleti és empirikus eredmények alapján igyekszünk a jelenlegi kormányzati javaslat várható hatásait előre jelezni.

Nemzetközi gyakorlat és ajánlások

A minimálbér-rendszereknek számos változata létezik. Egyes országokban törvényi előírás határozza meg a szintjét, másutt a munkaadók és munkavállalók közti formális vagy informális konzultációk alapján alakul ki. A minimálbér szintje egyes országokban életkor, foglalkozás, régiók vagy a családi állapot szerint változhat.

Nemzetközi gyakorlat

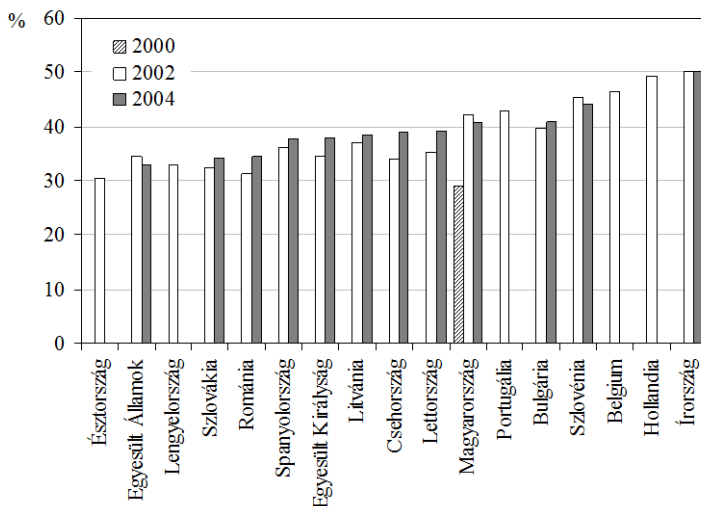
Nemzetközi viszonylatban a minimálbérnek az átlagbérhez¹ viszonyított aránya alapján nem tekinthető alacsonynak a magyar bérminimum (lásd az 1. ábrát). A 40,7 százalékos arány nagyobb annál, mint amit az Egyesült Államokban vagy Angliában megfigyelhetünk, és meghaladja a számunkra fontos összehasonlítási alapként szolgáló cseh, lengyel és szlovák szintet is.

Hasonló a helyzet, ha azt vizsgáljuk, hogy a teljes munkaidőben foglalkoztatottak között milyen arányban vannak minimálbéren foglalkoztatottak (lásd a 2. ábrát). Ez a mutató azt tükrözi, hogy a minimálbér mennyire effektív, azaz mennyire van közel a szabályozás nélküli esetben kialakuló átlagos bérszinthez. A mutatót a minimálbér szintje mellett az alkalmazottak iskolázottsága és életkora is befolyásolja, ezért a kevésbé fejlettebb gazdaságokban akkor is relatíve magas lehet, ha a minimálbér nem effektív. A Eurostat kiadványa (Regnard, 2005) rámutat, hogy Franciaországot és Luxemburgot kivéve az EU-tagországokban a magasabb minimálbér általában a minimálbéren alkalmazottak magasabb arányával jár együtt.

Az EU 25 tagállamából 19-ben van országos, kötelező minimálbér. Ezt a legtöbb országban differenciáltan határozzák meg. (Lásd az 1. táblázatot.)

¹ Az iparban és a szolgáltatási szektorban dolgozók átlagbére.

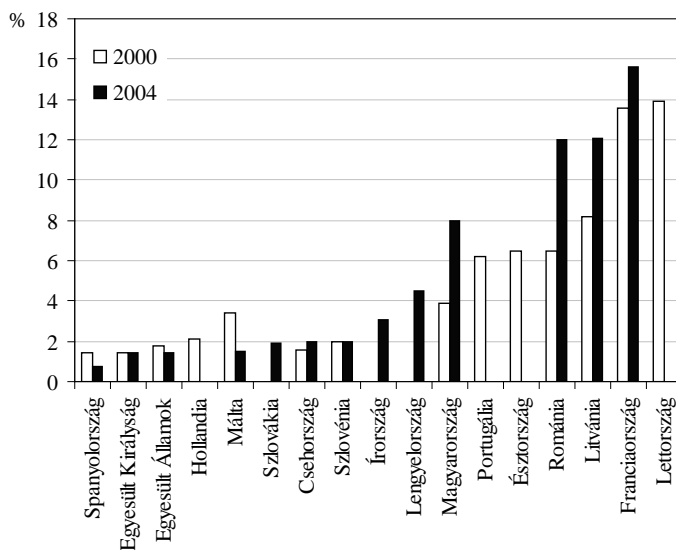
Minimálbér a havi bruttó átlagbér százalékában



Forrás: Eurostat online adatbázisa, letöltés ideje: 2005. október 18.

http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1073,46870091&_dad=portal&_schema=PORTAL&p_product_code=av_mmw

A teljes munkaidőben foglalkoztatottak között a minimálbért keresők aránya (Százalékban)



Forrás: Eurostat online adatbázisa, letöltés ideje: 2005. október 18.

http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1073,46870091&_dad=portal&_schema=PORTAL&p_product_code=pc_mmw

**A minimálbér-megállapítás és differenciálás gyakorlata
az EU-tagállamokban 2005-ben**

	A differenciálás alapja	<i>Minimálbér*</i>	<i>Ország</i>
<i>Nincs minimálbér</i>			Ausztria, Németország, Dánia, Finnország, Olaszország, Svédország
<i>Nincs differenciálás</i>	–		Magyarország, Észtország, Litvánia, Portugália, Szlovénia
<i>Átlagos termelékenység alapján</i>			
Életkor és szolgálati idő alapján	16 év alatt	30–50 százalék	Hollandia, Szlovákia
	17-18 év alatt	70–95 százalék	Franciaország, Írország, Luxemburg, Málta, Szlovákia
	22-23 év alatt	45–85 százalék	Belgium, Egyesült Királyság, Hollandia
	Munkaviszony első 6–24 hónapjában	80–95 százalék	Csehország, Lengyelország, Ciprus
Megváltozott munkaképesség	Teljes rokkantnyugdíj Részleges rokkantnyugdíj	75 százalék 50 százalék	Cseh Köztársaság és Szlovákia
Alkalmi munkavállalók és bedolgozók	Alkalmi munkavállalók és bedolgozók		Spanyolország
Szakképzettség Ágazat- szakma	Szakképzettséggel rendelkezők, 16 területre (bértanácsok)	120 százalék 100+–	Luxemburg, Málta
Munkakör	12 elemű kötelező bértarifa		Cseh Köztársaság
<i>Méltányossági alapon</i>			
Szolgálati idő és családi állapot	0–15 év szolgálati idő; házastársa van	100–123 százalék +13 százalék	Görögország
Veszélyes munkakör		115 százalék	Lettország

Megjegyzés: *Az általános minimum arányában.

Forrás: Eurostat [2005].

A nemzetközi szervezetek ajánlásai

Az EU és az ILO minimálbérről vonatkozó ajánlásai

A minimálbér kívánatos szintjére vonatkozóan az EU részéről a Council of Europe Európai Szociális Chartája ad támpontot. Maga a Charta úgy fogalmaz, hogy mindenki-nek joga van a tisztességes megélhetést biztosító bérhez, de ennél pontosabb meghatározást nem ad. A Charta megvalósítását támogató független szakértői testület megfogalmazott egy konkrét ajánlást, amely szerint a nettó minimálbér optimális szintje a

nemzeti nettó átlagbér 60 százaléka,² és egyértelműen a szegénységi küszöb (poverty line) felett van. Ha a 60 százalékos arányt nem éri el, de bizonyíthatóan a szegénységi küszöb felett van, akkor a legalább 50 százalékos arány is elfogadható.

Az ILO (International Labour Organisation) a minimálbérrel kapcsolatban két általános elvárást fogalmaz meg. Egyrészt összhangban kell lennie a bérekkel, megélhetési költségekkel, jóléti támogatásokkal és az általános életszínvonallal, másrészt összhangban kell lennie a gazdasági fejlődéssel, termelékenységgel és a magas foglalkoztatási szint igényével.

Az EU foglalkoztatáspolitikai iránymutatásai 2005–2008-ra

Az EU minden tagországra vonatkozó ajánlásai nem szólnak a minimálbér emeléséről, ugyanakkor az iránymutatások többsége olyan célokat fogalmaz meg, amelyek teljesítését a minimálbér emelése megnehezíti. A célok a következők:

- a) a foglalkoztatási szintet bővíteni kell (a célkitűzés 70 százalék),
- b) biztosítani kell a foglalkoztatásbarát munkaerőköltség-növekedést a béralku hatékony intézményeinek kialakításával és a járulékkerhek felülvizsgálatával, illetve csökkentésével, különösen az alacsony bérű munkavállalók esetében,
- c) segíteni kell a fiatalok munkaerő-piaci belépését és az idősebb munkavállalók aktivitásának növelését,
- d) vonzóvá kell tenni a munkát az adó- és ellátórendszerek ellenőztönző elemeinek csökkentésével, a munkakeresést segítő szolgáltatások javításával, a munkaerő-piaci integrációt segítő szociális szolgáltatások javításával,
- e) egyszerre kell erősíteni a munkaerőpiac rugalmasságát és az állásbiztonságot, ennek része a feketemunka visszaszorítása és a vállalkozásindítás segítése.

Az EU országspecifikus tanácsi ajánlásai 2004-ben

A Magyarországra vonatkozó specifikus ajánlások a foglalkoztatás alacsony szintjének és különösen az idősebb munkavállalók foglalkoztatásának növelése érdekében a munkavállalók és vállalkozók alkalmazkodóképességének javítását, a munka vonzóvá tételét és a humántőke-befektetés ösztönzését javasolják. A munka vonzóvá tételét elősegítő lépések között nincs utalás a minimálbérré. Az ajánlás szerint a szociális juttatási rendszer és a betegbiztosítási ellátások reformjával kell elérni, hogy érdemes legyen dolgozni, és csökkenjen a be nem jelentett munkavégzés.

Összegezve megállapítható, hogy a nemzetközi ajánlások, illetve a más országokban megfigyelhető minimálbér-átlagbér arányai nem indokolják a magyar minimálbér szintjének emelését.

Empirikus kutatások eredményei a nemzetközi irodalomban

A minimálbér-emelés hatása a foglalkoztatásra

A tökéletes versenyt és szimmetrikusan informált³ gazdasági szereplőket feltételező modellekben a minimálbér-emelés mindig negatívan hat a foglalkoztatásra. A minimál-

² Aminimálbér-rendszerek összehasonlításakor a leggyakoribb módszer a minimálbér és az átlagkereset arányának vizsgálata, ez a mutató Kaitz-index néven ismert.

bér emelése növeli azt a tartományt, amelyben a munkavállalót már nem érdemes foglalkoztatni, mert az általa létrehozott termék vagy szolgáltatás utáni bevétel kevesebb, mint a neki járó bér. Ez csökkenti a munkaerőpiac alkalmazkodóképességét, mivel akkor is gátolja a bérek csökkentését, amikor erre a romló piaci kilátások miatt szükség lenne, és ilyen helyzetben csak a létszám csökkentésével tudnak reagálni a vállalkozások.

Más modellekben viszont a foglalkoztatási hatás pozitív is lehet, például az ún. *helyi monopszónium modellben*, ahol a vállalat az egyetlen vásárló a piacon. A minimálbér-emelés akkor is hozzájárulhat a bérek emelkedéséhez, ha az egyensúlyi átlagos bérszint alatt szabják meg. A legalacsonyabb bérű foglalkoztatottnál közvetlenül, másutt pedig közvetetten hat: ha a vállalatok motivációs és más okokból tartani kívánják az egyes munkakörök bérezésében kialakult különbségeket.

A közgazdasági elméletek alapján tehát nem lehet egyértelműen előre jelezni a minimálbér-emelés hatását a foglalkoztatásra, ami felértékeli az empirikus vizsgálatok fontosságát. Az egyes országokkal foglalkozó empirikus irodalom óriási, és az egyes kutatások gyakran egymásnak ellentmondó eredményekre jutnak. *Két* viszonylag stabil megállapítás azonban kirajzolódni látszik. Az első, hogy a *negatív foglalkoztatási hatások elsősorban a fiatal generációt érintik*. A másik fontos következtetés pedig, hogy *a minimálbér hatását jelentősen módosítja a gazdasági környezet*, például a minimálbér átlagbérhez viszonyított aránya, az érintett dolgozók száma, illetve hogy a gazdasági környezetre éppen fellendülés vagy recesszió a jellemző.

Benedek és szerzőtársai [2006] részletesen áttekintik a nemzetközi irodalmat; az alábbiakban ennek csak táblázatos összefoglalását közöljük. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

A minimálbér foglalkoztatási hatásait vizsgáló tanulmányok

³ Tökéletes verseny esetén egyik munkaadónak sincs lehetősége arra, hogy a bérszintet érdemben befolyásolja: a béreket a kereslet és a kínálat határozza meg. Szimmetrikus informáltság esetén a munkaadó is ugyanannyit tud például a dolgozó képességeiről és tényleges teljesítményéről, mint maga a dolgozó.

<i>Tanulmány</i>	Mekkora minimálbér-emelés	Milyen csoportot vizsgált	Milyen módszertannal	Milyen foglalkoztatási hatást talált
<i>Katz – Krueger</i> [1992]	9 százalékos emelés (\$3,81-ről \$4,25-ra)	Texasi gyorséttermek alkalmazottai, USA	Bérrés alapján OLS-becslés	Pozitív
<i>Card – Krueger</i> [1994]	18,8 százalékos emelés (\$4,25-ről \$5,05-ra)	New Jersey-beli gyorséttermek alkalmazottai, USA	Különbségek különbsége (DiD) módszer	Jelentős pozitív (0,93-as rugalmasság)
<i>Card – Krueger</i> [1998]*	18,8 százalékos emelés (\$4,25-ről \$5,05-ra)	New Jersey-beli gyorséttermek alkalmazottai, USA	DiD-módszer	Semleges vagy enyhén pozitív
<i>Machin – Manning</i> [1997]	Többszöri emelés 1960 és 1990 között	Minden munkavállaló, Franciaország, Hollandia, Spanyolország, Anglia	A foglalkoztatásváltozás és a bérváltozás között kapcsolatot mérő regresszió, régiók paneljén	Semleges (vegyes); Spanyolországban helyettesítés a fiatalok felől az idősek felé
<i>Dolado et al.</i> [1996]	Többszöri emelés 1960 és 1990 között	Minden munkavállaló, Franciaország, Hollandia, Spanyolország, Anglia	Regresszió a foglalkoztatásváltozás és a Kaitz-index között	Vegyes, fiatalok esetében negatív foglalkoztatási hatás
<i>Neumark – Wascher</i> [1995]*	18,8 százalékos emelés (\$4,25-ről \$5,05-ra)	New Jersey-beli gyorséttermek alkalmazottai, USA	DiD-módszer	Jelentős negatív (-0,24-es rugalmasság)
<i>Michl</i> [1999]**	18,8 százalékos emelés (\$4,25-ről \$5,05-ra)	New Jersey-beli gyorséttermek alkalmazottai, USA	Elméleti modell	A hatás a foglalkoztatás definíciójától függ
<i>Bazen – Skourias</i> [1997]	10 százalék 1980 és 1984 között	Fiatalok, Franciaország	DiD-módszer	Jelentős negatív (-0,17-es rugalmasság)
<i>Pereira</i> [1999]	43,9 százalékos emelés a 18-19 évesek számára	18-19 éves korosztály	DiD-módszer	Jelentős negatív
<i>Kertesi – Köllő</i> [2004]	25 500 forintról 40 000 forintra	Kisvállalati szektor, Magyarország	DiD 3SLS-módszerrel	Jelentős negatív [-0,27– (-0,32)]

Megjegyzések: **Card – Krueger* [1994] újrászámítása, ***Neumark – Wascher* [1995] újrászámítása.

A minimálbér hatása a jövedelemegyenlőtlenségekre

A minimálbér egyik célja a szegények vagy a szegénységi küszöb közelében lévők helyzetének javítása lehet. Ugyanakkor a minimálbérről szóló viták és az empirikus hatásvizsgálatok nagy részében a hangsúly inkább a foglalkoztatási hatásokra terelődik, az újraelosztási hatásokat pedig sokszor nem veszik figyelembe. Bár a foglalkoztatási hatások vizsgálata is rendkívül fontos, azonban ez alapján önmagában még nem adhatunk kielégítő választ a családok jövedelmi helyzetének alakulására. Mint azt *Neumark* és *Wascher* [1997] bemutatja, a minimálbér-emelés következtében állásukat elvesztettek számán túl azt is meg kell vizsgálni, hogy milyen jövedelmű háztartásban élnek. A minimálbért keresők ugyanis sok esetben nem tartoznak a legszegényebbek közé, és a

minimálbér növekedése önmagában még nem ad információt a szegény családok átlagkeresetének változásáról.

A szegénység és a jövedelemkülönbségek csökkentésében nem egyértelmű a minimálbér szerepe, mivel a legszegényebb háztartások tipikusan nem rendelkeznek munkabérrel. Egy OECD-tanulmány (OECD, 1998) szerint a tagországokban a minimálbéren foglalkoztatottak 80 százaléka egy főre jutó háztartási jövedelem tekintetében közepes vagy magas jövedelműnek minősült. Magyarországon is igaz, hogy a minimálbéren foglalkoztatottak többsége nem szegény háztartásban él, hanem a háztartások középső jövedelmi harmadában (lásd később).

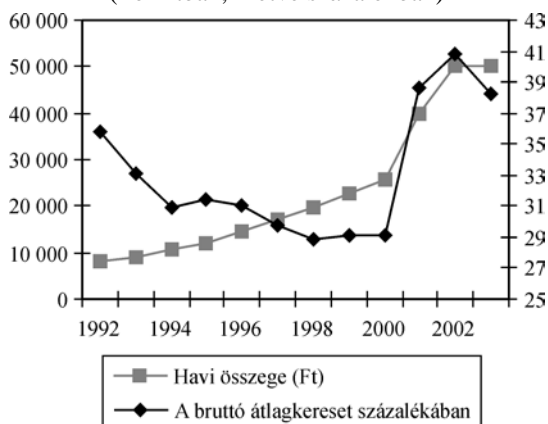
Az újraelosztás más eszközeit vizsgálva *Neumark és Wascher* [2000] arra az eredményre jutott, hogy a negatív adó típusú támogatás jóval hatásosabb eszköz a szegénységi küszöb alatt lévők jövedelmi helyzetének javítására, mint a minimálbér. Azt találták, hogy a jövedelemfüggő adókedvezmény/támogatás (*Earned Income Tax Credit* az Egyesült Államokban, amely egy bizonyos jövedelmi szint alatt bértámogatást, a fölött pedig adókedvezményt jelent) elsősorban az aktív keresővel nem rendelkező családok ösztönzésén keresztül ér el javulást.

Saget [2001] az ILO adatbázisa alapján a fejlődő országok körében vizsgálta a minimálbér szegénységre gyakorolt hatásait. Különböző szegénységi küszöbök (például a nemzeti szegénységi küszöb vagy a napi 1, illetve 2 dollárból élők száma) alapján definiált csoportok esetében a szerző azt találta, hogy a minimálbérek szignifikáns hatása van a szegénységi küszöb alatt élők számának csökkentésében, még abban az esetben is, ha kiszűri az átlagbér-növekedés hatását. Ez összhangban áll az OECD [1997, 1998] tanulmányával, miszerint a magas minimálbér általában alacsony szegénységi rátával jár együtt és fordítva. Az OECD azonban ezt azzal indokolja, hogy ez a makroszintű összefüggés a társadalom általános állapotát tükrözi – vagyis a kisebb egyenlőtlenség már az intézményi megállapodásokba be van ágyazva –, és nem feltétlenül jelenti azt, hogy a minimálbér emelése csökkentené a szegénységet.

Magyar tapasztalatok

Magyarország 2001–2002 során hajtott végre nagymértékű minimálbér-emelést. Az akkori kormány két év alatt gyakorlatilag megduplázta a minimálbért: először 2001. január elsejével 25 500 forintról 40 000 forintra emelte, majd 2002. januártól még tovább, 50 000 forintra. Az intézkedés hatására a minimálbér-átlagbér aránya (Kaitz-index) drasztikusan megugrott, 2002-ben 41 százalékra, bár továbbra is az OECD-átlag alatt maradt (*Kertesi–Köllő*, 2005). A minimálbér alakulását és az átlagbérhez viszonyított arányát a 3. ábra mutatja.

A minimálbér szintjének és átlagbérhez viszonyított arányának alakulása 1992–2003 között
(Forintban, illetve százalékban)



Forrás: Fazekas [2003], 248. o.

A 2001–2002. évi emelések foglalkoztatási hatása

Számos tanulmány vizsgálja e drasztikus munkaerő-piaci lépés eredményeit, és a minimálbér hazai hatásainak elemzéseit főként ehhez kapcsolódnak.

Az első, leíró statisztikán alapuló elemzések azt vizsgálták, hogy a munkavállalók milyen körében lesz szükség a bérek kiigazítására. *Popper* [2002] számítása szerint az első emelés a versenyszférában foglalkoztatottak negyedét, a második már egyharmadát érintette közvetlenül. A textil- és a bőriparban az alkalmazottak 47–59 százalékára vonatkozott a törvény által előírt béremelés. *Palócz–Tóth* [2003] szerint a kötelező minimálbér a szolgáltatásokban, és a kisebb létszámot foglalkoztató vállalkozásoknál motíválta erősen a béremelést.

Kertesi–Köllő [2002] a 300 főnél többet foglalkoztató vállalkozások 1992 és 1999 közötti tőke- és munkaráfordításainak vizsgálata alapján komoly mértékű foglalkoztatás-csökkenést jelzett előre a minimálbér-emelések hatásaként. Az emelések ugyanis elsősorban a munkaintenzív ágazatokat érinti, és az alacsony képzettségű munkaerőt foglalkoztató vállalatok költségeit növelték. A munka és tőke helyettesíthetősége éppen erre a munkaerőcsoportra a legmagasabb (*Kertesi–Köllő*, 2002), ebből következően a bérskála alját érintő béremelés hatásaként inkább volt várható a tényezőhelyettesítés és a foglalkoztatás csökkenése, mint a versengő piacon a fogyasztói árak emelkedése.

Az emelés mikroszintű adatokon alapuló utólagos hatásvizsgálatai a foglalkoztatási és a költségvetési hatásokra koncentráltak. *Kertesi és Köllő* [2004] a minimálbér-emelés 2001. évi hullámának hatásait elemzik, elsősorban a kisvállalati szektorban és a foglalkoztatottak állásvesztési, illetve a munkanélküliek elhelyezkedési esélyein keresztül. A tanulmány fő megállapítása, hogy a minimálbér-emelés a foglalkoztatási lehetőségek jelentős csökkenését eredményezte a kisvállalati szektorban. A foglalkoztatási sokkot nem önmagában a minimálbér megemlése jelentette, hanem annak az átlagbérré kifejtett tovagyrúzó hatása, ami annak az eredménye, hogy a munkáltatók nem csak a korábban az új minimálbér alatt keresők bérét emelték meg a minimálbér szintjére, hanem az a fölött keresők bérét

is, a bérkülönbségek fenntartása érdekében. Ez a bérsokk a fiatalok, a képzetlenek és a magas munkanélküliségű régiókban élők körében volt a legmagasabb. Például a legrosszabb helyzetű régiókban élő, 24 évnél fiatalabb, alacsonyan képzettek csoportjában a minimálbér-emelés nyomán az átlagbér-növekedés 16,7 százalékos, míg az érettségivel, diplomával rendelkezők körében ez átlagosan csak 1 százalék.

A munkaerőköltség *Kertesi és Köllő* [2004] által becsült rugalmassága a bérsokkra nézve 0,65 és 0,77 között változik a régiós munkanélküliségtől függően. A foglalkoztatás munkaerőköltség-rugalmassága pedig $-0,41$. Tehát a kettő szorzataként előálló mutató, a bérnövekedés által kiváltott létszámcsökkenés $-0,32$ és $-0,27$ között alakul, vagyis *1 százalékos bérnövekedés 0,27-től $-0,32$ százalékos létszámcsökkenést eredményezett*, a rosszabb foglalkoztatási helyzetben lévő régiókat erősebben sújtva.

Kertesi és Köllő [2004] szerint az emelés hatására 2000–2001-ben éves összehasonlításban legalább 3,5 százalékkal csökkent a foglalkoztatás az 5–20 fős kisvállalatok körében, és a hatás erősebb volt az amúgy is rosszabb helyzetben lévő régiókban. A minimálbéren foglalkoztatottak esélye az állásuk elvesztésére pedig kétszer akkora volt, mint a náluk kicsit jobban fizetetteké, és 2001-ben, majd 2002-ben is erőteljesen romlott az alacsony bérű segélyezett munkanélküliek elhelyezkedési esélye.

Halpern és szerzőtársai [2004] a makroszintű kölcsönhatásokat is figyelembe vevő modellszámításai szerint a 2001–2002. évi nagymértékű emelések miatt összesen 1,3–2,3 százalékponttal lett alacsonyabb a foglalkoztatás, ahhoz képest, mint ha a minimálbér csak az inflációval növekedett volna.⁴ A számítások alapját képező modell *Köllő* [2001] nyomán háromféle munkaerőt (képzetlen, fiatal képzett, idős képzett) különböztet meg. A foglalkoztatási szintet más tényezők alakítják ki a képzetlenek és a képzettek esetében. A képzetlen munkaerő piacán a kereslet és a minimálbér, míg a képzett piacán a kereslet és a rugalmatlan kínálat alapján alakul ki az egyensúlyi foglalkoztatás. A minimálbér emelésére a képzetlen munkaerő foglalkoztatása csökken: minél magasabb a minimálbér, annál kevésbé éri meg a vállalkozásoknak képzetlen munkaerőt alkalmazni. A foglalkoztatás becsült csökkenése így csak a szakképzetlenekeket érinti, és erre a körre számítva a veszteség már 2–4 százalékpont.

Kertesi és Köllő [2005] kiemelik, hogy Magyarországon, a többi OECD-tagországhoz viszonyítva, nagyon magas a minimálbér környékén fizetett alkalmazottak aránya. A 2001. évi emelés hatására a minimálbér ± 5 százalékos környezetében foglalkoztatottak aránya a korábbi 5 százalékról, amely megfelelt az OECD-átlagnak, 10 százalék fölé nőtt, és a 2002-es emelés nyomán tovább 15,4 százalékra, amely igen magasnak számít az OECD-tagországok között. Számításaik szerint, bár csökkent ez az arány, 2004 májusában még mindig 11 százalék feletti volt, ami a munkapiac alkalmazkodóképességének kárára válik.

A 2001. évi minimálbér-emelés hatása a jövedelemelosztásra

A 2001–2002. évi minimálbér-emelések társadalmi megítélése jellemzően pozitív volt.⁵ Ez vélhetően azzal függ össze, hogy a minimálbért a közvélekedés a szegénység-

⁴ A tanulmány elsősorban az emelés költségvetési hatásának becsülésével foglalkozik. Következtetése szerint az első emelés hatására a kormányzati bevételek érdemben nem változtak, miközben a kiadások kismértékben nőttek.

⁵ „A magyar lakosság többsége [81 százalék] támogatja a minimálbér nagymértékű, közel 57 százalékos emelésének ötletét, annak ellenére, hogy többnyire tisztában van egy ilyen jelentős kormányzati beavatkozás lehetséges negatív következményeivel. [...] A javaslat támogatói között felülreprezentáltak az idős korosztályok, az alacsonyan iskolázott és vidéken élő rétegek, valamint az alkalmazottak” (Gábos, 2000).

gel, az emelést pedig a szegénység csökkentésével kapcsolja össze.⁶ A minimálbér azonban csak akkor hatékony mint szociálpolitikai eszköz, ha a szegények jövedelmét jobban növeli, mint a gazdagabbakét, és kevesebbe kerül, mint a többi eszköz.

Kézdi és szerzőtársai [2004] pozitívként emelik ki, hogy a minimálbéren fizettek arányának nagymértékű növekedése jelentősen csökkentette az egyenlőtlenségeket, mivel a munkabérrel rendelkezők legszegényebb tizedének átlagos jövedelme a medián jövedelem 46 százalékaról 53 százalékra nőtt. Ez a javulás azonban csak azokra vonatkozik, akik még a minimálbér-emelés után is rendelkeznek munkabérrel, illetve ebből az eredményből nem következik, hogy ugyanezt a javulást ne lehetett volna más eszközzel olcsóbban megvalósítani.

Benedek és szerzőtársai [2006] a KSH Háztartási költségvetési felvételén alapuló becslései szerint a 2001. évi minimálbér-emelés által érintett foglalkoztatottak kevesebb mint tíz százaléka élt a jövedelemeloszlás legszegényebb alsó ötödébe tartozó háztartásban. Ez a számítás az egy főre jutó háztartásjövedelmen alapul, a minimálbéresek viszonylag jó helyzetét pedig az magyarázza, hogy közöttük magas a nők, illetve a szülőkkel együtt élő fiatalok aránya.

Benedek és szerzőtársai [2006] becslése szerint a minimálbér-emelés által érintettek relatív jövedelmi helyzetének változása igen jelentősen függ a kiinduló jövedelemtől. A szegényebb (alsó jövedelmi ötöd) háztartásban élő minimálbéren alkalmazottak esetében jelentős a jövedelmi helyzet javulása, míg a gazdagabbak esetében inkább romlott a háztartás relatív jövedelmi helyzete. A szegényebb minimálbéresek jövedelme jobban nőtt, mint a nem minimálbéren alkalmazott (vagy egyáltalán nem dolgozó) szegényeké. Ez azonban nagyon kevés embert érint: a minimálbéren alkalmazottak 6,4 százaléka él csak a legszegényebb ötödbe sorolt háztartásban. Velük szemben a felsőbb jövedelmi ötödekben elhelyezkedők, illetve az állásukat elvesztők az emelés vesztesei. A nyertesek jellemzően magasabb iskolai végzettséggel rendelkeznek, és az adatok nem igazolják, hogy a fejletlen régiókban élők helyzete szignifikánsan javult volna az emelés után.

A 2006. évi minimálbér-emelés által érintettek

2005. június 28-án a kormány 63 000 forintos általános minimálbér és képzettségűl függő 70 000 (középfokú végzettség esetén), illetve 77 000 forintos (felsőfokú végzettség esetén) minimálbér bevezetését javasolta. Az OÉT megállapodását követően a 2005. december 14-én kiadott kormányrendelet értelmében a minimálbér 2006. január elsején 62 500 forintra, 2007. január elsején 65 500 forintra, 2008. január elsején 69 000 forintra emelkedik. A differenciált minimálbér annyiban valósul meg, hogy a legalább középfokú képesítést igénylő munkakörben dolgozók esetében garantált bérminimumot állapítottak meg. Ez – fokozatos emelések után – 2008-ra a minimálbér 125 százaléka lesz a legalább kétéves gyakorlattal rendelkezők esetében.

Az eredeti kormányjavaslatban szereplő háromfokozatú (63 000 – 70 000 – 77 000) differenciált minimálbér-emelés hatásáról a Foglalkoztatási és Munkaügyi Minisztérium (FMM) készített előrejelzést (FMM, 2005) az Állami Foglalkoztatási Szolgálat 2005.

⁶ Például: „Ugyanakkor lassan, de szélesedik a jómódúak rétege, a munkanélküliség aránylatnyi csökkenésével és a minimálbér emelésével megállt a szegények számának növekedése.” Ferge [2003]; „a szegénység a munkanélkülieken kívül a betanított, a segéd- és a mezőgazdasági fizikai munkát végzők körében a legnagyobb, s a jórészt ide tartozó cigányság esetében. Ebben a kérdésben előrelépést jelent a minimálbér 2001-ben 40 ezer forintra való emelése” Csáky [2001]; „Minimálbér-emelés, közalkalmazotti béremelés, szociálpolitikai újraelosztás – mindezen intézkedések ellenére 2000-hez képest nőttek a jövedelemkülönbségek.” Németh [2004].

május havi Bértarifa-felvételének adatai alapján. A Bértarifa-felvétel a legalább 5 főt foglalkoztató szervezetekre terjed ki, így az előrejelzés is csak ezekre vonatkozott.

Az FMM számításai szerint a minimálbér-emelés hatásai az idősebb és képzetlenebb munkavállalókat foglalkoztató, jellemzően könnyűipari vagy mezőgazdasági vállalkozásoknál, a magasabb munkanélküliségű régiókban (Dél-Alföld, Észak-Alföld) és az 5–9 főt foglalkoztató kisvállalatoknál jelentkeznének leginkább. Ezzel áll összhangban a GVI 2005 végén készített vállalati felmérésének eredménye is, amely szerint az emelés azon kisebb cégeket érinti leginkább, amelyek jellemzően magyar tulajdonban voltak, és kizárólag belföldre termeltek. A képzettségtől is függő minimálbér bevezetése a négy főnél többet foglalkoztató vállalkozásoknál az alkalmazottak kb. 31 százalékát, mintegy 580 ezer főt érintene. Képzettségtől független, 63 ezer forintos minimálbér esetén ez az arány kb. 27 százaléké, amely a versenyszférában számszerűen kb. 510 ezer dolgozót érintene.

A fenti becslés azonban csak az 5 és több fős vállalkozásokra vonatkozik. A KSH Munkaerő-felmérése szerint mintegy 300 ezer fő dolgozik az 1–4 fős vállalkozásokban és 500 ezer fő egyéni vállalkozóként. Ezek többsége a mezőgazdaságban vagy a szolgáltatásokban működik, így ebben a körben is legalább 25–40 százalékot érinthet az emelés. Ha a vállalati méretből indulunk ki, akkor pedig többet, akár 50 százalékot is. Összesen tehát 700–900 ezer, a versenyszférában dolgozó foglalkoztatottat érinthet a minimálbér emelése.

Hivatkozások

- Bazen, S. – Skourias, N. [1997]: Is there a negative effect of minimum wages on youth employment in France? *European Economic Review*, 41, 723–732. o.
- Benedek D. – Rigó M. – Scharle Á. – Szabó P. [2006]: Minimálbér-emelések Magyarországon 2001–2006. PM Kutatási Füzetek, 16., január.
- Card, D. – Krueger, A. [1994]: Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey. *American Economic Review*, 84, 772–793. o.
- Card, D. – Krueger, A. [1998]: A Reanalysis of the Effect of the New Jersey Minimum Wage Increase on the Fast-Food Industry with *Representative Payroll Data*. NBER WP 6386.
- Council of Europe Európai Szociális Chartája.
- Csáky A. [2001]: Legfontosabb társadalom- és gazdaságpolitikai feladataink. Csáky András képviselő (MDF) felszólalása a 2001. május 11-i parlamenti vitánapon.
- Dolado, J. – Kramarz, F. – Machin, S. – Manning, A. – Margolis, D. – Teulings, C. [1996]: The Economic Impact of Minimum Wages in Europe. *Economic Policy*, 23, 317–372. o.
- Eurostat [2005]: European minimum wage survey. *European Industrial Relations Review*, augusztus.
- Fazekas Károly (szerk.) [2003]: Munkaerőpiaci Tükör 2003, Statisztikai adatok (összeállította: Fazekas Károly, Köllő János, Lakatos Judit, Lakatos Miklós, Lázár György). MTA-KTI, Budapest.
- Ferge Zs. [2003]: Bevezető. In: Bass László – Ferge Zsuzsa – Márton Izabella: Gyorsjelentés a szegényedéstől. Szociális Szakmai Szövetség, 2003.
- FMM [2005]: A minimálbér 2006. évi emelésével kapcsolatos háttéranyagok. Foglalkoztatási és Munkaügyi Minisztérium, július 22.
- Gábos A. [2000]: Elemzések a gazdasági és társadalompolitikai döntések előkészítéséhez, 13. TÁRKI, május.
- GVI [2006]: A kis- és közepes vállalkozások üzleti helyzete, és várható reagálása a kormányzat két, a munkaerőpiacra ható intézkedésére. KKV Körkép – 2006. január.
- Halpern L. – Koren M. – Kőrösi G. – Vincze J. [2004]: A minimálbér költségvetési hatásai. *Közgazdasági Szemle*, 4. szám, 325–345. o.
- Katz, L. – Krueger, A. B. [1992]: The effect of the minimum wage on the fast-food industry. *Industrial and Labor Relations Review*, 46, 6–21. o.
- Kertesi G. – Köllő J. [2004]: A 2001. évi minimálbér-emelés foglalkoztatási következményei. *Közgazdasági Szemle*, 4. szám, 293–324. o.
- Kertesi G. – Köllő J. [2005]: Minimálbér-emelések. In: A magyar foglalkoztatáspolitikai átfogó értékelése az Európai Foglalkoztatási Stratégia kontextusában, az elmúlt öt év tapasztalatai alapján. Készült az FMM megbízásából, kézirat.

- Kertesi, G. – Köllő, J. [2002]: Labour Demand with Heterogeneous Labour Inputs after the Transition in Hungary, 1992–1999 – and the Potential Consequences of the Increase of Minimum Wage in 2001 and 2002. MTA KTK, Budapesti Munkagazdaságtani Füzetek, 2002/5.
- Kézdi G. – Horváth H. – Hudomiet P. [2004]: Munkaerő-piaci folyamatok, 2000–2003. In: Társadalmi Riport, 2004 (szerk.: Kolosi T. – Tóth I. Gy. – Vukovich Gy.) TÁRKI.
- Köllő J. [2001]: Hozzászólás az elmaradt minimálbérvitához. *Közgazdasági Szemle*, 12. szám, 1064–1080. o.
- Machin, S. – Manning, A. [1997]: Minimum wages and economic outcomes in Europe. *European Economic Review*, 41, 733–742. o.
- Michl, T. R. [1999]: Can Rescheduling Explain the New Jersey Minimum Wage Studies? Levy Economics Institute Working Paper, No. 271.
- Németh Sz. (szerk.) [2004]: Kevesebb nyertes, mint vesztes. *Magyar Hírlap*, április 3.
- Neumark, D. – Wascher, W. [1995]: The effect of New Jersey's Do minimum wage increase on fast-food employment: A re-evaluation using payroll records, NBER Working Paper, 5224.
- Neumark, D. – Wascher, W. [1997]: Do minimum wages fight poverty? NBER Working Paper, 6127.
- Neumark, D. – Wascher, W. [2000]: Using the EITC to help poor families: new evidence and a comparison with the minimum wage. NBER Working Paper, 6127.
- OECD [1997]: Labour Market Policies: New Challenges – Policies for Low paid Workers and Unskilled Job Seekers. OECD paper prepared for meeting of the Employment, Labour and Social Affairs Committee at Ministerial level, 14–15 October 1997, OECD/GD(97).
- OECD [1998]: Employment Outlook 1998, Chapter 2 Making the most of the minimum: statutory minimum wages, employment and poverty.
- Palócz É. – Tóth I. J. [2003]: A 2002. évi bérnövekedés okai. Elemzés a statisztikai adatok és egy vállalati felmérés tükrében. Budapest, MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemzési Intézet.
- Pereira, S. C. [1999]: The impact of minimum wages on youth employment in Portugal. University College London, Economics Department, február.
- Popper L. [2002]: A 2001–2002. évi minimálbér-emelés hatása a hazai kereseti arányokra. *Munkügyi Szemle*, 46. (6. és 7–8.), 10–14. és 13–17. o.
- Regnard, P. (szerk.) [2005]: Minimum Wages 2005: Major differences between EU Member States. Statistics in Focus, Eurostat.
- Saget, C. [2001]: Is the Minimum Wage an Effective Tool to Promote Decent Work and Reduce Poverty? ILO Employment Paper, 2001/13.

Válságtól válságig?

A magyar textil- és ruházati ipar helyzete és kilátásai

HAMAR JUDIT

*A magyar gazdaság versenyképességének, növekedési kilátásainak, foglalkoztatási és szociális problémáinak elemzésekor alig esik szó a textil- és ruházati (továbbiakban: textil-ruházati) ipar helyzetéről, problémáiról, miközben az ágazat nemzetközi környezete gyökeres változáson megy keresztül. A világkereskedelem földrajzi megoszlása alapvetően átrendeződött, a textil-ruházati ipar teljes vertikumában lényegi átalakulás megy végbe a fejlett országokban, és mindez a szektor magyarországi szereplőit is új, a korábbiaknál erőteljesebb alkalmazkodásra kényszeríti. Előzetes várakozások szerint – a szektor kis súlya miatt a csatlakozás és a világkereskedelem liberalizálása – a magyar gazdaságot viszonylag szerény mértékben érinti. Az elemzésből ezzel szemben kitűnik, hogy az átalakulási válság idején élenjáró, a kilencvenes évek struktúraváltása idején is jelentős alkalmazkodóképességről tanúbizonyságot tévő szektor (döntően a ruházati ipar) az ezredfordulót követő kihívásokra adott válaszlai során kifulladás nélkül látszik. A gazdaságpolitikában a szektor versenyképességének javítására nem szükséges új gazdaságpolitikai eszközöket kitalálni, hanem a már ismert és (az EU és más tagországok által) elhatározott, elkezdett és folyamatban lévő teendőket kellene nálunk is megvalósítani. Ehhez azonban mindenekelőtt a gazdaság- és iparpolitikai, valamint a helyi döntést hozók gondolkodásmódjának változására van szükség.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F13, F15, F23, F43, L11, L22, O16, P27.

Bevezetés

A textil-ruházati iparban a fejlődés „lélegzetelállító”.¹ Az Európai Unióban felismerték, hogy „egy hagyományos európai ipar új szakaszba lép, stratégiai fontosságú”. Az EU kibővítését és a textil-ruházati kereskedelem 2005 januárjától esedékes teljes liberalizálását megelőzően készült számos tanulmány, hatásvizsgálat alapján széles körű (nemzeti és EU-szintű) akció indult a szektoron belüli és a világpiacon aktuálisan végbemenő radikális változásokhoz való alkalmazkodás elősegítésére. Alapvetően megváltozott az iparpolitikai gondolkodásmód is (Navarro, 2003), a tudás és az innováció

* A cikk háttéréül szolgáló tanulmány (Hamar, 2005) a versenyképesség mérhető (külpiaaci, hazai, szakágazati és vállalati) és nem mérhető tényezőinek (döntési kompetenciák, a versenyképesség főbb tényezői és a vállalatok fejlődése közötti összefüggések) elemzésével a textil-ruházati ipar magyar gazdaságban betöltött szerepét, perspektíváit, a várható nemzetközi kihívásokra adandó, adható válaszlehetőségeket, gazdaságpolitikai teendőket vizsgálta.

¹ Ezt a jelzőt használja Lutz Walter <http://www.euratex.org/>

fogalmának² változásával a tevékenységek mélyebb ismeretére alapozott horizontális iparpolitika eszközeivel próbálják meg segíteni a szektor versenyképességének javítását, mérsékelni a szerkezetváltás negatív hatásait.

Mi történik ezalatt Magyarországon? A gazdaságpolitika belenyugodott ennek az iparágban a lemorzsolódásába (eltűnésébe)? A külföldi tőke vonzására és a növekedésre koncentrálva, a high-tech iparok, húzó ágazatok (autóipar, elektronika, biotechnika, egészségipar, szórakoztatóipar) fejlesztésének fontosságát hangsúlyozva a tudásalapú társadalom, az innováció és a technikai fejlődés a gyakran ismételt varázsszavak. Az ezredfordulón még közel 90 ezer főt (más számítások szerint csak az iparban – kereskedelem és szolgáltatások nélkül – 130 ezer főt) foglalkoztató iparág utóbbi években felgyorsuló, folyamatos és drasztikus zsugorodása felveti a kérdést, hogy vajon a munkaerőpiac adottságai, az oktatás átalakítása, a szerkezetváltás üteme biztosíthatja-e a szektor leépülése miatt kikerülő népesség foglalkoztatását? Akkor, amikor a munkanélküliség már ma is magas (7 százalék feletti és az egyes, érintett régiókban kiemelkedő), és szintje tovább nő.

A textil-ruházati ipar gazdasági szerepe, a versenyképesség hanyatlásának főbb tényezői

A szektor magyar gazdaságban betöltött szerepének kilencvenes évekbeli változásából kitűnt, hogy a *textil-ruházati ipar* az átalakulási válságból való kilábalás idején, az exportban és az új körülményekhez való alkalmazkodásban is élen jár, a külföldi tőkét is elsőként vonzó szerepe (EIU, 1991) folyamatosan és erőteljesen lemorzsolódott a kilencvenes évek során és különösen az elmúlt néhány évben. Elemzésünk azt mutatja, hogy – a mezőgazdasághoz hasonlóan – az Európai Unióhoz való csatlakozás és a világkereskedelem liberalizálása súlyosabban vagy legalább olyan súlyosan érinti ezt a szakágazatot, mint a rendszerváltás annak idején.

1. táblázat

A textil-ruházati ipar részarányának alakulása az átalakulási válság idején

	Termelés (folyó áras adatok alapján)			Foglalkoztatott létszám		
	Részarány, %		Növekedés, %	Részarány, %		Növekedés, %
	1988	1992	1992/1988	1988	1992	1992/1988
Textilipar	5,0	3,4	72,4	8,0	6,0	47,8
Ruházati ipar	1,7	2,1	127,4	5,1	6,7	84,5
Feldolgozóipar	100	100	105,9	100	100	63,8

Forrás: KSH, Statisztikai Zsebkönyv és Havi Közlemények alapján saját számítás.

² Lásd *Szalavetz* [2004] és az NFH-KOPINT-DATORG által 2005 januárjában az innovációról rendezett műhelyvitatát.

A textil-ruházati ipar szerepe a feldolgozóiparban az ezredfordulót követően

	Termelés (folyó áras adatok alapján)			Foglalkoztatott létszám		
	Részarány, %		Növekedés, %	Részarány, %		Növekedés, %
	2000	2004	2004/2000	2000	2004	2004/2000
Textilipar	1,5	0,9	79,7	4,4	3,8	80,7
Ruházati ipar	1,8	1,4	103,2	9,1	6,5	67,6
Feldolgozóipar	100	100	131,4	100	100	94,9

Megjegyzés: Öt főnél nagyobb vállalatok, 2004-ben négy főnél nagyobb vállalatok. 2005-ben a szektor részaránya a feldolgozóipar termelésében már csak 1,9 százalék, az előző évi érték 92 százaléka és a 2000. évi érték 85 százaléka. Az alkalmazottak száma 2005-ben (a cipőiparral együtt) mindössze 70 ezer fő, az előző évi létszám kevesebb, mint 84 százaléka (a feldolgozóiparban foglalkoztatottak száma az előző évinek 97 százaléka volt).

Forrás: KSH, Statisztikai Havi Közlemények és Magyar Statisztikai Évkönyvek alapján saját számítás.

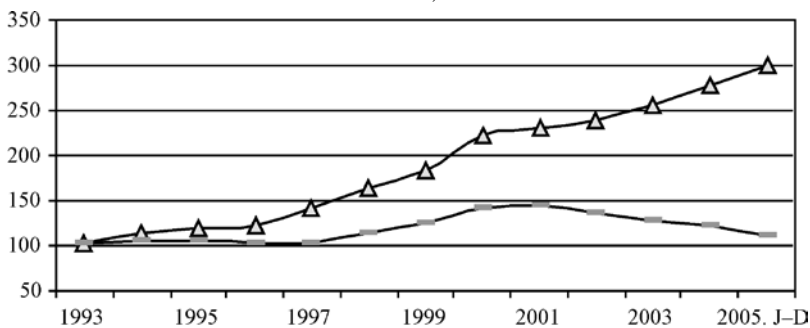
A kilencvenes évek második felében a szektor termelési és exportbeli *relatív súlycsökkenése* elsősorban *statisztikai jellegű* volt, döntően az újonnan meghonosodott tevékenységek (autóipar, elektronika) gyors, exportorientált fejlődésének volt a következménye.

2000 után a recesszió, és különösen a csatlakozás és az importliberalizálás hatására azonban már *abszolút* mértékben is, a korábbiaknál és az előzetes várakozásoknál is jóval nagyobb ütemű *zsugorodás* mutatható ki: a szektor termelése (1992-es változatlan áron) először stagnált, majd 2002-től csökkent.

1. ábra

A textil- és ruházati ipar termelése és a feldolgozóipar

Volumenindexek, 1992 = 100



Forrás: KSH

—▲— D = feldolgozóipar

—■— DB = textil, textilárú

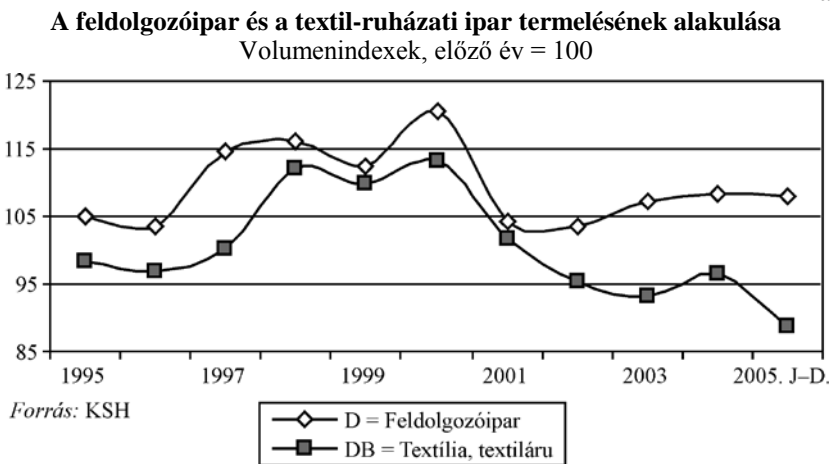
A szektor relatív lemorzsolódása a feldolgozóipari termelésben és exportban folyamatos volt, a foglalkoztatásban játszott szerepe azonban (a ruházati iparnak köszönhetően) 2002-ig még alig változott. Az utóbbi években ezzel szemben már a szektor vált a

létszámvesztés legfőbb területévé, döntően a ruhaiparban bekövetkezett gyárbezárások, létszámleépítések következtében.

2000–2004 között 28,5 ezer fővel csökkent a szektorban foglalkoztatottak száma, ebből több mint 22 ezer fő a ruhaiparból tűnt el. 2003-ban egy év alatt nagyobb (8291 fő) leépítés történt, mint az előző két évben összesen (7962 fő) és 2004-ben további 5841 fővel csökkent a létszám a négy főnél nagyobb cégek körében. (A feldolgozóiparban négy év alatt 38,5 ezer, 2004-ben már „csak” 7233 fő létszámcsökkenést regisztrált a KSH).

A szektor fejlődése – a nemzetközi tendenciákhoz hasonlóan – szoros korrelációt mutatott az *exportképesség* változásával (vö. a 2a és 2b ábrát).

2a ábra



2b ábra

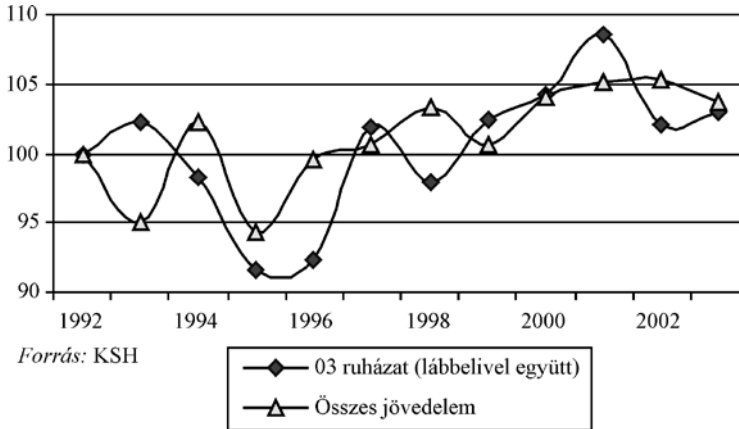


A szektor versenyelőnyei láthatóan már a kilencvenes évek második felében méréséklődni kezdtek, annak ellenére, hogy a termelés és az export ekkor még dinamikusabban bővült. Az exportdinamika 1998-tól, a termelés növekedési üteme pedig 2000-tól kez-

dett mérséklődni, majd 2002-től csökkenni. 1995-ben és 1996-ban a hazai fogyasztás zsugorodása vetette vissza a termelést, 1998-tól ugyanakkor a ruházatra fordított kiadások élénkülése (különösen 2001-ben) késleltette a visszaesést 2002-ig (lásd a 3. ábrát). 2002-ben a belső kereslet dinamikájának és az export volumenének csökkenése a termelést is visszavetette, ami (az export közel 10 százalékos csökkenése következtében) még 2003-ban is folytatódott. 2004-ben az export az előző évi szintet közelítette, a termelés még azt sem, míg 2005-ben mind a termelés, mind az export radikálisan (reálértéken 10 százalékkal) esett vissza (lásd az előző ábrákat).

3. ábra

Háztartások jövedelme és fogyasztása
Volumenindexek, előző év = 100



Export, bérmutató

A kilencvenes évek második felében az új, exportorientált iparágak (mint a villamosgép-gyártás, járműipar) exportjának fellendülésével, a textil-ruházati termékek exportjának igen dinamikus (275 százalékos) növekedése ellenére a szektor exportaránya (folyó áron, forintban, az összes export ötszörös növekedése következtében) 13-ról 6 százalékra csökkent.

EUROSTAT adatok szerint a ruházati cikkek (HS62) 1995-ben az EU-ba irányuló kivitel harmadik³ legnagyobb árucsoportja volt 6,7 százalékos részaránnyal. 1997-re a közúti járműexport (HS87) expanziója az árucsoportot a negyedik helyre szorította 5 százalékos részesedéssel, 2000-re pedig 3 százaléka alá csökkent az árucsoport súlya, és 2002-re kikerült az első öt termékcsoport közül.

Ezzel szemben 2000 után a szektor exportarányának további csökkenése (2004-re 6-ről 4 százalékra) már a ruhaexport (SITC84) radikális (folyó áron, forintban 13 százalékos) visszaesésének tulajdonítható. (A ruhaexport súlya 4,5-ről 2,7 százalékra csökkent.)

Az exportdinamika mérséklődésében feltétlenül szerepet játszott a bérmutató iránti kereslet alakulása. A kvóták eltörlése 1998-tól a társult országok viszonylatában és a késztermékként importált ruházati cikkek bérmutatóval szembeni vámhátrányának meg-

³ A HS84 (Kazán, gép, mechanikai berendezés), és a HS85 (Elektromos gépek és felszerelések) csoportok után.

szűnése kétségtelül megkönnyítette a román, bolgár, török, mediterrán országokban való termelést. A világpiac átrendeződése és a gyors szerkezetváltás következtében a hagyományosan jelentős bér munkáltatók (főként német cégek) más iparágak (gépgyártás, elektronika) felé fordultak, a globalizációba viszonylag újonnan bekapcsolódó olasz ruházati cégek pedig inkább Romániában, a görögök pedig Bulgáriában jelentek meg termelhetőként. (Andreff – Boudier-Bensebaa, 2000)

A magyar exportörök helyzetére jellemző, hogy a könnyűipari cikkek közül a kilencvenes évek második felében a bér munkában készült ruházati készáru kivitele abszolút értékben (dollárban) is csökkent, főként 1998-tól, és a bér munkaexporton realizált bevételek relatív mérséklődése 2000-re valamennyi főbb piacon jellemző volt. (Hamar, 2003)

A bér munka exportarányának és főként a bér munkadíj-hányad csökkenése következtében a feldolgozóiparon belül a *bruttó hozzáadott értéknek* (BHÉ-nek) is egyre kisebb hányada keletkezett a szektorban.

Az 1995-ben még 7,3 százalékos részarány 2000-re 5,5 százalékra csökkent, főként a textiliparnak „köszönhetően”. 2000-től a feldolgozóipar hozzájárulása a GDP-hez és a bruttó hozzáadott értéktermeléshez egészében is jelentősen mérséklődött, ami a TC szektor BHÉ arányának átmeneti (2001. évi) emelkedését eredményezte. 2002-ben azonban már mindkét szakágazat BHÉ mutatója közel egy százalékponttal, együttesen 4,8 százalékra csökkent.

A szektor (most már nemcsak relatív) hanyatlása 2000 után részben a fejlett országok keresletének visszaesésével (a *recesszió* elmélyülésével) függött össze. A termelésben és foglalkoztatásban bekövetkezett változás *egy sor tényező együttes eredménye*: mindenekelőtt az Európai Unió gazdasági tevékenységének a lassulása és a fő exportpiacok keresletének visszaesése hatott negatívan, mind a technikai és ipari textíliáknál, mind a ruházati termékeknél. A kvótarendszer várható megszűnése 2005-től a fejlett országok termelítőit a *termelés áthelyezésére ösztönözte* Bulgáriába, Romániába, egy olyan időszakban, amikor az *euró árfolyama* felértékelődött a dollárhoz képest. Valamennyi szektort a fonástól a szövésen át a készruhágyártásig komolyan érintette az egyik vagy a másik tényező.

Ezek a változások a szektor nagyfokú nyitottsága, a kiemelkedő exportorientáció és a kilencvenes években már végbement integráció, az EU piacaitól való nagyfokú függés miatt értelemszerűen erőteljesen érintették a szektor magyarországi szereplőit. Az *árfolyam-változás* hatása is erősebben hatott a magyar exportörök gazdálkodására, mivel az euró/dollár árfolyam felértékelődését a forint euróhoz viszonyított felértékelődése is növelte. Ez a hatás 2001-ben – főként váratlan volta miatt – igen jelentős volt, a következő években azonban inkább a nagyfokú árfolyam-ingadozás okozott gondot a vállalatoknak. (GKI-KD-PKI, 2001 és 2003)

A külpiazi fejlemények, a bér munka térvészése, az árfolyamváltozás exportnyereséget rontó hatása ellenére a szektor exportorientációja összességében, 2000–2004 között is jelentősen, a feldolgozóipari átlagnál jóval nagyobb mértékben nőtt.

A ruházati termelés exportorientációja 2000–2002 között jelentősen mérséklődött, ezt követően azonban a külső konjunktúra némi élénkülésére ismét nőtt, különösen 2004-ben, amikor az előző évinél közel három százalékponttal volt magasabb az export aránya a nettó árbevételben.

**Az exportorientáció alakulása a feldolgozóiparban
és a textil-ruházati iparban, 2000–2004**

Export a termelés százalékában (folyó áron, millió Ft alapon)	2000	2002	2003	2004
Feldolgozóipar	58,4	59,7	61,2	62,8
Textil- és ruházati ipar	64,9	70,3	69,2	71,2
Ebből: Textilia gyártása	54,5	67,1	62,4	64,2
Ruházati termékek, szőrmekikészítés, konfekcionálás	74,0	72,4	73,3	76,0

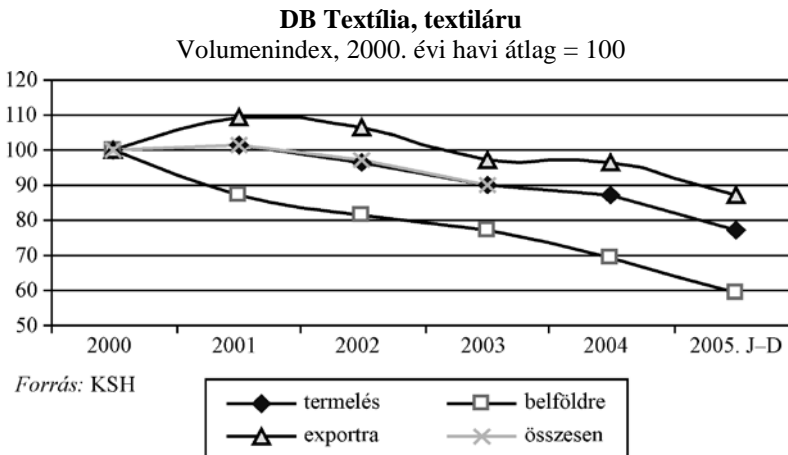
Forrás: KSH, Magyar Statisztikai Évkönyvek alapján saját számítás.

A textilgyártók ezzel szemben, az exportlehetőségek romlása ellenére – a belső kereslet még kedvezőtlenebb alakulása miatt – termelésük jóval nagyobb hányadát exportálták 2002-ben, mint 2000-ben, 2003-ban viszont jelentős csökkenés következett be, és az exportképesség – a két százalékpontos javulás ellenére – 2004-ben is jelentősen elmaradt a 2002. évi szinttől.

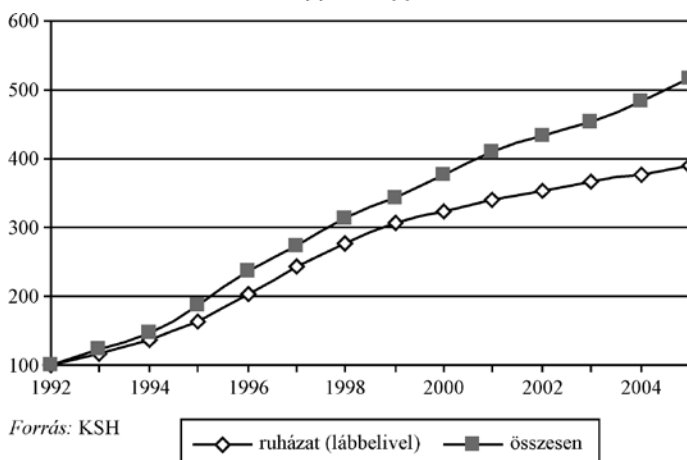
A hazai kereslet és piac változásai

A textil-ruházati ipar termelésének alakulását a szektor kiemelkedő exportorientációja ellenére a belső kereslet és értékesítési lehetőségek alakulása is erőteljesen befolyásolta. A háztartások ruházatra fordított kiadásainak és a fogyasztói áraknak a relatív lemorzsolódása a belső értékesítés fokozódó nehézségeit jelzi. A következő ábrán látható a magyarországi cégek belső értékesítési lehetőségeinek a jelentős és folyamatos romlása. (2004-ben folyó áron az előző évihez képest 9 százalékkal, 2005-ben pedig további 13 százalékkal, a 2000. évi szint 60 százalékára csökkent a szektor belső értékesítése.)

4a ábra



Fogyasztói árindex, kiadási főcsoportok szerint 1992 = 100



A hazai kereslet alakulására és szintjére jellemző, hogy 2004-ben a háztartások egy főre jutó összkiadásuknak már csupán 3,7 százalékát (lábbelivel együtt 5,1 százalékát) fordították ruházkodásra. (Tíz évvel korábban a háztartások ruházati kiadásai még összkiadásuknak 7,2 százalékát, és még 1998-ban is 6,1 százalékát jelentették. Összehasonlításképpen, Németországban, ahol a ruházatra fordított kiadások csökkenéséről panaszkodnak, jövedelmüknek még mindig több mint 6 százalékát ruházati cikkek vásárlására fordítják.)

A textil- és ruhagyártók belföldi értékesítési lehetőségeit a növekvő (olcsó kínai) import is minden bizonnyal rontotta, bár részletes adatok hiányában csak vállalati véleményekre, a cégek belföldi értékesítésének alakulására támaszkodhatunk ennek megítélésekor.

A textil-ruházati cikkek importdinamikája már 1995–2000 között is meghaladta az exportét: a textilfonal (SITC65) kivételével valamennyi cikkcsoportban a behozatal gyorsabban nőtt, mint a kivitel, a legnagyobb tételt jelentő ruházati késztermékek (SITC84) esetében több mint háromszorosára. A szektor részaránya az importban mégis 8,8 százalékról 5,3 százalékra mérséklődött.

2000 után a textil-ruházati termékek behozatala összességében szerény mértékben (négy év alatt alig 3,8 százalékkal) nőtt (az összes import 35 százalékos növekményével szemben), ami a textilrost- és a fonal-, szövetimport csökkenésével magyarázható, és a bér munka-export visszaesésének a velejárója. A ruházati cikkek importja ugyanakkor továbbra is dinamikus, 25 százalékkal nőtt 2000-ről 2004-re.

A szektor külkereskedelmében keletkezett deficit 2004-ben már több mint 37 milliárd Ft volt (a 2000. évi 10 milliárddal szemben), döntően a ruházati termékek exporttöbbletének lemorzsolódása következtében (201 milliárdról 120 milliárdra).

A magyar textil-ruházati szektor külpiaici orientációja tehát még ma is egyértelműen jóval nagyobb, mint az EU-országoké. Az importbehatolás a késztermékeknel ugyanakkor (feltehetően) még mindig sokkal kisebb – bár gyorsan nő.⁴ Az Európai Bizottság

⁴ A pontos számítás elvégzését nehezíti, hogy a külkereskedelmi statisztika a bér munkaforgalmat (besült) anyaghányaddal együtt veszi számba, míg a vállalatok pénzügyi mérlegein alapuló statisztikákban csak a tényleges (tehát zömmel anyagköltség nélküli) kiadási tételek szerepelnek.

becslése (EU Commission, 2003a) szerint 2002-ben az importbehatolás a magyar textil-ruházati ipari (látszólagos) fogyasztásban 20 százalék, a textíliáknál 28 és a ruházati termékeknél 15 százalék volt. Az EU15 esetében ezek az arányok 30, 18, illetve 41 százalék, az új tagországok átlagában pedig 17, 18 és 16 százalék volt. Közismert ma már az is, hogy a magyar cégek is termelhetnek külföldön, részben exportra, részben hazai felhasználásra, ennek nagyságáról azonban végképp nem rendelkezünk megbízható adatokkal.

A szektoron belül 2000 után is folytatódott a ruházati ipar részarányának növekedése a textilipar rovására. Új jelenség viszont a textilipar relatív „térhódítása” a szektor belföldi értékesítésében 2002-től, és növekvő részaránya – a ruházati ipar rovására – 2004-ben, a termelésben és az exportban. Azaz a ruhaipar „zsugorodása” épp ekkor, a válság lecsengését követően gyorsult fel.

Mindezek alapján úgy tűnik – részletes adatok hiányában csak feltételezhető –, hogy a csatlakozással teljesen szabaddá váló belső piac és a dinamikusan növekvő kínai import a ruházati termékek hazai piacán teremt/teremtett a korábnál jóval élesebb versenyt a magyarországi ruházati ipar szereplői számára.

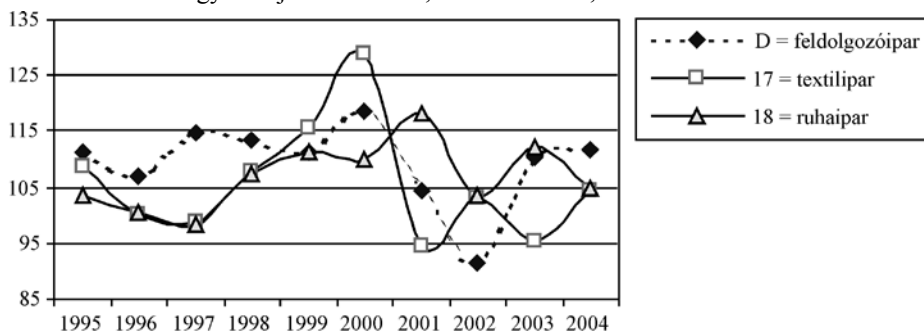
Alkalmazkodás, termelékenység alakulása

A szektor gazdasági szerepének mérséklődése közepette a termelékenység alakulása jelentős alkalmazkodásra utal: 1995-től 2000-ig szakáganként eltérő mértékben és időben, de jelentős alkalmazkodás ment végbe: 1995-től 1997-ig a textil- és a ruhaiparban egyaránt a termelékenység lassú visszaesése volt jellemző, 1997-től 2000-ig ezzel szemben – különösen a textiliparban – erőteljes felzárkózás figyelhető meg. (Lásd az 5a ábrát). 2000 után a termelékenység nagyfokú ingadozása jellemezte a szektort.

Az 5.b ábra mozgóátlagaiból ugyanakkor látható, hogy a feldolgozóipar egészében a termelékenységnövekedés csökkenő trendjével ellentétben, a ruhaiparban az egy alkalmazottra jutó termelés évi átlagban tíz százalék feletti ütemben nőtt 2000–2004 között, a textilipari termelékenység ezzel szemben (2002-től) meredeken, a feldolgozóiparét meghaladó mértékben csökkenni kezdett.

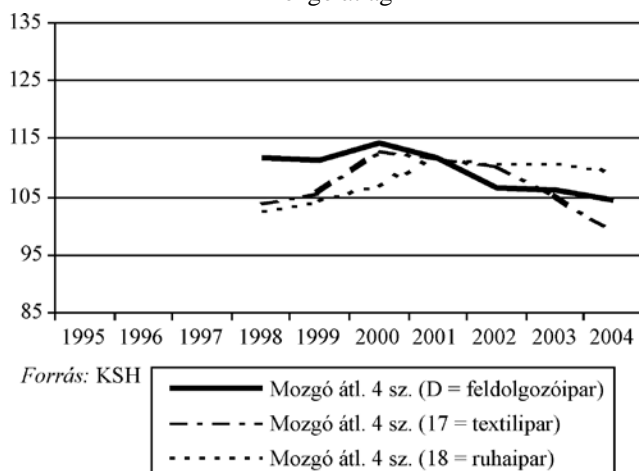
5a ábra

A textil-ruházatiipar és a feldolgozóipar termelékenységének alakulása
Egy főre jutó árbevétel, volumenindex, előző év = 100



Forrás: KSH

Termelékenység (egy főre jutó árbevétel)
Mozgó átlag



Megjegyzés: A fajlagos mutatók feldolgozóiparral való összehasonlításakor figyelembe kell venni a bér munka feldolgozóipari átlagnál jóval nagyobb arányát a szektorban – és még inkább a ruhaiparban –, ami a szektor fajlagos mutatóit értelemszerűen lefelé torzítja.

A jelentős alkalmazkodás ellenére 2000-ben a munkatermelékenység szintje a bruttó hozzáadott érték adatok szerint fele-harmada volt a feldolgozóipar átlagában mért értéknek. Szektoron belül jól látható a textilipar nagyobb hozzáadott érték-termelő képessége, miközben a szektor egyre nagyobb hányadát kitevő ruhaiparban volt a legalacsonyabb a fajlagos BHÉ értéke. 2002-re a bruttó hozzáadott érték szerinti termelékenység szintje mindenütt emelkedett, a különbség azonban a feldolgozóiparhoz képest a textilipari termelékenységi szint relatív elmaradásának fokozódása következtében tovább nőtt. A ruhaipar termelékenysége javult a legnagyobb mértékben, a különbség mégis még mindig itt a legnagyobb: a termelékenység szintje még 2002-ben is alig haladta meg a feldolgozóipari átlag 38 százalékát.

4. táblázat

A munkatermelékenység szintje a textil-ruházati iparban
Bruttó hozzáadott érték (millió Ft)/alkalmazásban állók száma (fő),
a feldolgozóipar átlaga = 100, százalék

		BHÉ/fő		Feldolgozóipar = 100	
		2000	2002	2000	2002
		millió Ft/fő		százalék	
D	Feldolgozóipar	3,7	4,3	100	100
DB	Textília, textiltermékek gyártása	1,5	1,7	41,1	40,3
	Ebből: textilgyártás (17)	1,8	1,9	50,1	44,7
	Ruházat (18)	1,3	1,6	36,8	38,2

Forrás: KSH, Magyar Statisztikai és Magyar Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv alapján saját számítás.

A külföldi működő tőke szerepe és a hazai cégek külföldi terjeszkedése

A külföldi tőke a feldolgozóiparhoz hasonlóan fontos tényezője volt a szektor dinamikus fejlődésének, az exportorientáció alakulásának a kilencvenes években. A termeléshez és exporthoz hasonlóan azonban, a kezdeti vezető helyről a ruházati ipar hamarosan háttérbe szorult a külföldi tőke vonzásában is. A szektor sajátos jellemzői közé tartozik – és a bér munka-kapcsolatokkal függ össze – a külföldi cégek relatíve kisebb súlya az exportban, és a hazai tulajdonú cégek – más szektorokhoz képest – kiemelkedő exportorientációja.

5. táblázat

A külföldi és a hazai cégek exportorientációja, 1996–2000

	Export/output			
	Külföldi cégek		Hazai cégek	
	1996		2000	
Textília, textiláru	58,2	37,2	72,0	37,5
Feldolgozóipar	42,5	20,6	59,9	21,8

Forrás: Kettős könyvelést folytató cégek pénzügyi beszámolóit (APEH-KOPINT-DATORG) alapján saját számítás.

6. táblázat

A külföldi tőkével működő cégek szerepe a szektorban, 2000

Részarány százalékban, a szakágazat összes vállalata = 100

KV/ÖV részarány	Vállalat-szám	II. TÁRGYI KMT/JT ESZKÖZÖK	Exportértékesítés nettó árbevétele	Értékesítés nettó árbevétele	Átlagos állományi létszám	
Feldolgozóipar	17,3	61,0	75,7	88,6	73,8	49,4
Textilipar	24,5	58,0	63,7	71,9	59,1	43,1
Ruházati ipar	17,4	53,4	57,0	76,1	60,9	37,3

Átlagok, százalék, szakágazat összes vállalatának fajlagos mutatói = 100

	Fajlagos mutatók KV/ÖV	II. TÁRGYI ESZKÖZÖK	Exportértékesítés nettó árbevétele	Értékesítés nettó árbevétele	Átlagos statisztikai állományi létszám
17	Textilipar, átlag	259,5	293,0	240,8	175,7
18	Ruházati ipar	327,2	437,2	349,7	214,4

Megjegyzés: KV: külföldi tőkével működő vállalatok, ÖV: összes vállalat, KMT: külföldi működő tőke, JT: jegyzett tőke.

Forrás: ua., mint az előző táblázatnál.

A hazai tulajdonban lévő cégek növekvő versenyhátrányának a jele ugyanakkor, hogy az export aránya árbevételükben 2000-re alig nőtt, szemben a külföldi cégek exportorientációjának jelentős további növekedésével.

A külföldi cégek súlya (az export kivételével) a ruhaiparban volt a legalacsonyabb: elmaradt a szektor átlagától és (a vállalatok szám kivételével) a feldolgozóiparra jellemző arányoktól is. Mégis, a külföldi cégek fölénye – eszközellátottság, output, export-árbevétel, de még a foglalkoztatottak száma szerint is – a ruhaiparban volt a legnagyobb: az egy cégre jutó fajlagos mutatók csoportátlaga szerint a külföldi cégek háromszor,

négyszer jobb mutatókkal rendelkeztek, mint a hazai tulajdonban lévők. A textiliparban kisebb, de szintén jelentős volt a különbség a külföldi cégek javára.

2000 után a külföldi működő tőke (KMT) áramlásának globális mérséklődése, és a magyar gazdaságba áramló KMT jelentős lassulása is hozzájárult a ruhaipar tőkevonzó képességének hanyatlásához. A rezidens (Magyarországon bejegyzett) cégek külföldi befektetései pedig nem utalnak lényeges külföldi (tulajdonosi) terjeszkedésre: a 2000. évi egyszeri jelentősebb beruházástól eltekintve szerény mértékben kapcsolódtak be a külföldi tulajdonszerzésbe. 2001-ben a külföldön befektetett KMT állománya radikálisan csökkent, és ettől kezdve folyamatossá vált a tőke kivonás. A külföldi termeltetés (tulajdonszerzés nélküli termelés-kiszervezés) nagyságrendjéről nincsenek információk.

7. táblázat

Magyarországi cégek külföldi közvetlen tőkebefektetésének állománya
(Millió euró)

EUROSTAT kód	TEÁOR kód	1998	1999	2000	2001	2002	2003
3995	D, Feldolgozóipar	50	125	172	201	320	801
1805	DB, Textília, textiltermékek gyártása	1	1,6	13,6	0,9	0,4	0,1

Forrás: Közvetlen tőkebefektetés statisztika, Magyarország, 1995–2003. MNB 2005. március 21.

Trendfordulat?

A textil-ruházati ipar magyar gazdaságban betöltött szerepének alakulását jelző csaknem valamennyi mutató szerint 2000 után a szektor hanyatlása felgyorsult, a termelésben, exportban (és most már) a foglalkoztatásban is jelentős leépülése rajzolódik ki. A kérdés, hogy vajon ezek a változások átmenetiek-e, a kereslet csökkenésének, konjunktúrahatásnak tulajdoníthatóak-e, vagy tartós jelenségről van szó? A munkatermelékenység alakulása ismét a ruházati ipar jobb alkalmazkodóképességét jelzi, de az elmaradás is itt a legnagyobb.

A recesszió, a termelés kitelepítése, a környező és a távol-keleti országok versenye, a magyar export- és bérmunka konjunktúraérzékenysége, a ruházati ipar textiliparénál jobb alkalmazkodóképessége nem új jelenség. Nem új jelenség a szektor relatív tőkevonzó képességének hanyatlása sem. *Ami új, az a változások mértéke, a külföldi tőkével működő cégek szerepének radikális csökkenése* (tőke kivonás, gyárbezárás), valamint a külső kereslet élénkülése ellenére, *főként a belföldi értékesítési lehetőségek romlása miatt a ruházati iparban mutatkozó negatív jelenségek felerősödése*, különösen 2004-től.

Új jelenség a ruházati ipar foglalkoztatásbővítő hatásának megszűnése, a létszámleépítés mértéke, és a recesszió lecsengését követő, ma is tartó folytatódása. A recesszió hatására 2000 után, mindkét szakágazatban felgyorsult a foglalkoztatottak számának csökkenése, most már azonban olyan mértékben, hogy a feldolgozóipari *munkahelyek elvesztésének a legfőbb területévé vált az ágazat*. 2004-ben a textilipar kilábalni látszik a nehéz időszakból, legalábbis a foglalkoztatott létszám itt valamelyest (641 fővel) növekedni kezdett, a ruhaiparban azonban a leépítések rohamosan tovább folytatódtak, a feldolgozóipari létszámcsökkenés nagy része (81 százaléka) itt keletkezett. Relatív a legtöbb gyárbezárás is ebben a szektorban történt és történik.⁵

⁵ A FigyelőNet céglistáján szereplő 641 textil-ruhaipari cég összesen több mint egynegyede felszámolás (100) vagy végelszámolás (63) alatt áll.

A *minimálbérek radikális emelkedése* is az új jelenségek közé tartozik, ami értelem-szerűen a feldolgozóiparban legalacsonyabb átlagkeresettel rendelkező (cipő- és ruhaipart sújtotta a leginkább. Mégis, vagy épp ezért, a havi bruttó átlagkeresetek 2002-ig még a feldolgozóiparéhoz hasonlóan nőttek; ezt követően azonban, főként 2004-ben, itt volt a legszerűebb a növekedés.⁶

A feldolgozóipar átlagánál jóval alacsonyabb bérszínvonal a *szellemi tevékenységet végzőkre* is érvényes: 2004-ben, a ruhaiparban a szellemi foglalkozásúak bruttó átlagkeresete alig fele volt a feldolgozóipari szintnek⁷, ami nem túl biztató a jövőre nézve.

Az átlagosnál jóval alacsonyabb bérek ellenére, a szektorban a bérköltségek és járulékaik a feldolgozóipari átlagnál két-háromszor nagyobb (az összköltség 1/5-e) terhet jelentenek. Részből ennek következménye a részmunkaidőben foglalkoztatottak relatíve nagyobb és növekvő részaránya: 2000-ben a szektor alkalmazottainak közel 1/10-e, 2003-ban már 16 százaléka (a textiliparban 17 százalék) részmunkaidőben dolgozott.

Vállalati méret szerint nálunk is a kiscégek dominálnak, ennek ellenére (a tevékenység jellege és a bér munka kiterjedése következtében) egy-egy nagy cég szerepe meghatározó a foglalkoztatottság és egy-egy régióban a helyi bevételek szempontjából is. A termelékenység szint elmaradása is itt a legnagyobb a feldolgozóiparhoz képest.

A *beruházások* nagymértékű visszaesése, különösen 2003-ban, szintén nem túl biztató a szektor jövőbeli alkalmazkodóképessége szempontjából. 2004-ben a szektor beruházásai tovább csökkentek (az előző évi érték 94,5 százalékára) és a feldolgozóipari beruházásoknak mindössze 1,2 százalékát tették ki.

A *kutatás-fejlesztés* helyzete (a mérhető és igen hiányosan rendelkezésre álló adatok) alapján is nehéz elképzelni gyors és eredményes felzárkózást, alkalmazkodást a textil-ruházati iparban. 2004-ben a KSH K+F felmérése szerint mindössze 11 fő (teljes munkaidőre átszámított létszám szerint, az összes vállalkozási szektorban foglalkoztatott kutató 0,25 százaléka) végzett kutató-fejlesztő tevékenységet. A kutatás-fejlesztésre fordított kiadások is radikálisan csökkentek: 2004-ben a szektor súlya a vállalkozási szektor kutatás-fejlesztésre fordított ráfordításaiban mindössze 0,1% volt. Szabadalmak, divat vagy márkajellemzők alapján is nehéz magyar gyártót beazonosítani.

A recesszió, a külső piacok beszűkülése, az árfolyamváltozás és bérnövekedés, a gyorsan növekvő importverseny negatív hatásai közepette tehát az alkalmazkodás legfőbb eszköze a foglalkoztatott létszám csökkentése, majd a bérek és bérterhek alacsonyan tartása, a beruházások visszafogása látszott a leginkább megvalósítható reakciónak. Hosszabb távon (ami lehet nagyon rövid időtáv is a nemzetközi piaci változások mértéke és gyorsasága miatt) azonban kérdéses a versenyképesség ilyen eszközökkel történő fenntartásának stratégiája.

⁶ Sokan a minimálbér-emelést okolják a szektor hanyatlásáért. Tény, hogy annak radikális volta (az árfolyamrezsim változásával együtt) a munkaigényes ágazatokban, köztük a textil-ruházati iparban jelentős alkalmazkodásra készítette a cégeket (részmunkaidős foglalkoztatás, termelés kiszervezés, elbocsátás). Ezt megelőzően azonban a ruházati ipar a rendkívül alacsony bérek miatt munkaerőhiánnyal küszködött, és – mint a nemzetközi összehasonlításból látni fogjuk – a bérnövekedés mértéke és a bérszínvonal az új tagországok közül korántsem nálunk volt a legnagyobb, míg a szektor zsugorodása igen.

⁷ 2005-ben, amikor a szektorban (DB+DC) a bruttó bérek relatíve gyorsabban (a fizikai foglalkoztatottaké 9,9 százalékkal és a szellemi foglalkozásúaké 5,9 százalékkal) nőttek, a szellemi foglalkozásúak bruttó bére még mindig csupán 58 százaléka volt a feldolgozóipari átlagnak.

A kettős könyvelésű cégek 2000–2003 közötti pénzügyi beszámolóij alapján a textil- és a ruhaiparra elvégzett részletes elemzésből kitűnt, hogy a korábbi tendenciákhoz képest 2000 után a legfőbb változás, hogy a szektor külföldi tőkevonzó képessége most már nem csupán mérséklődött, hanem a külföldi tőkével működő cégek szektorbeli szerepe is radikálisan csökkent.

A textiliparban a forráskivonás minden téren, még az exportban is a külföldi cégek részarányának mérséklődésével járt, és 2003-ban az eredményességi és hatékonysági mutatók is drasztikusan romlottak ebben a vállalati körben.

8. táblázat

A külföldi cégek piaci részaránya és az értékesítés alakulása a külföldi és a hazai cégek átlagában

Textilipar	A külföldi cégek részaránya a szakágazatban				Külföldi cégek	Hazai cégek	Összes vállalat
	2000	2001	2002	2003			
						2003-ban, 2000 = 100	
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	46,5	38,1	40,7	26,0	44,3	109,5	79,2
Exportértékesítés nettó árbevétele	71,9	71,0	72,1	65,9	71,2	94,1	77,7
Összes értékesítés nettó árbevétele	59,1	55,3	56,8	45,6	60,5	104,3	78,4

Forrás: Kettős könyvelést folytató cégek pénzügyi beszámolóij (APEH–KD) alapján saját számítás.

A külföldi cégek eredményességi mutatói 2001-ben még javuló trendet jeleztek, 2002-ben azonban az üzemi eredmény az előző évi 45 százalékára csökkent, és 2003-ban a mérleg szerinti eredmény is negatívvá vált. Az üzemi eredménynek csupán 34 százaléka, a szokásos vállalkozási eredménynek 13 százaléka, az adózás előtti eredménynek pedig mindössze 19 százaléka keletkezett itt. Az adózott eredmény 7 százalékát (!), a szektorban keletkezett osztaléknak viszont 86 százalékát a külföldi cégek fizették ki 2003-ban.

A hazai tulajdonú textilcégek relatíve „jobb” (kevésbé rossz) teljesítménye ellenére, a különbség a két cégcsoport között bár mérséklődött a vizsgált időszakban, mégis még 2003-ban is jelentős volt a külföldi cégek javára. A külföldi cégek fajlagos mutatói 2003-ban – az árbevétel-arányos nyereség és a tőke megtérülési mutatók kivételével – kétszer, háromszor nagyobbak voltak, mint a hazai cégcsoport átlaga. A legkisebb (20 százalékos) különbség a fajlagos bérköltségekben mutatkozott.

Sajátosan alakultak a tőke megtérülési mutatók is: a 2000-ben még mindkét cégcsoportban kedvező mutatók 2001-ben még csak a hazai cégek körében romlottak, ezt követően (különösen 2003-ban) azonban a külföldi cégek körében olyan mértékben estek, hogy a hazai cégek fajlagosai már meghaladták a külföldi cégeknél mért értékeket. Az eladósodottság is (rövid lejáraton) a külföldi cégek körében nőtt kiemelkedő mértékben.

Gazdasági mutatók I.

Textilipar	Külföldi cégek				Hazai cégek				Összes vállalat			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
	Árbevétel-arányos mutatók, százalék (nettó árbevétel = 100)											
Nyereség (üzemi eredmény)	4,6	5,6	2,7	2,5	4,7	2,9	2,2	4,1	4,7	4,4	2,5	3,3
Export	60,3	67,2	65,2	71,0	34,1	34,0	33,2	30,7	49,6	52,4	51,4	49,1
Létszám/vállalat (fő/db)	88	91	78	81	38	31	27	26	50	43	38	36
	Létszám-arányos mutatók (millió Ft/fő)											
Nettó árbevétel/fő	7,4	6,6	7,3	6,1	3,9	4,2	4,3	5,0	5,4	5,2	5,6	5,4
Export/fő	4,4	4,5	4,8	4,3	1,3	1,4	1,4	1,5	2,7	2,7	2,9	2,7
Tőkeigényesség (saját tőke/létszám)	2,5	2,4	2,8	2,8	1,3	1,3	1,7	1,8	1,8	1,8	2,2	2,2
Béreköltség/ létszám	0,8	0,9	1,1	1,0	0,6	0,7	0,8	0,8	0,7	0,8	0,9	0,9

Forrás: mint az előző táblázatnál.

Gazdasági mutatók II.

Textilipar	Külföldi cégek				Hazai cégek				Összes vállalat			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
	Tőkearányos mutatók (%)											
Nyereség (üzemi eredmény)/saját tőke	13,9	15,7	6,9	5,3	13,8	8,8	5,6	11,5	13,8	12,8	6,4	8,3
Nyereség (üzemi)/jegyzett tőke	18,8	21,3	9,1	6,3	24,7	14,5	10,9	25,5	20,8	18,7	9,7	12,6
Beruházás/saját tőke	11,5	10,6	9,9	6,0	6,3	3,6	4,2	4,2	9,3	7,6	7,4	5,2
Beruházás/jegyzett tőke	15,6	14,3	13,0	7,1	11,2	6,0	8,1	9,4	14,1	11,2	11,3	7,9
Beruházás/KMT	17,5	16,2	14,4	7,8	0	0	0	0	24,2	20,2	19,0	12,8
Adózott eredmény/adó előtti eredmény	74,1	73,1	75,2	27,1	80,9	71,5	57,3	79,0	77,4	72,5	71,2	69,4
Hosszú lejáratú kötelezettség/saját tőke	41,0	42,0	30,2	31,2	29,8	14,1	11,5	12,4	36,3	30,3	22,1	22,2
Rövid lejáratú kötelezettség/ saját tőke	87,8	88,6	87,4	111,2	87,3	89,6	83,5	78,9	87,6	89,0	85,7	95,9

Forrás: mint az előző táblázatnál.

Hasonló tendenciák figyelhetők meg a *ruhaiparban* is: amennyiben a forráskivonás, a beruházások radikális visszaesése, a külföldi cégek részesedésének mérséklődése a ruhaiparra is jellemző, azzal a lényegi különbséggel, hogy *itt a hazai tulajdonban lévő cégek eredményességi mutatói romlottak látványosan, míg a kevesebb számú és csökkenő létszámú külföldi cégcsoport súlya az exportban, és a legtöbb eredménymutató szerint is tovább nőtt és egészen rendkívülivé vált.* Jelentősen javultak a külföldi cégek tőkemegtérülési mutatói is.

A ruhaiparban is csökkent a külföldi cégek *piaci részesedése*: a belföldi értékesítésben folyamatosan és radikálisan, 2003-ban a 2000. évi érték 68 százalékára. Exportjuk azonban – a textiliparral ellentétben – tovább nőtt, míg a hazai cégcsoportban ellentétes tendencia volt megfigyelhető. *A ruhaipari cégek alig több mint egytizedét jelentő külföldi cégek, a foglalkoztatottak egynegyedével az exportárbevétel 82 százalékát hozták 2003-ban.*

A külföldi cégek részaránya és az értékesítés alakulása a külföldi és a hazai cégek csoportjában

Ruházati ipar	A külföldi cégek részaránya (%) a szakágazatban				Külföldi cégek	Hazai cégek	Összes cég
	2000	2001	2002	2003	2003-ban, 2000 = 100		
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	27,7	21,9	18,0	15,8	67,5	138,0	118,5
Exportértékesítés nettó árbevétele	76,1	77,5	79,1	81,5	117,7	85,0	109,9
Összes értékesítés nettó árbevétele	60,9	59,9	56,8	59,8	110,5	115,8	112,6

Forrás: mint az előző táblázatnál.

A ruhaipari *beruházások* is radikálisan visszaestek (a 2000. évi szint 37 százalékára), döntően a külföldi cégek beruházásainak a 2000. évi érték egyötödére való zsugorodása következtében. A hazai cégek beruházási aktivitása „csak” 30 százalékkal csökkent 2003-ra.

Miközben az alvállalkozók igénybevétele jelentősen mérséklődött mindkét csoportban, az anyagjellegű szolgáltatások értéke (kiszervezés) a hazai cégeknél kétszeresére, a külföldi cégeknél pedig négyszeresére nőtt három év alatt. Az immateriális javak értékének jelentős növekedése mindkét vállalatcsoportban talán a minőségi alkalmazkodás jele.

A textiliparban megfigyelt változásokkal ellentétben az eredményességi mutatók a ruhaiparban jelentősen javultak (a mérleg szerinti eredmény 2001. évi jelentős vesztesége után). Ez azonban kizárólag a külföldi cégek körében bekövetkezett változások eredménye. A hazai tulajdonú ruhaipari cégeknél folyamatos volt a romlás: 2002-ben és 2003-ban is mérleg szerint veszteség keletkezett, „javulás” csak a veszteség mérséklődésében mutatható ki. Ennek fő tényezője a pénzügyi műveleteknél elszenvedett veszteség, ami 2000-ben és 2003-ban mindkét csoportban negatív volt, 2001-ben és 2002-ben azonban csak a hazai tulajdonú cégeknél. A hazai cégeknél az üzemi eredmény is jelentősen romlott.

A vállalatok alig több mint egytizedét, a létszám negyedét kitevő külföldi cégcsoportban keletkezett 2003-ban a szakágazat üzemi eredményének 92 százaléka, a szokásos vállalkozási eredmény 97 százaléka, az adó előtti eredmény 92 százaléka és az adózott eredmény 95 százaléka.

A ruhaiparban működő *külföldi cégek hatékonysága* – a textiliparban megfigyelttel ellentétben – nem romlott, sőt 2003-ban (a tőkearányos beruházások kivételével) valamennyi fajlagos mutató *jelentősen javult*. Folyamatosan nőtt a kiinduló évben is kimagasló exportorientáció: 2003-ban már árbevételük 91 százaléka származott exportból. Az átlagos vállalatméret csökkenésével párhuzamosan nőttek a fajlagos bérköltségek, bár a 940 ezer forintot egy főre jutó összeg még 2003-ban is igen alacsony. A tőkeigényesség 2003-ban, egy év alatt 0,9 százalékponttal emelkedett, és a tőke megtérülési mutatók is látványosan javultak.

Fajlagos mutatók a ruhaiparban

Ruhaipar	Külföldi cégek				Hazai cégek				Összes vállalat			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
	Árbevétel-arányos mutatók, százalék (nettó árbevétel = 100)											
Nyereség (veszteség)	6,0	5,9	6,4	10,0	2,7	1,4	0,7	1,3	4,7	4,1	3,9	6,5
Export	85,7	88,4	88,4	91,3	41,8	38,2	30,7	30,7	68,5	68,3	63,5	66,9
Létszám/vállalat (fő/darab)	106	96	79	76	38	30	27	29	49	40	33	34
	Létszám arányos mutatók, millió Ft/fő											
Nettó árbevétel/fő	5,0	5,9	6,7	8,7	1,9	2,2	2,3	2,1	3,0	3,5	3,6	3,8
Export/fő	4,3	5,2	5,9	7,9	0,8	0,8	0,7	0,6	2,1	2,4	2,3	2,5
Bérek/létszám	0,76	0,81	0,88	0,94	0,47	0,57	0,65	0,55	0,58	0,65	0,72	0,65
	Tőkearányos mutatók (%)											
Üzemi nyereség (veszteség)/saját tőke	29,0	35,3	27,3	34,9	10,0	5,9	2,7	4,9	20,3	20,8	16,3	23,4
Tőkeigényesség (millió Ft/fő)	1,0	1,0	1,6	2,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,7	0,7	0,9	1,1
Üzemi eredmény/jegyzett tőke	45,3	51,8	57,0	110,5	19,8	11,8	5,6	10,7	35,1	35,1	33,8	62,9
Beruházások/saját tőke	14,0	6,7	2,4	3,7	10,1	7,5	7,2	6,8	12,4	7,0	4,6	5,2
Beruházások/jegyzett tőke	15,6	14,3	13,0	7,1	11,2	6,0	8,1	9,4	14,1	11,2	11,3	7,9
Beruházások/külföldi működő tőke	16,9	7,6	2,7	4,1	0	0	0	0	25,0	13,7	9,5	11,1
Adózott/adó előtti eredmény	91,1	91,8	95,5	95,2	67,1	39,0	-46,9	57,7	86,7	86,5	90,1	92,1
Hosszú lejáratú kötelezettség/saját tőke	20,1	27,1	11,7	14,5	21,0	21,4	20,3	24,0	20,5	24,3	15,6	18,2
Rövid lejáratú kötelezettség/saját tőke	172,9	186,6	94,7	94,2	95,3	113,6	117,0	120,8	137,4	150,6	104,7	104,4

Forrás: mint az előző táblázatnál.

A hazai cégek helyzete ezzel szemben drasztikusan romlott, különösen 2001-től. 2003-ban némi javulás mutatható ki, ennek ellenére, az árbevétel-arányos nyereség a 2000. évi felére, az exportorientáció 42 százalékról 31százalékra, a tőkeigényelési mutatók is közel felükre estek. A tőkeigényesség nem változott, a fajlagos bérek pedig, bár 2000–2002 között sokat javult, a 2003. évi jelentős csökkenés eredményeként kialakult 550 ezer forintos egy főre jutó összeg a külföldi cégek mutatójának alig több mint a fele volt.

A külföldi és a hazai cégcsoport fajlagos mutatói közötti különbség a vizsgált időszakban általában (és különösen 2003-ban) tehát jelentősen tovább nőtt.

A vállalati adatok részletes elemzése (az átlagos eltérés és a szórás) a vállalatcsoporton belüli heterogenitást bizonyítja mindkét szakágazatban: a vállalatcsoporton belüli eltérések általában nagyobbak, mint a vállalatcsoportok között.

A korrelációs számítások a textil- és a ruhaiparban is a külföldi tőke, az exportorientáció, a létszám és a cash-flow között mutattak ki szoros és szignifikáns kapcsolatokat. Az eredménymutatók egyáltalán nem kapcsolódtak a külföldi tőkéhez. A tőkehozam (osztalék a jegyzett tőke százalékában) – a textiliparral ellentétben – a ruhaiparban pozitív és szignifikáns együttműködéssel kapcsolódott a legtöbb mutatóhoz, az árbevétel-arányos üzemi eredményhez a legszorosabban.

A textil-ruházati ipari cégek *regionális megoszlása* a textilipar fővároscentrikusságán kívül nem mutatott ki erős földrajzi koncentrációt, azonban azokban a megyékben is, ahol szerény a szakágazat kiterjedése, a külföldi tőkével működő cégek szerepe meghatározó, és kivonulásuk érzékenyen érintené ezeknek a területeknek a fejlődési lehetőségeit is. A ruhaipar – hagyományai és a korábbi vidéki iparfejlesztés eredményeként is – kevésbé koncentrálódik a fővárosra vagy Pest megyére. Foglalkoztatási szerepe éppen azokban a megyékben jelentős, ahol a munkanélküliség magasabb az országos átlagnál (például Szabolcs-Szatmár megyében a foglalkoztatási problémák mellett a helyi adóbevételeket is érzékenyen érintené egy-egy külföldi vagy hazai cég tevékenységének a megszűnése).

A vállalati versenyképesség széles értelemben vett, nem mérhető tényezői

Egy öt országra kiterjedő empirikus felmérés⁸ során azt vizsgáltuk, hogy a multinacionális cégek leányvállalatai milyen mértékben függnek az anyacégtől, mennyire és mely területeken alakíthatják maguk döntéseiket? A döntési kompetencia és a cég fejlődése között van-e összefüggés, és ha van, akkor a cég versenyhelyezete mennyiben függ attól, hogy hol születnek a döntések?

A nemzetközi minta egészében egyfelől a vállalati önállóság, másfelől az integráció foka és a tevékenységek technológia igényessége között (OECD-kategóriák szerint) nem találtunk szignifikáns összefüggést. A textil-ruházati iparra ugyanakkor egyértelmű eredményeket kaptunk: a *döntési kompetencia*, illetve az anyacég befolyásának mértéke az üzleti funkciókra a szektor magyar cégeinél is szorosan összefüggött a *piacszerkezetel*, az *anyacéggal való közvetlen kapcsolatokkal*.

A magyar textil-ruhaipari leányvállalatokat az üzleti funkciók többségét tekintve nagyfokú önállóság jellemezte – a válaszok jelentős szórása mellett. A hazai menedzsment szokatlanul nagyfokú önállósággal rendelkezett a gyártásfejlesztés terén is, ami jele lehet annak, hogy a magyar szaktudást ezen a téren is értékeli a külföldi partner, de annak is, hogy a piacra már bevezetett, standard, gyártásfejlesztést alig igénylő terméket gyártanak.

A termékfejlesztés, stratégiai tervezés, piackutatás és általában a piachoz kapcsolódó funkciók (mint az ármeghatározás, reklámozás, marketing) azonban az átlagosnál nagyobb mértékben tartoztak az anyacég döntési kompetenciájába.

A külföldi befektető megjelenése óta jelentős fejlődés ment végbe a vizsgált cégek többségében. A legnagyobb mértékben a *technológiai szint* emelkedett, a legkevésbé az *exportorientáció*. (Ez utóbbi a kiinduló magas szinttel is összefüggött.) Szignifikáns kapcsolat azonban csak az *értékesítés és a minőségi színvonal* változása között volt kimutatható. A szignifikáns eredmények hiánya a válaszok jelentős szórásának a következménye.

A minőségi szint emelkedése és a beruházásfinanszírozás terén elért autonómia között mutatkozott még nagyon szoros kapcsolat. A negatív előjel azonban arra utal, hogy minél önállóbban dönthetett a cég a beruházásfinanszírozásról, annál nagyobb mértékben javult a minőségi színvonal.

⁸ A versenyképesség és a termelékenységi rés főbb tényezőinek vizsgálatát Észtországban, Magyarországon, Lengyelországban, Szlovákiában és Szlovéniában 438 külföldi tőkével működő feldolgozóipari cégre 2001–2002-ben végzett felmérés összehasonlító elemzésének a textil-ruhaiparra vonatkozó, témánk szempontjából releváns eredményeire alapoztuk. (EU Integration and the Prospects for Catch-Up Development in CEECs. The Determinants of the Productivity Gap – Contract no. HPSE-CT-2001-00065) (www.iwh-halle.de/projects/productivity-gap.htm)

A versenyképesség főbb forrásai és a vállalatok fejlődésének mértéke közötti kapcsolatok vizsgálata a magyar textil-ruhaipari cégeknél csupán az *export és a menedzsment, valamint az export és a minőségellenőrzés* között mutatott ki nagyon szoros, egyértelmű összefüggést.

12. táblázat

A versenyképesség forrásai és a főbb fejlődési tényezők változásának mértéke
(A magyar textil-ruházati ipari mintában)

Korreláció	Értékesítés	Export	Termelékenységi szint	Technológiai szint	Minőségi színvonal
CO-QUAL	0,322	0,802*	0,283	0,322	0,495
CO-PATENT	0,198	0,063	0,532	-,171	0,471
CO-PEOPLE	0,478	0,379	0,459	0,375	0,500
CO-MANAGMENT	0,190	0,929**	0,395	0,463	0,342
Esetszám	8	8	8	8	8

Megjegyzés: Spearman-Rho rangkorreláció. A korrelációs együttható ** .01 szinten, * .05 szinten szignifikáns.

Jelmagyarázat: CO-QUAL = minőségellenőrzés; CO-PATENT = szabványok, licenckek, kutatás-fejlesztés; CO-PEOPLE = humán erőforrás-fejlesztés; CO-MANAGMENT = menedzsment színvonal.

Forrás: PROD-GAP adatbázis alapján a szerző számításai.

A különböző finanszírozási források és a vállalati autonómia (integráltság) foka között szoros és szignifikáns kapcsolatot a külföldi tulajdonos szerepére kaptunk, különösen, ha az anyagcég dönt a stratégiai funkciókról. A vállalat múltbeli fejlődése szempontjából ugyanakkor kizárólag a visszaforgatott profit játszott kiemelkedő (és egyértelmű) szerepet a termelékenységi szint növekedésében.

A változások kezdeményezésében a *szervezeti és üzleti funkciókban*, valamint a *termékszerkezet, értékesítés és az export terén*, átlagon felüli önállósággal rendelkeznek a hazai cégezetők (különösen az üzleti funkciók és a vállalatszervezés terén). Ennek ellenére, vagy éppen ezért igen pesszimista kép rajzolódott ki a jövőre vonatkozó várakozásaikat illetően:

Az értékesítés/export növelésére a válaszadóknak mindössze negyede látott lehetőséget, 38 százalékuk változatlan szinttel számolt, míg másik negyedük jelentős csökkenéssel. A funkcionális felzárkózást illetően még kevésbé biztató a kép: mindössze 25 százalékuk tervezett szervezeti, üzleti funkció-váltást vagy bővítést a hozzáadott érték növelésére, és szintén 25 százalékuk termékdifferenciálással kívánta ezt elérni. A többi cég semmilyen változást nem tervezett.

A felmérés textil-ruházati iparra vonatkozó eredményei – a minta kis esetszáma és a válaszok nagyfokú szórása miatt – nem általánosíthatóak. Mégis a statisztikailag nem mérhető versenyképességi tényezőkről, a multinacionális cégek hazai textil-ruházati ipari leány-vállalatainak üzleti funkciók terén elért önállósága (integráltsága) alapján és múltbeli fejlődésük főbb összetevőinek vizsgálata révén kirajzolódó kép nem túl biztató a jövőre nézve. A minta átlagánál nagyobb fokú önállóságuk az üzleti funkciókban (főként a mindennapi termelés-szervezés, gyártásfejlesztés terén, viszonylagos beleszólásuk a stratégiai döntésekbe) a „tanulási görbén” relatíve jobb pozíciókat jelez.⁹ A piaci

⁹ Empirikus felmérésünk eredményei igazolni látszanak azt a kiinduló hipotézisünket, miszerint a multinacionális cég kezdetben az üzleti funkciók nagy részét igyekszik saját kezben tartani, majd a leányvállalat menedzsmentjének tanulási eredményeként egyre nagyobb befolyást enged a fontosabb döntésekbe is. (Lásd erről részletesebben Hamar–Stephan, 2006.)

funkciók azonban továbbra is (sőt még a könyvelés is nem egy cégnél) a külföldi fél irányítása alá tartoznak. A minőségellenőrzés kiemelt fontossága, a K+F mellőzése, a vállalatcsoporton kívüli hazai intézményekkel gyakorlatilag teljesen hiányzó kapcsolatok alapján ezek a cégek inkább termelő egységek, mint önálló vállalatok, elszigetelt voltak pedig a vállalatcsoporton kívüli technológia-transzfernek is gátja. Függsük a külföldi féltől akkor is rendkívüli mértékű, ha a külföldi fél nem szól bele közvetlenül üzleti döntéseikbe – piaci kapcsolataik, a menedzsment, a humánerőforrás-fejlesztés, beruházás és általában a finanszírozás révén a külföldi fél meghatározó szereppel bír. A belső piacra koncentráló (nagyon kevés) cég is végső soron függ az anyacégtől, ha másként nem, azáltal, hogy a piac kedvezőtlen alakulása esetén a külföldi fél kivonja tőkéjét.

A minta vállalatai által a versenyképesség legfőbb területein jelzett jelentős fejlődés és viszonylagos önállóság ellenére megalapozottnak látszik, hogy ezeknek a cégeknek a jövője csaknem kizárólag a külföldi félen múlik.

*A magyar gazdaság érintettsége, a szektor versenyképessége
nemzetközi összehasonlításban*

Az előzetes várakozások¹⁰ szerint a magyar gazdaság érintettsége, az ezredfordulót követő drasztikus változások (a csatlakozás, kvóták eltörlése, kínai exportinvázió) hatása az új tag- és társult országok közül nálunk lesz a legkisebb. A különféle változások hatását nem tudjuk elkülöníteni, a nemzetközi összehasonlításból kirajzolódó kép azonban ellentmond a várakozásoknak.

A recesszió hatására 2001-től (Szlovénia után) Magyarországon volt a legnagyobb a textilruházati ipar visszaesése.

13. táblázat

A kelet-európai országok textil-ruhaipari termelésének volumenindexei
2000–2003, százalék, előző év = 100

	Bulgária	Csehország	Észtország	Magyarország	Lettország	Litvánia	Lengyelország	Románia	Szlovénia	Szlovákia
2000	112,8	111,9	118,6	113,1	110,4	107,1	99,8	112,6	104,3	105,0
2001	118,5	102,1	113,5	101,6	103,9	110,3	97,0	111,8	92,0	109,6
2002	123,5	98,6	107,1	95,2	100,2	99,5	99,8	107,8	87,5	103,9
2003	133,0	97,2	103,7	92,6	96,4	102,9	101,7	98,5	88,6	98,5

Forrás: KSH, CANSTAT, 2004.

Az elmúlt évekbeli radikális alkalmazkodás eredményeként 2004-ben, a csatlakozáskor (Szlovákiához hasonlóan) Magyarországon volt relatíve a legkisebb a szektor részaránya a feldolgozóiparban az új tag- és a társult országok közül.

¹⁰ Lásd: EU Commission, 2003, 2004.

A textil- és ruházati ipar aránya a kelet-európai országokban, 2004
(Százalék)

	Bulgária	Horvátország	Csehország	Észtország	Magyarország	Lettország	Litvánia	Lengyelország	Románia	Szlovákia	Szlovénia
Textil- és ruházati ipar	10,0	3,3	3,5	10,7	2,3	6,9	12,5	3,7	8,0	2,3	4,1
Feldolgozóipar	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Megjegyzés: A cseh és szlovák adatok 20 főnél nagyobb cégekre, a magyar adatok 5 főnél nagyobb cégekre vonatkoznak.

Forrás: WIIW adatbázis.

A magyar gazdaság függése a szektor exportteljesítményétől is nálunk volt a legkisebb (Csehország után). A magyar exportban az EU részesedésének mértékét (79 százalék) ugyanakkor csak a lengyel és a litván (86 és 85 százalék), az USA részarányát (3,6 százalék) pedig csak az észt exportban mért hányad (4,7 százalék) haladta meg az új tagországok közül. Az EU felé irányuló kínai export szerkezetével kimutatható hasonlóság is a magyar exportörök pozícióit veszélyezteteti leginkább!

Az új tagországok (C10) EU15 exportjának termékszerkezete
(1995, 2002)

	Csehország	Észtország*	Magyarország	Lettország**	Litvánia**	Lengyelország	Szlovákia	Szlovénia	C10
	Kötött és hurkolt ruházati cikkek								
1995	..	2,3	2,9	5,1	4,5	2,0	2,1	2,6	2,2
2002	..	1,5	1,4	6,8	5,8	1,4	1,9	1,0	1,4
	Ruházati cikkek, kelmék, nem kötött								
1995	3,3	9,7	6,8	2,1	11,4	11,1	7,2	7,7	7,7
2002	1,5	4,8	2,3	3,5	14,9	4,6	3,8	2,9	3,5

* 2003-as adat

** 2001-es adatok.

Forrás: Eurostat (Comext).

A belső piaci lehetőségek is nálunk romlottak a leginkább: a magyar háztartások költöttek relatíve (Bulgária és Lengyelország után) a legkevesebbet ruházati cikkek vásárlására és (a szlovák, észt és cseh tendenciához hasonlóan) nálunk csökkent a legnagyobb mértékben a ruházatra fordított kiadások aránya.

A ruházati (és lábbeli) kiadások a háztartások fogyasztásában – pénzbeli kiadások
(2000–2003, százalék, az összes kiadás = 100)

	Bulgária	Csehország	Észtország	Magyarország	Lettország	Litvánia	Lengyelország	Románia	Szlovénia	Szlovákia
2000	5,4	6,7	7,3	6,3	7,0	7,5	5,5	8,2	8,9	8,0
2001	4,6	6,7	6,9	6,0	.	7,1	5,3	7,7	9,9	7,8
2002	4,7	6,5	6,6	5,7	7,3	8,7	5,2	7,8	..	7,7
2003	4,5	6,1	6,2	5,7	..	9,3	6,6

Forrás: CANSTAT, 2004.

A ruházati cikkek *fogyasztói ára* – bár évről évre csökkenő ütemben – Románia után nálunk nőtt a legnagyobb mértékben, míg több országban, főként a cseh és a litván gazdaságban jelentős árcsökkenés következett be. (2004 második felében nálunk is jelentősen mérséklődött az árdinamika, és 2005-ben, feltehetően a kínai import hatására, egy-egy hónapban pedig már csökkent is a ruházati cikkek fogyasztói ára.)

Fogyasztói árindexek a ruházati (és lábbeli) termékeknel
2000–2003, százalék, előző év = 100

	Bulgária	Csehország	Észtország	Magyarország	Lettország	Litvánia	Lengyelország	Románia	Szlovénia	Szlovákia
2000	96,0	98,1	103,4	106,1	101,2	99,2	105,5	129,8	106,9	103,1
2001	100,3	98,3	103,8	105,6	100,9	95,8	101,5	128,0	101,3	102,4
2002	99,8	97,4	104,1	104,2	99,2	96,5	99,2	115,6	103,3	103,1
2003	97,8	95,0	101,3	103,2	103,7	97,2	97,5	111,8	106,3	102,6

Forrás: KSH, CANSTAT, 2004.

Az európai *bérek* csaknem mindenütt folyamatosan nőttek. Az új tagállamok közül a textil-ruházati bérek Csehországban 25, Magyarországon 17, Szlovákiában pedig 9 százalékkal emelkedtek, a lengyel bérek nem változtak. A jelentős növekedés ellenére a magyar (és a lengyel) bérköltség a német szintnek mindössze 15 százaléka (Szlovákia esetében 12 százalék) és az új tagországok közül korántsem a magyar textil-ruházati bérek a legmagasabbak. A *termelékenység* szintje ugyanakkor, bár nálunk is jóval elmarad a feldolgozóipari átlagtól, az új tagországok közül (ahol van rá adat) Szlovénia után nálunk volt a legmagasabb (főként a ruhaiparban).

Átlag havi bruttó bérek a KKE országokban, 2004
(euró)

	Bulgária	Horvátország	Csehország	Észtország*	Magyarország	Lettország**	Litvánia**	Lengyelország	Románia	Szlovákia	Szlovénia
Textil- és ruházati ipar	100	410	375	302	301	230	220	298	124	230	650

* 2003-as adat.

** 2001-es adatok.

Megjegyzés: A cseh és szlovák adatok 20 főnél nagyobb cégekre, a magyar adatok 5 főnél nagyobb cégekre vonatkoznak.

Forrás: WIIW adatbázis.

A munkatermelékenység szintje néhány ország textil-ruházati iparában, 2000
(Egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték, ezer euró/fő)

	Észtország*	Lengyelország	Csehország*	Szlovákia	Magyarország	Szlovénia
Textil- és ruházati ipar	9,1	11,0	12,1	7,0	13,2	14,9
Textilipar	14,8	15,6			15,3	
Ruházati ipar	5,8	9,0			12,2	

* 1999.

Megjegyzés: A bruttó hozzáadott érték PPP alapon számítva.

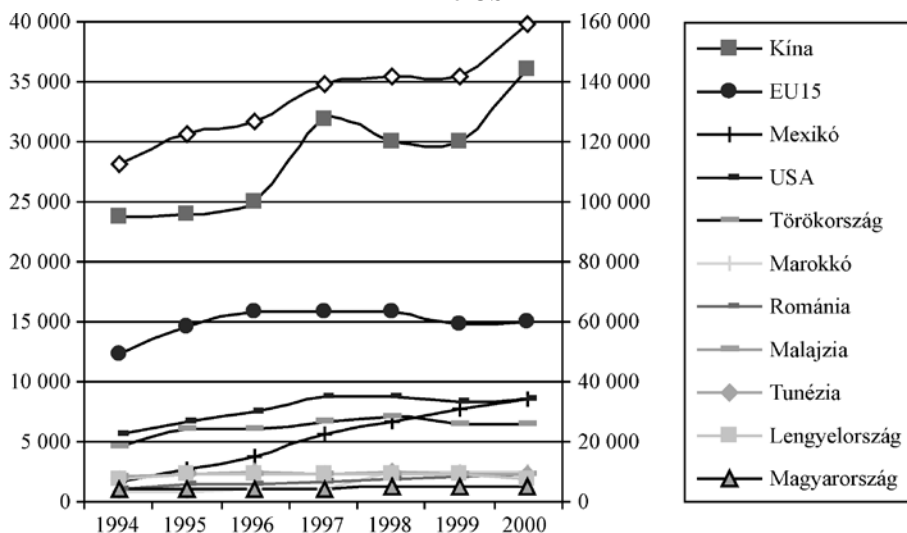
Forrás: WIIW adatbázis alapján (PROD-GAP projekt) saját számítás.

A külföldi tőke szerepe (foglalkoztatási arányok szerint) az ezredfordulóra nagyon hasonlóvá vált a vizsgált országokban (a legkisebb a cseh, és a legnagyobb a román TC szektorban).

A *külső versenyképesség* alakulásának egyik legfőbb mércéje a *világpiaci pozíció* alakulása. A magyar ruházati export már a viszonylag dinamikus fejlődés idején (1994–2000 között) is veszített világpiaci pozíciójából, bár még szerény mértékben (a WTO országok összes ruházati exportjában 0,9 százalékról 0,8 százalékra). Kína ruházaticikk-exportja, ezzel szemben – mindenféle kedvezmény nélkül – már ekkor is ugrásszerűen nőtt és a világkereskedelem meghatározó tényezőjévé vált. A lengyel export 1998-tól, a magyar ruházati kivitel pedig 2000-ben abszolút (dollár) értékben is csökkent.

A magyar *ruhaexport* gyakorlatilag követte az EU-15 exporttrendjét: jelentős pozíciójavulást a magyar exportőrök az EU piacain is csupán a kilencvenes évek első felében tudtak elérni, ezt követően 2000-re mindössze háromtized százalékpontos javulást (2,6 százalékra) regisztrálhattunk, akkor, amikor az EU exportja stagnált, illetve csökkenni kezdett.

A WTO tagországok ruházati exportja
millió USD



Forrás: WTO (2002).

Az EU külső *textilruházati* forgalmában 2002-ben Magyarország már csak a 16. szállító volt, két százaléknál kisebb (1,8 százalékos) részesedéssel. Kína, Törökország, India és Románia váltak a legfőbb szállítókká. Magyarország szerepe az EU textil-ruházati kereskedelmében már ekkor, a csatlakozást megelőzően is felvevő piacként fontosabb volt exportőri pozíciójánál.

A kimutatható komparatív előnyök/hátrányok mérésére szolgáló RCA mutatók¹¹ az EU-ba irányuló magyar textiltermékeknel kivétel nélkül komparatív hátrányt jeleztek, melynek mértéke 1995 és 2000 között néhány terméknel mérséklődött. A ruházati cikkeknel (a textiliákkal ellentétben) mindenütt komparatív előnyünk volt, ami 1995–1998 között erősödött, ezt követően azonban 2000-re mérséklődött. Az egyéb textiltermékek igen vegyes csoportjában komparatív előnyünk már 1996-tól fokozatosan gyengült.

A kétoldalú (iparágon, itt azonos termékcsoporthoz tartozó) kereskedelem¹² aránya a ruházati cikkek, kellékek, nem kötött termékcsoporthoz tartozóknál (főként az évtized első felében) jelentősen nőtt (34 százalékra), 2000 után viszont – a forgalom egészéhez hasonlóan, de annál kisebb mértékben – csökkent. A kötött és hurkolt ruházati cikkek GL indexe 1996-ra egészen kiemelkedő, 65 százalékosra ért el, ezt követően azonban folyamatosan mérséklődött (bár ma is a bútorkereskedelem után a legnagyobb). Ennek jelentősége a szerkezetváltás költségei szempontjából kiemelkedő: azonos tevékenységben belül ugyanis még radikális átalakulás esetén is általában könnyebb átállítani a termelőeszközöket és a munkaerőt.

¹¹ Kovács Zoltán Ákos számításai, OTKA kutatás (T35132).

¹² A Grubel–Lloyd-index 0 és 100 közötti értéke azt mutatja, hogy az adott iparágban/termékcsoporthoz tartozó kétoldalú termékforgalom milyen arányban kiegyensúlyozott, az export és az import között milyen átfedés van: 100, ha a teljes forgalom iparágon belüli kereskedelem, és 0, ha iparágak közötti.

A csatlakozás, a piacok átrendeződése, a kvótaeltörlés együttes hatása a magyar textil-ruházati iparra az eddig elérhető adatok alapján minden várakozást felülmúló negatív eredményt mutat minden téren. Hasonlóan kiábrándító nagyságrendű piacvesztést, versenyhátrányt jelez a Magyar Ruhagyártók Szövetségének a felmérése (2005) a kínai import hatásairól. A szektor szereplői – szerény lehetőségeik, a tevékenységek nagyfokú heterogenitása és szétaprózottságuk ellenére – megpróbálták lépéseket tenni a közös fellépésre, az általuk már korábban látott problémák orvoslásához segítségért is folyamodtak (GKM, KÜM, még az Országgyűléshez is). Leginkább csak ígéretet kaptak¹³ és némi iránymutatást, hogy nekik maguknak mit kellene tenniük. Pedig az EU nálunk sokkal fejlettebb országaiban a kormányok is komoly erőfeszítéseket tettek/tesznek a szektor versenyképességének javítására, a szerkezetváltás negatív hatásainak enyhítésére. Ezeknek az eszközöknek a megismertetésén, a programokba való bekapcsolódás hathatós segítségével túl nálunk elsősorban a gazdaság- és iparpolitikai gondolkodásmód változására lenne szükség.

Ma is elmondható – egy több mint tíz évvel ezelőtti nemzetközi elemzés (*Hitchens et al.*, 1995) eredményeihez hasonlóan –, hogy a termelékenységi rés fő tényezője a technológiai lemaradáson és a nem elegendő tőkeellátottságon túl főként a menedzseri képességek és a piaci ismeretek hiánya. Ezt a külföldi tőke áthidalhatja, de ennek ára a nagyfokú kiszolgáltatottság és függés.

A nem mérhető versenyképességi tényezőkre vonatkozó empirikus felmérésünk eredményei alapján a gazdaságpolitika számára levonható legfőbb tanulság, hogy az általános befektetési környezet javításán túl nemigen van mozgáster a leányvállalatok viselkedésének, a beszállítók kiválasztásának, vagy a tevékenységek, bérek alakításának befolyásolására. A menedzseri képességek, piacismeret, humán erőforrás-fejlesztés, K+F kapcsolatok intézményi hátterének fejlesztése, kapcsolati háló kialakításának ösztönzése azonban növelhetné ezeknek a cégeknek is a tőkevonzó képességét.

Hathatós javulást azonban a szektor cégeinek 80-90 százalékát kitevő *hazai tulajdonú cégek hálózatformálását* (legalábbis virtuális klaszterképzést), *piaci képességeik fejlesztését, önálló* (több cég összefogásával létrehozandó) *értékesítési csatornák kifejlesztését segítő, a kutatás-fejlesztés, divat, szakképzés intézményeivel való intenzívebb kapcsolatteremtést ösztönző gazdaságpolitikai eszköztár kialakítása* jelenthetne.

A területi koncentráció hiánya (Budapest kivételével) megnehezíti a vállalatok alkalmazkodását segítő – például az olasz cégek versenyképességét nagymértékben javító – klaszterképzés lehetőségeit, de a kényszerű struktúraváltás miatt különösen súlyosan érintett térségnek nyújtható koncentrált segítséget is. Ez azt jelenti, hogy a helyi, kistérségi ipar- és gazdaságpolitikának kell speciálisan figyelemmel lennie a szektorban várható folyamatok társadalmi – gazdasági – szociológiai hatásaira és az érintettek érdekeit figyelembevevő stratégiát kialakítani a várható problémák mérséklésére.

A bérek (és főként a bérkülönbségek) alakulása alapján ma is elmondható, hogy *rosszul fizetett munkásokkal nem képzelhető el minőségi termelés*. A kínai, bangladesi/ázsiai bérekkel nyilván nem versenyezhetünk, a román, török, bolgár bérszínvonalal sem. (Ez már a hatvanas években is egyértelmű volt, és nem is lehet cél.) A bérek és bérterhek elbocsátásokkal, kiszervezéssel, részmunkaidő növelésével való alacsonyan

¹³ Vállalati vélemények szerint. 2003-as vállalati felmérésünkben néhány vállalat jelezte, hogy sikerrel pályázott munkahelymegtartó támogatásért, és 2005-ben a GVOP keretén belül két nyertes textilipari pályázatra találtunk információt és néhány EU-6 kutatási keretprogramban való részvételre. Az EU kínai exportkorlátozására tavaly bevezetett korlátozó intézkedések természetesen valamelyest enyhítik a magyar cégek problémáit is.

tartása már eddig sem bizonyult megfelelő stratégiának a versenypozíciók megtartásához. A nemzetközi kihívásoknak megfelelni csak jól képzett, jól fizetett, a nano-, biotechnológiákban is jártas, egészségügyi és IT technológiákat megismerni képes, kreatív szakembergárdával lehetséges.

Az egyetlen lehetőség a termékszerkezet és a gyártási eljárások olyan átalakítása, amely az értéklánc mentén a magasabb hozzáadottérték-termelést a hazai *minőségi* (a középosztály fizetőképes keresletéhez igazodó és az új felhasználási területek által támasztott) igények kielégítésével, márkás divattermékek, kreatív, egyedi specialitások kifejlesztésével törekszik megvalósítani. Ahol ez nem megy, ott a tevékenységváltás segítése szükséges képzéssel, munkahelyteremtő támogatásokkal.

Ehhez a gondolkodásmód változására van szükség. *Az iparpolitikának a szektorok és iparok széles spektrumának igényeit szem előtt tartva kerülnie kell, hogy kizárólag néhány high-tech iparra koncentráljon. Észre kell venni, hogy a technológia fejlődése épp az úgynevezett alacsony technológiaigényes ágazatokban eredményezte a legfőbb változást: az élelmiszeripar, a mezőgazdaság, a textil-ruházati ipar – a más ágazatokban (vegyiparban, nano- és biotechnológiák, IT és telekommunikációs iparban) történt fejlesztések révén – komoly felhasználójává, és egyben generálójává vált a fejlett technikának. Ezzel új hasznosítási területek, piacok jöttek létre, a hozzáadott érték jelentős növekedését és versenyelőnyt produkálva.* A megfelelő szabályozási keretek, megalapozott makrogazdasági politikák, a kockázati tőke elérhetőségének biztosítása, és élenk verseny elősegítése a horizontális iparpolitikai megközelítés lényege. Mindemellett szükséges az egyes szektorok sajátosságainak ismeretében a helyi, regionális sajátosságokra szabott politikákat kialakítani.

Az ipar- és gazdaságpolitikában a szemléletváltáshoz fontos szem előtt tartani, hogy *az ICT megkönnyíti a standardizált, kodifikált ismeretek terjesztését.* Tendenciájában ezért távolodik a fejlett országoktól (például Indiába), *míg az értéklánc legnagyobb hozzáadott értéket produkáló tevékenységei oda koncentrálódnak, ahol a legjobb feltételek találhatók a tudás megszerzésére.* Az „emberi tőke” kritikus fontosságú, a magasan képzett emberek a legmobilabbak, következésképpen *a döntést hozók legfontosabb feladata a magasan képzett, speciális tudású szakemberek vonzása.* A kormányzati beavatkozásnak *a piac megfelelő működésére, a vállalatok fejlődése és az innováció számára kedvező keretfeltételek megteremtésére kell koncentrálnia.* Mindemellett, az elemzésekhez szükséges információs bázis (adatgyűjtés átalakítása) is szükséges lenne a döntések megalapozásához szükséges speciális szakágazati ismeretek fejlesztéséhez.

Irodalom

- Andreff, M. – Boudier-Bensebaa, F. [2000]: La sous-traitance de façonnage entre l’Union européenne et les pays est-européens. Tampere, VI. ICCEES World Congress.
- EIU [1991]: Textiles and Clothing in Eastern Europe. Special Report, No 2149.
- EU [2004]: Competitiveness Report.
- EU Commission [2003a]: The future of textile and clothing industry in the enlarged Europe. Working Paper, SEC. 1345.
- EU Commission [2003b]: Economic and competitiveness analysis of the European textile and clothing sector in support of the communication. The future of the textiles and clothing sector in the enlarged Europe. Brussels, 21.11. 2003.
- EU Commission [2003]: The Future of Textile and Clothing After 2005. (Conference in Brussels, 5-6 May).
- GKI-KD-PKI [2001 és 2003]: A forint árfolyam változásának közvetlen és közvetett hatásai a gazdálkodó-szférára.
- Hamar J. [2003]: Paradigmaváltás? *Külgazdaság*, 2. szám.

- Hamar J. [2004] (témavezető): EU-csatlakozás és a magyar gazdaság alkalmazkodóképessége. OTKA kutatás, T35132.
- Hamar J. [2005]: Helyzetkép és kilátások: a magyar textil-ruhaipar versenyképessége. (Kézirat) KOPINT-DATORG ZRt.
- Hamar, J. – Stephan, J. [2006]: Results of a Fieldwork Project. In: *Stephan* (ed.): *Technology Transfer via Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. (Theory, Method of Research and Empirical Evidence.)* Plagrave, Macmillan.
- Hitchens, D. M. W. N. – Hamar, J. – Wagner, K. – Zemplerinova, A. [1995]: *Competitiveness of Industry in the Czech Republic and Hungary.* Avebury.
- Kovács Z. Á. [2004]: Iparágon belüli kereskedelem és a termékminőség változása Magyarország és az Európai Unió közötti forgalomban. (T35132 OTKA kutatás alapján) *Külgazdaság*, 7–8. szám.
- Lutz, W. [2005]: European Technology Platform for the future of textiles and clothing.
<http://www.euratex.org/>
- Navarro, L. [2003]: Recent theoretical developments and implications for EU policy. *Enterprise Papers* No 12.
- Stephan et al. (2001–2004) *EU Integration and the Prospects for Catch-Up Development in CEECs – The Determinants of the Productivity Gap* –(Contract no. HPSE-CT-2001-00065)
(www.iwh-halle.de/projects/productivity-gap.htm)
- Szalavetz A. [2002]: „Új gazdaságjelenségek” – A feldolgozóipar terciarizálódása. *Külgazdaság*, 12. szám

Brief Summary of the Articles

Financial Support from the European Union – a New Phase of Redistribution?

ÉVA VOSZKA

Having joined the European Union, Hungary now receives financial support from the community. Is this support something different from state aid, well-known even in the transition period, or international funds become the part of domestic redistribution processes? Initial and still partial experiences show that instead of a sharp turnover we only face a modification of quantities and methods in providing state aid to enterprises. Additional funds in the first years are still modest but considering the nearly unchanged level of aids from national government, the total level of support to the firms has slightly increased, despite that enterprises received only one third of the European structural and cohesion funds – the rest went to nonprofit organizations, local governments and to state apparatuses. The method of redistributing via open tenders is not the only channel of redistribution, case-by-case decisions of state bureaucracy remained important.

The Hungarian minimum wage in international comparison

DÓRA BENEDEK – ÁGOTA SCHARLE – PÉTER SZABÓ

In 2001 and 2002, the Hungarian minimum wage increased in real terms by 65% percent. In 2006, this was followed by a further increase of 6.5 %, and a new regulation that sets a higher minimum wage for employees with a secondary education at 110% of the general minimum. In the 25 EU member states, 19 members have a compulsory minimum wage and 6 members (including Germany) have no such regulation. Some member states set different minimum levels for various labour market groups; in most cases this is supposed to account for the lower average productivity of these groups (for example school leavers). Empirical evidence on the employment effect of minimum wage increases is mixed, but large increases almost always seem to lead to losses in employment. In Hungary, the large increase in 2001–2002 was followed by a significant drop in employment in some branches of the economy, but there was no decline in total employment. The increase in 2006 is expected to affect 700-900 thousand employees and self-employed and is likely to significantly reduce the employment opportunities of low skilled and older workers.

From crisis to crisis? Development and prospects in the Hungarian textile and clothing industries

JUDIT HAMAR

Policies and studies on competitiveness of the Hungarian economy, its growth prospects, on employment and social problems, rarely mention problems and challenges in the TC industry, while the world conditions for this sector are under dramatic changes. Geographical location has been restructured radically, essential transformation has reached in each segment of the production line in the sector. All of these certainly do affect Hungarian actors in the sector; the new challenges force them to adjust more, than ever before. What is happening meanwhile in Hungary? What are the possible answers to the international challenges, and what is the role of policies to help this adjustment? Based on the relative small share of the sector in the economy, previous expectations estimated relatively few detrimental impacts – of the EU-accession and that of the WTO liberalization process – on the Hungarian TC sector. Contrary to this, our analytical results proved a strong declining trend of this sector. TC sector (especially clothing industry) was the first being able to succeed after the transitional crisis, and was a leading export-oriented industry during the 90s. Since 2000, however, it seems to be “out of breath” as a result of its ways of adjustment to the new emerging situation. Our main conclusion to macro and industrial policies is that the similarly serious problems to the agriculture can be eased and competitiveness of the sector can be improved only by introducing and applying the already existing measures invented, decided and already used by the EU and by some EU member states. This would, however, require a “new way of thinking” of policy-makers at macro and even at local level.

Jogi melléklet

Az Európai Unió formatervezési mintarendszere és a magyar formatervezési mintarendszer

DR. ORBÁN ANDREA

Bevezetés

Az Európai Unió országaiban az iparjogvédelem területén jelentős fejlődés ment végbe a 70-es évektől a 90-es évekig, az eltérő rendszerek azonban akadályozták a szabad áruforgalmat. Már a 80-as években felismerték az iparjogvédelem terén a szellemi alkotások kiemelkedő versenyfunkcióit, az oltalom szerepét a versenyképesség növelésében, és azt, hogy ez a terület közösségi szintű szabályozást igényel.¹ Az integráció több területen megvalósult, eredményei között találjuk az Európai Szabadalmi Rendszert,² a Közösségi Védjegy Intézményét³ és a Közösségi Mintaoltalmi Rendszert.⁴

Az Európai Unió országaiban tehát egymástól teljesen eltérő mintaoltalmi rendszerek alakultak ki a különböző külső hatások (főleg a versenyszféra) által befolyásolt jogfejlődés során.⁵

A jogi szabályozás eltérősége mutatkozott meg például az oltalmi idők maximumának különbözőségében, de volt olyan ország, ahol a formatervezési minták egyáltalán nem is álltak oltalom alatt (Görögország).⁶

A jogi szabályozás az Európai Unióban sem az egyes országokban, sem az integráció egészében, sem nemzetközi vonatkozásban nem felelt meg a modern követelményeknek, s ez a vélemény az egyes ipariminta-törvények modernizálása ellenére általánossá vált a 90-es években.⁷

Az ipari méreteket öltő mintahamisítások és bitorlások gyakorisága nagy károkat okozott a tagországoknak (mindez a jogi szabályozás elégtelensége miatt), így a korszerű jogi szabályozás mellett felmerült az igény az egységes fellépésre a mintabitorlások ellen.⁸

¹ Dr. Tattay Levente: A szellemi alkotások joga, Szent István Társulat, Budapest 2003. 76. o.

² 1973-ban írták alá az Európai Szabadalom Engedélyezéséről szóló Münchener Egyezményt (ESZE), amely 1977-től működik.

³ A Tanács 40/94/EK rendelete hozta létre Alicante (Spanyolország) központtal, 1996-tól működik.

⁴ A Tanács 6/2002/EK rendelete hozta létre, igazgatását ugyanaz a hivatal látja el, mint a közösségi védjegyekét (OHIM), Alicante központtal.

⁵ Szöllőssi Gusztáv: A közösségi formatervezési mintáról, Védjegyvilág 2003. XIII. évf. 3. szám, 34. o.

⁶ Protection of industrial designs in Italy and comparative European law, Industrial Property 1986/5.

⁷ Practical View of the protection of industrial design in Europe, Trademark world 1993. No. 1.

⁸ La protection juridique des dessins et modèles industriels Document de Travail: Bruxelles 25-26 febrer 1992. No. 5. Consequences de la contrefaçon du dessin ou modèle communautaire.

Ezen kívül az Európai Unióban és az egyes országokban is általánossá vált az a felismerés, hogy a formatervezési minták kiemelkedő gazdasági jelentőséggel bírnak, ezért az jogharmonizáció megvalósítása sürgős feladat volt a 90-es évek második felében.⁹

Az ipari termékek magas színvonalú és formagazdag, esztétikus kialakítását nagyon fontos eszköznek tekintik a harmadik országokkal folytatott gazdasági versenyben. Sokszor a formatervezési minták terén sikerül jelentős profitnövekedést elérni az egyes iparágakban, például az autópárhban, és úgy vélik, hogy a tekintélyes befektetések megtérülését a formatervezési minták széles körű hasznosítása garantálja. Például a 90-es években 100 milliárd márka felett mozgott a Közös Piac autópárhának összforgalma.¹⁰

Továbbá a nagyobb anyagi lehetőségekkel rendelkező réteg elitista igénye is kielégíthető a formatervezési minták révén.¹¹

Kezdetől fogva napirenden is volt a design-jogok harmonizálásának az igénye, de az ezzel kapcsolatos tevékenység elég vontatottan haladt, különösen ha a védjegy- és szabadalmi jog egységesítésére törekvő jogalkotói munkával hasonlítjuk össze.¹² Az egységes belső piac megteremtésének igénye azonban nem tette lehetővé, hogy a nemzeti szabályozás eltérő vonásai vagy elmaradottsága akadályozza a szabad áruforgalmat az Európai Unióban.¹³ Ezért feltétlenül szükségesnek gondolták, hogy egységesítsék ezen a területen is a nemzeti jogi normákat, és hogy létrehozzák a formatervezési minták integrációs rendszerét.¹⁴

Ki gondolná, hogy az unió formatervezési mintarendszerének létrehozása olyan törekvés, amely három évtizede tart?¹⁵

I. Az Európai Unió formatervezési mintarendszere

1. Történeti áttekintés

1960-ban munkacsoportot hívtak össze, amelynek célja az ipari mintajog harmonizációja volt. Az a megállapítás született azonban, hogy a nemzeti jogszabályokban lévő nagyszámú eltérő rendelkezés miatt a harmonizáció gyakorlatilag megvalósíthatatlan.¹⁶ Ezért elhatározták, hogy önálló, központi szabályozást dolgoznak ki, amellyel egyidejűleg létezhetnek nemzeti mintaszabályok is.¹⁷ Az ipari mintarendszer kidolgozása lelassult, helyette más témák részesültek előnyben (találmányok és védjegyek jogi szabályozása). A téma a nyolcvanas években került újra napirendre,¹⁸ leginkább két jelentős nemzetközi iparimintarendezvény kapcsán: a grenoble-i (1988) és az amboise-i¹⁹ (1990) kollokviumok keretében.

⁹ V. Scordiomaglia: Les propositions de réglementation et de directive de la commission Européenne, RIPIA 1994. 3. szám

¹⁰ G. Riehle: EG-Geschmackmusterschutz und Kraftzeug-Erstateile. GRUR International 1993. 1. szám.

¹¹ The luxury goods trade-upmarket philosophy. The Economist 1993. január 8.

¹² Kovári György: Az ipari mintaoltalmi jog Európai Közösségen belüli egységesítésére irányuló jogalkotási munka újabb állomása: az Európai Parlament és az Európa Tanács „közös álláspontja”, Védjegyvilág 1998. VIII. évf. 2. szám, 1. o.

¹³ Unzulänglicher Musterschutz für Textilien, Neue Zürcher Zeitung, 1992. augusztus 29.

¹⁴ J. Phillips: La protection des dessins et modèles a l'échelon international. Une nécessité pour qui? PIBD 1995. No. 561.

¹⁵ Dr. Tattay Levente: A közösségi ipari mintáról. Elképzelések az európai gazdasági közösség egységes ipari mintajogi szabályozásáról, Külgazdaság 1993. 7. szám.

¹⁶ Dr. Tattay Levente: Az ipari tulajdon oltalma az Európai Közösségben, Külföldi Jogi Szemle 1997. 12. szám, 748. o.

¹⁷ Dr. Tattay Levente: A közösségi ipari mintáról. Elképzelések az európai gazdasági közösség egységes ipari mintajogi szabályozásáról, Külgazdaság 1993. 7. szám.

¹⁸ Marie-Angeles, Perot-Morel: Les projets communautaires en matière des dessins et modèles industriels, Rivista diritto industriale, 1981.

¹⁹ Bernard Posner: Les perspectives concernant une législation communautaire sur les dessins et modèles industriels (előadás) Amboise (France) octobre 1990. Organisé par OMPI (Genève, OMPI 1991).

Ezután a müncheni Max Planck Intézet – amely szabadalmi, szerzői jogi és versenyjogi kérdésekre specializálódott – kidolgozott egy jelentős nemzetközi visszhangot kiváltó tanulmányt²⁰ a közösségi ipari minta rendszerének felállításáról, amelyet szakértői értekezleten vitattak meg 1990-ben.

1991-ben adták ki a Zöld Könyvet (Livre Verte), amely az e téren folytatott komoly tanulmányokat összegzi. Ez a dokumentum az ipari minták jogi szabályozásának új modelljét képezi.²¹ A konzultatív munkaanyag főbb fejezetcímei (11 fejezetből áll) a felmerült problémákat tükrözik: Milyen jellegű mintavédelem kell a Közösségnek? A közösségi minta és előfeltételei, a jogosultak köre, bejelentés, eljárás stb.²² Így az Európa Tanács 1993-ban adta ki az ipari minták jogi védelmére vonatkozó harmonizációs direktívájának a tervezetét (COM(93)344)²³ és javaslatot²⁴ tett a Közösségi Ipari Minta Szabályzatra (Reglament).²⁵

A szabályzat közösségszerte oltalmat biztosított az ipari minták számára, célja volt az egységes piac támogatása, a torzulásoktól mentes verseny kialakítása, illetve hatékony ipari mintaoltalmi rendszer kiépítése úgy, hogy az megfeleljen a gyártók és a tervezők érdekeinek. Ez a rendszer igen hasonló a Közösségi Védjegy Szabályzathoz (1993-ban fogadták el), mert az ipariminta-jog igazgatását ugyanaz az alicante-i hivatal látja el, mint a védjegyekét, ugyanazt az öt hivatalos nyelvet használva.²⁶

A Belső Piac Harmonizációs Hivatalát a 40/94-es közösségi rendelet hozta létre Alicante központtal, mely közösségi ipari mintahivatal és egyben Közösségi Védjegy hivatal is.²⁷

2. Fontos állomás: az 1998/71/EK irányelv

Hosszas munkálatok után, a Parlament és a Tanács együttműködési eljárása keretében, 1998. október 13-án született meg az 98/71/EK irányelv, amely a tagállamokra jogharmonizációs kötelezettséget ír elő, ami főleg a minta definíciójára, az oltalmazhatósági követelményekre és az oltalom terjedelmére vonatkozik.²⁸ A tagállamoknak 2001 októberéig kellett implementálniuk az irányelvet.²⁹

A jogközelítés a mintaoltalomnak a belső piac működését közvetlenül befolyásoló nemzeti anyagi jogi szabályaira vonatkozik, nem terjed ki a bejegyzési eljárás és a jogérvényesítés kérdéseire, és csak a bejegyzett (lajstromozott) mintajogok harmonizálását szabályozza, de nem zárja ki a lajstromozatlan mintajogok védelmét sem.³⁰ A szerzői jog vonatkozásában

²⁰ Rapport sur le symposium de l'institut Max Planck „Droit européen des dessins et modèles industriels” tenu a Ringberg du 11 au 14 juillet 1990. Max Planck Institut 1991. A tanulmányt a GRUR (Internatinaler Teil) 1990. évi 8. száma tette közzé.

²¹ Livre Verte sur protection juridique des dessins et modèles industriels. Bruxelles, juin 1991. 111/F/5151/91/91-FR.

²² dr. Berke Barna, dr. Boytha György, dr. Dienes-Oehm Egon, dr. Király Miklós, dr. Martonyi János: Az Európai Közösség Kereskedelmi Joga, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2003., 394. o.

²³ Mr. Tibor Gold (Stephenson Harwood Iroda, London): Az ipari minta harmonizációs direktívájának tervezete és a javasolt Közösségi Ipari Minta Szabályzat, Védjegyvilág 1995. V. évf. 2. szám, 26. o.

²⁴ Dr. Martin Schlötelburg: The Community design right in practice, Managing Intellectual Property 2002/121. 20. o.

²⁵ Mr. Tibor Gold (Stephenson Harwood Iroda, London): Az ipari minta harmonizációs direktívájának tervezete és a javasolt Közösségi Ipari Minta Szabályzat, Védjegyvilág 1995. V. évf. 2. szám, 27. o. (a cikket fordította: dr. Németh Mónika).

²⁶ Mr. Tibor Gold (Stephenson Harwood Iroda, London): Az ipari minta harmonizációs direktívájának tervezete és a javasolt Közösségi Ipari Minta Szabályzat, Védjegyvilág 1995. V. évf. 2. szám, 27. o. (a cikket fordította: dr. Németh Mónika).

²⁷ Dr. Tattay Levente: Az ipari tulajdon oltalma az Európai Közösségben. Külföldi Jogi Szemle, 1997. 12. szám, 749. o.

²⁸ Szöllőssi Gusztáv: A közösségi formatervezési mintáról, Védjegyvilág 2003. XIII. évf. 3. szám, 34. o.

²⁹ Dr Myles Jelf: Grand Designs?, Copyright World 2002. 118. szám, 22. o.

³⁰ 98/71/EK irányelv a formatervezési minták jogi oltalmáról, (1998) O.J. L289/28-25, 16–17. cikk.

a kumulatív védelem lehetőségét biztosítja az irányelv, a 17. cikk szerint a bejegyzett mintajog tárgyára nézve szerzői jogi védelmet is biztosítani kell, ha azt a minta eredetisége a tagállamok által megkívánt feltételek szerint indokolja.³¹

Az áruk külső kialakítását jelentő formatervezési minta fogalmát a következőképpen határozza meg: „valamely termék egészének vagy részének megjelenését jelenti, amely annak és/vagy díszítésének vonásaiból, különösen vonalaiból, körvonaláiból, alakjából, szövetéből és/vagy anyagaiból adódik.”³²

A direktíva sokféle formatervezési mintát részesít oltalomban és nem követel „művészi minőséget”³³ az oltalom elnyeréséhez.

Bejegyzéssel keletkező kizárólagos jogot új és egyéni jellegű formatervezési mintán kell biztosítani. Új a minta, ha nem azonos korábban feltárt vagy elsőbbséget élvező mintával, de a bejelentést megelőző 12 hónapon belüli nyilvános hozzáférhetővé tétele még nem rontja le a minta újdonságát. Egyéni jellegű, amennyiben a tájékozott használóban a korábbiakétól eltérő általános benyomást kelt.³⁴ Az egyéni jelleg elbírálásánál figyelni kell arra, hogy a termék műszaki rendeltetése vajon mennyi szabadságot engedett a tervezőnek, mert formatervezési mintaoltalom nem adható be valamely termék megjelenésének olyan sajátosságaira, amelyeket kizárólag a termék műszaki funkciója indokol³⁵ (funkcionalitás szempontja)³⁶. Olyan kialakításokra sem nyújtható be mintaoltalom, amelyeket szükségképpen azonosan kell másolni ahhoz, hogy a terméket más termékkel együtt, az érintett termékek funkciójának megfelelően lehessen használni³⁷ (interoperabilitás szempontja).³⁸

Valamely komplex termék alkotóelemeire akkor lehet mintaoltalmat igényelni, ha azok a beszerelésük után a rendes használat („normal use”)³⁹ során is láthatóak maradnak, a rendes használat fogalma nem terjed ki a javításra, karbantartásra, szervizelésre, amikor az alkatrészek oltalmi igény felmerülése nélkül válnak láthatóvá.⁴⁰

A kizárólagos mintajog a minta használatára és a mások által történő engedély nélküli használatának tiltására vonatkozik, és szükségképpen kiterjed a mintát megtestesítő termék használatára is.⁴¹

A mintajog kötelező korlátját jelenti a magán- és nem kereskedelmi, a kísérleti célú, illetve az idézés vagy oktatás keretében a tisztességes gyakorlatnak megfelelő többszörözéssel járó felhasználás.⁴²

A kizárólagos mintajogok további korlátja a jogkimerülés intézménye, mert a kizárólagos jogok kimerülnek a minta alkalmazásával készült és a belső piacon a jogosult által vagy az ő engedélyével forgalomba hozott termékekre vonatkozó további cselekményekkel szemben.⁴³ Ha tehát valamelyik tagállamban forgalomba hozom a minta szerinti terméket, az oltalom ezzel az unió egész területére elhasználódott, kimerült, további gyakorlásra nincs

³¹ 98/71/EK irányelv, 17. cikk.

³² 98/71/EK irányelv, 1. cikk (a) pont.

³³ Katrine A. Levin and Monica B. Richman: A Survey of Industrial Design Protection in the European Union and the United States, *European Intellectual Property Review*, 2003. 3. szám, 111. o.

³⁴ 98/71/EK irányelv, 3–6. cikk.

³⁵ 98/71/EK irányelv, 7. cikk (1) bekezdés.

³⁶ dr. Berke Barna, dr. Boytha György, dr. Dienes-Oehm Egon, dr. Király Miklós, dr. Martonyi János: *Az Európai Közösség Kereskedelmi Joga, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2003.*, 395. o.

³⁷ 98/71/EK irányelv, 7. cikk (2) bekezdés.

³⁸ Dr. Berke Barna, dr. Boytha György, dr. Dienes-Oehm Egon, dr. Király Miklós, dr. Martonyi János: *Az Európai Közösség Kereskedelmi Joga, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2003.*, 395. o.

³⁹ Katrine A. Levin and Monica B. Richman: A Survey of Industrial Design Protection in the European Union and the United States, *E.I.P.R.* 2003. 3. szám, 114. o.

⁴⁰ 98/71/EK irányelv, 3. cikk (3)–(4) bekezdés.

⁴¹ 98/71/EK irányelv, 12. cikk.

⁴² 98/71/EK irányelv, 13. cikk.

⁴³ 98/71/EK irányelv, 15. cikk.

lehetőség. Így az unió területén nem korlátozhatom a forgalomba hozott példányok elidegenítés útján való terjesztését.

A védelmi idő a lajstromozott formatervezési mintákra a bejelentéstől számított 5 év, ami legfeljebb négyszer meghosszabbítható, maximum 25 évre terjedően.⁴⁴

Mindezek után meg kell jegyezni, hogy az irányelv csak a belső piacot közvetlenül érintő vonatkozásaiban szabályozza a tagállamok jogszabályainak közelítését, és nem számolja fel azok lényeges eltéréseit.⁴⁵ Ilyen például az azonos mintáknak tagállamonkénti eltérő jogosultja, hiszen ez gátolhatja a tagországok közötti szabad kereskedelmet. Ennek feloldására hozta létre a Tanács a közösségi mintaoltalmat a 6/2002-es rendeletével.⁴⁶

3. 6/2002-es rendelet: A Közösségi Mintaoltalom

A közösségi védjegyhez hasonlóan így a közösségi formatervezési minta intézményének rendeleti megalkotása is szükséges volt, ami a Közösség Belsőpiaci Harmonizációs Hivatalánál történő (OHIM, székhelye: Alicante) egyetlen bejelentéssel, egyetlen eljárással, egyetlen irányadó jog szerint biztosítható, az összes tagállamra kiterjedő, egységes és közvetlen hatályú mintajogot eredményezett. Nincs lehetőség tehát arra, hogy egy vagy több tagállamra korlátozzák az oltalom terjedelmét, az oltalom az Európai Unió egész területére vonatkozik.⁴⁷

A közösségi mintaoltalom – hasonlóan a közösségi védjegyoltalomhoz – kis egyszerűsítéssel olyan nemzeti mintaoltalomhoz hasonlítható, melyben az összes tagállam egy országnak tekinthető. A tagállamok mindegyikére vonatkozóan egységesen jön létre és szűnik meg, azonos a jogosultja és tartalmát tekintve minden tagállamban a nemzeti mintaoltalommal azonos hatállyal bír.⁴⁸

A közösségi mintaoltalmi rendszer szabályozási fundamentumát alkotja az előbb említett rendelet, ezen kívül a végrehajtását szabályozó 2245/2002/EK bizottsági rendelet, és a díjakat tartalmazó 2246/2002/EK bizottsági rendelet.⁴⁹

A rendelet kétféle mintaoltalmat vezet be: a rövid oltalmú lajstromozatlan és a hosszabb oltalmú lajstromozott közösségi mintaoltalmat.⁵⁰ Látható, hogy a rendelet túlmegy az irányelv szabályozási körén, hiszen kétféle mintaoltalmat irányoz elő. Ennek oka, hogy a kétféle védelem kétféle piaci vállalkozási kör érdekeit veszi figyelembe, hiszen a rövid életű formatervezési minták sokféleségét forgalmazó kis- és középvállalatok számára a hosszabb tartalmú védelem kevésbé lényeges, mint a bejegyzési díj és a regisztrációs eljárás költségkihatása, ezért részesítik előnyben az angol mintájú bejegyezetlen mintaoltalmat. A nagyobb vállalkozások ezzel szemben a piacon általában hosszabb időre bevezetett mintáik vonatkozásában a nagyobb biztonságot nyújtó bejegyzett mintajogot igénylik, vállalva természetesen az ezzel járó költségeket.⁵¹

⁴⁴ 98/71/EK irányelv, 10. cikk.

⁴⁵ dr. Berke Barna, dr. Boytha György, dr. Dienes-Oehm Egon, dr. Király Miklós, dr. Martonyi János: Az Európai Közösség Kereskedelmi Joga, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2003., 396. o.

⁴⁶ Szöllösi Gusztáv: A közösségi formatervezési mintáról, Védjegyvilág 2003. XIII. évf. 3. szám, 34. o.

⁴⁷ Alexander Nette and Dr. Alexander González: Future Design Protection in the European Union (II) – Three Systems of Design Protection in Comparison: Community and National Design Registrations and the Hague System for the International Deposit of Industrial Designs, Patents&Licensing 2002. 32. szám, 5. évf. 30. o.

⁴⁸ Szöllösi Gusztáv: A közösségi formatervezési mintáról, Védjegyvilág 2003. XII. évf. 3. szám, 35. o.

⁴⁹ Dr. Stadler Johanna: A nyelvhasználati szabályok a közösségi és az európai iparjogvédelmi rendszerekben, Fehér Könyv a szellemi tulajdon védelméről, Magyar Szabadalmi Hivatal 2005. 108. o.

⁵⁰ Pauline Dore: Choices, choices, The European Community's registered and unregistered design right, Copyright World 2003. 130. szám, 16. o.

⁵¹ Dr. Berke Barna, dr. Boytha György, dr. Dienes-Oehm Egon, dr. Király Miklós, dr. Martonyi János: Az Európai Közösség Kereskedelmi Joga, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2003., 396. o.

Kétféle elmélet szempontjait vették figyelembe a jogi alap vonatkozásában az egységes Közösségi mintaoltalmi szabályozás tervezeteinek kidolgozása során.

A „patent”-megközelítés abból következett, hogy általában az unió tagországaiban a mintaoltalmat lajstromozták és bizonyos országokban ezt az oltalomképessegre irányuló elővizsgálat előzte meg. Álláspontjuk szerint ebben a rendszerben a mintatulajdonos is és az érdekelt harmadik személyek is bizonyos fokú jogbiztonságot élveznek a mintaoltalom tartalma és terjedelme vonatkozásában.

A „copyright” megközelítés hívei szemben álltak az előzővel, szerintük ugyanis a „patent”-rendszer súlyos hátránya, hogy a legtöbb mintatervezőnek csak akkor jut eszébe a mintát oltalomra bejelenteni, amikor már késő, mert a dizájnt tartalmazó termék már piacra került, sőt, már utánozták is (éppen emiatt akar oltalmat szerezni), így az nem minősülhet újnak, vagyis nem lajstromozható. Másrészt a lajstromozás révén biztosított jog csekély értékű, mert megsemmisíthető. Nem lehet kizárni a kétféle jog együttes alkalmazását, vagyis a lajstromozott minta copyright oltalmat élvezhet az oltalmi idő lejártával bekövetkezett jogmegszűnés után is.⁵²

a) A lajstromozatlan mintaoltalom

A lajstromozatlan mintaoltalom lényege, hogy az oltalom elnyerése nem kötődik semmiféle bejelentési vagy regisztrációs eljáráshoz, ezért nevezhetnénk „bejelentetlen”⁵³ mintaoltalomnak is. Az oltalom keletkezése automatikusan megtörténik a minta nyilvánosságra hozatalával, általában a minta szerinti termék piacra kerülésével.

Ez az oltalom nem ad kizárólagosságot a minta szerinti termék hasznosítására, de védelmet ad a minta másolásával⁵⁴ szemben. A lajstromozott mintaoltalom teljes monopoljogot biztosít a jogosultnak, míg a lajstromozatlan mintaoltalom nem nyújt védelmet azokkal a mintákkal szemben, amelyeket valaki az eredetitől teljesen függetlenül alkotott meg, és nem tudott, vagy nem volt oka arra, hogy tudjon az eredeti lajstromozatlan mintaoltalomról.

A lajstromozatlan mintaoltalom nem kötődik a Belsőpiaci Harmonizációs Hivatal eljárásához, ezért lényegében már a 6/2002 Európa Tanácsi rendelet hatálybalépése óta létezik, vagyis minden 2002. március 6-a után az Európai Unió területén piacra hozott termék közösségi mintaoltalom alatt áll. Az oltalmi idő a legkorábbi publikációtól számított 3 év, amit nem lehet meghosszabbítani.⁵⁵

A jogérvényesítés már nem olyan egyszerű ennél a mintaoltalom fajtánál, mint az oltalom keletkezése, hiszen a bitorlás esetén a jogosultnak bizonyítania kell a minta oltalomképességét úgy, hogy kimutatja, mi képezi a minta egyéni jellegét. Bizonyítania kell továbbá, hogy megfelelően publikálta a mintát az unió területén, és a bitorlóról ésszerűen feltételezhető, hogy ismerte vagy ismerhette azt, vagyis az eredeti termék másolásával hozta vagy hozzatta létre a bitorló terméket, és nem önállóan.⁵⁶

⁵² Kovári György: Az ipari mintaoltalmi jog Európai Közösségen belüli egységesítésére irányuló jogalkotási munka újabb állomása: az Európai Parlament és az Európa Tanács „közös álláspontja”, Védjegyvilág 1998. VIII. évf. 2. szám, 3–4. o.

⁵³ Szöllősi Gusztáv: A közösségi formatervezési mintáról, Védjegyvilág, 2003. XIII. évf. 3. szám, 35. o.

⁵⁴ Víctor Sáez: The Unregistered Community Design, E.I.P.R. 2002. 12. szám, 586. o.

⁵⁵ Alexander Nette and Alexander González: Future Design Protection in the European Union (I), The Community Design, a New Instrument of Design Protection in the European Union, Patents&Licensing 2002. 32. évf. 5. szám, 30. o.

⁵⁶ Szöllősi Gusztáv: A közösségi formatervezési mintáról, Védjegyvilág, 2003. XIII. évf. 3. szám, 35. o.

A formatervezett termékek megjelenésére a közösségi szintű oltalomszerzés másik módja a Belsőpiaci Harmonizációs Hivatalhoz intézett bejelentéssel indul (de be lehet jelenteni bármelyik tagállam központi iparjogvédelmi hivatalánál vagy a Benelux Mintavédelmi Hivatalnál).⁵⁷ A Belsőpiaci Harmonizációs Hivatal felelős a közösségi mintaoltalmi rendszer működtetéséért (a közösségi védjegyrendszerrel megegyező módon).⁵⁸ Az alicante-i hivatal 2003. április 1. óta áll készen a lajstromozott közösségi minták fogadására (a bejelentéseket már január 1-je óta be lehetett nyújtani, de az ebben az időszakban érkezett bejelentések csak az április 1-jei nyitónappal kaptak bejelentési napot).⁵⁹

2003-ban az összes mintabejelentések száma 10 475 volt, ebből egy mintára 5004 (47,77%), több mintára 5471 (52,23%) bejelentés érkezett. 2004-ben az összbejelentések száma 14 051-re emelkedett, ebből egy mintára 6864 (48,81%), több mintára 7187 (51,15%) bejelentés érkezett be. 2005-ben már 16 620 volt az összes mintaoltalmi bejelentés, ebből 8293 (49,9%) egy mintára, 8327 (50,1%) több mintára vonatkozott. 2006-ban eddig összesen 226 mintabejelentés történt, 110 (48,67%) egy mintára és 116 (51,33%) több mintára.⁶⁰

A bejelentéseket az Európai Unió hivatalos nyelveinek egyikén kell benyújtani, és meg kell jelölni egy második nyelvet a Belsőpiaci Harmonizációs Hivatal hivatalos nyelvei közül, melynek használatát a bejelentő a Hivatal előtti további eljárások folyamán elfogadja.⁶¹

A regisztrációs díj jelenleg 230 euró, a közzététel díja további 120 euró.⁶²

A hivatal vizsgálatára a puritánság jellemző, a bejelentés természetesen formai követelményekhez kötött, ezen túl mindössze két érdemi feltétel képezi az engedélyezési eljárás során a vizsgálat tárgyát: minta-e, amit bejelentettek, azaz a megnevezett termék külső megjelenésére vonatkozik-e, és hogy nem ütközik-e közérkölcsebe.

Az engedélyezési eljárás ilyen mértékű leegyszerűsítése vitatott, ugyanis nem vizsgálják meg a korábbi jogokat, és az így keletkező oltalom nem jelent automatikusan kizárólagosságot a minta hasznosítására; előfordulhat, hogy ugyanarra a mintára több jogosult is kap párhuzamosan oltalmat. Tovább növeli a jogbizonytalanságot, hogy a Belsőpiaci Harmonizációs Hivatal nem rendelkezik olyan adatbázissal, amelyben a lajstromozott oltalmak kutathatók lennének.

Az eljárás során nincsen közzététel, se észrevétel, így a jogorvoslat egyetlen módja az engedélyezést követően a megsemmisítési eljárás kezdeményezése.

Lajstromozott közösségi mintaoltalom esetén a megsemmisítési eljárás lefolytatására a Belsőpiaci Harmonizációs Hivatal illetékes, míg lajstromozatlan mintánál, továbbá ha a megsemmisítési kérelem egy, már megindult bitorlási eljárásban a bitorlás ellenkérelmeként kerül benyújtásra, a közösségi mintaoltalmi bíróságok járnak el. Úgyszintén ide tartoznak a mintaoltalom bitorlásával és a nemleges megállapítással kapcsolatos eljárások is.

A közösségi mintaoltalmi bíróságok az egyes tagállamokban működnek és az adott állam köteles azt kijelölni. Magyarországon ilyen bíróságként a Fővárosi Bíróság jár el első fokon és a Fővárosi Ítéltábla másodfokon.

Alapesetben abban az országban tevékenykedő közösségi mintaoltalmi bíróság előtt kell az eljárást megindítani, amely tagállamban az alperes lakóhelye, illetve üzleti vállalkozása van.

⁵⁷ Dr. Berke Barna, dr. Boytha György, dr. Dienes-Oehm Egon, dr. Király Miklós, dr. Martonyi János: Az Európai Közösség Kereskedelmi Joga, KJK-KERSZÓV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest, 2003., 397. o.

⁵⁸ Dr. Stadler Johanna: A nyelvhasználati szabályok a közösségi és az európai iparjogvédelmi rendszerben, Fehér Könyv a szellemi tulajdon védelméről, Magyar Szabadalmi Hivatal 2005. 108. o.

⁵⁹ Pauline Dore: Choices, choices, The European Community's registered and unregistered design right, Copyright World 2003. 130. szám, 16. o.

⁶⁰ Belsőpiaci Harmonizációs Hivatal honlapjáról: <http://oami.eu.int/>

⁶¹ Dr. Stadler Johanna: A nyelvhasználati szabályok a közösségi és az európai iparjogvédelmi rendszerben, Fehér Könyv a szellemi tulajdon védelméről, Magyar Szabadalmi Hivatal, 2005. 108. o.

⁶² Belsőpiaci Harmonizációs Hivatal honlapjáról: <http://oami.eu.int/>

Amennyiben az alperes egyikkel sem rendelkezik az Európai Unió területén, akkor a felperes lakhelye, illetve üzleti tevékenysége szerinti tagállamban, ennek hiányában pedig Spanyolországban (OHIM székhelye) kell megindítani, de a felek közös megállapodása alapján lehetséges egy másik közösségi mintaoltalmi bíróság előtt is.

Ha a bitorlási keresetet abban a tagállamban nyújtották be, ahol a bitorlást elkövették, akkor a közösségi mintaoltalmi bíróság csak az adott ország területére mondhatja ki a bitorlást. Azonban minden ilyen bíróságnak van európai uniós hatásköre is, előfordulhat például olyan eset, hogy a Fővárosi Bíróságnak mint közösségi mintaoltalmi bíróságnak egy Spanyolországban elkövetett bitorlás ügyében kell döntést hoznia.⁶³

Az oltalmi idő a lajstromozott közösségi mintaoltalomnál 5 év a bejelentéstől számítva, ami négy alkalommal meghosszabbítható, így a maximális időtartam 25 év.⁶⁴ A lajstromozott mintaoltalom tehát 25 évig tartó monopoljogot biztosít, míg a lajstromozatlan oltalom csak 3 évig tart és csak a másolással szemben nyújt védelmet.⁶⁵

A lajstromozatlan közösségi mintának az első nyilvánosságra hozatalkor kell újnak és egyéni jellegűnek lennie, míg a lajstromozott mintának a közösségi bejelentés vagy elsőbbségi jog érvényesítésekor az annak alapjául fekvő korábbi bejelentés időpontjában.⁶⁶

Létezik egy 12 hónapos türelmi idő, amikor is a tervező forgalomba hozhatja a formatervezési mintát, és ha úgy látja, megéri levédetni, megteheti, az első közzétételtől számított 12 hónapos időtartamon belül.⁶⁷

c) A közösségi mintaoltalom jogosultja és jogai, kizárások a közösségi mintaoltalomból

A közösségi minta jogosultja: a tervezője vagy annak a jogutóda. Munkaviszonyban tervezett közösségi minta jogosultja, ellenkező kikötés vagy nemzeti jogi szabályozás hiányában a munkáltató, de a tervezőt megilleti a jog, hogy őt ilyen minőségében feltüntessék.⁶⁸

A közösségi mintát (hasonlóan a közösségi védjegyhez) a Közösség egész területére nézve tulajdonnak kell tekinteni, annak a tagállamnak a nemzeti mintajogokra vonatkozó szabályai szerint, amelynek területén az irányadó időpontban a minta jogosultjának székhelye vagy lakóhelye, illetve létesítménye van.⁶⁹ A jogosult megtilthatja minden harmadik személynek, hogy az ő beleegyezése nélkül a formatervezési mintát gyártsa, értékesítésre felkínálja, forgalomba hozza vagy olyan terméket, vagy ahhoz lényegesen hasonló terméket hasznosítson, melyre a formatervezési mintát alkalmazták.⁷⁰

A közösségi minta a Közösség egészére nézve átruházható, biztosítékul adható, idegen dologbeli joggal megterhelhető és kizárólagos vagy nem kizárólagos licenciaszerződések tárgya lehet (akár a Közösség egészére, akár csak annak meghatározott részére vonatkozóan).⁷¹

⁶³ Szöllösi Gusztáv: A közösségi formatervezési mintáról, *Védjegyvilág*, 2003. (XIII. évf.) 3. szám, 35–37. o.

⁶⁴ 98/71/EK irányelv, 11–12. cikk.

⁶⁵ Toby Headdon: Can the Unregistered Community Design Right Apply Retroactively? *E.I.P.R.* 2005., 1. szám, 1. o.

⁶⁶ 98/71/EK irányelv, 5–6. cikk.

⁶⁷ Pauline Dore: Choices, choices, The European Community's registered and unregistered design right, *Copyright World* 2003. 130. szám, 17. o.

⁶⁸ 98/71/EK irányelv, 14. cikk.

⁶⁹ 98/71/EK irányelv, 27. cikk.

⁷⁰ Dr. Tattay Levente: A közösségi ipari mintáról. *Elképzelések az Európai Gazdasági Közösség egységes ipari minta jogi szabályozásáról. Jogi Melléklet*, 1994. 7. szám, 104. o.

⁷¹ 98/71/EK irányelv 28–29. cikk, 32. cikk.

Nem tekinthető oltalomképesnek a minta, ha kizárólag valamilyen technikai funkció teljesítésére szolgál, és annak a műszaki funkciónak a megvalósítása semmiféle szabadságot nem enged a termék külső megjelenését alkotó döntő jegyek megformálásában.⁷²

Kizárt továbbá a formatervezési minta abban az esetben, ha használata a közrendet vagy a jó erkölcsöt sérti.⁷³

Nem tekinthetők közösségi mintáknak az olyan minták, amelyeknek a formájuk és pontos méreteik a funkció gyakorlása érdekében kényszerűen meghatározottak azáltal, hogy a minta más termékhez mechanikusan rögzítve, összeillesztve vagy összeszerelve kerül felhasználásra.

Kizártak az oltalomból az ipari szerelési kötőelemek, illetve a kiegészítő és pótalkatrészek is. A kötőelem fogalma például: egy meghatározott típusú gépkocsi autouléseinek rögzítésénél az olyan vevő számára nincs minta alternatíva, aki esetleg másfajta ülést akar, mert a kötőelemek több variációban való előállításuk nem indokolt és nemkívánatos. A kötőelemek általában egymáshoz pontosan illeszkednek, de az illesztés elképzelhető oly módon, hogy mechanikus rögzítésre nem került sor (például: gépkocsik kipufogó szerkezete). A kötőelemek mindegyik fajtája ki van tehát zárva az oltalomból.

A közösségi ipari mintaoltalom által biztosított kizárólagos jogot korlátozni kell, két okból.

Egyrészt a készletek, gyűjtemények (sakk-készlet) formatervezési minták újjának megvalósuló jogi oltalma nem terjed ki azok alkotóelemeire, így a gyűjtemény elemeit úgy kell tekinteni, mint egy termék külső megjelenésének összetevőit, amelyeket szükségszerűen saját formájuk és pontos méreteik szerint reprodukálni az oltalom engedélyezése feltételeként. Másrészt a formatervezési mintákkal kapcsolatos jogok nem érvényesíthetők, ha a minták hasznosítása magánfélként nem kereskedelmi célokra történik. Ugyanígy nem jelenti a mintaoltalom megsértését a kísérleti és oktatási célú felhasználás.

A közösségi mintaoltalom bevezetésének egyik fő szempontja az olcsóság volt, ezért összefüggés (azonos cél, rendeltetés, hasonló jelleg) esetén korlátlan számú formatervezési minta egy bejelentésben történő benyújtására is lehetőséget biztosítanak.

A bejelentés közzétételének az elhalasztása harminc hónapra megengedett, a másolás megakadályozása és a költségek csökkentése céljából.

Az Európai Unió országaiban a formatervezési mintákat a mintaoltalomon kívül a szerzői jogi és a tisztességtelen verseny tilalmára vonatkozó szabályok is védik.⁷⁴

II. Uniós hatások a magyar formatervezési mintarendszerben

1. A formatervezési minta fogalma, jelentősége

A formatervezési minta tehát valamely termék külső kialakításának, megjelenésének jogi védelmét jelenti.⁷⁵

A termék külső kialakítása, formája például iparművészeti vagy képzőművészeti alkotásként szerzői jogi védelem alatt is állhat a formatervezési mintaoltalommal párhuzamosan. Egy szépen formatervezett állólámpa kialakítása lehet iparművészeti alkotás és védett formatervezési minta egyaránt.⁷⁶

⁷² Dr. Tattay Levente: Az ipari minták az Európai Közösségben, Jogtudományi Közlöny, 1996. május, 206. o.

⁷³ Pauline Dore: Choices, choices, The European Community's registered and unregistered design right, Copyright World 2003. 130. szám, 17. o.

⁷⁴ Dr. Tattay Levente: A közösségi ipari mintáról. Elképzelések az Európai Gazdasági Közösség egységes ipari minta jogi szabályozásáról Jogi Melléklet 1994. 7. szám, 105. o.

⁷⁵ Csécsy György: A szellemi alkotások joga, Novotni Kiadó, Miskolc, 2002. 160. o.

⁷⁶ Tattay Levente: A szellemi alkotások joga, Szent István Társulat, Budapest, 2003. 305. o.

A modern piacgazdaságban a termék megjelenése, a „külsőin” a fogyasztó nézőpontjából gyakran éppen olyan fontos, mint a „belbecs” (ha nem fontosabb), vagyis a termék hasznossága, értéke, műszaki színvonala.⁷⁷

A formatervezés ezen gazdasági jelentőségét hangsúlyozta az Európai Bizottság azzal, hogy az Európai Közösség e tárgyban kiadott irányelvének alapjául szolgáló szabályozási koncepciójában a formatervezési mintákat „piaci marketing eszközöknek” nevezte, és kiemelte, hogy „sok esetben éppen a formatervezés az a döntő tényező, amely meghatározza a termékek piaci sikerességét, s ezért azok az európai vállalkozások válnak különösen jövedelmezővé, amelyek számottevően beruháznak a formatervezésbe”.⁷⁸

A formatervezés a gazdaság szinte valamennyi területén fontos versenyképességi kérdés, egyes ágazatokban azonban különösen nagy jelentőséghez jut (textil- és ruházati ipar, bútorgyártás, lakberendezés stb.).

A legutóbbi idők fejleménye folytán a formatervezés a számítástechnikában és az informatikában is tért hódított.

Az iparjogvédelmi oltalom biztosítja a formatervezési minta kifejlesztője számára a minta hasznosításához való kizárólagos jogot, hiszen e nélkül a formatervezési ráfordítások nem térülnek meg, hiányozna az alkotók erkölcsi és anyagi elismerése, és a fogyasztóknak is megnehezülne a termék formája szerinti tájékozódása és vásárlói döntése.⁷⁹

2. A 2001. évi XLVIII. törvény

A kormány jogharmonizációs programját megállapító 2212/1998. (IX. 30.) korm. határozat (legutóbb a 2140/2000.(VI. 23.) korm. határozattal módosított) a 2001. évre irányozta elő a hazai szabályozásnak a formatervezési minták jogi védelméről szóló 98/71/EK irányelvvel való összehangolását. Ennek megfelelően a csatlakozási tárgyalásokon a vállalati jogi fejezetet (5. tárgyalási fejezet) illetően átadott kiegészítő tájékoztatásban (CONF-H 49/00) a magyar kormány vállalta az Európai Unió irányában is a 98/71/EK irányelvvel összhangban álló törvény 2001. évi megalkotását. Így a kormány beillesztette a 2001. I. félévi törvényalkotási programjavaslatába (Magyar Közlöny, 2000/127. szám) az ipari (formatervezési) minták oltalmáról szóló új törvény elfogadását.

A Szellemi Tulajdon Világszervezetében (WIPO) 1999. július 6-án fogadták el az ipari minták nemzetközi lajstromozásáról szóló Hágai Megállapodás új szövegét, melynek aláíró államai között volt hazánk is.

A Hágai Megállapodás reformja fokozta az ipari (formatervezési) minták iránti nemzetközi érdeklődést, az új szöveg után a nemzetközi úton előterjesztett mintaoltalmi igények számának megsokszorozása várható hosszú távon.

A formatervezési minták oltalmának új szabályozását többféle nemzetközi kötelezettségre figyelemmel kellett kialakítani.

Az 1978. évi 28. tvr.⁸⁰ összhangban állt a Magyarországot is kötelező egyetemes nemzetközi szerződésekkel, ezt az összhangot természetesen fenn kellett tartani, a 2001. évi XLVIII. törvény ezért eleget tesz a következő nemzetközi egyezményekből adódó követelményeknek: az ipari tulajdon oltalmára létesült Párizsi Uniós Egyezményből (PUE), Hágai

⁷⁷ dr. Kiss Zoltán: Új törvény a jogharmonizáció jegyében: a formatervezési minták oltalma, Cég és Jog, 2001/9, 28. o.

⁷⁸ European Commission: Green Paper on the Legal Protection of Industrial Design, Brüsszel, 1991. június III/F/5131/91-EN, 2. o.

⁷⁹ dr. Kiss Zoltán: Új törvény a jogharmonizáció jegyében: a formatervezési minták oltalma, Cég és Jog, 2001/9, 28. o.

⁸⁰ A többi iparjogvédelmi kategóriával ellentétben az ipari mintaügyekben törvényerejű rendelet volt érvényben, hatályon kívül helyezte a 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról.

Megállapodásból, Locarnói Megállapodásból és a TRIPS-egyezményből adódó kötelezettségeknek.

A mintaoltalmi szabályozás átfogó korszerűsítése szempontjából jelentősége volt az Európai Megállapodásban (1994. évi I. törvénnyel kihirdetett) vállalt jogharmonizációs kötelezettségünknek, melynek teljesítése egyik előfeltétele volt az Európai Unióhoz való csatlakozásunknak.

Törvényünk ezért az irányelvvel összeegyeztethető szabályokat tartalmaz, és figyelembe veszi a formatervezési minták közösségi oltalmáról szóló rendelet tervezetében (COM(2000)660 final/2) foglaltakat, főleg olyan kérdésekben, amelyekben az irányelv fakultatív, a tagállamok számára választást engedő szabályokat tartalmaz.

Ezen kívül a törvény a megújult Hágai Megállapodás új szövegével (1999-es genfi szöveg) is összeegyeztethető szöveget tartalmaz.

A TRIPS-egyezmény 25. és 26. cikkéből következően a tagállamok a formatervezési minták jogi védelmét biztosíthatják mind szerzői jogi, mind iparjogvédelmi alapon.

A Berni Uniói Egyezmény (az irodalmi és művészeti művek védelméről szóló 1886. évi BUE) 2. cikkének (7) bekezdése meghagyja a tagországoknak annak eldöntését, hogy az alkalmazott művészet alkotásait és az ipari mintákat milyen mértékben, illetve milyen feltételek esetén részesítik szerzői jogi védelemben.

Ugyanezt a döntési szabadságot megengedi az EK irányelvének 17. cikke is, a Hágai Megállapodás pedig a nemzetközi lajstromozással keletkező oltalmat egyértelműen iparjogvédelmi természetűnek tekinti, mégis engedi a szerzői jogvédelem többlet lehetőségét.

Így a törvényünk a formatervezési minták jogi védelmét továbbra is iparjogvédelmi természetű oltalomként szabályozza.⁸¹

A törvény 69. §-a szerint: „E törvény a Magyar Köztársaság és az Európai Közösségek és azok tagállamai között társulás létesítéséről szóló, Brüsszelben, 1991. december 16-án aláírt Európai Megállapodás tárgykörében, a megállapodást kihirdető 1994. évi I. törvény 3. §-ával összhangban az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak a formatervezési minták jogi védelméről szóló 98/71/EK irányelvvel összeegyeztethető szabályozást tartalmaz.”⁸²

Az iparjogvédelmi oltalom és a szerzői jog védelem kumulációjának lehetőségét pedig a 64. § mondja ki: „A mintának az e törvényben szabályozott oltalma nem befolyásolhatja a mintán mint művészeti alkotáson külön törvény szerint fennálló szerzői jogok védelmét.”⁸³

A jogharmonizáció fő irányelve szerint nem kell az összes szabályt egyeztetni, mindamellett, hogy a bíróságokat bátorítják a közösségi előírások beépítésére a jogrendszerbe.

De a következő pontokban a nemzeti jogok és a tervezett Közösségi Szabályzat harmonizációja elkerülhetetlen: meghatározás, az oltalom elnyerésének feltételei, az oltalom terjedelme és ideje, az elutasítás és az érvénytelenség joga, a jogok és azok korlátainak meghatározása, jogkimerülés (a pontokat a Magyarázó Memorandum sorolja föl).⁸⁴

⁸¹ Iparjogvédelmi jogszabályok 4 magyar mintaoltalmi jog, Magyar Szabadalmi Hivatal Budapest 2002., a 2001. évi XLVIII. törvény indoklása 13. o., 16. o., 18. o.

⁸² 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról, 69. §.

⁸³ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról, 64. §.

⁸⁴ Mr. Tibor Gold (Stephenson Harwood Iroda, London): Az ipari minta harmonizációs direktívájának tervezete és a javasolt Közösségi Ipari Minta Szabályzat, Védjegyvilág 1995. V. évf. 2. szám 26. o. (a cikket fordította: dr. Németh Mónika)

A 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról⁸⁵ a közösségi irányelv 1. cikkével összhangban határozta meg a minta és a termék fogalmát (1. § (2)–(3) bek.).

Mintának minősül valamely termék egészének vagy részének megjelenése, amelyet magának a terméknek és díszítésnek a külső jellegzetességei (különösen a rajzolat, körvonalak, a színek, az alak, a felület és a felhasznált anyagok jellegzetességei) eredményeznek.⁸⁶ Nem követelmény, hogy a minta (a termék megjelenése) a termék rendeltetésszerű használata során szabad szemmel látható, érzékelhető legyen (ez csak az összetett termék esetében számít oltalmazhatósági feltételnek).

A termék megjelenése minősül mintának, azonban az nem kizárólag a formát jelenti, egyéb külső jellegzetességek is oltalomképesek lehetnek, például a színek vagy a felhasznált anyagok sajátosságai.

Mintaoltalomban részesülhetnek még a gyűjtemények, komplex egységek, ilyen a nyomdabetűkészlet, karácsonyfadísz-sorozat, pohárkészlet, sakk-készlet stb., ezen kívül a kétdimenziós kialakítások (pl. szövetminta), rajzok, ábrák.

A minta lehet mind síkbeli, mind térbeli.

A minta mindig valamely termékben valósul meg, ezért a termék fogalma elválaszthatatlan a mintától. Terméknek minősül az ipari és kézműipari árucikk, de a termék csomagolásának jellegzetes kivitelezése, amelyben a termék megjelenik (pl.: illatszeres üveg) szintén ide tartozik, ahogyan egyéb mellett a kikészítés, grafikai jelzések és nyomdai betűformák, valamint azok a részek is, amelyeket valamely összetett termékben való összeállításra szántak.

Formatervezési minták egyaránt lehetnek színesek és fekete-fehér kivitelezésűek.

Bár a számítógépi program nem tekinthető terméknek, ez nem akadály a számítástechnika alkalmazásához kötődő minták (pl. menüsorok, ikonok, képernyő-grafikai kialakítások) oltalmának.⁸⁷

Miután a formatervezési mintaoltalom tárgya minden esetben a termék külső kialakítása, az oltalmi formával nem védhető a működési elv, anyagösszetétel, szerkezeti kialakítás, műszaki megoldás, gyártástechnológiai megoldás és az előbb említett számítógépi program.

A formatervezési minta három fogalmi eleme a következő: újdonság, egyéni jelleg és az, hogy a minta formatervezési tevékenység eredményeként jöjjön létre (ezt a törvény nem részletezi).⁸⁸

4. Oltalomképességi feltételek

Formatervezési mintalomban részesülhet minden új és egyéni jellegű formatervezési minta.⁸⁹ Az újdonság objektív követelmény, teljesítése a minták pusztán összevetésével és azonosságuk vagy különbözőségük megítélésével vizsgálható.

A mintákat abban az esetben is egymással azonosnak kell tekinteni, ha külső jellegzetességeik csupán lényegtelen részletekben különböznek⁹⁰ és mivel a mintákat vizuális összehatásban kell értékelni, az erőteljesen hasonló minták is ki vannak zárva az oltalomból.

⁸⁵ A törvényt az Országgyűlés a 2001. június 12-i ülésnapján fogadta el. Megjelent a Magyar Közlöny 2001. évi 75. számában. Kihirdetve: 2001. július 3-án.

⁸⁶ Pauline Dore: Choices, choices, The European Community's registered and unregistered design right, Copyright World 2003. 130. szám, 16. o.

⁸⁷ Iparjogvédelmi jogszabályok 4 magyar mintaoltalmi jog, Magyar Szabadalmi Hivatal Budapest 2002. 25–26. o.

⁸⁸ Dr. Tattay Levente: A szellemi alkotások joga, Szent István Társulat, Budapest, 2003. 307. o.

⁸⁹ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról 1. § (1).

⁹⁰ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról. 2. § (2).

Új a minta, ha azzal azonos minta nem jutott az elsőbbség időpontját megelőzően nyilvánosságra.⁹¹ A mintának világviszonylatban kell újnak lennie, de a bárki számára hozzáférhetővé vált minta kivételesen nem tekinthető nyilvánosságra jutottnak, ha a nyilvánosságra jutást eredményező események a rendes üzletvitel során ésszerűen nem juthattak az érintett ágazatban belföldön működő szakmai körök tudomására.

Természetes módon azon mintákat, amelyeket akár belföldön, akár külföldön közzétettek, illetve meghirdettek az iparjogvédelmi hatóságok, minden esetben nyilvánosságra jutottnak kell tekinteni, mert a szakmai körök ezekhez kellő körültekintéssel és ésszerűen elvárható ráfordítások, erőfeszítések árán bármikor hozzájuthatnak.

Lényeges, hogy az azonos vagy közel azonos korábbi minták tekinthetők újdonságrontónak, ehhez azonban nem elegendő az „általános benyomás hasonlóságának”⁹² megléte. Vagyis korábbi minta valamely konkrét mintára csak abban az esetben tekinthető újdonságrontónak, ha ez utóbbival ténylegesen megegyezik, pontos mása annak, így ezen újdonságdefiníció mellett semmi akadálya nincsen korábbi stílusok újraalkalmazásának.

A mintának egyéni jellege van, ha az elsőbbség időpontja előtt nyilvánosságra jutott bármely mintához képest a tájékozott használóra eltérő összenyomást tesz.⁹³

A tájékozott használónak nem kell mintaszakértőnek, vagyis „design expertnek”⁹⁴ lennie, elegendő, ha a személy bizonyos szinten ismeri az adott szakterület mintáit és a minták jellegét.

A korábbi mintákkal való összehasonlíthatóságot a kereskedelmi forgalomban lévő mintákra vonatkoztatják, így bitorlási ügyben például nem érvényesíthető olyan minta, amely már réges-régen eltűnt a piacról és esetleg csupán valamely eldugott múzeumban lelhető fel.

„Az egyéni jelleg megítélésekor figyelembe kell venni, hogy a szerző – különösen a termék természetére és az ipari, illetve kézműipari ágazat sajátosságaira tekintettel – milyen alkotói szabadságfokkal alakíthatta ki a mintát.”⁹⁵ Az egyéni jelleg megítélésekor is az elsőbbség időpontja előtt nyilvánosságra jutott minták képezik a viszonyítás alapját.

Nem eredményezi a minta nyilvánosságra jutását, ha harmadik személynek titoktartási kötelezettség terhe mellett mutatják be a mintát.⁹⁶

A gyakorlat számára fontos a 4. §-ának (3) bekezdésében adott türelmi idő, amely – a jogbiztonság megsértése nélkül – módot ad rá, hogy az oltalmi igény előterjesztéséről a minta szerinti termék akár egyéves forgalmazásának piaci tapasztalatai alapján döntsenek. A törvény kimondja tehát, hogy az újdonság és az egyéni jelleg megítélésekor nem vehető figyelembe a mintának az elsőbbség időpontját legfeljebb 12 hónappal megelőző nyilvánosságra jutása, ha az a bejelentővel vagy jogelődjével szemben elkövetett jogsértés következménye vagy a bejelentő, a jogelődje vagy – valamelyiküktől származó tájékoztatás vagy valamelyikük cselekménye eredményeképpen – harmadik személy hozta nyilvánosságra a mintát.

Az oltalmazhatósági kritériumok közé nem tartozik esztétikai kritériumok teljesítése (sem a formatervezési minta fogalmához).

A funkcionális, azaz a termék műszaki megoldásával összefüggő külső jellegzetességek is oltalmazhatók, vagyis a termék új és egyéni jellegű megjelenésétől nem tagadható meg az oltalom pusztán amiatt, hogy valamely műszaki megoldással párosul, abból adódik.

⁹¹ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról 2. § (1).

⁹² Kovári György: A hatályos magyar ipari minta jogszabály – az 1978. évi 28. tvr. – és az Európai Közösségi Mintára vonatkozó jogszabálytervezet néhány rendelkezéseinek összehasonlítása, Védjegyvilág 1995. V. évf. 2. szám, 4. o.

⁹³ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról 3. § (1)

⁹⁴ Kovári György: A hatályos magyar ipari minta jogszabály – az 1978. évi 28. tvr. – és az Európai Közösségi Mintára vonatkozó jogszabálytervezet néhány rendelkezéseinek összehasonlítása, Védjegyvilág, 1995. V. évf. 2. szám, 4. o.

⁹⁵ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról 3. § (2).

⁹⁶ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról 4. § (1)–(2).

Nem részesül a minta oltalomban, ha kizárólag a termék műszaki rendeltetésének a következménye, hiszen egy szellőzőrács kialakítása például szigorú előírások szerint zajlik, így a formatervezésre nincsen semmi lehetőség.

Ezen kívül nem részesülhet mintaoltalomban a külső jellegzetesség, amelyet szükségképpen pontosan ugyanabban a formában és méretben kell megvalósítani ahhoz, hogy a termék, amelyre a mintát alkalmazzák, illetve amelyben a minta megtestesül (a minta szerinti termék) szerkezetileg összekapcsolható legyen egy másik termékkel vagy elhelyezhető legyen benne, körülötte vagy rajta oly módon, hogy mindegyik termék betölthesse rendeltetését („must-fit”⁹⁷ elemek). Ez a kizárás nem érvényesül az olyan mintára, ami azt a célt szolgálja, hogy előregyártott elemekből álló rendszerekben lehetővé tegye a többféle összeállítást, illetve a kölcsönösen kicserélhető termékek kapcsolódását (pl. kiépíthető polc-rendszerek variálhatósága).⁹⁸

A szabályozás összhangban áll az irányelv 7. cikkével, hiszen csupán az számít a külső jellegzetességet az oltalomból kizáró oknak, hogy az kizárólag a termék műszaki rendeltetésének a következménye, mert a funkcionális, vagyis a termék műszaki megoldásaiból adódó külső jellegzetességek is oltalmazhatók.

Egyaránt nem érinti az oltalmazhatóságot az, hogy a minta, illetve a külső jellegzetesség befolyásolja-e a termék rendeltetészerű használatát akár előnyösen, akár hátrányosan.

Az irányelv 8. cikkének megfelelően nem részesülhetnek oltalomban a közrendbe, közerkölcsbe ütköző minták (7. §), például az önkényuralmi jelképek síkbeli vagy térbeli kialakításai. A minta nem tekinthető a közrendbe ütközőnek pusztán azért, mert hasznosítása valamely jogszabállyal ellentétben állna, így a közrend fogalmának e rendelkezés alkalmazásában a francia „ordre public”⁹⁹, illetve az angol „public policy”¹⁰⁰ fogalmával azonos jelentést kell tulajdonítani, amely tartalmilag jogrendszerünk alapvető intézményeit és elveit foglalja magában.

Az olyan minta sem részesülhet oltalomban, amely állami felségjelet, illetve hatóságot vagy nemzetközi szervezetet megillető jelzést jogosulatlanul használ (pl. egy ország zászlaja), továbbá amely kitüntetést, jelvényt, címert, illetve hivatalos szavatoossági vagy hitelesítési jegyet tartalmaz, amelynek használatához közérdek fűződik (pl. Habsburgok címerei).¹⁰¹

Az illetékes szerv hozzájárulásával azonban oltalomban részesülhet az a minta, amelynek az előzőekben meghatározott jelzés csupán elemét képezi.

A minta nem részesül oltalomban, ha ütközik az elsőbbség időpontját követően nyilvánosságra jutott olyan mintával, amelyre korábbi elsőbbséggel adtak mintaoltalmat. Korábbi elsőbbségű mintaoltalmon a belföldön vagy Magyarországra is kiterjedően megadott mintaoltalmat értjük.

Nem részesülhet oltalomban a minta, ha megkülönböztetésre alkalmas olyan megjelölést használ, amely másnak korábbi iparjogvédelmi, szerzői jogába ütközne, de ezeket a kizáró okokat csak a jogosult észrevétele alapján veheti figyelembe a Magyar Szabadalmi Hivatal. Tehát ezekre az okokra *ex officio* hivatkozva nem utasíthatja vissza a bejelentést. A törvény megfogalmazza az oltalmazhatóság feltételeit, vagyis egyértelművé teszi, hogy az iparjogvédelmi hatóságnak nincs diszkrecionális jogköre a mintaoltalom engedélyezését illetően.

⁹⁷ Alexander Nette and Alexander González: Future Design Protection in the European Union (I), The Community Design, a New Instrument of Design Protection in the European Union, Patents & Licensing 2002. 32. évf. 5. szám, 28. o.

⁹⁸ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról. 6. § (1)-(3).

⁹⁹ Iparjogvédelmi jogszabályok 4 magyar mintaoltalmi jog, Magyar Szabadalmi Hivatal Budapest 2002., 29. o.

¹⁰⁰ Iparjogvédelmi jogszabályok 4 magyar mintaoltalmi jog, Magyar Szabadalmi Hivatal, Budapest, 2002., 29. o.

¹⁰¹ Dr. Tattay Levente: A szellemi alkotások joga, Szent István Társulat, Budapest, 2003. 310. o.

A pozitív feltételek együttes megléte esetén és az összes negatív feltétel (kizáró ok) hiányában a mintára oltalmat kell adni.¹⁰²

6. A formatervezési mintaoltalom tartalma, jogosultja és korlátai

A mintaoltalom tartalmát természetesen szintén a közösségi irányelvvel összhangban szabályozza a törvény (irányelv 9. és 12–13. cikke). Lényege, hogy a mintát csak az oltalom jogosultja használhatja, tehát a jogosultnak kizárólagos joga van a hasznosításra, bárkivel szemben felléphet, aki engedélye nélkül hasznosítja a mintát. Hasznosítás a törvény szerint különösen: a minta szerinti termék előállítás, használata, forgalomba hozatala, forgalomba hozatalra való felkínálása, behozatala, kivitele és e célokból való raktáron tartása.¹⁰³

A minta szerzője az a személy, aki a mintát megalkotta, és addig, amíg jogerős bírósági ítélet mást nem állapít meg, azt a személyt kell a minta szerzőjének tekinteni, aki az elismert bejelentési napon benyújtott bejelentésben szerzőként szerepel. Amennyiben többen közösen alkották a mintát, a szerzőségi részarányt egyenlőnek kell tekinteni – ellenkező megjelölés hiányában.

A mintaoltalom megilleti a szerzőt vagy a szerző jogutódját. Egészen addig, amíg jogerős bírósági ítélet vagy hatósági határozat mást nem állapít meg, azt a személyt kell igényjogosultnak tekinteni, aki a mintát korábbi elsőbbséggel jelentette be. Ha a mintát többen közösen alkották, akkor a jogutódokkal együtt több igényjogosult van, ebben az esetben a mintaoltalmi igény részarányát – ellenkező kikötés hiányában – egyenlőnek kell tekinteni. Amennyiben többen egymástól függetlenül alkották a mintát, a mintaoltalom azt illeti meg (szerzőt vagy jogutódját), aki a mintát korábbi elsőbbséggel jelentette be.¹⁰⁴

A vagyoni jogok tekintetében a mintaoltalom jogosultját a hasznosítás engedélyezése esetén licenccdíj, átruházás esetén vételár illeti meg, a szolgálati és alkalmazotti minta szerzőjét a minta értékesítése esetén a gazdasági eredménnyel arányosan díjazás illeti meg. Ezek nem érintik a szerzői jogi védelemben is részesülő formatervezési minta jogosultjának a szerzői jogi szabályok alapján járó díjazásait.

A mintaoltalom alapján a mintaoltalom jogosultja nem tilthat el mást a magánhasználat céljából végzett, illetve a gazdasági tevékenység körén kívül eső cselekményektől, ezen kívül a kísérleti célú cselekményektől, ide értendő a minta tárgyát képező termék forgalomba hozatalának engedélyezéséhez szükséges kísérleteket és vizsgálatokat.

Továbbá nem tilthat el mást a jogosult az oltalom alapján az idézés és iskolai oktatás céljából végzett cselekményektől, feltéve, hogy ezen cselekmények összeegyeztethetők a tisztességes kereskedelmi gyakorlattal, indokolatlanul nem sérelmesek a minta rendes felhasználására, és e cselekményekkel összefüggésben a forrást megnevezik.

Viszonosság esetén (ebben a kérdésben a Magyar Szabadalmi Hivatal elnökének állásfoglalása az irányadó) a mintaoltalom hatálya nem érvényesül azon közlekedési és szállítási eszközök tekintetében, amelyek csak átmenőben vannak az ország területén, ezen kívül az olyan külföldi eredetű áruk tekintetében, amelyek belföldön nem kerülnek forgalomba.¹⁰⁵

Új szabály, hogy a mintaoltalomból eredő kizárólagos hasznosítási jog nem terjed ki a mintaoltalom jogosultja által vagy az ő kifejezett hozzájárulásával az Európai Unióban forgalomba hozott – a minta szerinti – termékekkel kapcsolatos további cselekményre. Ez a jogkimerülés, amely a formatervezési mintaoltalom további korlátját jelenti.

¹⁰² dr. Ficsor Mihály: Törvényjavaslat a formatervezési minták oltalmáról, Védjegyvilág, 2001. XI. évf. 1. szám, 10. o.

¹⁰³ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról, 16. § (1)–(3).

¹⁰⁴ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról, 12–13. §.

¹⁰⁵ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról, 17. § (1)–(2).

7. A formatervezési mintaoltalom időtartama és a bitorlás

A mintaoltalom a bejelentés közzétételével keletkezik, a bejelentés napjára visszaható hatállyal. A közzététellel először ideiglenes mintaoltalom keletkezik, akkor válik véglegessé, ha a bejelentő megkapja a mintára a mintaoltalmat.

Az irányelv 10. cikkéhez igazodva a mintaoltalom időtartama 5 év, amely a jogosult kérelmére négy alkalommal további öt-öt évre megújítható úgy, hogy a védelmi idő maximuma 25 év. A megújítás kérelemre történik, a mintaoltalom jogosultjának az oltalom meghosszabbítására irányuló kérelmét a Magyar Szabadalmi Hivatalhoz kell benyújtania. Abban az esetben, ha a mintaoltalmat nem hosszabbítják meg, az az oltalmi idő lejártát követő napon megszűnik.¹⁰⁶

Hasonlóan az összes többi szellemi alkotással kapcsolatos joghoz, a minta és oltalma forgalomképes (ide nem értve a személyhez fűződő jogokat), vagyis átruházható, megterhelhető.

A minta bitorlásáról beszélünk, ha a mintaoltalmi bejelentésnek vagy a mintaoltalomnak a tárgyát jogosulatlanul másnak a mintájából vették át. Ebben az esetben a sértett vagy jogutódja követelheti annak megállapítását, hogy a mintaoltalom egészben vagy részben őt illeti meg, valamint kártérítést követelhet a polgári jogi felelősség szabályai szerint.

A mintaoltalom bitorlását követi el, aki az oltalom alatt álló mintát jogosulatlanul hasznosítja. A mintaoltalom jogosultja a bitorlóval szemben azokat a polgári jogi igényeket támaszthatja, amelyeket a szabadalmi törvény értelmében a szabadalmas érvényesíthet a bitorlóval szemben.¹⁰⁷

A nemleges megállapítás intézménye a mintabitorlási eljárások megelőzését szolgálja, így, aki attól tart, hogy ellene mintaoltalom bitorlása miatt eljárást indítanak, az eljárás megindításáig kérheti a Magyar Szabadalmi Hivaltól annak megállapítását, hogy a kérelmező által hasznosított vagy hasznosítani kívánt termék nem ütközik valamely minta oltalmába.¹⁰⁸

A mintaoltalom megadása, megújítása, megosztása, megszűnésének megállapítása, megsemmisítése, a nemleges megállapítás, a mintaoltalmi bejelentések és minták oltalmának nyilvánartása és hatósági tájékoztatása a Magyar Szabadalmi Hivatal hatáskörébe tartozik.¹⁰⁹

Megjegyzés: Készült a Magyar Tudományos Akadémia a Tudomány és Kutatások Jogi és Igazgatási Kérdéseinek kutatócsoportja keretében.

¹⁰⁶ Dr. Tattay Levente: A szellemi alkotások joga, Szent István Társulat, Budapest, 2003., 314. o.

¹⁰⁷ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról, 22–23. § (1)–(2).

¹⁰⁸ Heinold László: Iparjogvédelem a munkahelyen, formatervezési minták oltalma, A Munkaadó Lapja, 2002. január, 48. o.

¹⁰⁹ 2001. évi XLVIII. törvény a formatervezési minták oltalmáról, 30. §.