

Árva László – Csath Magdolna – Giday András

A hazai kisvállalkozások megerősítése a neoglobalizáció kihívásaival szemben

ÖSSZEFOGLALÓ: Azt a kérdést tettük fel, hogy a félperiféria országaiban a helyi kkv-k miként tudnak létezni a nemzetközi vállalatok, a tnv¹-k árnyékában. A 20. század végén kialakult sajátos neoglobalizáció történelmi mozgatórugóinak feltárása mellett a bérszint-kérdéseit jártuk körbe. A hazai piacra termelő kkv-k² az alacsony vásárlóerejű belső piac miatt nem képesek emelni áraikat, és ezért nem képesek arra sem, hogy sokkal magasabb bért fizessenek dolgozóiknak. Ezzel szemben a gazdag centrumországokba (is) exportáló nemzetközi vállalkozások szükség esetén (például munkaerőhiány során) akár jelentősen meg tudják emelni a dolgozóik bérét a perifériatársaságokban. A sajátos neoglobalista üzleti modelljük révén keletkező extraprofitjuk ugyanis lehetővé teszi a béreik emelését (a perifériaországokban olcsón termeltetik meg a termékeket, amelyeket drágán adnak el a gazdag centrumországokban). Mivel ebben a modellben a multik alapvetően abban érdekeltek, hogy a jövedelmi különbségek fennmaradjanak a centrum- és a perifériaországok között, ezért kívánatos a hazai piacra termelő (és persze később akár nemzetköziesedő) kis- és középvállalatok állami felkarolása. Így arra a következtetésre jutottunk, hogy a vállalati mérethez igazított társadalombiztosítási elvonások és speciális kkv-hitelek nem jelentenének piactorzítást.

KULCSSZAVAK: vállalatiméret-függő adózás, speciális kkv-hitelek

JEL-KÓDOK: F23, H20, H50, L53, O43, R58

A cikkünkben elsősorban azt vizsgáljuk, hogy a 20. század végén, 21. század elején kialakult, a nagy nemzetközi vállalatok dominanciáján alapuló, neoglobalizációs világrendszerben hogyan lehet az elsősorban helyi piacra termelő hazai tulajdonban lévő kis- és középvállalkozásokat megerősíteni. A neoglobalizáció sajátosságainak bemutatása után elemezzük az elsősorban a hazai piacra termelő kkv-k gondjait és azt, hogy a minimálbérek kötelező emelése miért hozza nehéz helyzetbe a hazai kkv-kat. Ezt követően megkísérlünk műkö-

dőképes javaslatokat bemutatni a hazai kkv-k kormányzati támogatására, amely javaslatok reményeink szerint nem csak a magyar kkv-k, hanem általában a perifériaországokban működő kkv-k számára is megoldásokat jelenthetnek. Javaslataink közt vállalati méretfüggő adózás, társadalombiztosítási elvonások és speciális kkv-hitelek egyaránt szerepelnek.

MÓDSZER

A neoglobalizáció térnyerését, ennek okait, tényezőit a szakirodalom alapján elméletileg tekintjük át. A magyar kkv-szektor helyzetét több irányból közelítve tárgyaljuk. Először is

Levelezési e-cím: laszlo.d.arva@gmail.com
csath.magdolna@uni-nke.hu
andras.giday@gmail.com

megvizsgáljuk, hogy kkv-k milyen tényezők esetében vannak eleve versenyhátrányban a nagyvállatokkal szemben, illetve bemutatjuk a kkv-k gazdasági jelentőségét, fontosságát is. Majd nemzetközi összehasonlítással és statisztikai adatokkal végzett elemzéssel mutatjuk be az egyes vállalati kategóriák közötti bérfeszültségeket Magyarországon. A bérek esetében a vállalatok méret szerinti adatait elemezzük. Ez első megközelítésre jól érzékelteti szerintünk a feszültségeket.³ Az adatok elemzését követően a lehetséges korrekciós lépésekre tett javaslatunkat mutatjuk be, azok költségvetési hatásaival együtt.

A NEOGLOBALIZÁCIÓ ELŐZMÉNYE, AZ IMPORTHELYETTESÍTŐ IPAROSÍTÁS (ISI) A 20. SZÁZAD KÖZEPÉN

A globalizáció első hulláma az 1500–1600-as években jelentkezett, amelyet egy jelentős lassulás követett.⁴ A 19. században a globalizáció ismét felgyorsult, majd 1914-től az 1970-es évekig a globalizáció újabb apálya következett. Ezt a szakaszt aztán az 1970-es évektől napjainkig tartó, új jelenségeket hozó globalizációs dagály követte,⁵ amelyet a sajátos, a nemzetközi válalaton alapuló működése miatt nyugodtan tekinthetünk a globalizáció egy alapvetően új szakaszának. Ezt az új szakaszt a következőkben „neoglobalizációnak” nevezzük, ezzel is jelezve, hogy a globalizáción belül ekkortól új játékszabályok jelentek meg.

A 20. század elején a perifériaországok és a centrumországok közt egy sajátos munkamegosztásra került sor, amelynek során a perifériaországok (Latin-Amerika, Ázsia és egyes afrikai országok) elsősorban nyersanyagokat, mint például élelmiszert és egyéb nyersanyagokat, valamint energiahordozókat exportáltak a centrumországokba, vagyis Észak-Amerikába, illetve Nyugat-Európába. A perifériaországok az így szerzett bevételekből fedezték iparcikk-

behozatalukat, legyenek azok fogyasztási- vagy beruházási javak. Ez a munkamegosztás jól működött békeidőben és a gazdasági fellendülés idején, de az első világháborút követően ezek a kapcsolatok szétszakadtak, részben a világháborúk, részben az 1929–1933-as nagy gazdasági válság miatt. Sőt, 1945 után is csak lassan álltak helyre. A latin-amerikai közgazdászok⁶ egy része azt javasolta, hogy az importtermékeket váltsák ki helyi termeléssel. Ez volt az „import-helyettesítő iparosítás”.

Az import-helyettesítés bukását a hetvenes évek végén, a nyolcvanas évek elején bekövetkezett stagflációs helyzet, illetve az arra adott gazdasági válaszok idézték elő. Az infláció és a stagnálás együttes jelenléte a tradicionális keynesi makroökonómiában lehetetlenség, és ekkor került előtérbe a keynesi rendszerrel szemben a monetarizmus, illetve számos más alternatív közgazdaságtani megközelítés (mint például a kínálati oldal gazdaságtana). A stagfláció igazi oka nyilván a kínálat zavaraiiban rejlett, pontosabban az 1973 utáni kőolajembargóban, illetve a kőolajexportot is erősen sújtó irán-iraki háborúban.⁷ A stagfláció nyomán a centrumországok központi bankjai a nyolcvanas évtized során restriktív hitelpolitikát alkalmaztak, aminek eredményeként a hitelkamatok megemelkedtek, de az alapvetően költségindukált infláció persze ettől még nem lassult jelentősebben. Az import-helyettesítő iparosítást folytató perifériaországok azonban igen nehéz helyzetbe kerültek, és nem csak új hiteleket nem kaptak megfizethető áron, de a korábban felvett hitelek kamatai is az egekbe szöktek.

A „NEOGLOBALIZÁCIÓ”, VAGYIS A GLOBALIZÁCIÓ HARMADIK, LEGÚJABB HULLÁMA A 20. SZÁZAD VÉGÉN

A hitelválság és a fejlődő országok további finanszírozási igényeinek kezelésére javasolták az úgynevezett Washingtoni Konszenzust

(lásd Williamson, 1989). Ebben arról volt szó, hogy a perifériaországok nyissák meg piacait a külföldi működőtőke-beruházások előtt. Ennek nyomán a globalizáció új, korábban alig létező, a nemzetközi vállalatok dominanciáján alapuló rendszere jött létre. Korábban ugyan már megjelentek a nagy nemzetközi vállalatok csirái, de azok korántsem váltak olyan meghatározóvá, mint a 20. század végére. Fontos kiemelni, hogy korábban a nemzetközi vállalatok nem működtek olyan integrált gazdasági egységekként, mint ahogy az ekkor bekövetkezett. A nemzetközi vállalatok irányítását a 20. század végétől a centrumországokban, a centrumországok érdekei alapján végezték. Megvalósult ekkor az a régi alapelv, hogy „vásárolj olcsón, adj el drágán”, vagyis az olcsóbérű perifériaországokban termeltették meg (alacsony költségekkel) a termékeket, és azokat a gazdag centrumországokban magas áron értékesítették (lásd erre nézve UNCTAD WIR különböző számain)

Az egyes telephelyek közti félkész termék, anyag, tudás vagy egyéb áru és szolgáltatás mozgása révén a multik jelentős társaságiadó-előnyökre is szert tesznek (ezt hívják transzfer árazásnak). Ez is növeli az extraprofitjukat. A leírt rendszert a korábbi, elsősorban a nemzetközi kereskedelem, a nemzetközi migráció és a kulturális egységesedés aspektusaival szemben a multinacionális⁸ vállalatok neoglobalizációjának nevezhetjük.

A BÉRKÜLÖNBBSÉGEK FENNMARADÁSA A 20. SZÁZAD VÉGÉTŐL KEZDVE A CENTRUM-ÉS PERIFÉRIAORSZÁGOK KÖZÖTT

A „neoglobalizáció” sajátossága az volt, hogy a nagy nemzetközi vállalatok leányvállalatokkal rendelkeztek a világ minden részén, és ennek nyomán a világkereskedelem a 20. század végére legalább fele részben vállalaton belüli kereskedelemmé alakult.⁹ Ez a rendszer

a nemzetközi vállalatoknak igen előnyös volt, mert az elmaradott országokban lévő összeszerelő üzemekben olcsón gyártottak, és a centrumországokban a gazdag vevőknek drágán tudták eladni a termékeiket. Összehasonlításként megemlítendő, hogy ennek ellentéje volt a fordí üzleti modell. Ford ugyanis azért adott magas bért autógyárában a munkásoknak, hogy meg tudják venni a Ford autókat.

Míg a nemzetközi cégek élvezték a különféle előnyöket, közben a félperiféria-országokban a helyi kis- és középvállalatok súlyos gondokkal néztek szembe. A multiknak a magas árak miatt nem okozott gondot a munkások és a bérek utáni közterhek megfizetése. Ezzel szemben a kis- és középvállalatok nem tudták a termékeiket és szolgáltatásaikat drágábban eladni. Ők ugyanis általában a hazai piacra termeltek, ahol az erősen „árérzékeny” vevőkkel szemben magasabb árakat nem tudtak elérni.

A nagy nemzetközi vállalatok jelentős piactorzítást és társadalmi feszültségeket okoztak azon perifériaországokban, amelyekben a munkabérek jóval alacsonyabbak voltak, mint a fejlett, gazdag centrumországokban.¹⁰ Ez elsősorban az alacsony bérek miatti elvándorlásban érhető tetten. A kelet-európai térség országaiban (elsősorban a balti országokban, Romániában, Bulgáriában, Lengyelországban és Magyarországon) a népesség jelentős része Nyugat-Európában vállalt munkát, és ezek nagy része nem is szándékozik belátható időn belül visszatérni.¹¹ Mindez elsősorban a képzett, a gazdaság jövőbeli gerincét képező fiatal munkaerő elvándorlása miatt okoz ezen országokban gondokat. Ezek az országok helyzetüket csak kis mértékben tudják javítani a minimálbérek emelésével. A helyi piacra termelő kis- és középvállalkozások ugyanis csak részben tudják a költségemelkedést elismertetni a vevőik felé. A stratégiai probléma pedig az, hogy a tudással és innovációval versenyzés korában a kreatív, felkészült ember fontosabb

a versenyképesség javítása szempontjából, mint a tőke vagy a gépek. Ezért aztán a tudástőkét vesztő országok felzárkózási esélyei romlanak. Különösen igaz ez most, amikor a digitalizációs forradalom még nagyobb hangszllyal igényli a felkészült szakembereket.

A globalizáció miatt a félperiférián az ár-szerkezetet az jellemzi, hogy

- a tnv-k által termelt javak ára közelít a nyugat-európaihoz. Ma a rámenős reklámjuk biztosítja, hogy ehhez legyen elegendő kereslet – amellet, hogy a korábbi alternatív helyi termelők tönkremeneteletől gondoskodott a piacok gyors, kellő vámvédelem nélküli kinyitása;
- az alacsonyabb minőségű dömping-ízű árazás mellett eladott ázsiai import javak miatt a félperiféria ilyen termékcsoportokat előállító termelők már tönkrementek;
- a kettő között helyezkednek el azok a piacok, amelyeket a helyi vállalkozók a termékeikkel, illetve szolgáltatásaikkal elégitenek ki. Mivel a vállalkozó hajlamú emberek mind e szűkebb területre szorultak, ezért itt nagy a versengés, ami nyomott árakat eredményez.

A centrum- és perifériaországok közötti kapcsolatokról először *Immanuel Wallerstein* (1983, 2010) írt még a múlt században, míg az újabb e témájú cikkeket illetően ki kell emelni többek közt *Pásztor Szabolcs és Szijártó Norbert* (2016), valamint *Pásztor Szabolcs és Victoria Pyatanova* (2017) elemzéseit.

A BÉRFELZÁRKÓZÁS KÉRDÉSEI: MAGYARORSZÁG PÉLDÁJA

A jelenlegi helyzetben a perifériaországok, azon belül is elsősorban a kelet-európai országok nem képesek önmagukban a bérkülönbségek felszámolására és a helyi bérek olyan szintre emelésére, amely mellett a fiataloknak már nem éri meg elvándorolni Nyugat-Európába.

Ennek több oka is van, de nem az az elsődleges, amelyet gyakran emlegetnek, nevezetesen, hogy a kelet-európai munkaerő kevésbé hatékony (szorgalmas, képzett, esetleg innovatív), mint a nyugati országok munkásai. A valóságban inkább arról van szó, hogy a nagy nemzetközi vállalatok általában az alacsony hozzáadott értékű, olcsó, képzetlen munkaerőt igénylő, összeszerelő tevékenységeket telepítik át a kelet-európai perifériaországokba, ezért abban érdekeltek, hogy alacsonyak maradjanak a bérek. Ez pedig csökkenti a helyi hozzáadott új értéket, amellyel a termelékenységet mérik (GVA – Gross Value Added). Természetesen emellet az is szerepet játszhat, hogy a perifériaországok vállalatai általában véve is kevésbé korszerű szervezési és vezetési módszereket alkalmaznak. Ezt bizonyítják az Eurostat-adatok, amelyek szerint a kevésbé fejlett országokban nemcsak a kkv-szektor, hanem a multik termelékenysége is alacsonyabb lehet, mint a fejlett országokban. Igaz, a kis-cégek termelékenysége még így is gyengébb.

Ebben a helyzetben – bár első pillanatban jó ötletnek tűnhet – a perifériaországok béreinek a centrumországok béreihez való közelítését illetően mégsem lehet valóban hatékony megoldás a minimálbérek kötelező felemelése. Szemben a transznacionális vállalatokkal, a helyi piacra termelő hazai kis- és közép-vállalatok ugyanis a magasabb béreket nem tudják kitermelni. A kötelező minimálbérek tartós és jelentős emelése egyenesen vezetne el a hazai piacra termelő kkv-k tömeges tönkremeneteléhez. A perifériaországokban – így hazánkban is – a nemzetközi vállalatok helyi leányvállalatai a centrumországok gazdag piacaira exportálnak, a helyi tulajdonú kisvállalkozások azonban inkább a helyi piac igényeit elégitik ki. Mindezt már számos kutatás igazolta. Az EU-csatlakozás előtti időkre például *Kállay L. és Lengyel L.* (2008), illetve az EU-csatlakozás utáni évekre például *Békési, Halpern és Muraközi* (2013) megállapították

„A magyar külkereskedelem – hasonlóan a többi országhoz – erősen koncentrált; a vállalatok 5 százaléka bonyolítja az export és az import több mint 80 százalékát.” A magyar vállalatok exporttevékenységére vonatkozó további cikkek közt ki kell emelni például *Deli-Gray, Zs.* és *Bernsüztz, M.* (2006), illetve *Kazainé Ónódi Mária* elemzéseit (2016).

A perifériaországok bérfelzárkóztatása irányába tett hathatós lépés lenne, ha a vállalatokat terhelő elvonások (például a társadalombiztosítási elvonások) jelentős hányadát a vállalati mérethez kötnék.¹² Ezzel segíteni lehetne helyi kis- és középvállalkozásokat abban, hogy ne veszítsék el legjobb munkatársaikat.

A multinacionális vállalatok magasabb béréi és a nyitott EU-s munkaerőpiac együttesen azt eredményezte, hogy az elmúlt négy esztendőben hazánkban a nagyobb cégek súlya emelkedett, és emiatt torzult a vállalati szerkezet.

A magyarországi versenyszektor (pénzügyi ágazat nélkül) foglalkoztatottsági arányait az 1. táblázat mutatja.

2016-ról 2018-ra az EU-n belül két országra jelzik, hogy csökkenő lesz a kkv-szektor foglalkoztatása, Olaszországra és Magyarországra. Magyarország esetén 2,5 százalékos csökkenést valószínűsítene, miközben az EU-átlag tovább nő 1,9 százalékkal.¹³ Ez nyilvánvalóan nem jó hír. Az is figyelemre

méltó adat, hogy miközben politikai szinten gyakran fogalmazódik meg, hogy alacsony a hazai kkv-szektor hozzáadottérték-előállítás, a statisztikák ezt sem igazolják. 2016-ban a hozzáadott érték például Németországban 1,0 százalékkal bővült, viszont Magyarországon 1,8 százalékkal, ami az EU-átlagnál is jobb érték. (EU-átlag: 1,4 százalék). De azt is meg kell említeni, hogy a helyzetünk cégméret szerinti bontásban sem kedvezőtlen. A kkv-szektor teljes hozzáadottérték-termeléséből a mikrocégek 18,0, a kicsik 16,7, a közepesek pedig 18,2 százalékkal részesednek. A mikrocégek részesedése a gyakran példaként felhozott Németország és Ausztria esetén sem magasabb: 16,3 és 18,7 százalék. Semmi nem indokolja tehát azt, hogy ne tekintsünk a mikro- és kis cégekre a továbbiakban is lehetőségként, és ne segítsük ezeket a cégtípusokat abban, hogy megfelelő munkaerőhöz juthassanak, valamint innoválhassanak.

A KKV-SZEKTOR SZEREPE ÉS JELENTŐSÉGE, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL HAZÁNKRA

A kisvállalkozásokat a világban mindenhol fontos gazdasági szereplőként kezelik. Ennek több oka is van. Egyrészt jelentős munkahely-

1. táblázat

FOGLALKOZTATOTTSÁGI ARÁNYOK MAGYARORSZÁGON

Versenyszektor, pénzügyi ágazat nélkül, százalék		
Méretkategória, vállalatok	2011	2016
Mikro	36,1	33,9
Kis	18,5	18,9
Közepes	16,7	15,7
Nagy	28,7	31,5
Együtt	100,0	100,0

Forrás: Eurostat honlap, illetve Annual Report on European SMEs 2016/2017 15. oldal

és értékteremtők, másrészt az innováció, a gazdasági dinamizmus hordozói. Nem véletlen, hogy több helyen is – a megkülönböztetett figyelem jeleként – önálló miniszter hatáskörébe tartozik, hogy kedvező vállalkozói környezetet teremtsen a számukra. Ilyen például Nagy-Britannia, de az USA-ban is 1953 óta működik a szövetségi kormány mellett egy „kisvállalati ügynökség”,¹⁴ amely segíti a kisvállalkozások pénzügyi forráshoz és állami megrendelésekhez jutását, másrészt ingyenes és folyamatos üzleti képzést és tanácsadást biztosít a számukra.

Az EU-ban 23,85 millió kisvállalkozás működött 2016-ban. Az összes vállalat 99,8 százaléka kkv, közülük 93 százalék a mikrocég.¹⁵ A kkv-k az összes munkavállaló 66,6 százalékát foglalkoztatják, a mikrocégek ezen belül 29,8 százalékát. Végül az összes megtermelt új érték 56,8 százaléka a kkv-szektorban jön létre, amiből a mikrocégek 20,9 százalékkal részesednek. A magyar kkv-k száma 2016-ban 547 ezer, ez az összes működő vállalat 99,8 százalékát teszi ki. Ez az érték egyezik az EU adattal. Viszont ezen belül a mikro aránya 94,1 százalék, ami 1,1 százalékponttal több, mint az EU-s átlag. A közepes méretű cégek aránya közel azonos (Magyarország 0,8 százaléka, EU-átlag 0,9 százalék), viszont az EU-ban nagyobb a kis cégek aránya. A magyar kkv-k

az összes munkavállaló 68,5 százalékát foglalkoztatják, ami 1,9 százalékponttal nagyobb, mint az EU-s átlag. Az új megtermelt értékhez 52,9 százalékkal járulnak hozzá, ami viszont 3,9 százalékkal kevesebb, mint az EU-s átlag. De az is megjegyzendő, hogy például a német mikrocégek csak 16,3 százalékkal járulnak hozzá az új érték előállításához, vagyis a magyar érték jobb, mint a német. Viszont összességében a német kkv-szektor hozzájárulása magasabb, mint a magyaré, ami a közepes vállalatok erős teljesítményének köszönhető.¹⁶

A magyar kkv-k jellemzőit EU-s összehasonlításban a 2. táblázat mutatja. A táblázatból látható, hogy a magyar kkv-szektorban az EU-s átlagnál több a foglalkoztatott és kevesebb az új hozzáadott érték. Mielőtt azonban általánosítanánk, meg kell említeni, hogy a kkv-kategória nagyon félrevezető, hiszen különböző méretű, eltérő területeken működő és regionálisan eltérő fejlettségű és infrastruktúrális ellátottságú cégek csoportjáról van szó.

Az informatikai cégek nyilván kezdettől a nemzetközi piacokban gondolkodnak, míg egy helyi szolgáltató mikrocégtől nem kell elvárni az exporttevékenységet. Az ő legfontosabb funkciójuk a helyi piac ellátása és ezzel a helyi életminőség javítása. Ami viszont nagyon fontos, az az üzleti környezet, hiszen minél kisebb egy vállalkozás és minél kevésbé

2. táblázat

MAGYAR KKV-K JELLEMZŐI EU-S ÖSSZEHASONLÍTÁSBAN

Cégtípus	Cégszám (%)		Foglalkoztatás (%)		Hozzáadott érték (%)		
	EU	Magyarország	EU	Magyarország	EU	Magyarország	Németország
Mikro	93,0	94,1	29,8	33,9	20,9	18,0	16,3
Kicsi	5,8	4,9	20,0	18,9	17,8	16,7	18,1
Közepes	0,9	0,8	16,8	15,7	18,2	18,2	19,7
Kkv-k összesen	99,8	99,8	66,6	68,5	56,8	52,9	54,0
Nagyvállalat	0,2	0,2	33,4	31,5	43,2	47,1	46,0

Forrás: EU SBA Fact Sheet&Scoreboard, 2017

fejlett régióban működik, annál nagyobb háttal van rá, annál jobban befolyásolja termelékenységét. Egy rendezvényen¹⁷ elhangzott, hogy egy holland kisvállalat kétszer termelékenyebb, mint egy magyar. Érdeemes megnézni, hogy vajon a holland üzleti környezet hogyan viszonyul a magyarhoz, mennyivel kisebb itt a kis cégeket sújtó bürokrácia, mekkorák a kisvállalatok állam által okozott működési költségei. A holland példát jól megvilágítja, hogy az üzleti környezet bürokratikusága tekintetében Hollandia a 19., Magyarország a 106. a WEF¹⁸ versenyképességi listán. De nagy a különbség a kisvállalatok innovációját segítő kockázati tőke elérhetősége tekintetében is: Hollandia a 21., mi a 43. helyen vagyunk. Ezek a helyezések azt érzékeltetik, hogy nem ugyanolyan környezetben kell működnie egy magyar kisvállalatnak, mint egy hollandnak. De erre mutat rá a már idézett EU-s tanulmányban szereplő, úgynevezett kormányzati érzékenységi index is, amely azt méri, hogy a kormányok mennyire érzékenyek a kisvállalati szektor sajátos problémáira és mennyire próbálják azokat partneri kapcsolatok keretében megoldani. E szerint az index szerint Hollandia a 4., Magyarország pedig a 25. helyen van az EU 28 országa között. Ezek a jellemzők nyilvánvalóan érzékeltetik a hazai kkv-szektor, azon belül is különösen a mikro- és kiscégek nehézségeit, szemben a sokkal előnyösebb helyzetben működő holland kkv-kel.¹⁹

Tekintettel a foglalkoztatásban és az új értékteremtésben játszott jelentős szerepükre, az államnak érdeke, hogy a kkv-k környezetét minél barátságosabbá tegye és csökkentse azon költségeiket, amelyeket saját maga okoz nekik. De ez nem elég. Hozzá kell járulnia ahhoz is, hogy hozzájussanak a megfelelő munkaerőhöz, azt tovább tudják képezni és megfelelő bérezéssel meg tudják tartani. Ezzel ugyanis munkahelyeket teremtenek és őriznek meg, csökkentik a regionális fejlettségi

különbségeket és lehetővé teszik, hogy a kevésbé fejlett régiók ne üresedjenek ki.

A KKV-K ÁLTALÁNOS NEHÉZSÉGEI, SZEMBEN A NAGYVÁLLALATOKKAL

A kisvállalkozások a világon mindenütt hátrányban vannak a nagyobb vállalkozásokkal szemben.²⁰ Ezek a hátrányok alapvetően azért állnak fenn, mert a kkv-k a nagyobb vállalkozásokhoz képest

- alultőkésítettek, és nem is jutnak olyan könnyen hitelekhez, mint a nagyobb cégek;²¹
- kevesebb szakemberrel rendelkeznek,²² és ennek következtében sokkal nehezebben alkalmazkodnak a szabályozó rendszer változásaihoz, mint a nagy jogi és könyvelő osztályokkal dolgozó nagyvállalatok; ez a szakemberhiány alapvetően hozzájárul a kkv-k gyengébb exporttevékenységéhez is;
- mindezekből következik, hogy a kkv-k alulinformáltak, sokkal kevésbé vannak képben, mint a nagyobb cégek;²³
- a helyi piacokon sokkal nehezebben tudnak árakat emelni, mint a periférián és a centrumban egyaránt jelen levő nemzetközi vállalatok;

Ezek a nehézségek a világ minden országában alapvetően gátolják a kkv-k sikeres működését, és – amint ezt már korábban jeleztük –, még az Egyesült Államokban is kialakítottak egy állami kkv-segítő ügynökséget, amely sokrétűen segíti a kisvállalkozásokat.

KKV-POLITIKA MAGYARORSZÁGON A RENDSZERVÁLTÁS UTÁNI ÉVTIZEDEKBEN

Az ország gazdasági érdeke a sokszínűség, cégméreteket, tulajdont és tevékenységeket tekintve egyaránt. Ezért nem lehet jó irány a közepes méretű cégek kiemelt támogatása,

és a kicsik háttérbe szorítása. Ez azért is indokolt, mert a vidéki térségekben általában a kisvállalati szektor az, ami stabilitást ad a térség gazdaságának és társadalmának. Ők segítik a munkaerő helyben maradását és az általuk nyújtott szolgáltatások révén érhető el az ott lakók számára a megfelelő életminőség. Minden kistérségben vagy járásban akad legalább 10–20 kisvállalkozás. Ezek a cégek általában helyi erőforrásokra támaszkodnak.

A hazai rendszerváltást követő években került sor ugyan a kkv-fejlesztés kérdéseinek kormányzati gondolkodásba történő beemelésére, de ez később elhalt. Sajnos mind a mai napig nem lett megoldva a kkv-k tényleges képviselője a kormányzati munkában, szemben például az USA-ban, Franciaországban, Tajvanban, illetve számos más fejlett országban meg van oldva.

A hazai kkv-k tevékenységét 1990 után alapvetően meghatározó gazdaságpolitikai fejleményeket a függelékben mutatjuk be.

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETE MAGYARORSZÁGON, A NAGY NEMZETKÖZI VÁLLALATOKKAL VALÓ EGYÜTTÉLÉSÜK

Valószínűnek tartjuk, hogy a kisvállalatok teljesítményének a zöme a már legalább 5 éve működő cégeknél van.²⁴ Ha most a bérversenyben a kisvállalatok számottevő hányada tönkremegy és ennek korrekciója 3 év múlva indul el, akkor több mint egy évtized kell a kiesett cégek pótlására.

„Az életciklus kutatók megállapítása szerint az elindulás átlagosan 3 évig tart, a növekedés egyes ciklusai pedig ennél több évet töltenek el a ... szervezetek”²⁵. Mivel az elindulás, a kreativitás, az irányítás és a delegálás ciklusai közül a kisvállalatok tipikusan a harmadik, a közepesek pedig nagyobb részt a negyedik ciklusban vannak, így legalább 6–7 év alatt

válnak általában kisvállalattá, míg közepes vállalattá 8–10 év alatt.

A helyzetet súlyosbítja, hogy a '90-es években vállalatot alapító személyek nagy hányada mostanában éri el (vagy érte el) a nyugdíjkort, és sokuknak nincs kinek átadni a cége vezetését. Az Eurostat friss cégdemográfiai adatai szerint az úgynevezett, nettó cégnövekedési arány (az új és a megszűnt cégek egyenlegének százalékos változása) tekintetében már most sem állunk jól. Szintén figyelemre érdemes, hogy az új, de a megszűnés veszélyén már túljutott 3 éves cégek aránya az iparon belül nálunk szintén alacsony. A nemzetközi cégek mobilitása ugyanakkor nagy: a döntésétől számítva fél éven belül akár már termel is, de ugyanakkor 2–3 hónapon belül távozhat is, és a mérete miatt tartósan nagyobb űrt hagy maga után az adott térségben.

A tnv-k humán erőforrás-politikája arra épül, hogy a többi cégtől, illetve az államtól magasabb bérekkel átszábitják magukhoz az adott településen, megyében élő dolgozók jelentős hányadát. Természetesen ez csak akkor működhet, ha elég nagyszámú megfelelően képzett dolgozó található a térségben. A centrumországok felé történő kivándorlás azonban drasztikusan lecsökkentette a hazánkban rendelkezésre álló megfelelő munkaerő létszámát. Valószínűsíthető, hogy egy-egy korosztálynál nem haladja meg 30–35 százalékot azok aránya, akik agilisak, tehetségesebbek vagy épp annyira hiányzik nekik a pénz (pl. lakáshoz gyűjtenek), hogy emiatt elmennek dolgozni a multinacionális cégekhez. Ha ennél a 30–35 százaléknál többet foglalkoztatnak a külföldi cégek, akkor már a kevésbé rátermett dolgozók miatt a többiek addigi munkatempójából is vissza kell venni. Valószínűleg nem tévedünk nagyot, ha azt mondjuk, hogy 3–4 dunántúli megyében épp ezen a határon van a multik általi foglalkoztatás. Ha ezekben a megyékben a béremelés terhei miatt tönkre menő kisvállalatok dolgozóival

akarnák növelni a multik a foglalkoztatottjaik számát, akkor a (korábbi) fajlagos termelékenységi szintjük érezhetően csökkenhet. Meg kell jegyezni, hogy a nemzetközi termelékenységi statisztikák – mint korábban említettük – már most is igazolják ezt: nemcsak a kisvállalati, hanem a nagyvállalati szektorban is alacsonyabb ugyanis nálunk a munkatermelékenység, mint a fejlettebb országokban. Hozzá kell azonban tennünk, hogy ez nem a gyengébb tudású és motiváltágú munkaerő, hanem elsősorban az itt végzett tevékenységek hozzáadottérték-tartalma, valamint a kevésbé korszerű menedzsment és szervezési módszerek alkalmazása miatt van így.

A bérek emelkedése tekintetében azért vannak versenyhátrányban a kisebb cégek, mert náluk a bér jóval magasabb hányadát teszi ki a hozzáadott értéknek. Míg például 20 százalékos béremelkedés esetén a nagyobb vállalatok profitjában mérsékelt csökkenés következik be, addig a kisebb vállalkozásoknál ez felemésztheti a működési eredmény akár egyharmadát is. Ez pedig azt jelenti, hogy az ilyen cégek jelentős hányadánál eltűnhet a nyereség, sőt esetleg az amortizációra is csak részben ad fedezetet a bevételük.

A magyarországi vállalati méret szerinti bérhányadot a 3. táblázat mutatja.

A béremelés miatt a gazdálkodás forgóeszköz-igénye jelentősen megnövekedhet a bér-

igényes területeken. Ehhez a kisebb cégeknek fel kellene tölteniük a forgóalapjaikat – épp akkor, amikor a költségeik megugrása miatt a nyereségszintjük érdemben lecsökken.

Kíváncsún lenne szerintünk a jelen helyzetben, hogy a kkv-szektorban a 2018 évben várható 850 euró/fő/hó átlagkereset²⁷ emelkedjen fel 2 éven belül 1150 euró/fő/hóra.

Ez a következő előnyökkel járna:

- egy-két későbbi keresetemelkedési lépés (pl. újabb minimálbéremelések) esetén már el lehetne érni ebben a körben az 1350 euró/hó körüli szintet is,
- a kisebb cégek a mainál jobban meg tudnák tartani a dolgozókat,
- a következő 3–4 évben egyébként tervezett béremelési lépéseket kísérő feszültségek jóval mérsékeltebbek lennének a kisebb cégeknél,
- a kkv-szektor magasabb bérdinamikája esetén a versenyszektor egészében a következő 3 évben is stabilan 10 százalékot meghaladó lenne a keresetek emelkedése. Ezzel (euróban számolva) évente legalább 2 százalékpontnyit ledolgozhatnánk a mai bérhátrányunkból (más viseigrádi országokkal, illetve a német nyelvterület országaival szemben),²⁸
- a kisebb vállalatok béreinek emelkedése várhatóan felfelé tolná a nagy cégek béreit is. Ez többletbevételt hozhat az államnak.

3. táblázat

BÉRHÁNYAD VÁLLALATI MÉRET SZERINT, MAGYARORSZÁGON, 2016-BAN, (%)

Vállalati méret	Bérhányad
Mikro ²⁶	65,6
Kis	64,2
Közép	59,6
Nagy	45,0
Együttesen	52,8

Forrás: KSH alapján végzett saját számítások, adatforrás: bérfelmérés 2016, illetve A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban, 2016, KSH

JAVASLAT A VÁLLALATMÉRET SZERINT DIFFERENCIÁLT ELVONÁSI RENDSZER KIALAKÍTÁSÁRA

Az adó- és pénzügyi rendszerünkben megfontolandónak tartanánk két lépést.

①Az egyik egy korrekció, amely enyhíti a kivándorlás és a drasztikus béremelések miatt az elmúlt években a kisebb vállalkozásoknál keletkezett feszültségeket.

②A másik olyan szabályozási elemek beiktatása, amelyek rendszerjelleggel képesek arra, hogy csökkentsék a kisebb vállalkozások versenyhátrányát a multinacionális cégekkel szemben.

AD 1.: A következőkben körvonalazott automatikus bérhitel és annak későbbi elengedése képes enyhíteni a kisvállatok eddigi nehézségeit.

AD 2.: A méretfüggő társadalombiztosítási rendszer alapelemeit *Árva László és Giday András* a Polgári Szemlében megjelent cikkükben fejtették ki. E szerint a vállalkozások első 50 millió forintnyi bérkiadása után célszerű lenne alacsonyabb szociális hozzájárulási adót kivetni. Megfontolandónak tartottak 7 százalékponttal csökkentett mértékű elvonást a mindenkori elvonáshoz képest. *„ezt a kedvezményt minden cég megkapná az alkalmazottak részére fizetett bérek után. A kisebb és a nagyobb cégek között az eltérés abban lenne, hogy egy 10–12 fős cég teljes évi bérkifizetése kedvezményes lenne, míg egy 200 fős cég esetében csak a januári bérkifizetés lenne kedvezményes. Ahogy elérné a cég bérkifizetése az 50 milliós szintet, úgy az afölötti részére már a normál elvonási kulcsot kellene alkalmazni.*

A fenti rendszer éves szinten a versenyszektorban évi 210 milliárd forint állami bevételekieszt eredményezne a becslésünk szerint²⁹. (Giday-Árva, 2018).

Botos Katalin megemlíti, hogy a 1990-es kormány pénzügyminiszterének volt elgondolása egy olyan ár-bérreformra, amelyik a béreket emelte volna, a tb-járadékokat pedig úgy

mérsékelte volna, hogy az ne okozza a költségvetés ellehetetlenülését.³⁰

A JAVASOLT KKV-BÉREMELÉST TÁMOGATÓ HITELEZÉSI RENDSZER VÁZLATA

Sajnos a hazai kkv-k számára komoly gondot okozhat még akkor is egy komolyabb béremelés megvalósítása, amennyiben a bérekre terhelt elvonások alacsonyabbak a kkv-k esetében. Ezért szükséges lehet egy államilag támogatott hitelkonstrukció, amely segíti a kkv-k béremelését.

Célszerűnek tartanánk, hogy a kormányzat juttassa automatikus, kamatmentes bérhitelhez az 5–149 fős cégeket – minden alkalmazott után 1 millió forint körüli összegben. A másik oldalon a kormányzat kinyilváníthatná, hogy kívánatosnak tartja, hogy az érintett vállalati kör bérdinamikája haladja meg a versenyszektor többi területének béremelkedését. Erre azzal ösztönözhetne, hogy a bérhitelt elengedné azoknak a cégeknek, amelyeknél az átlagkereset emelkedése meghaladja a 150 főnél többet foglalkoztató cégek béremelkedési dinamikáját. Természetesen az úgynevezett, *de minimis* támogatási szabály adta korlátokon belül tehetné meg ezt a kormányzat.

Cél lehetne például, hogy, az egyébként várható kereseti dinamikát mintegy 15 százalékkal meghaladó mértékben emelkedjen az 5–149 fős cégeknél a keresetek szintje két esztendő alatt.³¹ A többlet lenne a „kívánatos béremelkedés”.

AZ INTÉZKEDÉSEK HATÁSAI AZ ÁLLAMHÁZTARTÁSRA

Fontos megvizsgálni, hogy milyen költségvetési hatásai lehetnek a vázolt méretfüggő béremelési hitelkonstrukció bevezetésének.

Állami bevételek

A kívánatos keresetemelés hatásait a 4. táblázat mutatja.

Állami kiadások

A várható *de minimis* támogatást az 5. táblázat mutatja.

A táblázat adatai mutatják, hogy ha egy 3 éves időszakot nézünk, akkor az állami kiadások nagyjából megtérülnének abból, hogy

az érintett vállalatok magasabb bérszintje jelentős bevételi többleteket hoz.

Mivel a járulékkerhek mérséklését tarjuk szükségesnek, ezért a kép teljességéhez meg kell említeni, hogy a javaslataink elfogadása esetén a jelen helyzethez képest nem lenne alacsonyabb a ma ott dolgozók nyugdíja 65 éves koruk után.³² Ugyanakkor ki kell hangsúlyoznunk, hogy javaslatainktól függetlenül szükség van a magyar nyugdíjfinanszírozás reformjára.³³ Magyarországon ugyanis 2016-ban az EUROSTAT szerint az EU-n belül az egyik legmagasabb volt a helyettesítési ráta.³⁴

4. táblázat

A „KÍVÁNATOS KERESETEMELÉS” HATÁSAI

		milliárd Ft			
		első év	második év	harmadik év	3 év együtt
Keresettömeg többlete	5–19 fő	208	208	208	
	20–149 fő	110	353	353	
	<i>együtt</i>	<i>319</i>	<i>561</i>	<i>561</i>	
Keresettöbbllet utáni elvonás		167	283	272	
Forgalmi adók többlete*		53	93	93	
Állami bevételek többlete együttesen		220	377	377	974

Megjegyzés: 2018 évi kereset 15 százalékos többlete esetén

*a nettó keresetek elköltése miatt

Forrás: saját számítás

5. táblázat

BECSÜLT *DE MINIMIS* TÁMOGATÁS

Vállalatméret	<i>De minimis</i> támogatás mrd Ft	Létszám ezer fő	Vállalkozások száma ezer db	Hitel mrd Ft
5–49 fő	757	757	68,6	757
50–65 fő	70	70	1,0*	70
66–149 fő	188	246	2,9*	246
Együttesen	1015	1030		1030
*becslés	964			

*95%-os béremelési teljesítés esetén

Forrás: saját számítás KSH adatokból

Emiatt (is) nehéz kezelni a népesség előregedésének hatását. Az állami nyugdíjkiadás a GDP 11,2 százalékára emelkedik 2070-re (a 2020 évi 9 százalékról).³⁵ Bár elvileg a költségvetés más forrásból ehhez hozzájárulhat, ennek lehetőségét mérsékli, hogy – ugyancsak az előregedés miatt – az egészségügyi és ápolási kiadások szintje is megemelkedik (az adott időszakban GDP-arányosan 1 százalékponttal).

KÖVETKEZTETÉSEK, EREDMÉNYEINK ÉRTELMEZÉSE

Az előzőekben – a szakirodalom és a hazai adatok alapján – bemutattuk, hogy a 20. század végi „neoglobalizáció” lényege az, hogy a különböző országokban telephelyekkel rendelkező nagy nemzetközi vállalkozások (tnv-k) eredményesen használják ki az egyes országok ár- és bérkülönbségeit. Ennek nyomán a tnv-k a termelés optimális térbeli szervezése révén képesek jelentős extraprofitot realizálni, amelyet rendre haza is utalnak.

A hazai kkv-k azonban ennél sokkal nehezebb helyzetben vannak, ugyanis rendszerint

nem termelnek a világpiacon, hanem otthon, az erősen árérzékeny piacon kell termékeiket és szolgáltatásaikat értékesíteni. Ezért a perifériaországokban a munkások számára a felemelkedés szinte egyetlen útja a magasabb béreket fizető centrumországokba történő kivándorlás lehet, ami – amint azt már jeleztük – jelentős csapást mér a perifériaországok társadalmára.

Az általunk korábban javasolt bérhitelezés, továbbá a méretnagyságot figyelembe vevő vállalati adózási és társadalombiztosítási rendszer

- csökkentené a helyi kisvállalkozások elmúlt évekbeli versenyhátrányát,
- legalábbis lelassítaná a munkaerő-élvándorlást.

A javasolt lépések esetén még nem borulna fel a költségvetés egyensúlya. Továbbá – és ez a jövő versenyképessége szempontjából különösen fontos kérdés – nem válna még inkább egy-síkúvá, függővé a magyar gazdaság, erősödne annak nemzeti szelete, lehetővé téve, hogy a folyamatban lévő technológiai forradalomba a magyar gazdaság az eredményesen működő, erős kisvállalati szektorra is támaszkodva innovatívan, tudással kapcsolódhassék be.

MELLÉKLETEK

1. melléklet

A MAGYAR KKV-K SZÁMÁRA MEGHATÁROZÓ GAZDASÁGI ÉS POLITIKAI FEJLEMÉNYEK 1998-TÓL NAPJAINKIG

MINIMÁLBÉR EMELÉSE 2000–2001-BEN: ekkoriban két lépésben több mint a kétszeresére emelkedett a minimálbér. A kormány a legnagyobb terheket elszenvető területeken kompenzációs támogatással kívánta semlegesíteni a hatások jelentős részét egy 2–3 éves időszakra. A MSZP-kormány azonban

a belépése után (2002) ezeket rögtön megszüntette, és ennek nyomán legalább száz-ezer munkahely szűnt meg, igen sok a közvállalatnál.

TERMELŐ MULTIK BEJÖVETELE (1999–2003): korábban az úgynevezett vámszabad területekre csak az olcsó munkaerő miatt érkező tőke a magyar gazdasághoz nem vagy csak lazán kapcsolódó bázisokat hozott létre. A várható EU-tagság miatt azonban a beáramlásuk még fel is erősödött – annak ellenére, hogy tudni

lehetett: a vámszabad konstrukciót meg kell szüntetni 2004-től.

A termelő multik jelenlétének a negatívuma, hogy épp a szakképzett munkaerő bázisaiban (mint például Győr, Székesfehérvár az olcsón megszerzett telephelyeiken) elszívták a munkaerőt a magyar a kkv-któl, és a jelenlétük miatt a még meglevő magyar nagyvállalatok nagyobb része fokozatosan „felőrlődött”. A középvállalati szektornak nagy csapás volt ez, mivel nagyszámú bedolgozó ipari közép-vállalat volt a helyi nagyobb vállalatok bedolgozója.

A FORINT ERŐSÖDÉSE (2001-TŐL): a forint árfolyamsávjának a kitágítása (2001 március) szerencsétlen módon teret engedett a spekulációs tőkemozgásoknak, amely a forint erősödését okozta. A belső piacon a dömpingízű árakkal megjelenő import a hazai termelés leépülését okozta. Munkahelyek tízezrei estek ennek áldozatul.

A BANKI KKV-HITELEZÉS BEINDULÁSA: 2001–2003-tól az addig csak a nagy és középvállalatokat meghitelező bankok a mikro- és a kisvállalatoknak is elkezdtek érdemben hitelezni.

AZ OSZTOGATÁSI POLITIKA 2002 UTÁNI HATÁSA
A GAZDASÁGRA: a populista ígéreteinek a betartását szem előtt tartó koalíció 2002-től külső forrásokból finanszírozott kölcsönökkel nagyvonalú 13-dik havi juttatásokat finanszírozott. A legkisebb (1 fős) vállalkozások számára pedig bevezetett egy új adónemet, igen alacsony elvonással (eva). A kkv-k számára mindez rövidtávon előnyös volt (a belső piac élénkülése miatt), azonban pár évre rá megérkezett a „feketeleves” is, vagyis az öszödi fordulat, illetve 2008-ban a spekulációs támadás, amelyet az EU „túlzott deficit eljárása” követett.

ÖSZÖDI FORDULAT (2006): a kiadások visszafogása helyett az adóbevételek emelésére törekedtek. Az adóemelések főleg a kkv-kat sújtották, ezen túl a tömeges vagyonosodási vizsgálatokra kerítettek sort a kisebb vállalkozások körében.

A 2004-ES EU-TAGSÁG KÖVETKEZMÉNYEI: számos szolgáltatási ágazatban agresszív működőtőke-beáramlás kezdődött, a hazai tulajdonú kkv-k kiszorítását megcélózva. Ugyanakkor a magyar vámrendszer leépítésével az erős forint mellett nagyarányú árudömping lepte el az országot (brazil, kínai, illetve részben EU területekről) a nyugati tulajdonú bevásárló láncok által közvetítve. Ennek a vesztese az élelmiszeripar, a ruha- és cipőipar stb. volt.

A VÁLSÁG ELSŐ SZAKASZA 2008–2009-BEN: a válság az adózásban a 3 évvel korábbi lépések visszafordítását hozta el (munka utáni elvonások csökkentése, és az áfa drasztikus emelése). A belső piac szűkülése és a kamatok emelkedése felszámolási hullámot indított el a kkv-k körében. A munkahely megtartási támogatásokból a nagyvállalatok mellett a középvállalatok még számottevő összeget kaptak, a mikro- és kisvállalatok viszont nem.

A válság második szakasza 2010–2012-ben: a deficitcsökkentés érdekében 2010-től hozott különadók elkerülték a kkv-kat, de a w alakú válsággörbe második szakaszában az áfá-t is tovább emelte a kormányzat. A válsághoz hozzátartozik, hogy az 2007–2013-as EU-források lehívása a válság mélységét nem enyhítette, csak 2012–2013-tól volt érdemi élenkítő hatása.

A VÁLSÁG MEGOLDÁSÁT CÉLZÓ GAZDASÁGPOLITIKAI INTÉZKEDÉSEK: ANYABANKI HITELLEÉPÍTÉS ÉS AZ NHP: A nyugati, mindenekelőtt az osztrák anyabankok a válság alatt a kelet-közép-európai hitelek leépítésével kívánták javítani az otthoni pozíciójukat. Olyannyira, hogy maga az IMF kezdeményezte ennek a leállítást (bécsi kezdeményezés 2009 illetve 2011). Később, az MNB elnökváltása után meghirdetett NHP (2013–2016) hatásosan segített a kkv-szektor hitelezésének az újra indításában.

A VÁLSÁG MEGOLDÁSÁT CÉLZÓ TOVÁBBI GAZDASÁGPOLITIKAI INTÉZKEDÉSEK: AZ SZJA ÁTALAKÍTÁSA: A kkv-k számára Janus arcú volt a hatás. Az

egykulcsúra való átállással a lakosságnál maradó jövedelmek elvileg a piac bővülését segítették. Ugyanakkor az alkalmazotti kedvezmény megszüntetése miatti jövedelemcsökkenést a kormányzat az úgynevezett elvárt béremeléssel semlegesítette (a munkaadóknak kötelező volt megemelni az átlag alatti szinten keresők bérét)³⁶. Ennek a kigazdálkodása nehéz volt sok kkv cég számára a még mindig nyomott belső kereslet miatt.

A GAZDASÁG FEHÉRÍTÉSÉT CÉLZÓ LÉPÉSEK: 2013-tól új eszközök szolgálták a gazdaság kifehéredését – tegyük hozzá hatásosan (egyres területeken áfacskkentés, online pénztárgép, EKR, online számlázás). A program és az abból „megfinanszírozott” adócsökkentés hatása azonban nem kiegyensúlyozott. A többlet állami bevételek zöme – a kiugróan magas magyar áfakulcs miatt – a kkv-szektorból származott, azonban az adócsökkentések közel fele végül a nagyvállalati szektornál, illetve a multi szektornál landolt (a szociális hozzájárulási adó csökkenése és a tao mérséklése révén).

Ide sorolható egy speciális adócsere is, az eva „lecserélése” a katá-ra. A kormányzat előbb több lépésben emelte az eva adókulcsát,

majd később meghirdetett 2 új adónemet (az igen alacsony elvonást jelentő katá-t, illetve a kivá-t). A váltás nyertesei főleg az apró vállalkozások.

A TÖMEGES KÜLFÖLDI MUNKAVÁLLALÁS HATÁSAI: A munkaerőpiacukat védő német és osztrák moratórium feloldása után, 2011-től vált tömegessé magyar dolgozók, köztük sok szakmunkás munkavállalása nyugati országokban. 6 év alatt (2012-től) a német nyelvterület országaiban 150 ezerrel nőtt a kint tartózkodó magyar állampolgárok száma, akiknek a zöme kint dolgozik. Érdemi lépés erre csak 5 év múlva jelentkezett.

A MUNKAERŐHIÁNY FELSZÁMOLÁSÁT CÉLZÓ INTÉZKEDÉSEK: 2016-tól jelentős béremelési trend tapasztalható, amelyet a kormány és a partnereinek a 2016 novemberi alkujja fel is erősített. Azonban a kkv-k jelentős hányadának gyenge piaci pozícióját nem orvosolta külön lépés, így az áraik továbbra is nyomottnak tekinthetők. Ezért a kkv-szektor csak részben tudja áthárítani a növekvő bérköltségeket.

AZ EU-FORRÁSOK HATÁSA A MAGYAR GAZDASÁGRA A 2013–2020-AS CIKLUS SORÁN: 2017-től ez jelentősen javítja a kkv-szektor lehetőségeit is.

2. melléklet

A BÉREMELÉST TÁMOGATÓ HITELEZÉSI RENDSZER BEMUTATÁSA

Sajnos a hazai kkv-k számára komoly gondot okozhat még akkor is egy komolyabb béremelés megvalósítása, amennyiben a bérekre terhelte elvonások alacsonyabb a kkv-k esetében. Ezért szükséges lehet egy olyan, államilag támogatott hitelkonstrukció kialakítása, amely segíti a kkv-k béremelését.

Célszerűnek tartanánk, hogy a kormányzat juttassa automatikus, kamatmentes bérhitelhez az 5–149 fős cégeket – minden alkalmazott után 1 millió forint körüli összegben.

A másik oldalon a bérhitelt elengedné azoknak a cégeknek, amelyeknél az átlagkereset emelkedése a meghirdetett mértékben meghaladja a 150 főnél többet foglalkoztató cégek béremelkedési dinamikáját.

Ezt a következőképp lehetne elérni.

- ▶ A kormány meghirdeti, hogy egyes méretkategóriák esetén a következő év(ek)re „ajánlott” (mondjuk 8 százalékos) kereseti dinamikát 15 százalékkal meghaladó többlet béremelést tart kívánatosnak (a többlet a „kívánatos béremelkedés”) a kkv-szektor nagyobb hányada esetében.
- ▶ Az 5–149 fős vállalati kör egésze számára az

állam alkalmazottanként 1 millió forintos automatikus bérhitelt nyújt.³⁷

- ▶ Az állam az automatikus bérhitelt átvállalja azoktól a cégektől, amelyek legalább a kívánatos (többlet-) mértékkel emelték a kereseteket.

Erre az adott évet követő év tavaszán kerülhetne sor. Ennek a formája támogatás lehetne, mégpedig a vállalatokként (3 évente együttesen) adható kétszázezer euró nagyságú úgynevezett *de minimis* támogatás.³⁸

3. melléklet

A KERESETEMELKEDÉSEK JAVASOLHATÓ MÉRTÉKE

Az egyes méretkategóriák esetén a következő lenne a keresetemelkedések javasolt mértéke és üzemzése, lásd 6. táblázat.

6. táblázat

A KERESETEMELKEDÉSEK JAVASOLT MÉRTÉKE ÉS ÜTEMEZÉSE

5–49 fős cégek	1. év, %	2. év, %	3. év, %	3 éves hatás, kumulálva, %
Az egyébként várható keresetemelkedés	8	8	8	126,0
Kívánatos keresetemelkedés	15			115,0
Együttesen keresetemelkedés	23	8	8	132,8

50–149 fős cégek	1. év, %	2. év, %	3. év, %	3 éves hatás, kumulálva, %
Az egyébként várható keresetemelkedés	8	8	8	126,0
Kívánatos keresetemelkedés	5	10		116,0
Együttesen keresetemelkedés	13	18	8	144,0

JEGYZETEK

¹ tnv: transznacionális vállalatok, több országban telephelyekkel rendelkező, egységes irányítással rendelkező nemzetközi vállalatok, angolul TNC. Gyakran nevezik azokat multiknak, nemzetközi vállalatoknak is, bár a vállalati szervezetelméletben néha megkülönböztetik ezeket egymástól

² kkv: kis és középvállalkozások, angolul SME (small and medium enterprises).

³ Természetesen tudjuk azt, hogy ennél többet adna az, ha egyes nagyságkategóriákon belül a tulajdon szerinti bérarányokat is elemeznél valaki. A kkv-ba sorolt cégek között ugyanis bizonyosan vannak olyanok, amelyek tartalmilag a tnv-kkel teljes érdekazonosságban működnek (pl. építőipar egyes külföldi tulajdonú projektcégei).

⁴ Lásd erről Maddison (2007)

- ⁵ A globalizáció legújabb, transznacionális (azaz nemzetközi) vállalatokon alapuló rendszeréről lásd részletesebben Árva (2018), illetve Giday és Árva (2018) cikkeit a Polgári Szemlében.
- ⁶ Mint például Celso Furtado (1956) és Raul Prebisch (1950)
- ⁷ Erre vonatkozóan lásd Giday-Árva (2018) cikkét a Polgári Szemlében.
- ⁸ Más terminus technikus szerint transznacionális vállalatok
- ⁹ Lásd erre nézve UNCTAD, 1996, p. 103
- ¹⁰ Különösen azon országokban voltak erősek ezek a társadalmi feszültségek, amelyekben legális lehetőség volt a munkavállalóknak gazdag centrumországokban letelepedni és munkát vállalni, de felerősítette az illegális migrációt is.
- ¹¹ Lásd erre nézve a KSH Népeségtudományi Kutatóintézet jelentéseit
- ¹² A béreket terhelő elvonások (szja- és tb-járu-lékok) mellett nyilván lehetne gondolkodni a társasági adó (tao), mértékének vállalati nagysághoz kapcsolásán is. Az EU-n belül a méret-nagysághoz kötött társasági adózást több országban eredményesen alkalmazzák ma is (lásd EU Commission, 2015), nálunk 2017-ig volt ilyen rendszer.
- ¹³ Lásd: European Commission, 2017, 44. oldal
- ¹⁴ Small Business Administration (SBA)
- ¹⁵ Mikrocég 9 főig, kis cég 10–49 fő között, közepes cég 50–249 fő között foglalkoztat.
- ¹⁶ Ez a híres német Mittelstand-csoport, amelyet „Rejtett bajnokoknak” is neveznek, az innováció és a sikeres export jellemzi őket.
- ¹⁷ Tusványos Szabadegyetem és Diáktábor 2018. 07. 24–28.
- ¹⁸ World Economic Forum (Világgazdasági Fórum)
- ¹⁹ Egyúttal jelzik azt, hogy korlátozni kellene a túlzott adminisztrációs kötelezettségeket, illetve a jogszabályok gyakori változtatását. Emellett megfontolandó, hogy a kkv érdekeit a mainál jobban jelenítsék meg a kormányzat felé.
- ²⁰ Ezek a nehézségek alkotják a világ minden részén az érveket a kkv-fejlesztési ügynökségek létrehozására és fenntartására.
- ²¹ Ezt Botos Katalin részletesen bemutatta a német példán, lásd Botos (2005)
- ²² Ezt az angol szakirodalom úgy fejezi ki, hogy „understaffed”, sajnos megfelelően rövid magyar kifejezés nem áll rendelkezésre e jelenség leírására
- ²³ Ez az információhiány jelentősen gátolja a kkv-k pályázati forrásokhoz jutását is. Ezért rendszerint hasznosabb automatikus, pályázatfigyelést és pályázatírást nem igénylő megoldásokkal támogatni a kkv-kat.
- ²⁴ „Lengyelországban a kisméretű cégek foglalkoztattainak a 84 százaléká, (az árbevétel 87 százalékával) olyan kisméretű cégeknél volt 2016-ban, melyek már legalább 5 éve működtek” (Giday-Árva, 2018). Magyarországra a vállalatdemográfia nem közöl olyan adatokat, amelyből hasonló arányok kiszámíthatók lennének.
- ²⁵ Salamonné H. Anna, 19. oldal
- ²⁶ Saját becslés
- ²⁷ A legalább 5 fős cégeknél az alkalmazottak keresete.
- ²⁸ 2017–18-ban a visegrádi térség önálló valutapolitikájú országaiban, a versenyszektorban a nominális

keresetemelkedés évi 6–8 százalékos szinten várható és a bérek tehetetlensége miatt ez legfeljebb csak fokozatosan fog lecsökkenni. Így ezt meghaladó növekedéshez inkább 10 százalékos ütemet kellene tartania Magyarországnak (tekintetbe véve a forint esetleg nagyobb gyengülését is).

²⁹ Saját számítás. Ehhez az adatok forrása

<https://nfsz.munka.hu/bertarifa/adattar2017/index.html>

illetve

<https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/valldemog/valldemog15.pdf>

³⁰ Botos (2015) 501. oldal

³¹ Amennyiben pl. 2019–2020-ban 8–8%-os a várható kereseti dinamika a versenyszektorban, akkor ezt 15 százalékkal meghaladó, azaz (a két év alatt együttesen) 31 százalékos lenne így a keresetemelkedés ebben a vállalati körben.

³² A jelen nyugdíjszámítási szabályok szerint a munkaadó általi járulékok értéke nem befolyásolja azt, hogy mekkora nyugdíjat állapítanak meg a számára.

³³ Mivel a nyugdíjba menés szabályainak visszamenőleges hatályú módosítása elfogadhatatlan, ezért a következő években kellene lépni ahhoz, hogy 2040-től ne legyenek túl magasak a nyugdíjkiadások.

³⁴ Aggregate replacement rate. Ennek meghatározása: a 57–74 évesek bruttó nyugdíjának és az 50–59 évesek bruttó jövedelmének a hányadosa. Lásd: EUROSTAT, 2018

³⁵ 2018–2022-es magyar konvergenciaprogram, 82. oldal, táblázat

³⁶ Lásd Giday (2017) 135. oldal

³⁷ Garanciavállalás, illetve MNB refinanszírozási hitel segítségével.

³⁸ A *de minimis* támogatások az EU által még megtűrt speciális támogatási eszközök. Nem tartoznak a bejelentési eljárás hatálya alá, csekély összegük miatt. Jelenleg 3 évente egy vállalkozás kétszáz ezer euró összegű támogatása az, amely még nem esik bejelentési eljárás hatálya alá. Lásd részletesebben <http://tvi.kormany.hu/de-minimis>.

IRODALOM

ANGELL, NORMAN (1911). *The Great Illusion: A Study of the Relation of Military Power in Nations to their Economic and Social Advantage* (3 ed.), New York and London

ÁRVA L., GIDAY A., MÁDI L. (2017). *Az egészségügy fiskalizációja – kérdőjelek és válaszok. Valóság*, 2017/6

ÁRVA, L. (2018). Economic and Technical Factors Behind the Rise and Fall of Economic Globalization and Some Consequences in Hungary, A Historical Perspective. *Polgári Szemle*, 2018. VOL. 14, SPECIAL ISSUE

BÉKESI G., HALPERN L. MURAKÖZI B. (2013). Külkereskedelem és a vállalatok közötti különbségek. *Közgazdasági Szemle*, LX. évf., 2013. január (1–24. o.)

BENICHI, R. (2007). *Histoire de la mondialisation*. Vuibert, Paris

BERGER, S. (2003). *Notre première mondialisation: Leçons d'un échec oublié*. Seuil, Paris

BOTOS K. (2005). Kisvállalkozások és gazdaságpolitika *Polgári Szemle*, 2005. október

- BOTOS K. (2015). Terhes örökség *Pénzügyi Szemle*, 2015/4
- CSATH M. (2001). *Kiút a globalizációs zsákutcából*; Kairosz, Budapest, 2001
- CSATH M. (2015). *Rendszerváltás a gazdaságban avagy hogyan tűnt el a magyar ipar?* Kairosz, Budapest, 2015
- CSATH M. (2018). Tudás- és innovációalapú versenyképesség, *Pénzügyi Szemle* 2018/1
- DELI-GRAY ZS., BERNSÜTZ M. (2006). A magyar vállalatok exporttevékenysége. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest
- FURTADO, C. (1956). Uma economia dependente. RJ, Ministério da Educação e Cultura
- GIDAY A., MÁDI L. (2018). A munkajövedelmek adóterhelése a visegrádi társágban, *Pénzügyi Szemle*, 2018/3 (megjelenés alatt)
- GIDAY A., ÁRVA L. (2018). A méretfüggő vállalati adózás: a kkv-k megvédése a globalizáció negatív hatásaitól. *Polgári Szemle*, (2018/1–3. szám)
- GIDAY A. (2017). Melyik adónk legyen egykulcsú? *Pénzügyi Szemle*, 2017/2
- KÁLLAY L., LENGYEL L. (2008). A magyar kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének főbb jellemzői az Európai Unió csatlakozás előtt. *Vállalkozás és Innováció*, 2. évfolyam 1. szám, 54–76. oldal
- KATONA, K., ÁRVA, L., SCHLETT, A. (2013). *Stages of Globalisation: Alternative Ways from Eastern Europe and the Far East*. Kalligram. Prague
- KAZAINÉ ÓNODI A. (2016). Exportáló vállalataink sokszerűsége. *Vezetéstudomány*, Budapest Management Review, 47 (8). 50–67. oldal
- KRUGMAN, P., VENABLES, A. J. (1995). Globalization and the Inequality of Nations
- MADDISON, ANGUS (1991). *Dynamic Forces in Capitalist Development*. Oxford University Press, New York
- MADDISON, ANGUS (1995). *Monitoring the World Economy, 1820–1992*. OECD Development Centre, Paris
- MADDISON, ANGUS (2007). *Contours of the World Economy, 1–2030 AD*. Oxford University Press, Oxford
- PÁSZTOR, SZ., SZIJÁRTÓ, N. (2016). Internal Devaluation and its Macroeconomic Consequences in the EU Periphery: Comparison of the Iberian and Baltic Countries, in: *INTERNATIONAL TRADE AND TRADE POLICY* 4:(8) pp. 6–23 (2016)
- PÁSZTOR, SZ., PYATANOVA, V. (2017). Multinational Corporation Strategies for the Changing Patterns of International Trade. in: *INTERNATIONAL TRADE AND TRADE POLICY* 2:(10) pp. 136–146 (2017)
- PIKETTY, TH. (2015). *A tőke a 21. században*, Kosuth Kiadó, Budapest
- PREBISCH, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. United Nations, New York
- RODRIK, D. (1997). *Has Globalization Gone Too Far?* Peterson Institute for International Economics, Washington D. C.
- SALAMONNÉ HUSZTY A. (2008). Fejlődési ciklusok és stratégiák a magyarországi kis- és középvállalkozások gyakorlatában XXI. Század – *Tudományos Közlemények*, 2008/19
- SOLIMANO, A., SOTO, R. (2005). *Economic Growth in Latin America in the Late 20th Century: Evidence*

and Interpretation. Economic Development Division, Santiago, Chile

WALLERSTEIN, I. (1983). *A modern világgazdasági rendszer kialakulása*. Budapest. Gondolat Kiadó, 1983. ISBN 9632812654

WALLERSTEIN, I. (2010). *Bevezetés a vilárendszerelméletbe*. Budapest. Harmattan Kiadó, 2010. ISBN 9789632362830

WILLIAMSON, J. (1989). What Washington Means by Policy Reform? In: Williamson, J. (ed.): *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Peterson Institute for International Economics, Washington D. C.

VARGA, J. (2017). Az adóteher-csökkentés és a gazdaság kifehérítésének pályája Magyarországon 2010 után. *Pénzügyi Szemle*, 2017/1

Credit Suisse (2017). *Global Wealth Databook 2017*. Credit Suisse, November

EU Commission (2015). Annex 1 SME taxation in Europe

EU Commission (2017). Annual Report on European SMEs 2016/2017. EC. 2017. November

EU SBA Fact Sheet&Scoreboard 2017

EUROSTAT (2018).

<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tespn070&plugin=1>

IMF (2000). *Globalization: Threat or Opportunity?* International Monetary Fund, 12 April

Lengyel Statisztikai Hivatal (2018). <https://stat.gov.pl/en/topics/economic-activities-finances>

KSH Népeségtudományi Kutatóintézet jelentései

KSH (2018).

http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qpg001b.html

OECD (2010). *Transfer Pricing Methods*, July, 2010

UNCTAD (1994–2017). *World Investment Reports*, Geneva, különböző évi számai

UNCTAD (1996). *WIR., Investment, Trade and International Policy Agreements*. Geneva

The World Bank (2017). *Poverty & Equity Data Portal*. The World Bank, <http://povertydata.worldbank.org/poverty/home/>