

Giday András–Árva László

A méretfüggő vállalati adózás

A kkv-k megvédése a globalizáció negatív hatásaitól

Size-Related Corporate Taxation

How to Protect SMEs From the Adverse Effects of Globalization?



Összefoglalás

Cikkünkben mindenekelőtt át kívánjuk tekinteni, hogy a 20. század végén kialakult, sajátos globalizációnak milyen a jellemző működési modellje, és hogy ez a működési modell miként hatott az olyan elmaradott perifériaországok gazdaságára és társadalmára, mint amilyen Magyarország is volt a kilencvenes évek elején. Az alapkérdésünk: mi az oka a hazai középvállalatok viszonylagos versenyképtelenségének a nagy nemzetközi vállalkozásokkal szemben, és miként lehetne ezt a versenyhátrányt piacokonform módszerekkel csökkenteni. Az elemzés során egyrészt áttekintjük a globalizációra vonatkozó igen gazdag hazai és nemzetközi szakirodalmat, valamint számításokat végzünk a javasolt megoldás(ok) pénzügyi (költségvetési) hatásaira vonatkozóan. Az általunk is javasolt, vállalati méret nagysághoz kapcsolódó társasági adó, illetve a szintén vállalati méret nagysághoz kapcsolódó társadalombiztosítási elvonások nem jelentenek piactorzítást, hanem inkább a normális piaci verseny helyreállításának lehetnek az eszközei. Reményeink szerint a javaslatok egy működőképes makrogazdasági megoldást szolgáltathatnak nemcsak Magyarországon, hanem egyéb, hasonló helyzetben lévő országoknak is.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: L26, H2, F6, J3

Kulcsszavak: kis- és közepes vállalkozások, transznacionális vállalatok, globalizáció, vállalati adózás, versenyképesség

DR. GIDAY ANDRÁS, a közgazdaság-tudományok kandidátusa (andras.giday@gmail.com), DR. HABIL. ÁRVA LÁSZLÓ, a közgazdaság-tudományok kandidátusa, az École Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers (ESSCA) Budapesti Tagozat professzora (laszlo.d.arva@gmail.com).

Summary

This article primarily gives an overview of the typical operational model of the peculiar globalization that evolved at the end of the 20th century and its impact on the economies and societies in the backward periphery, including Hungary, in the early 1990s. The basic questions are: what is the reason for the relative non-competitiveness of Hungarian medium-sized companies in comparison to large international companies, and how can this competitive disadvantage be reduced with market-conformant methods? An overview is given of the extensive Hungarian and international literature on globalization, and calculations are made on the financial (fiscal) impacts of the recommended solution(s). The size-related corporate tax and size-related social insurance dues proposed by us do not distort the market, and can rather serve to restore regular market competition. We hope that these recommendations may serve a viable macroeconomic solution for Hungary as well as other countries in a similar situation.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: L26, H2, F6, J3

Keywords: small and medium-sized companies, transnational corporations, globalization, corporate taxation, competitiveness

A GLOBALIZÁCIÓ SZAKASZAI

A globalizáció már több száz, mások szerint azonban akár ezer éve is zajló folyamat, van, aki már a Római Birodalmat is egyfajta globalizációnak tekinti, de a történészek és közgazdászok általában egyetértenek abban, hogy a globalizáció alapvetően a nagy földrajzi felfedezések óta létezik (lásd például Benichi, 2007; Katona et al., 2013; Berger, 2003).

Az IMF, a Nemzetközi Valutaalap szerint a globalizációnak a következő főbb aspektusai különböztethetők meg:

- a kereskedelmi tranzakciók nemzetközivé válása;
- a nemzetközi beruházások és a nemzetközi tőkeáramlás;
- nemzetközi migráció;
- a tudás és az ismeretek nemzetközivé válása (IMF, 2000).

A tapasztalatok azt mutatják, hogy a technológiai, jogi és kulturális globalizációt rendszerint a gazdasági globalizáció előzi meg, és azok mintegy a globalizáció egyéb aspektusainak előfeltételeiként szolgálnak.

A gazdasági globalizációt viszonylag jól lehet mérni, például a kereskedelem és a nemzetközi tőkemozgások összes termeléshez való viszonyával, illetve a nemzetközi mobilitás számaival is. A globalizáció számait elemezve szembetűnő, hogy voltak korszakok, amelyek során a globalizáció csak lassabban változott, míg más időszakokban a globalizáció felgyorsulásának lehettünk a tanúi.

Angus Maddison (2007) által összegyűjtött, hosszú távú gazdasági idősorok alapján viszonylag jó képet kapunk arról, hogy a globalizáció mely időszakokban volt gyors

sabb, és mikor lassult le inkább. A globalizáció eltérő üteme egyébként számos közgazdász vagy szociológus munkáiban felbukkant (pl. Berger, Benichi vagy Maddison). Maddison számai alapján azt látjuk, hogy a globalizáció első hullámára az 1500–1600-as években került sor. Ezt a hullámot egy jelentős globalizációs lassulás követte, majd a „hosszú 19. század”, vagyis a francia forradalomtól az első világháborúig tartó időszak során ismét a globalizáció ütemének gyorsulása következett, míg az 1914-től egészen az 1970-es évekig tartó időszak a globalizáció újabb apályát hozta, amit aztán az 1970-es évektől napjainkig tartó, sokak szerint új jelenségeket is hozó, újabb globalizációs dagály váltott fel. Suzanne Berger kiemelte a 19. századi globalizáció és napjaink globalizációs folyamatainak hasonlóságait, felhívva a figyelmet arra, hogy ahogy a 19. századi globalizáció is egy hosszabb globalizációs apálynak, valamint a nemzetállamok egymásnak feszülő versengésének adta át a helyet 1914-ben, véleménye szerint egy hasonló forgatókönyv nincs kizárva napjainkban sem.

A még máig is ható globalizációs folyamatok tulajdonképpen alapvetően a második világháborút követően, az ötvenes évek második felétől, illetve a hatvanas évektől kezdtek előbb lassabban, majd egyre gyorsabb ütemben megjelenni és kibontakozni a világgazdaságban. Ugyanakkor azt is látni kell, hogy ez a globalizációs folyamat, amelynek a lényege, hogy a nemzetközi kereskedelem, illetve a nemzetközi tőkeáramlás a nemzeti gazdaságok növekedési ütemeinél gyorsabban növekszik, nem volt előzmények nélküli, és érdekes módon, a globalizáció korábban már legalább egyszer látványosan összeomlott.

Suzanne Berger amerikai szociológus és közgazdász, a Massachusetts Institute of Technology, az MIT kutatója, még 2003-ban, tehát jóval a 2008-as gazdasági válság előtt írt egy nagyon érdekes elemzést, *Notre première mondialisation* (A mi első globalizációnk) címmel. Ebben a könyvben a szerző nem kevesebbet állított, mint hogy az első sikeres globalizációra már a 19. század során sor került, amikor Napóleon bukását, illetve a napóleoni korszakot lezáró bécsi kongresszust, azaz 1815-öt követően a nemzetközi kereskedelem és a nemzetközi tőkevitel hihetetlen ütemű fejlődésnek indult, és ez a globalizációs folyamat el is tartott egészen az első világháborúig. Egyébként más francia közgazdászok (mint például Benichi, 2007) arra is felhívták a figyelmet, hogy már a 19. századi globalizációs hullám előtt is volt példa hasonló globalizációra, nevezetesen a nagy földrajzi felfedezéseket követően, a 15–16. század során, amikor az Európából kiinduló gyarmatosítás folyamata elkezdődött.

Ráadásul a 19. századi globalizáció olyan sikeresnek tűnt, hogy 1909-ben, tehát nem sokkal az első világháborút megelőzően egy angol újságíró, Norman Angell, az angol *The Economist* munkatársa azt írta egy cikkében, amelyet később könyvvé fejlesztve is megismételt, hogy „Európában a 20. században már nem lehetséges háború a nemzetgazdaságok szoros összefonódása miatt”. Szerinte „mindenki jóval többet veszítene egy háborús konfliktusban, mint amennyit azzal nyerni lehetne” (Angell, 1911). Sajnos, az első és a második világháború során elfelejtettek szólni erről a hadviselőknél, és aztán ennek nyomán milliók pusztultak el, romba döntve Európát és Ázsia nagy részét.

Norman Angellt azóta is gyakran felemlégetik ezen téves jóslata kapcsán, itt azonban számunkra érdekesebb, hogy még egy korábban sikeresnek és visszafordíthatat-

lannak látszó globalizációs folyamat is bizony képes volt viszonylag gyorsan, egyik pillanatról a másikra akár hosszabb-rövidebb időre is leállni, sőt, akár teljesen meg is fordulni, helyt adva az egymással vetélkedő nemzetgazdaságok küzdelmének. Az első világháború után ugyanis éppen ez történt, a világkereskedelem, illetve a nemzetközi tőke kivétel erősen lelassult, illetve a háborúk alatt teljesen el is lehetetlenedett, és csak az ötvenes évek végére lendült fel ismételten.

A GLOBALIZÁCIÓ LEGÚJABB DAGÁLYÁNAK ELŐZMÉNYE,
AZ IMPORTHELYETTESÍTŐ IPAROSÍTÁS (ISI) A 20. SZÁZAD KÖZEPÉN

A hetvenes évek globalizációs dagálya alapvetően a 20. század közepén, Celso Furtado (1956; 1964) és Raul Prebisch (1950) munkái nyomán előtérbe került *importhelyettesítő iparosítással* (Import Substituting Industrialisation – ISI) függött össze. Mindketten a Chilében működő CEPAL, vagyis az ENSZ Latin-Amerika és Karib-tengeri Bizottságánál dolgoztak közgazdászként. Furtado a brazil gazdaságról írt munkáiban, Prebisch az argentin gazdaságról készített elemzéseivel alapozta meg az importhelyettesítő iparosítást. A kiinduló gondolat az volt, hogy az első világháború előtti időkben a latin-amerikai országok (akárcsak a világ más elmaradott, nem iparosodott területei is) főként nyersanyagokat, Latin-Amerika esetében elsősorban mezőgazdasági termékeket exportáltak Észak-Amerikába és Nyugat-Európába, és a befolyt valutából ipari termékeket vásároltak ugyanott. Az első és a második világháború, illetve a két világháború közötti nagy gazdasági válság azonban meggátolta ezeket a kereskedelmi kapcsolatokat. Egyrészt a háborúk idején a német tengeralattjárók blokádjá, másrészt a nagy gazdasági válság során az elszegényedett, alacsony vásárlóerővel rendelkező európai és észak-amerikai fejlett országok nem voltak képesek megvenni a latin-amerikai nyersanyagokat, és az ott igényelt iparcikkeket Dél-Amerikába leszállítani.

A latin-amerikai közgazdászok egy része az úgynevezett strukturalista irányzathoz tartozott, akik nagyrészt a CEPAL-ban dolgoztak, és akik erősen hittek az állami segítséggel és központi tervezéssel megvalósított importhelyettesítő iparosításban. Az elméleti érvelést az ötvenes évek elejétől gyakorlati lépések is követték. Ekkortól kezdve sorra kezdték a latin-amerikai országok, valamint más függetlenné vált gyarmatok, mint például India, Indonézia, Észak-Vietnám, illetve több afrikai ország is, kormányzati eszközökkel támogatni a hazai feldolgozóipar létrehozását. Természetesen az ipar kialakítása nem volt egyszerű, és főként nem olcsó dolog, ezért már – az erőszakos állami központosítás mellett – a kezdetektől fogva külföldi hitelekből (is) finanszírozták az importhelyettesítő iparosítást, de az ötvenes-hatvanas évek válságmentes, stabil, inflációmentes gazdasági környezetében ez egyáltalán nem okozott problémát.

Az importhelyettesítő iparosítás elméleti alapjai Friedrich List, illetve John M. Keynes írásaihoz nyúlnak vissza, és a „strukturalista” közgazdászok azt állították, hogy a történelem során minden sikeres ipari ország esetében volt egy erős államilag támogatott és védővámokkal védett, saját erős iparosítási szakasz. Talán nem tévedünk nagyot, ha úgy véljük, hogy ez az importhelyettesítő iparosítás erősen sértette az Egyesült Államok gazdasági érdekeit, hiszen azzal a veszéllyel járt, hogy a korábban

az észak-amerikai ipar korlátlan felvevőpiacát jelentő Latin-Amerika saját termékekkel látja el magát.

Az importhelyettesítő iparosítás kudarcát az alapozta meg, hogy a hetvenes évek elejére egy sajátos, akkoriban stagflációnak nevezett helyzet alakult ki a világgazdaságban, amelyet a gazdasági stagnálás és az infláció együttes fennállása jellemezett. A stagfláció teljesen ellentmondott a hagyományos főáramlatú gazdasági elméleteknek, amelyekben az infláció a gazdaság túlfűtöttségét jelezte, és az infláció leküzdéséhez a kamatok emelése, illetve a költségvetési kiadások visszafogása volt az ajánlott recept. Természetesen ezek a lépések minden ilyen esetben erősen lefékeztek a gazdasági növekedést is. A hetvenes évtized stagflációja esetében azonban nyilvánvalóan egészen más okokban gyökerezett. A fő ok az 1973-as jom kippuri háborút követő arab olijembargó, illetve az irak–iráni háborút követő kőolajtermelés-visszaesés volt, amelyek együttesen azt eredményezték, hogy a kőolajárak az egekbe szöktek. A nyersolajárak hosszú távú áralakulását bemutató adatok szerint, az ötvenes és hatvanas évek során a nyersolaj reálára inkább csökkent, de 1971 és 1987 között több ízben is korábban elképzelhetetlen áremelkedésekre került sor a nyersolaj piacán. Nyilván a vietnámi háború szintén hozzájárult az energiaárak emelkedéséhez és a stagfláció kialakulásához. Itt természetesen kínálati oldalról induló inflációról volt szó, amelyet nemigen lehetett hagyományos, kereslet-visszafogó intézkedésekkel kezelni.

A stagflációra az Egyesült Államok központi bankja, a FED azonban restriktív hitelpolitikával válaszolt, amelynek eredményeként a kamatok hirtelen emelkedni kezdtek, de az áremelkedés ettől még nem lassult jelentősebben, hiszen a szűkös és egyre drágább nyersolaj miatt szinte az összes fontos termék ára emelkedett. Ennek nyomán a hosszú távú kamatalakulási adatok szerint mind dollárban, mind fontban a hetvenes évek során igen jelentős kamatemelkedésekre került sor. Fontban ez a kamatemelkedési szakasz már a hatvanas évek során elindult, dollárban azonban csak később került sor jelentősebb kamatemelkedésekre. Bár ezek a kamatemelések nemigen járultak hozzá ahhoz, hogy a stagfláció gyorsan eltűnjön a világpiacról, ahhoz elegek voltak, hogy az importhelyettesítő iparosítást folytató fejlődő országok gazdasági fejlődését megállítsa. Az emelkedő kamatok miatt ugyanis az iparosításhoz szükséges hitelek felvétele egyre nagyobb nehézségekbe ütközött, és a meglévő hitelek törlesztőrészelei is – az emelkedő hitelkamatok miatt – igen gyorsan növekedni kezdtek. Ennek nyomán több fejlődő ország¹ hitelválságba került, amikor a korábban felvett hitelek visszafizetése is nehézségekbe ütközött.

A GLOBALIZÁCIÓ HARMADIK, LEGÚJABB HULLÁMA
A 20. SZÁZAD VÉGÉN: A WASHINGTONI KONSZENZUS ÉS
A TRANSZNACIONÁLIS VÁLLALATOK ÜZLETI MODELLJE

A hitelválságra az a megoldás kínálkozott, hogy egyrészt a hitelek egy részét elengedjék (erre később korlátozott mértékben sor is került), illetve kidolgozták a John Williamson, a washingtoni Institute for International Economics munkatársának nevéhez köthető, úgynevezett washingtoni konszenzust (Williamson, 1989) a fejlődő országok további finanszírozási igényeinek megoldására. Ennek a lényege az volt, hogy a kor-

mányok adják fel a korábbi importhelyettesítő iparpolitikájukat, és a továbbiakban inkább külföldi közvetlen beruházások révén oldják meg a gondjaikat. Ez a javaslat élesen szemben állt a fejlődő országok korábbi, külföldi működőtőke-beruházásokat (Foreign Direct Investment) élesen elutasító álláspontjával.²

Ez volt az az időpont, amikor a washingtoni konszenzus ajánlásait elfogadva a fejlődő országok, illetve a volt szocialista országok – többé-kevésbé – lelkesen feladták korábbi elzárkózási stratégiájukat, és megnyitották gazdaságukat a külföldi beruházások előtt (a latin-amerikai gazdasági növekedésre vonatkozóan lásd pl. Solimano–Soto, 2005 elemzését).

Míg korábban a nemzetközi közvetlen beruházások és az ezek nyomán kialakuló transznacionális vállalatok (tnv-k) egyáltalán nem voltak jellemzőek a világban, a hetvenes évek végétől kezdve ezek a beruházások, illetve a tnv-k egyre jelentősebbekké váltak. Ez volt a globalizáció új hulláma, amely alapvetően különbözött a korábbiaktól. A hetvenes évek globalizációjára az volt jellemző, hogy megjelentek a tnv-k, a nagy nemzetközi vállalatok, amelyek működési modellje az volt, hogy a termelést kiszervezték az alacsony bérű országokba, míg a termékeket a gazdag, magasabb bérű, fejlett országokban igyekeztek értékesíteni (lásd erre vonatkozóan pl. Katona et al., 2013). Végző soron ez a modell megvalósította a „vásárolj olcsón, és adj el drágán” alapelvet, és ezen árkülönbségek következtében ezek a nemzetközi nagyvállalatok minden különösebb erőfeszítés nélkül hihetetlenül magas extraprofitra tudtak szert tenni, amit tovább erősített az elmaradott országok azon politikája, amelynek során különleges adókedvezményekkel és speciális támogatásokkal igyekeztek előmozdítani a multik betelepődését. Az egyes telephelyek közötti áru- és szolgáltatásmozgás, illetve az árak mesterséges torzítása révén a multik jelentős adózási előnyöket is szereztek (ezt hívják transzferárzásnak), aminek következtében e vállalatok extraprofitja még tovább növekedett (lásd pl. UNCTAD, 1994–2017).

Sok kutató elemezte már kritikusan napjaink transznacionális vállalatokon alapuló globalizációját, és hogy a Nobel-díjas Stiglitz és Krugman mellett másokra is utaljunk, meg kell említeni Dani Rodrik, Piketty, Venables írásait, illetve a magyar kutatók közül Csath Magdolna, Pásztor Szabolcs, Katona Klára, Árva László és mások munkáit, akik az elmúlt húsz év során folyamatosan elemezték a globalizációs trendeket, és felhívták a figyelmet a globalizáció visszáságaira.

A BÉRKÜLÖNBSÉGEK FENNMARADÁSA A 20. SZÁZAD VÉGÉTŐL

A 20. század végétől kezdve a globalizáció új, nemzetközi vállalatokon felépülő modelljében egy olyan üzleti rendszer alakult ki, amelyben a fejlett országokban magasak voltak a bérek, és itt vették meg (drágán) a világ többi részében megtermelt javak és szolgáltatások nagy részét, míg a szegényebb, elmaradott országokban a munkabérek alacsonyak maradtak, és így olcsón meg lehetett ott termelni a gazdag országokban értékesítendő javakat és szolgáltatásokat. Ebben a rendszerben a gyakran csak egyszerűen „multiknak” nevezett transznacionális vállalatoknak igen előnyös volt, hogy az elmaradt országokban levő termelőüzemeikben olcsón vásároltak, és a centrumországokban a gazdag vevőknek drágán tudták eladni a termékeiket.

Ugyanakkor az elmaradott országokban működő, hazai kis- és középvállalatok egyre súlyosabb gondokkal küzdöttek a globalizált gazdaságban. Miközben a multiknak rendszerint nem okozott komolyabb gondot a munkások megfizetése és a sok esetben a béreket terhelő igen magas közterhek, elsősorban társadalombiztosítási járulékok kigazdálkodása sem, addig a hazai piacra termelő kis- és középvállalatok nem voltak képesek az olcsón megtermelt javakat és szolgáltatásokat drágán eladni, mert rendszerint ezek a kisebb vállalkozások csak a helyi, hazai piacra termeltek, ahol a magasabb árakat nem lehetett érvényesíteni.³ Az ezen országokban működő kis- és közepes vállalkozások ennek nyomán egyre inkább rákényszerültek az adócsalásra, és egyre kiszolgáltatottabbak lettek a politikai elitnek, amelytől folyamatosan gazdasági támogatást és egyéb kegyeket vártak túlélésük érdekében, és amelyeket rendszerint busásan vissza is fizettek ennek az elitnek.

Különösen komoly gondokat jelentett ez azon országokban, amelyekben a munkabérek jóval alacsonyabbak voltak, mint a fejlett, gazdag országokban. Különösen akkor vált súlyossá ez a probléma, ha az elmaradt alacsony bérű országból viszonylag könnyen lehetett kivándorolni a magasabb bérű centrumországokba, mint például az Európai Unió keleti térségeiből a térség nyugati felébe. Ebben a helyzetben számos ország szinte kiürült a munkaerő elvándorlása miatt. Magyarország összesen tízmillió lakosából egyes adatok szerint mintegy félmillióan hagyták el az országot 2004 és 2017 között, hogy Nyugat-Európában dolgozzanak, de Bulgária, Románia, Horvátország vagy a balti államok is hasonló, arányaikban azonban sokszor súlyosabb embervesztést szenvedtek el. Természetesen az önmagában még nem igazán tragikus, hogy a lakosság száma alacsonyabb lesz, mint korábban volt, de maga az átmenet erősen megviselte ezen országokat. Különösen az okoz problémát, hogy elsősorban az innovatív, magasán képzett fiatalok mennek el, és az idős, sok esetben eltartásra szoruló lakosok maradnak otthon, akiknek a nyugdíjfinanszírozását, valamint egészségügyi rendszerrel való ellátását az államnak nem könnyű megoldani. Ezen országokon még az sem segít, ha központilag előírják a minimálbérek emelését, mert míg a centrumban és a periférián egyaránt jelen lévő, olcsó munkaerőt használó és a termékeket drágán eladó multik rendszerint könnyedén képesek kitermelni a magasabb béreket, a helyi, kevésbé gazdag, alacsonyabb vásárlóerejű piacra termelő kis- és középvállalkozások általában nem képesek a béremelést áraikban a vevőkre áthárítani.⁴

A 20. század végén kialakult globalizációs rendszer befagyasztotta a bérkülönbségeket a szegény és gazdag térségek közt, valamint hozzájárult a vagyonszűkülésnek, korábban nem látott növekedéséhez (a vagyonszűkülés növekedéséről lásd Piketty, 2015; Rodrik, 1997; The World Bank, 2017 anyagait).

A BÉRFELZÁRKÓZÁS KÉRDÉSEI AZ ELMARADOTT ORSZÁGOKBAN

Egyértelmű, hogy a perifériaországok bérei automatikusan nem képesek felzárkózni a centrumországok béreihez, nyilvánvalóan nem azért, mert eltérő hatékonyságú termelés folyik a centrumban és a perifériában. Ha így lenne, nem lehetne megindokolni, hogy a kelet-európai dolgozók mitől táltosodnak meg hirtelen, és miért nő

meg a termelékenységük, amint kikerülnek Nyugat-Európába. A valóságban inkább arról van szó, hogy a nagy nemzetközi vállalatok szándékosan az alacsony hozzáadott értékű, olcsó, alacsony bérű, képzetlen munkaerőt igénylő tevékenységeket telepítik át a kelet-európai perifériaországokba, és ezért mesterségesen alacsonyan tartják ott a béreket, amihez még a magas adóék, vagyis a béreket terhelő elvonások (személyi jövedelemadó, társadalombiztosítási befizetések) is hozzájárulnak, csökkentve a nettó bérszínvonalat a szegényebb országokban.⁵

Ebben a helyzetben nem lehet valóban hatékony megoldás a kötelező minimálbér felemelése a perifériaországokban, ugyanis – szemben a transznacionális vállalatokkal – a helyi piacra termelő hazai kis- és középvállalatok a magasabb béreket nem tudják kitermelni. Az igazi megoldást csak az jelenthetné, ha a gazdag centrumországok és a szegény perifériaországok közti munkabérekülönbségek csökkentése érdekében a szegényebb országokban, mint amilyen Magyarország is, a vállalatokat terhelő elvonások és adók (mint amilyen például a társadalombiztosítási elvonások, valamint a társasági jövedelemadó) egy részét a vállalati mérethez kötnék.⁶ Ebben a helyzetben a kis méretű vállalkozásoknak alacsonyabb társadalombiztosítási elvonásokat, illetve alacsonyabb társasági adókat kellene fizetniük. Ezzel a rendszerrel jelentős mértékben ki lehetne küszöbölni a nemzetközi nagyvállalatok jövedelmi szivattyújának azon hatásait, amelyek gátolják a helyi kis- és középvállalkozások helytállását. Ők ugyanis a bérversenyben ma képtelenek lépést tartani a nagy multikkal, és emiatt folyamatosan elvesztik a legképzettebb dolgozóikat.

A VÁLLALATI MÉRET SZERINT DIFFERENCIÁLT ELVONÁSI RENDSZER JELLEMZŐI

Vállalati demográfia Magyarországon a rendszerváltást követően

2016 és 2018 között a nominális átlagkereset emelkedése a versenyszektorban 23% körül várható (MNB, 2018:24). A belföldi árak ehhez képest (szerencsére) meglehetősen stabilak.⁷ Ez azonban azt is jelenti, hogy az árak emelésével csak kisebb részben lehet kompenzálni a megemelkedő költségeket.

Mindez elsősorban a kisebb cégek számára hátrányos, mert ők zömében a belső piac felé orientálódtak. Ezért a szociális hozzájárulási adó (a továbbiakban szocho) 2019. évi 2%-os csökkentésén túl, a kisebb cégeknél további adókönyvités lenne indokolt. Már csak azért is, mert ezek a cégek bizonyos fokig két tűz közé kerültek. Az egyik oldalon állnak a multinacionális cégek, amelyeknek a magas nyereséghezámuk miatt a jelenlegi 25–40%-kal meghaladó bérek kifizetése után is bőségesen maradna profitjuk. A másik oldalon állnak katás cégek, amelyek száma lassan eléri a 250 ezret. A katás cégeknél alacsony az adószint, sőt, ha növelik a bevételeiket, azután semmi pótlólagos adót nem fizetnek. Noha nem hisszük azt, hogy egy 20-30 fős kereskedelmi vagy ipari vállalkozást egyszemélyes katás cégek helyettesíteni tudnának, az már könnyen elképzelhető, hogy egy cég a 25 fős dolgozói létszámának a kétharmadát papíron „kiszervezi”.⁸ Ekkor az áraiban bőven alá tud kínálni a korábbi versenytársai-

nak, azoknak, akiknél a dolgozók továbbra is normál módon, alkalmazottként vannak bejelentve.

A kisebb méretű cégek kedvezményes elbírálása azért is fontos, mert társadalmi okok miatt is szükséges lenne megerősíteni a közepes nagyságú cégek tábortát. Ennek az a fő útja, hogy a kisebb cégek egy része számára valós lehetőséget teremtsünk ahhoz, hogy közepes méretű céggé növekedjenek. Ez a vidékfejlesztés érdekében is kardinális jelentőségű lehet, ugyanis a vidéki térségekben a stabil közép vállalkozások biztosítják (biztosíthatnák) a térség gazdasági és társadalmi stabilitását.

Ha szemügyre veszünk egy kistérséget vagy járást, úgy mindenhol találni legalább 10-15 kisvállalkozást. Jó részük képes volt arra is, hogy túlélje a válság időszakát. Ezek a cégek általában helyi erőforrásokra támaszkodnak, és nem kínai vagy indiai alapanyagot, alkatrészeket munkálnak meg. Ha megemelkednek a költségeik, a helybeli tulajdonosok akkor sem menekülnek el gyorsan (szemben a külföldi tulajdonosokkal, akik ilyen esetekben rövid időn belül szedik a sátorfájukat, és odébbállnak).

Fel kell hívni a figyelmet arra is, hogy az elmúlt négy esztendőben hazánkban a nagyobb cégek súlya emelkedett.⁹ Ez azt látszik igazolni, hogy béremelkedés ide vagy oda, a külföldi cégek kellő nyereség mellett megtalálják a számításukat Magyarországon.

Elvileg a „vállalatok demográfiája” az a kérdéskör, ahol adatokat, elemzéseket lehet megtudni arról, hány éve működnek a vállalkozások egyes csoportjai. A nemzetközileg egységes felfogásban publikált adatok azonban csak a felszint jelzik. Azt megtudhatjuk, hogy az 1–5 évvel azelőtt alapított, adott méretkategóriájú cég létezik-e még pár év múlva. Azt viszont nem, hogy a közepes vagy kisebb vállalkozásoknak mekkora hányada érte meg a tíz-, tizenöt vagy épp a húszéves kort. De azt sem, hogy átlagosan hány évesek az adott csoport vállalatai.

A publikált adatokat az alábbiakban a kis- és közepes vállalatok esetében elemezzük. Megállapítható az 1. táblázat alapján, hogy a cégek cserélődése Magyarországon nem túl intenzív. A 2011–2015-ös időszakban a 10–19 fős cégekből évente átlag 482 darab (2,7%) új cég lépett be a piacra, de belőlük meg is szűnt 581. A 20–49 fős cégek közül a belépő évi 147-tel (1,7%) szemben megszűnt évi 199. A közepes nagyságú cégek esetében a 61 belépő céggel (1,3%) szemben évente megszűnt 69 cég.¹⁰ Fontos azonban hozzátenni azt, hogy az egyes csoportokban a megszűnő cégeknek mintegy fele épp azok közül kerül ki, amelyeket 1–5 éve indítottak el.

1. táblázat: Vállalati demográfiai adatok Magyarországon, 2010 és 2014 között

Vállalati méret (fő)	10–19	20–49	50–249
2009. évi állomány (db)	18 067	8613	4640
Valódi új vállalkozások száma (éves átlag, db)	482	147	61
Valódi megszűnt vállalkozások száma (éves átlag, db)	581	199	69
Valódi új vállalkozások száma (éves átlag, %)	2,7%	1,7%	1,3%
Valódi megszűnt vállalkozások száma (éves átlag, %)	3,2%	2,3%	1,5%

Forrás: Saját számítás a KSH adataiból¹¹

A táblázat alapján arra lehet következtetni, hogy nálunk a 10–20 fős vagy akár az 50–150 fős cégek zöme legalább 7–9 éve működik. Feltehető, hogy közülük akár 40–50%-ot kitesz azoknak a cégeknek az aránya, amelyek már 12–15 éve léteznek.¹² A kis és közepes méretű cégek lassú vállalatcserélődése mellett jelentős értéket képvisel egy kistérségben az, ha egy kisebb vagy egy közepes méretű cég 7–8 vagy akár 15 éve is stabilan gazdálkodik. Ugyanis, ha valami miatt mondjuk az ötödük, hatoduk hirtelen kiesne a sorból, akkor újabb 6–8 évbe is beletelhet, amíg hasonló nagyságú cégek lépnek majd a helyükre.

Vállalati demográfia Lengyelországban

Lengyelországban a megelőző 4–5 évben belépő cégek száma, túlélési jellemzői mellett arról is ad közre adatokat a statisztikai hivatal, hogy ezek hány embernek adnak munkát, mekkora az árbevételük, a nyereségük, a beruházásuk.

2. táblázat: A 2012 és 2016 között alapított vállalatok aránya az adott méretkategóriában Lengyelországban, 2016-ban

2016. év	Vállalati méret			
	mikro	kis	közép	nagy
Foglalkoztatottak aránya	29%	16%	8%	5%
Nyereség aránya	28%	13%	9%	2%
Árbevétel aránya	30%	13%	6%	5%

Forrás: Activity of Non-financial Enterprises in 2016, 508. o.¹³

A fenti táblázat szerint Lengyelországban a kis méretű cégek foglalkoztatottainak 84%-a (az árbevétel 87%-ával) olyan vállalkozásoknál dolgozott 2016-ban, melyek már legalább öt éve működtek.¹⁴ A közepes nagyságú cégek foglalkoztatottjainak pedig a 92%-a (az összárbevétel 94%-ával) a már legalább öt éve létező cégeknél volt. Csak a mikrocégeknél mutatkozott jelentősebb ütemű cserélődés. De még ott is az összproduktumnak (és a foglalkoztatottnak) csak a 30%-a származott az öt évnél fiatalabb vállalkozásoktól.

Amennyiben időszakonként hasonló adatokat Magyarországra vonatkozólag is publikálnának, akkor a mainál objektívebben lehetne elemezni a vállalati szerkezetet, ami hozzájárulhatna a kvv-politika jobb megalapozásához.

**A 2016–2018. ÉVI KERESETI ÉS ADÓVÁLTOZÁSOK
BECSÜLHETŐ HATÁSAI**

A 3. táblázat mutatja, hogy a kereseti, illetve adóváltozások nettó hatása a kisvállalatok bázisidőszaki eredményének több mint a harmadát felemésztette hazánkban 2016 és 2018 között. Ezzel szemben a nagyvállalatok esetében csak az eredmény 13%-át vitték el a változások. A középvállalatok a két csoport között állnak, a változások itt az eredmény ötödét emésztették fel.

3. táblázat: A keresetemelkedés és adócsökkentések egyenlege Magyarországon 2016 és 2018 között¹⁵

A hatás a bázisidőszaki eredmény %-ában	
Vállalati méret	
Nagyvállalat	-13%
Közepes vállalat	-19%
Kisvállalat	-35%

Forrás: Saját becslés, a számú táshoz felhasznált adatforrás: <https://nfsz.munka.hu/bertarifa/adattar2017/index.html>

JAVASLATOK AZ ELVONÁSOK MÉRETNAGYSÁG SZERINTI MÉRSÉKLÉSÉRE

Célszerű lenne a vállalkozások első ötvenmillió forintnyi bérkiadása után alacsonyabb szochót kivetni. Szerintünk 7%-kal csökkentett mértékű elvonás javasolható a mindenkori szochoelvonáshoz képest. Tehát a 2019-ben 17,5%-ra csökkenő szocho mellett 10,5%-ot kellene fizetni az első 50 millió Ft után.

Elgondolásunk szerint 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 kétszáz fős cég esetében csak a januári bérkifizetés lenne kedvezményes. Ahogy elérné a cég bérkifizetése az 50 milliós szintet, úgy az a fölötti részre már a normál elvonási kulcsot kellene alkalmazni.

Becslésünk szerint a fenti rendszer éves szinten a versenyszektorban 210 milliárd Ft állami bevételkiesést eredményezne (az idei bérszínvonallal számolva).¹⁶ A várható hatás 10%-a jelentkezne olyan kisvállalkozásoknál, amelyeknél a bérköltségnek jelentős hányada 50 millió felett, további 10%-a pedig a közepes vagy nagyobb cégek bérei után járna.

KÖVETKEZTETÉSEK, AZ EREDMÉNYEINK ÉRTELMEZÉSE

Véleményünk szerint az előzőekben a szakirodalom alapján bizonyítottuk, hogy a 20. század végi „harmadik globalizációs hullám” lényege az, hogy a különböző országokban telephelyekkel rendelkező nagy nemzetközi vállalkozások eredményesen használják ki az egyes országok eredendő ár- és bérkülönbségeit, és ennek nyomán, a termelés optimális térbeli szervezése révén, képesek jelentős extraprofitot realizálni, amely lehetőség azonban a főként a helyi piacokra értékesítő középvállalkozások számára már nem áll nyitva. Ez a nagyvállalatok térbeli elhelyezkedéséből származó versenyelőny jelentős mértékben gátolja a perifériaországok felemelkedését, ugyanis a helyi vállalkozások a helyi munkaerő számára nem képesek magasabb béreket fizetni, és ezért ezek a helyi középvállalkozások vagy tönkremennek, vagy integrálódnak a nagy nemzetközi vállalati rendszerbe. A helyi középvállalkozások helyi dolgozói pedig,

amint erre lehetőség nyílik, elvándorolnak olyan centrumországokba, ahol magasabb béreket képesek elérni.

Az általunk javasolt „méretfüggő vállalati adózási és társadalombiztosítási rendszer” alkalmazása révén

– a helyi közép vállalkozások versenyhátránya csökkenthető lenne;

– a perifériaországok gazdasági fejlődését alapvetően veszélyeztető munkaerő-elvándorlás pedig legalábbis lelassíthatóvá válna.

Ráadásul mindezt oly módon lehetne kezelni javaslatunk által, hogy közben nem borulna fel a költségvetés egyensúlya sem.

JEGYZETEK

¹ Egyébként fontos fejlemény volt, hogy az emelkedő kamatok hasonló mértékben sújtották az iparosítást külföldi hitelekkel finanszírozó kelet-európai országokat, így Magyarországot is, ami aztán jelentős mértékben hozzájárult ezen országokban a szocialista rendszer összeomlásához és a kapitalista átmenethez.

² Az angol szakirodalomban FDI-nak, azaz Foreign Direct Investmentnek nevezett jelenség azokat a fajta külföldi beruházásokat jelzi, amelyeknek jellemzője, hogy a külföldi tulajdonosoknak meghatározó szerepe van a leányvállalatok üzemeltetésében. A kilencvenes évek elején az ilyen beruházásokat a magyar szakirodalomban „külföldi működőtőke-beruházásoknak” nevezték, majd később a „külföldi közvetlen beruházások” kifejezést kezdték használni. Mindkét esetben arról van szó, hogy a külföldi tulajdonosok meghatározó szerepet játszanak a külföldön működő leányvállalatok működtetésében, és az általuk ki-nevezett vállalatvezetés révén eldönthetik, mit termeljenek, mennyi és milyen munkaerőt vegyenek fel, mennyit fizessenek azoknak, illetve hogy kinek, milyen áron értékesítsék a termékeket és szolgáltatásokat.

³ A kkv-k exporttevékenységére vonatkozóan lásd pl. Deli-Gray Zsuzsa és Bernschütz Mária tanulmányát (Deli–Bernschütz, 2006).

⁴ A társadalombiztosítási rendszer részleges reformjáról több cikk is készült az elmúlt évek során, ezek közt ki kell emelni Árva–Giday–Mádi, 2017 azon, a *Valóságban* megjelent tanulmányát, amely a skandináv országok mintájára az egészségbiztosítást a költségvetésből javasolta volna fedezni, ezáltal lehetővé téve a reálbérek jelentősebb emelését.

⁵ Az adóék, vagyis a tax wedge fogalmát és az egyes országokban, napjainkban e téren tapasztalható eltéréseket az OECD folyamatosan elemzi, és az OECD egyik honlapján (<https://data.oecd.org/tax/tax-wedge.htm>) igen jól szemléltetik is.

⁶ A társasági adó (tao), valamint a béreket terhelő elvonások (tb-járadékok) mellett nyilván lehetne gondolkodni a fogyasztási adók (mint pl. az áfa) mértékének vállalati nagysághoz kapcsolásán is, de mivel ez a megoldás jóval bonyolultabb lenne, ezért jelen javaslatunkban erre nem térünk ki, bár elvben magát az ötletet nyitva kell hagyni.

⁷ Ebben szerepe van annak, hogy az adózás már nem sarkall bér-ár spirálra. Az inflatorikus hatás legyengült a kirívóan magas marginális adórés csökkentésével, a többkulcsos szja-ról való letéréssel (lásd Giday, 2017:144).

⁸ Bár ez a megoldás az adótörvényekbe ütközik, ennek ellenére bőven lehet olyan példákat találni, ahol a munkabérek nem alkalmazotti jogviszony keretében fizetik, hanem katás alvállalkozókként állnak kapcsolatban a dolgozóikkal.

⁹ 2013 és 2016 közt az alkalmazottak száma a nagyvállatoknál 20%-kal nőtt, a kisvállalkozásoknál 12%-kal, a középvállalkozásoknál ezzel szemben csak 4%-kal, <http://statinfo.ksh.hu/Statinfo/haViewer.jsp> adatai szerint.

¹⁰ Az adatok a válság romboló hatását is tükrözik; a vállalati demográfia adatai alapján egyenlegében csökkent a vállalkozások száma. Az elmúlt 4-5 évben a működő vállalkozások száma már érezhetően növekvő (2013 és 2016 közt a kisvállalkozások száma 12%-kal nőtt, a középvállalkozások száma pedig 5%-kal a <http://statinfo.ksh.hu/Statinfo/haViewer.jsp> adatai szerint).

- ¹¹ www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/valldemog/valldemog15.pdf.
- ¹² Ezek becsléséhez semmiféle publikált adatot nem találtunk Magyarországra vonatkozólag.
- ¹³ <https://stat.gov.pl/en/topics/economic-activities-finances/activity-of-enterprises-activity-of-companies/activity-of-non-financial-enterprises-in-2016,1,10.html>.
- ¹⁴ Azaz 2012 előtt alapították ezeket.
- ¹⁵ Az elemzett változások: a szociális hozzájárulási adó 5%-os, majd 2,5%-os csökkentése (2017, illetve 2018), a társaságiadó-kulcs levitele 9%-ra 2017-től (a korábbi 10, illetve 19%-ról).
- ¹⁶ Saját számítás, melyhez az adatok forrása <https://nfsz.munka.hu/bertarifa/adattar2017/index.html>, illetve www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/valldemog/valldemog15.pdf.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Angell, Norman (1911): *The Great Illusion. A Study of the Relation of Military Power in Nations to their Economic and Social Advantage*. G. P. Putnam's Sons, New York – London.
- Árva László – Giday András – Mádi László (2017): Az egészségügy fiskalizációja: kérdőjelek és válaszok. *Valóság*, 60. évf., 6. sz., 28–43.
- Bénichi, Régis (2007): *Histoire de la mondialisation*. Vuibert, Paris.
- Berger, Suzanne (2003): *Notre première mondialisation: Leçons d'un échec oublié*. Seuil, Paris.
- Credit Suisse (2017): *Global Wealth Databook 2017*. Credit Suisse, November. <http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=432759CA-0A73-57F6-04C67EF7EE506040>.
- Deli Zsuzsa – Bernschütz Mária (2006): *A magyar vállalatok exporttevékenysége*. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- Furtado, Celso (1956): *Uma economia dependente*. Men. da Educação e Cultura, Rio de Janeiro.
- Furtado, Celso (1964): *Development and Underdevelopment*. University of California Press, Berkeley.
- Giday András (2017): Melyik adónk legyen egykulcsú? *Pénzügyi Szemle*, 62. évf., 2. sz., 131–151.
- IMF (2000): *Globalization: Threat or Opportunity?* International Monetary Fund, 12 April.
- Katona, Klára – Árva, László – Schlett, András (2013): *Stages of Globalisation. Alternative Ways from Eastern Europe and the Far East*. Kalligram, Pozsony.
- Krugman, Paul – Venables, Anthony J. (1995): Globalization and the Inequality of Nations. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, No. 4, 857–880. <https://doi.org/10.2307/2946642>.
- 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.
- MNB (2018): *Inflációs jelentés*. Magyar Nemzeti Bank, 2018. június.
- Pásztor, Szabolcs (2012): Development Possibilities of the Hungarian-Ukrainian Borderland in the Mirror of Globalisation. *Annals of the University of Oradea, Economic Science*, Vol. 21, No. 2, 385–389.
- Pásztor, Szabolcs (2015): Measuring the Border Effect in Hungary: the Case of the Eastern Borders. In: Erdey, László – Kapás, Judit (szerk.): *Institutions, Globalizations and Trade*. Debreceni Egyetem, Debrecen, 111–130.
- Piketty, Thomas (2015): *A tőke a 21. században*. Kossuth Kiadó, Budapest.
- Prebisch, Raoul (1950): *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. United Nations, New York.
- Rodrik, Dani (1997): *Has Globalization Gone Too Far?* Peterson Institute for International Economics, Washington D.C.
- Solimano, Andrés – Soto, Raimundo (2005): *Economic Growth in Latin America in the Late 20th Century. Evidence and Interpretation*. Economic Development Division, Santiago.
- UNCTAD (1994–2017): World Investment Reports különböző évi számai.
- Williamson, John (1989): What Washington Means by Policy Reform? In: Williamson, John (ed.): *Latin American Adjustment. How Much Has Happened?* Peterson Institute for International Economics, Washington D.C.
- The World Bank (2017): Poverty & Equity Data Portal. The World Bank, <http://povertydata.worldbank.org/poverty/home/>.