

A tudathasadásos kisvállalkozó

Botos Katalin¹ – Halmosi Péter²

A kisvállalkozások helyzete, hitelkapcsolatai, tőkeellátottsága, foglalkoztatásban betöltött szerepe, egy szóval a szektor fontossága nap, mint nap gazdaságpolitikai elemzések, kutatóintézeti viták tárgya. Meglehetősen sok publikáció foglalkozik a témakörrel, s így erősen kérdéses, vajon egy más szempontú megközelítés gyökeret ereszthet-e a hagyományos kutatási irányok mellett. A megközelítések zöme gazdasági. A kisvállalkozások versenyképességét keresik, azt, hogy vajon talpon maradhatnak-e korunk kihívásai közepette, s mennyibe kerül ez a társadalomnak. Vagyis, milyen támogatás szükséges a szektor életképességének fenntartásához, netán erősítéséhez. Viszonylag kevés elemzés olvasható viszont a szektor vállalkozói-nak pszichológiai megközelítéséről. Annyira a lét a tét, hogy vajmi kevés figyelem irányul a vállalkozói lelkivilágra. Dolgozatunk tárgya éppen erre irányul.

Kulcsszavak: kisvállalkozó, kényszervállalkozás, szerepkonfliktus, jogi védelem

1. A kisvállalkozások helyzete – hagyományos megközelítésben

Mindenek előtt meghatározandó a kisvállalat, kisvállalkozás fogalma. Az EU Bizottság 1996-os definíciója a foglalkoztatott létszám és a forgalom nagysága szerint határozza meg a fogalmat. Eszerint a 250 fő foglalkoztatott felett nagyvállalatról, 50-250 fő foglalkoztatott esetén középvállalatról, 50 főnél kevesebb alkalmazott esetén pedig kisvállalatról beszélünk. Ez utóbbin belül is külön kategóriát alkotnak a mikrovállalatok, amelyek 10 főnél kevesebbet foglalkoztatnak. A 90-es évek közepén Európában több mint 15 millió ilyen mikrovállalkozás létezett. A 10-49 főt foglalkoztató kisvállalatok száma közel egy milliót tett ki (Reifner 2003/a, 22. o.). Így az Európai Unióban a vállalatok átlagos létszáma 6 fő alatt maradt, s forgalma alig egy millió eurót ért el... Németországban a mikrovállalatok száma 2 millió, s ez teszi ki az összes vállalat 86 százalékát. Az itt foglalkoztatottak jelentős részét, 23,5 százalékát teszik ki a munkavállalóknak. Ez egyben jelzi, hogy a német közép-és nagyvállalatok milyen komoly munkavállalói létszámmal működnek, azaz a társadalom jövedelemszerzésének a nagyvállalatok a meghatározó helyei.

¹ Dr. Botos Katalin, az MTA doktora, tanszékvezető egyetemi tanár, SZTE Gazdaságtudományi Kar Pénzügytani Tanszék (Szeged)

² Halmosi Péter, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar Pénzügytani Tanszék (Szeged)

Nálunk, Magyarországon ettől lényegesen eltérő a helyzet. A döntően magyar tulajdonban lévő kisvállalkozásokra hárul a lakosság zömének foglalkoztatása, míg a túlnyomó részt külföldi tulajdonban lévő nagyvállalatok magas termelékenységi színvonalon dolgoznak, s végső soron a munkavállalóknak alig egy ötödét (!) foglalkoztatják.

Hazánkban az ezredfordulón 372000 társas vállalkozásból 342000 mikro-vállalat volt. Ha ehhez hozzáadjuk a mintegy 400000 egyéni vállalkozót, akkor csaknem 800000 mini vállalkozással számolhatunk. Teljesen egyértelmű, hogy ezek zöme kényszervállalkozás. Sokkal több van – fajlagosan számolva is – kisvállalkozásból a gazdaság szinte minden ágában, mint az Unión belüli országokban. Például Magyarországon kereskedelemmel és vendéglátással 24000 kisvállalkozás foglalkozik, míg Ausztriában – azonos népességre vetítve – csak 123000. Nyilván nem az alföldi puszta látványosságai vonzanak több turistát, mint az Alpok. Csak az érdekesség kedvéért jegyezzük meg, hogy ingatlanforgalmazásban abszolút listavezetők vagyunk Európában, számtalan cég él meg a közvetítésből, s nem is rosszul. (Ezt bizonyítja ezen ágazat súlya a GDP-ben, amely több, mint kétszerese mondjuk a mezőgazdaság hozzájárulásának...)

Az bizonyos, hogy a csatlakozás után ennyi kisvállalkozás nem lesz életképes. Ezt egyszerűen az átlagos vagy hozzánk hasonló helyzetű országok adataival való egybevetés is előre jelzi.

2. Az új paradigma

Hagyományosan úgy tekintettek a kisvállalkozásokra, mint vállalkozásbölcsőre. A kisvállalkozásokként megszülető vállalkozások majd felcseperednek, közép-, esetleg nagyvállalkozások lesznek, de legalább is ezekhez kapcsolódva, tartósan önálló profitmotivált egységként fognak létezni.

A hazai kis- és ezen belül is a mikro-vállalkozások helyzetével foglalkozó elemzések szinte mindegyike ebből az alapállásból indult ki. Hangsúlyozzák, hogy a kisvállalkozásoknak vannak jelentős előnyei, például a rugalmasság, innovatív hajlam, bürokrácia-mentesség, amit természetesen a méretgazdaságosságból fakadó hátrány erősen leront. A kisvállalkozások gazdaságpolitikai megközelítésénél ezért alapvetően az a szempont játszott szerepet – nálunk csakúgy, mint Nyugat-Európa számos más országában –, hogy *hogyan lehet a kisvállalkozásokat azonos starthelyzetbe hozni a nagyokkal*, versenyhátrányukat megszüntetni, legalább is mérsékelni.

A hagyományos irányzat abból indult ki, hogy a hátrányokat valamiféle *jövedelem-transzferrel* kellene ellensúlyozni. Változatos eszköztára alakult ki a költségvetési eszközökből – esetleg külső segélyforrásokból – történő támogatásnak, különböző filozófiák mentén. Sajnos igen gyakran célt tévesztettek ezek a törekvések, s nem a legrászorultabbakat érték el, esetenként nem voltak mentesek a csalás, korrupció gyanújától sem. Kérdéses természetesen, hogy milyen körre, milyen földrajzi

egységre, milyen időszakra terjesztjük ki a vizsgálatot. Nem állítható sommásan, hogy az ilyen programok mindig alacsony hatékonyságúak voltak. Vegyük például az osztrák és német több évtizedes gyakorlatot a II. világháború után. A *Kreditanstalt für Wiederaufbau* vagy a *Kontrollbank* által finanszírozott egzisztencia-teremtő kis- és középvállalkozások végső soron megerősödtek, visszajuttatták a kedvező kondíciókkal kapott kölcsönforrásokat a bankokhoz, s így azok az eredetileg a Marshall-segélyre alapozott kedvezményes hitelezést majd fél évszázadon át tudták folytatni. Ennek köszönhetően a német kisvállalkozási szektor stabilizálódott, tartós elemét képezte a német társadalomnak és gazdaságnak. De sorolhatnánk az angol példát is, ahol az *Investment in Industry* elnevezésű intézmény, amelyet az Angol Jegybank (!) eszközeiből hoztak létre, kisebbségi részvénytulajdonosi pozíciók vállalásával erősítette meg a kisvállalkozói szektort, amit a tulajdonos, ha megerősödött, kivásárolhatott.

Mind a német, mind az angol példára igaz, hogy a fenti módszer a háború utáni első három évtizedet jellemezte, majd az intézmények úgy ítélték meg, hogy a hazai gazdaságban a fennmaradt kisvállalkozások már nem igénylik feltétlenül ezt a fajta támogatást, s a tőkeexportot segítették a harmadik világba. A rendszerváltozás német részről ismét elkerülhetetlen szükségyszerűsége tette, hogy a visszakerült tartományok eltorzult társadalom- és gazdaságszerkezetét a korábban alkalmazott módszerek újraélesztésével kell helyreállítani. Erre aztán valóban jelentős eszközöket fordítottak is (Kállay 2002, 38. o.), jövedelemtranszfert jelentő támogatások formájában. Az amerikai kormányzati körök a 90-es években többször is kifejtették, hogy ellenzik az ó-kontinensen alkalmazott megoldásokat. Összhangban a liberális gazdaságfilozófiával, a piaci koordináció szerepét hangsúlyozták, s úgy vélték, hogy a nyújtott segítő szolgáltatásoknak is piaci ára kell legyen. Az életképes kisvállalkozásoknak elsősorban piaci információkra, jó marketingre, a finanszírozás elérhetőségére van szükségük, nem nyílt vagy burkolt jövedelem-transzferre.

Ha életképes egy vállalkozás, akkor e hátrányok kiküszöbölésével talpon maradhat. Maguk a segítő szolgáltatások is legyenek piac-konformok, így csak azok veszik igénybe, akik meg tudják fizetni a szolgáltatásokat. Ez kiszűri az ügyeskedők jó részét, és biztosítja a *működés fenntarthatóságát* (Kállay 2002, 40. o.).

A téma vezető szakemberei azt hangsúlyozzák, hogy lejárt a *piachelyettesítő* megoldások kora, a *piacépítő* konstrukciókat kell tehát fejleszteni. S kétségtelen, hogy az EU, OECD ajánlások már ebben a szellemben születnek meg.

Éppen ezért volt meglepő, hogy napjainkban rangos szaklapban találkozhatunk a fentiektől lényegesen eltérő megközelítéssel (Reifner 2003/a).

3. Vállalkozás-munkavállalás?

A német munkavállalók zöme – mint láttuk fentebb – alkalmazotti viszonyban van, de jelentős a kisvállalkozók száma is. A társadalomtudósok rendkívül nagy je-

lentőséget tulajdonítanak annak, hogyan alakul e réteg gazdasági helyzete. Ez a nem lebecsülhető választórétég saját sorsa alakulásáért nyilván felelőssé teszi az ország gazdaságpolitikussait, tehát nem söpörhető le az asztalról a probléma azzal, hogy a demokratikus piacgazdaság viszonyai közepette mindenki a maga sorsának a ková-csa.

És sajna, a globalizmus korának kihívásai közepette nem könnyű talpon maradni. Németországban sem. Az átlag 3 főt foglalkoztató német kisvállalkozók bizony jelentős arányban mennek tönkre a kemény verseny miatt, hiszen nem rendelkeznek komoly pénzügyi menedzsmenttel, se számottevő tőkével. 2000-ben például a fizetésképtelenné vált cégek 80 százaléka a 2,5 millió eurónál kisebb forgalmú cégek köréből került ki. A legfrissebben alapított cégeknek, vagyis a rendszerváltozás évtizedében – ami a németeknek az egyesülés évtizedét jelentette –, csak minden negyedik cégnek volt egynél több alkalmazottja. A cégalapítás tehát gyakorlatilag *kényszervállalkozás*. *Csakúgy, mint nálunk*. A nagyfokú munkanélküliség erre készítet. A statisztikák azt mutatják, hogy a vállalat alapítások száma jelentősen növekedett, de nagyarányú a vállalatok megszűnése is. Az IFO-Intézet³ felmérése szerint abból a 2 millió főből, akik Németországban 1990-96 között váltak egyéni vállalkozóvá, mintegy 1,6 milliónyian hagytak fel tevékenységükkel, viszonylag rövid időn belül (Reifner 2003/a). Valójában minden olyan kisvállalkozást sikertelennek kell tekintenünk, amelynek forgalma nem tartja el a vállalkozót – még ha formálisan nem csődölt is be. Az első hét év alatt a vállalkozások mintegy 20 százaléka bukott meg. Az államilag támogatott körben ez az arány kisebb volt, csak 10 százalékot tett ki.

Egy hamburgi felmérés szerint (Reifner 2003/a) a vállalkozások több mint fele főmunkaidős elfoglaltságot jelent – tehát ez az egzisztencia alapja –, s a szolgáltatási szektorban működik. Háromnegyed részben férfiak, még hozzá fiatal férfiak próbálkoznak e formával, s nagyon gyakran – 88 százalékban – újbóli kísérletről van szó. Azaz, már próbát tett a vállalkozó valamely területen, de nem járt sikerrel. A kísérletezők egy negyede próbálja munkanélküli státusát a vállalkozói egzisztenciával felcserélni. Mintegy negyven százaléka az újsütetű vállalkozóknak valamely cég korábbi alkalmazottja, aki megpróbál önállósodni.

Mindebből természetesen következik, hogy mivel a kisvállalkozások tőkeelátottsága rossz – ezért a nagy számú bukás –, működésükhöz idegen tőke bevonására kényszerülnek. Általában hitelforrásokat vesznek igénybe (de ez általában jellemző a német vállalkozások többségére, amely 58 százalékban hitelből finanszírozza magát). A kockázati tőke nem jelent a német kisvállalkozások számára megoldást, mert általában nem képesek olyan jövedelmezőséget produkálni, amely felkeltené a kockázati tőkealapok figyelmét. Fő finanszírozó partnereik a szövetkezeti bankok, a kisvállalati hitelpiac 70 százaléka ez utóbbiak kezében van (közismert, hogy Németországban fejlett a szövetkezeti bankszektor, még mindig több ezres taghálózattal

³ Internationale Forschungsinstitute.

rendelkezik, s a kisebb településeken is jelen van). A nagybankok részesedése csupán 20 százalék, de azért a náluk lévő ügyfelek száma sem lebecsülhető. A Deutsche Bank például 43000 kisvállalkozást és 22000 középvállalkozást finanszíroz. A banki hitelfinanszírozás szerepe a kis- és középvállalatoknál az elmúlt időszakban némiképp növekedett Németországban, míg a nagyvállalatoknál csökkent. Utóbbi nem csoda, hiszen a német piacot is utolérte a nemzetközi fejlődési tendencia, a tőkepiaci finanszírozás szerepének erősödése. Ha tehetik a nagyok, akkor az olcsóbbnak tekinthető tőkepiaci formához fordulnak. A bankszektor tehát rákényszerül a kisebbek finanszírozására, de ezt – éppen a kis ügyfelek kevés saját tőkéje miatt – csak mérésékelte lelkesedéssel teszi.

Nem véletlen, hogy nagy izgalmat okoztak a Bázeli II irányelvei a német bankárok számára. Mint ismeretes, a Bázeli II azokat a nemzetközi irányelveket jelenti, amelyek szerint a bankoknak a kockázatokat figyelembe kell venniük a saját tőke szükséges mértékének meghatározásakor. Áttanulmányozva a tárgyban tett korábbi nyilatkozatokat és állásfoglalásokat, így például a német Bundesbank által nyilvánosságra hozott véleményeket, világos, hogy az eredeti irányelvek még kedvezőtlenebbek voltak, mint amilyenek végső formájukban. A német bankok számára ugyanis előnytelen volt az a rendelkezés, hogy a kisvállalatok finanszírozásával foglalkozó bankoknak a nagyobb bukási kockázat miatt nagyobb tartaléktőkét kellett lekötönni, mint a koncentráltabb hitelgénylőkkel bíró pénzügyintézeteknek. Márpedig a német gazdaság szerkezetéből fakad, hogy szeretik vagy sem, a kisebb- és középvállalatok aránya nagyobb a portfólióban, mint számos más nemzetközi banknál. Nem kis része volt a kedvezőbb végső megszövegezésben ezért a német befolyásnak, a német bankszektor lobby-erejének. Ez, jelezzük, a magyar bankoknak is jól jött, hiszen éppen most van abban a szakaszban a magyar bankrendszer, amikor kénytelen nyitni a kisebb vállalkozások felé is, fogytán lévén a nagy ügyfelek...

Meg kell jegyezni, hogy nem jogrendtől és szokásoktól független, mennyiben tekinthetjük a kisvállalkozásokat valóban kockázati tényezőnek. Mindazok ellenére, amit a német kisvállalkozások kényszervállalkozás-jellegéről mondtunk, látni kell, hogy a német gazdaság szövete másképp épül fel, mint az a világ számos más országában. A kisvállalkozók szerepét a II. világháború után kialakuló társadalmi-gazdasági berendezkedés, a *szociális piacgazdaság* olyan alapvetőnek tekintette, hogy sajátos tudat alakult ki e rétegnél. A kisvállalkozók a nagyobb vállalatok tartós beszállítói, úgy tekint rájuk a gazdaságpolitika, mint innovációs centrumokra, a rugalmas alkalmazkodás fontos biztosítékaira. A tartós szállítási kapcsolatok jól beillesztik a kisvállalkozót a stabilabb nagyvállalatok piacába. Ha pedig a szolgáltató szektort nézzük, ott a kereskedelmi láncok, szupermarketek nagy száma mellett is jelentős a hagyományokon alapuló kis üzlet-hálózat aránya. A magasabb életszínvonal mellett van mód bizonyos fogyasztói rétegek megkötésére. Ez természetesen nem feltétlenül áll az 1990 utáni új kezdeményezésekre, hiszen közöttük – mint látjuk – érthetően nagyobb lett a kényszervállalkozók aránya. Talán ezzel magyarázható, hogy a kisvállalkozók hitelhez jutási lehetőségeire most már Németországban is

viszonylag sok a panasz. A Hamburgi Egyetem 2001-es felmérése szerint (Reifner 2003/a) az ügyfelek kiszolgálási hajlandósága a bankoknál csökkent, amint azt az 1. ábra is mutatja.

Ez akkor is így van, ha fontosságuk a bankok számára továbbra is jelentős, hiszen segítenek kihasználni hitelezési kapacitásaikat, s a nagyvállalatoknál – mint utaltunk rá – nagyobb a tőkepiaci finanszírozás lehetősége.

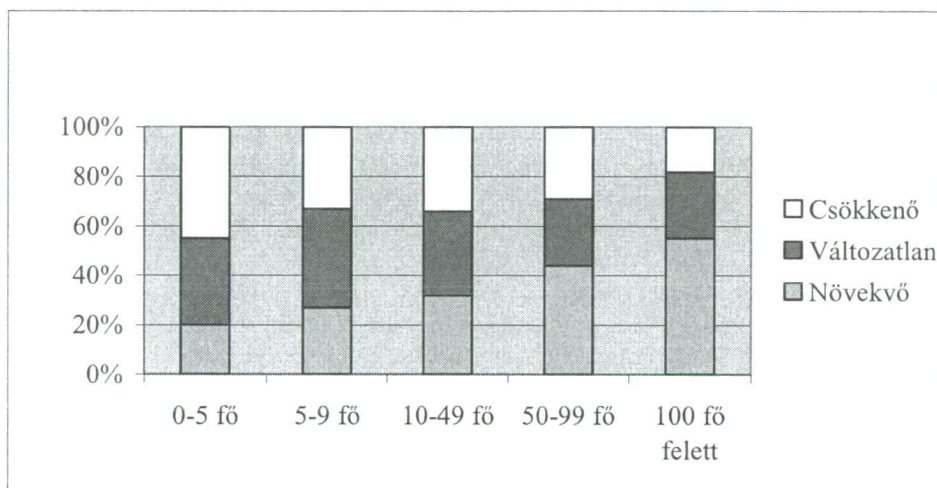
Egyszóval: a zömében kényszervállalkozók vállalkozókénti kezelése nemigen jó sem a vállalkozónak, sem a bankoknak. De hát minek lehetne másnak kezelni e gazdasági egységeket?

4. A kétfelkű kisvállalkozó

A kisvállalkozás az az intézmény, *amiben, amiből, amivel* élnek a kisvállalkozók. *Amiből*, hiszen innen származik a jövedelme, *amiben*, hiszen gyakran fizikailag sem válik el a lakótér, amelyben él, s *amivel él*, mert vállalkozásának léte egybeforr szociális létével.

A kisvállalatok esetében az üzleti döntések olyan szorosan egybefonódnak a személyes léttel, hogy a hitelképesség-vizsgálatok szinte nem lehet személyi és üzleti önállóságról beszélni. A vállalkozás bevétele a vállalkozó jövedelme, amelyből személyes kiadásait, fogyasztását is fedezi. Az áhított személyes és családi életszínvonal meghatározza a vállalkozásba visszaforgatott jövedelem nagyságát, ez viszont a jövőben elérhető nyereségre meghatározó jelentőségű. A fogyasztási igények növekedése a jövőbeni jövedelmet csökkenti. A lakóház, földbirtok, tehát az ingatlan-vagyona gyakran fedezetül szolgál üzleti hitelfelvételénél. Fő jövedelemforrása saját munkaereje, ezáltal személyes megrázkódtatásai, betegség, szerencsétlenség és személyes érzései, idegállapota, hangulata közvetlenül befolyásolják a likviditási, hitelfedezeti értékét. A személyes jellemzők, képzettség, vagyon, az üzleti lehetőségek határát is jelentik. A vállalkozás részesei gyakran a családtagok is. A gyerekek, nagyszülők, a házastárs igényei is érintik a vállalkozást. Nem mindegy, milyen az apa-fiú kapcsolat, milyen a családi állapot, kor és egészség, milyen az utódlás megoldása, van-e tartásdíj, milyen korúak a gyerekek. Ez mind-mind szerepet játszhat a finanszírozási kapcsolatban, a hitel elbírálásánál. Ha kisebb a bevétel, kisebb lesz a személyes fogyasztása, a vállalkozó nem sztrájkolhat önmagával szemben magasabb személyes bérért. *Saját magának kell legyőznie a vállalkozó és munkavállaló közötti szerepkonfliktust.* Csökkentheti a saját bérét – de egy elhúzódó vakációval akár tönkre is teheti a vállalkozását. Ha a külső kényszer nagy, akkor választhat, hogy feladja, vagy mérsékli személyes jövedelem-igényét. A csökkenésnek a minimális szükségletek szabnak határt. Míg egy alkalmazottat véd a munkajog, például a minimál-bér meghatározásával vagy a kollektív szerződéskötéssel. Ha a munkáltató nem tudja kitermelni az alkalmazottnak járó bért, a vállalkozó is kihullik a piacról. Jövedelme nem lesz elegendő kötelezettségei fedezésére, esetleges adósságai fizeté-

1. ábra A bankok hitelfolyósítási hajlamának alakulása a német KKV-szektor irányába



Forrás: Reifner (2003/a, 25. o.).

sére, s csődbe megy. A bérharc része a piaci szelektációs mechanizmusnak, amely végső soron a nagyobb társadalmi hatékonyságot szolgálja, így rendben lévőnek tűnik. Áramolják a munkaerő oda, ahol nagyobb hatékonyságú a termelés! Ez az egész társadalom érdeke. Csakhogy a kisvállalkozónál ez a mechanizmus nem működik. A kisvállalkozó önmaga kenyéradó gazdája, a saját vagyona a tőkéje, ennek hasznosítása a tét. Ha elbukik, kimehet a munkaerő-piacra, mások tőkéjéből teremtett munkalehetőségekre pályázni. Ha vannak. Amíg a kapitalizmus kibontakozó szakaszában szükséges volt, hogy a kisárutermelő gazdaságokból felszabadítsák a munkaerőt a nagyipar, a nagybani vállalkozások számára, ez a szelekció indokolt volt. Napjaink szívósan magas nyugat-európai munkanélküliségi mutatói mellett aligha kívánatos a tömeges munkaerő-kínálat megnövekedése.

No, meg azt is figyelembe kell venni, hogy a némiképp humanizálódott kapitalizmus – legalább is a fejlett országok jóléti társadalmában – már nem az éhhalál és pusztulás alternatíváját kínálja a fölös munkaerőnek, mint a vadkapitalizmus 19. századában.⁴

Az európai fejlett országokban a munkából kiesőt valamilyen minimális szinten a társadalomnak – az érvényes jogrend szerint – támogatnia kell, itt tehát már

⁴ Itt most tekintsünk el a világméretű összefüggésektől. Ott természetesen az éhség és nyomor olyan képeivel találkozhatunk, amelyek nem férnek be a nemzetgazdasági keretben végzett elemzésbe. Sőt, tekintsünk el a kapitalizmus sajátosan amerikai válfajától is, amelyben az elbukó és újrakezdő vállalkozók sokkal gyakoribbak, az általánosan magasabb jóléti színvonal, a mentalitásbeli, a szociális háló eltérő szintű működéséből fakadó különbségek miatt.

más a helyzet. A demokratikus társadalmi berendezkedés abból indul ki, hogy még a hajléktalan is szavazópolgár, s a szolidaritás valamilyen szinten megilleti. Ez esetben a társadalomnak *másként kell* – ismétlem: *kell* – viszonyulnia a kisvállalkozóhoz, mint azt jelenleg teszi, *akár a régi, akár az új paradigma szerint*.

Nem az a helyzet ugyanis, hogy a kisvállalkozó kellő helyzetbe kerülve felhalmozásra képes lesz, esetleg növekszik, mind nagyobb és nagyobb vállalkozó lesz. Ez rendkívüli kivételként fordul csak elő. A kisvállalkozás napjainkban valójában nem más, mint munkavégzés, *nem munkaviszonyban*. Összhangban van ez az új típusú gazdasági kapcsolatokkal, amelyek a korábbi koncentrációs törekvésekkel szemben a kapcsolatok decentralizálását helyezik előtérbe. Az ún. tranzakciós költségekből kiindulva a racionalizálást napjainkban egyre inkább az vezérli, hogy a munkafolyamatokat „kiszervezik” a vállalatból. Az így alakuló kisvállalkozás-hálózatot szerződéses-, és nem munkajogi-kapcsolatok fűzik az anyacéghez. Ezek a kisvállalkozók gyakorlatilag egy-egy munkafolyamatra specializálódnak. Az anyacég számára jelent bizonyos kockázatot, hogy nem utasításos viszonyban képes szabályozni a köztük lévő viszonyt, de a probléma a szerződések kellő megfogalmazásával minimalizálható. Ennél mindenképpen nagyobb a munkavállaló-vállalkozó kockázata, hiszen őt csak a szerződéses jog védi, de ha az adott feladatra az anyacég olcsóbb megoldást talál, viszonylag egyszerűen meg lehet szüntetni a jogviszonyt.

A kisvállalkozás megszűnése a munkanélküli sereget növelné, a jóléti társadalomra terhet róna. Ha abból a szemléletből indulunk ki, hogy a szociális piacgazdaság elvei alapján kialakult gazdaságszerkezetben szerves kapcsolat van a kis-, közepes- és nagyvállalatok között, továbbá, hogy a harmonikus együtt-fejlődéshez az szükséges, hogy a kisvállalkozások is azonos gazdaságossági kritériumok szerint fejlődjenek a piacot jelentő nagyvállalkozásokkal, akkor nagy valószínűséggel elfogadhatónak látszik az új „paradigma”, mely szerint a kisvállalkozások támogatásának fenntartható formáit kell megtalálni. Más szóval a méretből fakadó, s jórészt információ hátrányok kiszűrését kell megoldani, de nem folyamatos jövedelemtranszfert alkalmazni. Az ugyanis előbb-utóbb a közpénzek szűkösségébe ütközik.

Másnak tűnik számunkra a mikro-vállalkozások szerepe. Míg az előbbi esetben valójában a nagyvállalatot szubvencionáltuk közvetetten a kisvállalkozó közpénzből való megtámogatásával, itt az a kérdés merül fel, hogy a munkavállaló korábban kiharcolt védelmét szüntetjük meg azzal, hogy a kisvállalkozót a vállalkozások szabályai szerint kezeljük a gazdasági életben. Ez a szerzett jogok ügyes, trükkös visszavonása, olyan gazdasági innováció, amely elsősorban a vállalkozók költségcsökkentését szolgálja. Mondhatjuk persze, hogy ez közérdek, de jól tudjuk, hogy ez csak fügefalevél.

Kétségtelen, hogy az egyre élesebb versenyben a vállalkozóknak minden eszékört meg kell ragadniuk a talpon maradáshoz, s hogy ez végső soron a munkavállalók érdeke is. Mondhatjuk, hogy lám, mennyivel rugalmasabbak a világ más részein, s hogy a munkavállalók a szociális piacgazdaságokban túlzott védelmet élveznek. Mondhatjuk, hogy ma már szinte alig lehet kitenni egy munkavállalót, azért keresik

az „új” megoldásokat a vállalatok. Ezt mind mondhatjuk, csak éppen elfelejtjük hozzátenni a következményeket. Azt, hogy azért találták ki a munkajogi védelmét a munkavállalóknak, hogy a nagyobb „kitartással” rendelkező tőkével szemben a munkások *méltányos tárgyaló pozícióban* legyenek. *A globalizmussal a tőke nagy segítséget kapott. Telephelyének szabad megválasztásával kimazsolázhhatja a számára jelentkező abszolút előnyöket, s a kevésbé mobil munkaerő – mint munkanélküli – a helyi hatóságok demokratikus gondja marad* (Botos–Botos 2003).

Mindenképpen indokolt tehát újra gondolni a kisvállalkozók, különösen a kényszervállalkozók sajátos helyzetét. Bár formailag vállalkozásról van szó, tartalmilag fogyasztó magánszemélyek jelennek meg a piacon, akik – amelyek – megpróbálnak a szerződéses kapcsolatokban jövedelemre szert tenni, tehát azt nem bérként kapják meg.

Ha a magyar viszonyokra gondolunk, akkor a rendkívül magas arányú mikrovállalkozás és egyéni vállalkozás esetében egyértelműen erről van szó. Természetesen tudjuk, hogy a kisvállalkozások egy része éppen azért választotta ezt a formát, mert az adott jogi környezetet tekintve, ez volt a számára kedvezőbb. A vállalkozó „leköltséghetett” olyan fogyasztási tételeket, amelyek a személyes életszínvonalát is emelték, azaz, így több fogyasztást engedhetett meg a maga számára. Ez az ügyeskedés nehezen elítélhető olyan társadalmi közegben, ahol polgárjogot nyert még a „megélhetési bűnözés” fogalma is.⁵ Emellett azt is figyelembe kell venni, hogy a rendszerváltozás átmenetében visszaestek a jövedelmi szintek, s a vállalkozási „innovációk” a visszakapaszkodást, vagy csupán a lejtőn való megkapaszkodást szolgálták. Nagyon valószínű, hogy a vállalkozások, egyéni vállalkozók egy jelentős részénél nem maga a vállalkozó döntött – volt számára más lehetőség, mert a piaci partnereknek is ez a forma volt kedvezőbb, olcsóbb így voltak hajlandóak kapcsolatot létesíteni.

Magyarország gazdaságszerkezete egyszerre mutatja mindazokat a problémákat, amelyeket a középosztályon alapuló európai társadalmakban is megtapasztalhatunk, s azokat, amelyek az átmenet sajátos viszonyaiból fakadnak. Még ha egy rövidebb távú szemléletben mondhatjuk is, hogy a vállalkozók saját döntésükből váltak azokká, (nekik is jobb volt e forma), előre vetíti árnyékát hosszabb távon, hogy a jelen problémáit sokszor a jövő terhére oldják meg. A vállalkozói bevétel nem munkabér, nem járulék-köteles, csak forgalmi adó terheli – de ezek után valóban a vállalkozó egyéni döntése, hogy milyen mértékben gondoskodik öreg napjairól. A fizetendő járulékinimum alacsony, s ha igaz, amit előbbieken a magyar viszonyokról állítottunk, azaz, hogy valójában bérpótló jellegű jövedelmekről van szó, akkor aligha lesz mód ebből a nyugdíjas évekre vagyont felhalmozni, sokat félre tenni, vagy olyan nyugdíjbiztosítást kötni, amely mindazt a szolgáltatást nyújtja, amelyet az alkalmazottak megkapnak – ahol a munkáltató is részt vállal a járulék-fizetésben.

⁵ Félreértés ne essék: nem törvényteleniségekre utaltunk, csak a jogszabályok-adta játéklehetőségek kihasználására.

Most lehet, hogy az alacsonyabb díjfizetést vállalja – messze még az öregkor. Képelesen szólva: mint munkavállaló, fizetnek, mint önmaguk munkáltatója, nem. Ha azonban elperegnek az évek, ez a réteg még súlyos társadalmi problémák okozója lehet – ez előre látható. *Tudathasadásos vállalkozónk a rövid táv foglya.*

5. „Negyedik védett csoport?”

Tanulmányunk e részében elsősorban a német gyakorlat elemzésével foglalkozunk. A német gazdaságban és társadalomban a kisvállalkozások sajátos helyzetet töltenek be. Bár láttuk, hogy jelentős részük ott is kényszervállalkozás, s a bukási mutatók is ismerősnek tűnnek, azért a német kisvállalkozásoknak a középosztálybeli szerepe hagyományosan erős. Maga a szociális piacgazdaság a második világháború után azokból a keresztény-szociális tanításokból indult ki, amelyek a kisvállalkozói létet a leginkább emberhez méltónak tartották, ahol a munkavállaló nem idegenedik el a termelés eszközeitől, tulajdonosi és munkavállalói magatartása harmóniában lehet. A német jogrendben a munkavállaló, a fogyasztó és a bérlő védett „kategória”. Vajon eljött-e az idő, s adott-e annak a lehetősége, hogy a mikro-vállalkozásokat – vagy azok egy jól definiálható körét – védendő kategóriaként, védelemre szoruló társadalmi csoportként és piaci szereplőként kezeljük? Vajon definiálható-e pontosan, milyen körre gondolunk? Mi ellen kellene védeni a szereplőket? Magával a piaccal szemben, mint a középkori céheknél, vagy azoknál a hivatásoknál, ahol a német jogrend egyéni vállalkozókról beszél? Ilyenek azok a szabad foglalkozások – orvosok ügyvédek, építészek –, ahol a versenynek káros következményei lehetnének. Ami a hagyományos vállalkozásoknál a túlélés érdekében megengedett, az – Németországban – e hivatások gyakorlóira számára tilos. Számos kötöttségük is van, kamarai felügyelet, személyes felelősség, helyhez kötöttség. A fizetendő díjak fejében azonban védelmet, segítséget kapnak, hogy ne nyereségmaximalizálási elvtől vezetettve, vállalkozás-szerűen kelljen hivatásukat gyakorolniuk. (Hippokratészi eskü és energia-takarékos futószalag-szerű kezelés aligha vág össze – bár egyre többször megtapasztaljuk konfliktusukat...) Történelmileg ilyesfajta védettségük volt a kézműveseknek is, de ez már napjainkra rég elavult. Ha a piactól nem is, az üzleti partnerektől meg lehet és meg kell-e védeni őket? A vállalkozót, mint munkavállalót? Mint fogyasztót? Hogyan, milyen módszerekkel (Reifner 1999)?

Egy biztos: a viselkedési elmélet szerint *összeomláshoz vezet az egymásnak ellentmondó elvárások egyidejű jelentkezése egy adott szereplővel, személlyel szemben. A dolgozó-vállalkozó egyrészt szabad, ugyanakkor saját magának foglalkoztatója, s ez belső feszültséget kelt benne.* A munkavállaló szociális érdekei érvényesítésekor támaszkodhat a szakszervezetekre, s a dolgokat költség-oldalól szemlélő nagyvállalati vezetéssel érdek kompromisszumra juthat. A kisvállalkozónak ezt önmagának kell megtennie, harmóniát teremtenie. Ha beteg, döntenie kell, mi előbbre való, a vállalkozása, vagy saját egészsége? Ha hitelt kell felvennie, akkor a család-

di kapcsolatokat kell szakítópróbának kitennie, hiszen a feleség, gyerekek beleegyezése kell a kezességi ügyletbe. Ha lakóházát köti le fedezetként, saját létbiztonságát kockáztatja. Az üzleti létben a kockázatvállalás természetes, de az honorálva is van – a magánéletben a kockáztatás elítélendő (Reifner 2003/b). No de a kisvállalkozónál hol a határ?

A német kisvállalkozó bankjával úgy tárgyal, mint segítő partnerrel. De ha a bukás közelít, a bank csak a biztonságát tartja szem előtt – tegyük hozzá, érthetően. A vállalkozó számára meglepő lesz, hogy továbbá nem ügyfél, hanem kockázatos portfólió-elem, *kétes követelés*. A válság menedzselésére a kisvállalkozónak gyakorlatilag egyetlen „saját tőkéje” van, meg nem fizetett munkaereje, magáé és családtagjaié. Munkásként reagál a válságra, csak így tud. Bankja racionális viselkedését árulásként éli meg, hiszen a maga részéről a korábbi kapcsolatot az ő munkaorientált élményvilágának megfelelően barátságosnak és egyáltalán nem üzletinek tekintett (Reifner 2003/b)...

6. Konklúzió helyett

Nem állíthatjuk, hogy a magyar helyzet teljesen analóg lenne a német gyakorlattal. Ami azt illeti, a rendszerváltozás óta visszhangzik a szakirodalom és a publicisztika a kisvállalkozások és a bankok nem túl barátságos viszonyától. A magyar kisvállalkozó nem veszíti el korábbi barátságos viszonyát bankjával, mert – többnyire – nincsen mit veszítsen. A probléma azonban legalább annyira eleven itt is. Tanulmányunk nem kínál megoldást. Csupán azt jelzi, hogy komoly interdiszciplináris kutatást igényel a jog, a szociológia és a közgazdaságtan szakemberei együttműködésével, hogy e felvetésekre választ találjunk. A társadalom nem térhet ki a globális kihívás okozta hatások elől. A megoldás nem lehet e réteg sorsára hagyása. A bankok számára sem célravezető e jelentős társadalmi réteg fokozódó elégedetlenségének célkeresztjébe kerülni. Vannak ígéretes kezdeményezések, így a közvetítők bekapcsolása, a kockázat porlasztása ennek révén, a tranzakciós költségeknek a bankokról a közvetítőkre való áthelyezése. E munkának még csak a kezdetén vagyunk. Rendkívül fontos lenne, hogy társadalmi konszenzus alakuljon ki az elérendő célokban – hiszen még annak pontos definiálása is feladat.

Felhasznált irodalom

- Botos J. – Botos K. 2003: Magyarország helyzete az EU-csatlakozás évében. *Heller Farkas Füzetek 1.*
- Kállay L. 2003: A kis- és középvállalkozások-fejlesztési politikák alapjai Magyarországon és az Európai Unióban. In Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I.: *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*. JATEPress, Szeged, 2003 7-64. o.

- Reifner, U. 1999: Im Zweifel rechtlos- Mängel in Verbraucherschutz gegenüber Banken 1999. *AgV – Forum*, 4, 78-87 o.
- Reifner, U. 2003/a: Kleinunternehmen und Kreditwirtschaft-eine Forschungsagenda. *Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft*, 1, 20-29 o.
- Reifner, U. 2003/b: Thou shalt pay thy debts' Personal Bankruptcy Law and Inclusive Contract Law. In Kielsianien, N. – Jamsay, I. – Whitford, W. C. (eds.): *Consumer Bankruptcy in Global Perspective*. Hart Publishing, Portland.