

LAKY TERÉZ

Eloszlott mítoszok – tétova szándékok

Amikor először tekintetem át az akkor még újdonságszámba menő hazai kisvállalkozásokat a *Valóságban*, még joggal gondolhattam: a sokféle forma tárgyyszerű ismertetése eloszlatathat néhány, a kisvállalkozásokat akkor körülfogó, a lelkesültség vagy aggodás érzéséből szőtt mítoszt. (Laky, 1984.) Ma már aligha van szükség a bizonytalan ismeretekből táplálkozó mítoszok oszlatására (legfeljebb a kisvállalkozásokban elérhető jövedelmeket körülengőkre). Százerek szereztek alapos ismereteket egy-egy forma előnyeiről és hátrányairól, a megalakulás, a működés, az adózás szabályairól, amikor maguk is mérlegelni kezdték: megpróbálják-e? És sokan megpróbálták: 1986 végén 450–500 ezer ember dolgozott az új formákban; az aktív keresők mintegy 10%-a. A kisvállalkozások mindennapjaink részévé váltak, s a gazdaság működése már elképzelhetetlen százféle kínálatuk nélkül. A résztvevők számára pedig elképzelhetetlen a lemondás a kisvállalkozásokban szerzett jövedelmekről; s noha a félmillió résztvevőből legfeljebb egyötödnek jelenti ez az egzisztenciális létalapot, a négyötöd is ragaszkodik az életszínvonalát szinten tartó vagy esetenként jelentősen javító havi többletbevételhez. A kisvállalkozások tehát meggyökereztek a gazdaságban, társadalomban. A mítoszok eloszlottak – helyüket átvették a hétköznapok egyszerű tényei.

Ám az eredménnyel senki sem igazán elégedett. Kissé csalódott és elégedetlen a közvélemény, mert a kisvállalkozások mindeddig csak alig észrevehetően növelték a megszokott javak és szolgáltatások kínálatát; a romló gazdasági helyzetben jelenlétük dacára sem érzékelhető a hiányok csökkenése, a szolgáltatások javulása. Az árak csökkenés helyett nőnek, a minőség nem javul. Viszont: az emberek érzékelik egyes társadalmi csoportok gyors anyagi gyarapodását, ami mögött gyakran illegális jövedelemszerzésre gyanakszanak. Sokakat irritál a VGMK-ban, szakcsoportokban dolgozóknak a főmunkaidős bérekhez képest kiugró keresete.

Elégedetlenek a hivatalok is, mert verseny még ebben a körben sem alakult ki – a fogyasztókért a kicsik sem versengenek. A népgazdaság teljesítőképessége nem javul, de a kisebb eredményeket nagyobb költségek kísérik, s a hivatalok nem tudják szabályozni a tervezettnél nagyobb, kiáramló jövedelmeket. A lakosság egyes csoportjainál felhalmozódott pénzt a kisvállalkozások sem kötik le, nem a termelés bővítését szolgálják, hanem fogyasztói keresletként jelentkeznek, folyamatosan veszélyeztetve a jövedelmek és az árualapok népgazdasági egyensúlyát. A kisvállalkozások pedig változatlanul tökeszegények vagy tőke nélküliek.¹

De elégedetlen az önállóan dolgozó kisvállalkozók többsége is. Nem javulnak működésük feltételei, de nőnek adóterheik. A nagy szervezeteknél nehezebben, rosszabb feltételekkel jutnak anyagokhoz, felszerelésekhez. Nem javul gazdálkodásuk biztonsága, sőt a már létezőkön túl – a GMK-kat, a VGMK-kat és a szakcsoportokat foglalkoztató vállalatokat sújtó, évről évre növekvő különadó stb. – joggal tartanak újabb megszorításoktól.

Az általános elégedetlenség okainak sokaságából csak néhányat kísérek meg felvázolni, a kisservezetek és résztvevők társadalmi-gazdasági helyzetének most már tartósan bizonyuló tendenciáiból.²

Amikor a kisvállalkozások létrejöttek, a népgazdasági szándékoknak megfelelően két fontos ígéretet viseltek nevükben: *kicsik és vállalkozások*. Általános volt az egyetértés: a magyar gazdaság minden területén, az iparban, a közlekedésben, a kereskedelem-

ben és minden más ágban nélkülözhetetlenek a kisméretű, a nagy szervezetekkel kooperálni, a változó igényekhez gyorsan alkalmazkodni képes önálló gazdálkodó egységek.

Nos, akik a kis szervezetek gyarapodását remélték, tulajdonképpen elégedettek lehetnek: a népgazdaságban – mezőgazdaságon kívül – 1982 és 1986 között mintegy 12 ezer új típusú és 23 ezer hagyományos kis gazdálkodó szervezet született; összesen mintegy 35 ezerrel gyarapítva így a meglévő kisservezeti formák – a bérletek, a kisipar, a kiskereskedelem – addigi 94 ezer egységét.

A 12 ezer új típusú szervezet között létrejöttek az állami kisvállalatok (196), a kisservezetek (az OKISZ 1985-ben 758-at tartott nyilván), 9300 GMK, csaknem 200 PJT és további több mint 500 a magánkereskedelemben, valamint kb. 900, önálló gazdálkodó szakcsoport.³

A 23 ezer hagyományos formájú szervezetből (csak a főfoglalkozásúakat számolva) mintegy 8300 az új kisipari, és 15 ezer az új kiskereskedelmi bolt, vendéglő.

E rövid számvetésből, az új és a régi formák gyarapodásának hozzávetőlegesen egyharmad-kétharmad arányából egy következtetés nyomában adódik: az új szervezeti formák kevésbé voltak vonzóak, mint a régié; az újak gyakran elismeréssel emlegetett, látványos növekedési adatait valójában a VGMK-k és a szakcsoportok tornázták fel (bár a régié is elsősorban a kereskedelem révén gyarapodtak).

Összességében 1985-ben (a mezőgazdaságon kívül) együttesen mintegy 129 ezer régi és új kisservezet működött: az előzőekben felsorolt 12 ezer új típusú egység, továbbá a hagyományos kisservezeti körben 77 ezer önálló kisiparos, 28 ezer kiskereskedő, valamint 11 600 szerződéses üzlet és bérlet a vendéglátásban.⁴

Ez azt jelenti, hogy – hipotetikusan, a statisztikai átlag szerint – a *népgazdaságban* (a mezőgazdaságon kívül) a szocialista szektor mintegy 5000 hagyományos szervezetét ma már mintegy 129 ezer kis gazdálkodó egység veszi körül; tehát egy-egy nagyobbra átlagosan 26 különböző formájú kisservezet jut. Az *ipar* szocialista szektorának csaknem 1600 hagyományos, nagyobb gazdálkodó egységét mintegy 47 ezer kisservezet egészíti ki; minden állami vagy szövetkezeti vállalatot átlagosan 30 kisservezet.⁵

S noha a gazdaság szervezetrendszerében változatlanul a nagyok, sőt bizonyos ágazatokban nemzetközi mércével mérve a túl nagy vállalatok az uralkodóak, a 129 ezer kis egység jelenléte már számottevő. S ha jelenlétüket mégsem vesszük igazán észre, annak egyik fontos oka az, hogy gazdasági aktivitásuk, piaci kapcsolataik köre – már csak méreteikből következően is – kicsi, sőt nagyon kicsi.

A kihasználatlan lehetőségek

Nézzük először a létszámmal mért méreteket. A jogszabályok eleve eltérően határozzák meg az új és a régi, a társas és az egyéni, az állami, a szövetkezeti és a magánszektorban működő szervezetek lehetséges létszámát. Az engedélyezett keretek azonban jóval tágabbak, mint amit most igénybe vesznek. Az *állami kisvállalat* létszáma nem korlátozott; a jogszabály csupán a hagyományos szervezetek létszámához viszonyít: „az adott tevékenységi körben működő vállalatoknál számottevően kisebb létszámmal” működhetnek. Átlagos létszámuk 1985-ben 128 fő volt. A *kisservezetek* 15–100 fősek lehetnek (bár a felső határ esetenként átléphető) – az átlag 45 fő volt. Nem korlátozott viszont a *PJT*, valamint a szövetkezeteknél alapítható *szakcsoportok* létszáma. Az előbbieknél 5,9 fő, az utóbbiaknál 35,1 fő volt az átlag. A *GMK* tagsága 30 főből állhat (alkalmazottakkal együtt 40), s foglalkoztathat családtagokat is; az átlagos létszám 6 fő. A hagyományos szervezetek közül a *kisiparos* műhelyének létszáma – családtagokkal, ipari tanulóval, alkalmazottakkal és a mesterrel együtt – 13 fő lehet, az átlag 2,9 fő. A *kiskereskedelemben*

s a bérelt, szerződött vendéglátóipari üzletekben is 13 fő az engedélyezett létszám; az előbbiekben 1,6, az utóbbiakban 3,5 fő az átlag, a kis boltokban pedig az engedélyezett 5 fő helyett 1,8.

Az átlagos méretek – a kisvállalatok és a kisszövetkezetek kivételével – évek óta alig változóan – legfeljebb a 6 főt érik el.⁶ Ennek egy része is adózási okokból bejelentett „vatta-létszám”. Másfelől persze minden formában foglalkoztatnak bejelentésre nem kötelezettek – eseti napszámot, alkalmi segítő-, és természetesen illegális – bejelentetlen – alkalmazottakat is. A kétféle létszám-manipuláció azonban valószínűleg nem változtat érdemlegesen a méreteken.

Az átlagokat érdemes kiegészíteni néhány adattal: a kisszövetkezetek több mint fele (54%-a) legfeljebb 30 főből áll; a kisiparosok több mint 90, a kiskereskedők több mint 70%-a egyedül vagy csak egy családtaggal dolgozik. Csupán az állami kisvállalatok átlagos mérete utal kis üzemekre. Csak hogy a jórészt az AFIT, a GELKA s a Budapesti Állami Fodrászat egykori egységeiből önállósult, szolgáltatást végző kisvállalatok tevékenysége – a háztartásokban végzett rádió-, tv, háztartásigép-javítás, a gépkocsijavítás számos művelete, a fodrászat stb. – nem feltétlenül 50–100–200 fős üzemeket kíván. Minden, korlátozott létszámú formánál elenyésző az engedélyezett kereteket igénybe vevők száma.

S most levonhatjuk a második következtetést: a kisszervezetek – különösen a magánszférába tartozók – nemcsak nagyon kicsik, de egyelőre hajlandóságot sem mutatnak a növekedésre, az engedélyezett létszámkeretek kitöltésére. S még ezek a kisszervezetek is – a VGMK-tól és a szakcsoportoktól ismét eltekintve – évek óta alig változóan csak az ott dolgozók mintegy felének jelentik a megélhetés lételapját; a másik felének csupán a szabad időben értékesíthető munkaerő-szaktudás mellékjövedelmét. 1985-ben a GMK-k 32, a PJT-k 52, a kisiparban foglalkoztatottak 51%-a volt főfoglalkozású.

A létszámokon túl a kisszervezeteknek – újaknak és hagyományosoknak egyaránt – változatlanul kicsi a tőkeerejük, s a többség egyelőre nem is kívánja gyarapítani.⁷ A kisiparban – köztudottan – ugyancsak ritkák a korszerűen felszerelt műhelyek; a többség beéri a mesterség folytatásához szükséges minimális eszközzel-szerszámmal.

A tőkebefektetés természetesen nem öncél: értelmét a jobb eszközzel termelékenyebben, gazdaságosabban, időt-anyagot-fáradságot megtakaríthatóan végzett munka haszna adja. Vannak tevékenységek, amikor nem is kell tőke – elég a munkavégző képesség, a szaktudás. Különösen a szolgáltatásokban van sok ilyen: az egyszerű fizikai munkát igénylőktől (mint a takarítás, ablaktisztítás) a szervezést igénylőkön (társkeresésen) át a speciális szaktudást kívánókig (nyelvtanítás, programozás, könyvelés, sokféle szervező-tervező tevékenység).

Igen sok más tevékenység is csak minimális tőkét igényel: a rádiót, tv-t, mosógépet javító műszerész többnyire egy táskányi műszerrel érkezik, s ez úgyszólván minden munkájához elég. A festő-mázoló, a cipész, a varrónő és még számos szakma is beéri szerény tőkebefektetéssel – gyakran annyi pénzt sem kell a termelőeszközbe befektetni, mint amennyi egy személyautó ára. (Az önálló műhely megteremtése azonban már itt is sokba kerül.) Vannak azonban szakmák, tevékenységek, ahol a munkához jól felszerelt műhely, sokféle – és többnyire drága – gép, műszer kell: a gépipar-műszeripar sokféle termékéhez-szolgáltatásához, a gépkocsijavítás több szakmájához.

Az új kisszervezetek – évek óta ugyancsak változatlanul – jellegzetesen olyan tevékenységekre alakulnak, ahol nélkülözhető a tőke: elég a munkavégző képesség, szakismeret; esetleg néhány szerszám. (A GMK-k egynegyede végez ipari, egynegyede építőipari tevékenységet, a fele pedig szellemi vagy anyagi szolgáltatást; a PJT-k jellegzetesen szellemi szolgáltatást nyújtanak. Az új kisszövetkezetek között szép számmal vannak szellemi tevékenységet végzők, azaz tőkebefektetést nem igénylők.)

Az a tény, hogy a kisszervezetek tömegesen 2–6 fős méretűek, s nem is törekszenek a növekedésre, továbbá hogy tőkeszegények vagy tőkenélküliek, arra utal – s ez egyúttal a harmadik következtetés –, hogy nemigen jutottunk közelebb a nevükben szereplő másik ígért teljesítéséhez: a vállalkozáshoz. Többségük egyszerűen a szabadidőben munkaerő-szaktudást értékesítő vagy kistermelő családi munkaszervezet.

A kisszervezetek három tiszta típusa

A többlet-munkaerő értékesítése, a kistermelés s a vállalkozás háromféle, egymástól lényeges jegyekben különböző társadalmi-gazdasági célokat jelent; más-más érdekeken és értékeken alapuló részvételt a gazdaságban. S minthogy évtizedek óta belénk rögződött a tulajdonformák szerinti megkülönböztetés (s ebben például a magánszektor sommás – többnyire előítéletekkel terhes – megítélése), talán nem lesz érdektelen, ha ezúttal más oldalról, a gazdasági célok, a gazdaságban ellátott funkció nézőpontjából elemezzük a régi és az új kisszervezeteket.

Ezért néhány ismérvtől mentén megkísérlem – legalábbis a mai magyar gazdaságra értelmezhetően – felvázolni jellegzetes jegyeiket, tiszta típusaikat.⁸ A három típus leírásakor előbb tömören, azonos elméleti-logikai szerkezetben összegzem a típusjegyeket.

A többletmunkát értékesítők típusjegyei

| |
|--|
| 1. Cél: pótlólagos jövedelemhez jutás; az irányadó társadalmi réteg fogyasztási színvonalának követése. |
| 2. Gazdasági szerep: a kereslet kielégítése a tagok munkavégző képességén alapuló, adott tevékenységek körében. A kereslet (piac) változásaira a szervezet csak szűk mozgástérben, a tagok egyéni munkavégző kapacitása által behatárolt körben és módon reagál. A szervezet kínálata a tagok munkavégző kapacitásának határáig növekszik. |
| 3. Tőkebefektetés: nincs. A tevékenység sem igényli, de ellentétes is a tagoknak a rövid távú jövedelemkiegészítéshez fűződő érdekeivel. |
| 4. A haszon az egyéni munkavégző képesség értékesítésének eredménye. |
| 5. A jövedelmet a tagok felélik; jövedelmük a piacon mint fogyasztói kereslet jelentkezik. |

E nálunk oly jól ismert típus – a többletjövedelemért a főfoglalkozás munkaidején túl többletmunkát végzők – jegyeit csak az összehasonlíthatóság kedvéért kellett részleteznem.⁹ A munkavégző képesség, a fizikai erő, a szaktudás, az ismeretek legális vagy illegális (adóztatlan) értékesítése a szabad idő terhére világjelenség; s ha hihetünk a nemzetközi statisztikák becsléseinek, akkor számos tőkés országban főként a féllegális, részben adózó (szürke), s az illegális (fekete) munkaerő-értékesítés terjed, a gazdasági stagnálás, visszaesések s a növekvő munkanélküliség természetes kísérőjelenségeként.

Nálunk a tartós munkaerőhiány, az áruk és szolgáltatások hiánya s a vállalati jövedelemszabályozás teremtettek régtől legális kereteket sokféle mellékmunkának; e kereteket tárták jóval szélesebbre a kisszervezeti formák.

Többletjövedelem szerzésére bármelyik új szervezeti forma alkalmas lehet (az állami kisvállalat kivételével, ami főfoglalkozású munkahely). A tagok a társadalom bármely rétegéhez tartozhatnak, s ott is van közöttük a fizikai erejét értékesítő építőipari segédmunkás, a (vélt vagy valós) készségét társkereső szolgálat szervezésével értékesítő irodai alkalmazott; a tudását értékesítő egyetemi oktató vagy éppen speciális ismereteit, esetleg üzleti kapcsolatait értékesítő vállalati felső vezető.¹⁰

A szervezet a tagok már megszerzett tudására, ismereteire alapozódik, s többnyire az állami, szövetkezeti munkahelyhez fűződő üzleti kapcsolataikra. Létrehozói a szerve-

zetet nem is szánják hosszú távon életképes üzleti vállalkozásnak, hanem csak a pillanatnyilag adódó eszköznek, amely most új keretet ad régi céljuknak, az egyéni jövedelem kiegészítésének. Tevékenységük ugyanaz, mint amit korábban – legálisan vagy illegálisan – csináltak, ugyancsak szabad idejükben: javítanak-szerelnek, nyelvet tanítanak, programoznak, terveznek. A szervezeti formának hátránya, hogy a haszon egy részét elviszi az adó, előnye a legalitás, a munkavégzés-jövedelemszerzés törvényes voltának elismerése, ami fontos lehet a vevők egy része számára. Ezenkívül a társak is hoznak munkát, s így együttesen inkább biztosíthatják valamennyiüknek a többé-kevésbé folyamatos tevékenységet.

A szervezet *kizárólagos célja*: a tagok inkább szerény, mint nagyigényű, de *stabil pótlólagos jövedelme*. Ha sok a megrendelés, akkor későbbi időpontra vállalják vagy alkalmi kisegítőket vonnak be. Ha kevesebb a munka, lazítanak, s újabb rendelést keresnek. De a szervezet *kapacitása mindenkor a tagok saját munkavégző képességének határa*: nem akarnak nőni, csak a már adott kapacitást kitölteni, fenntartani. A tőkebefektetés vagy nem szükséges, vagy nem kívánt alternatíva. A tevékenységek jelentős része valóban nem kíván beruházást – műhelyt, irodát, berendezést –, hiszen a munkahely az építkezés, a szerelést megrendelő vállalat telepe, a vevő lakása, szellemi munkánál a saját íróasztal, de megteszi este otthon a konyhaasztal is.

De ott sem fektetnek be, ahol erre mód és szükség lenne, hiszen *a befektetés ellentétes az elsőrendű céllal*: a fizetés kiegészítésével. S minthogy nincsenek üzleti, üzletfejlesztési ambícióik, s nem a *szervezet* életképessé tétele, konkurenciát álló, növekedésre képes meggyökereztetése a cél, a *mellékmunkával szerzett jövedelmet személyes fogyasztásra szánják*, ki-ki helyzete szerint; alapvető szükségleteire vagy éppen pazarló, luxusfogyasztásra. A esetleges szerény befektetések kockázat nélküliek (a nyelvtanításhoz magnó, a szereléshez új szerszám, a személyi számítógép, a kocs stb.), mert megtarthatók a háztartás befektetése, a személyi használati tárgyak körében, s hasznosíthatók akkor is, ha a kisszervezet megszűnik.

A többségnek ez így éppen megfelelő, nem is vágyik többre, másra. Gazdasági beállítottságukat a társadalmi-gazdasági körülmények sokasága formálja tipikussá: annak nyilvánvalósága, hogy a megélhetést a mindeddig legelőnyösebb társadalmi megítélésű, egzisztenciális biztonságot jelentő szocialista szektorbeli munkahelyre érdemes alapozni, ami egyúttal a mellékmunkák egyik szervezője, piaca is lehet. *A természetes törekvés ezért a főmunkahely megtartása.*

Az önállósulás mint komolyan mérlegelhető alternatíva megfogalmazódásához mindeddig hiányoztak is mind az igazi készletések – például az egyértelmű politikai-gazdasági bátorítás –, mind az igazi kényszerek – például a főmunkahelyek bizonytalanul válása.

Ha romlanak a szervezeti működés feltételei, a legkézenfekvőbb választás az, hogy felszámolják a szervezetet, és szabad idejüket (ötleteiket, szaktudásukat, munkavégző képességüket) megpróbálják az éppen rendelkezésre álló egyéb formák között, esetleg illegálisan értékesíteni.

Ebben a típusban is vannak azonban, ha csak kevesen is, akik – bár a mellékjövedelem-szerzés szándékával kezdték – más, vonzó célokat is találtak, a függetlenséget, a saját ötletek megvalósításának lehetőségét, a piaci kihívás vállalását.¹¹

A többségnek azonban – mindenütt a világon, ahol két jövedelemből élhet, de nálunk különösen – erős készletések vagy kényszerek kellene ahhoz, hogy az évtizedes társadalmi-gazdasági környezeti hatásokból kiformalódott életstratégiáján változtatni kívánjon.

Ma nálunk ebbe a típusba tartozik az új kisszervezetek tagságának döntő hányada (1985-ben a GMK-k 55 500 tagjából 41 500; a PJT-k 2200 tagjából 1300; a mellékfoglal-

kozású kisszövetkezetek tagsága; és a VGMK-k és a szakcsoportok nem gazdálkodó, csupán a saját vállalatánál munkaerőt pótló, mintegy 300 ezer tagja is). Így számolva, az új formákban dolgozó mintegy 441 ezer ember 80%-a tartozik a többletmunkaerő-értékesítők közé; csatlakozva a gazdaságban a munkaerejüket *egyénilag*, széles körben sokféle lehetséges formában (legálisan) értékesítőkhöz, köztük a kisiparosok növekvő hányadát adó, a munkaviszony mellett iparjogosítvánnyal rendelkezőkhöz.¹²

A többlet-munkavégzőképességek értékesítése megannyi apró személyi piacot, az egyéni kapacitások mértéke szerinti keresleti-kínálati viszonyt jelent. E kis piacok létének nyilvánvalóan nemcsak az egyén, hanem a társadalom számára is megvan a haszna, hiszen – az esetek nagy részében – tényleges, létező igényeket elégítenek ki. S mindig is lesz terük a gazdaságban, hiszen mindig lesznek csupán a többlet-munkavégzőképességek mozgósításával kielégíthető igények.

Potenciálisan azonban fontos lehetőségek maradnak parlagon, ha az igényelt tevékenységek megrekednek a többletmunkák körében, a szervezetek nem fogadják a piac kihívását, nem vállalják a növekedést, a szükséges befektetéseket – azaz nem lépnek ki a jövedelmüket növelők, de el is fogyasztók közül.

A kistermelők típusjegyei

- | |
|--|
| 1. Cél: a (családi) megélhetés biztosítása, az irányadó társadalmi réteg fogyasztási színvonalán. |
| 2. Gazdasági szerep: a kereslet kielégítése meghatározott tevékenységi körben, a tevékenységhez szükséges tőkebefektetéssel és munkavégzéssel. A kereslet változásaira csak az adott tevékenységi körben, a meglévő adottságok (befektetett tőke, kialakult munkaszervezet) által behatárolt mozgástérben reagálnak. A szervezet kínálata óvatosan, a megélhetési létalapot nem veszélyeztető mértékben növekszik. A szervezet nem növekedésre, hanem stabilitásra, a megélhetéshez-fennmaradáshoz szükséges vevőkör létrehozására és megőrzésére törekszik. |
| 3. Tőkebefektetés: van; a szükségesnek tekintett minimális mértékben (a stabil piaci helyzet megszerzéséhez-megtartásához szükséges berendezések, gépek, műhely). Az újabb tőkebefektetéseket, a termelőeszközök modernizálását – mint a stabilitás feltételét – csak a konkurencia léte kényszeríti ki. |
| 4. A befektetett tőke-munka kombinációjából származó jövedelemben a végzett munka a meghatározó; a tőke a munkaráfordítás függvényében értékesül. |
| 5. A jövedelem nagyobbik fele a tagok (család) megélhetését szolgálja, s így a piacon mint fogyasztói kereslet jelentkezik. Kisebb – a legszükségesebbnek ítélt – hányada kerül vissza mint tőkebefektetés a termelés szférájába. |

A világon mindenütt talán ez a legáltalánosabb típus, a tőkés országok gazdaságának alapját jelentő kis-egzisztenciák, milliányi kisember, akik a maguk kis kínálatával jelennek meg az ezerféle kereslet világában. Schumpeter klasszikus példájával: a mészáros megpróbálja eladni árúját a szabónak, a szabó a csizmadiának, a csizmadia annak, aki a mészárosnak a húst termelte. (Schumpeter, 1980.) Ha a példa a tömegtermelés struktúrákat átrendező térhódítása miatt kissé naivan hangzik is, a lényeg nem változott: a mai kistermelő-szolgáltatók is a maguk kicsi piacainak keresletével-kínálatával illeszkednek a gazdaság egészének vérkeringésébe. Sőt, szerepük újból megnőtt: a tömegtermelést érzékelhetően ismét váltja a speciális igények szerinti kereslet; a nagyipar mellett szélesedik a kis, bedolgozó, szakosodott üzemek hálózata.¹³

Magyarországon a (nem mezőgazdasági) kistermelők a gazdaság aránytalanul szűk szektorát képviselik.

Bár társadalmilag ez sem homogén kör, derékhatát az iparban és a szolgáltatásokban a mindenkor kisiparosok adják. Tipikus gazdasági beállítottsága szerint azonban kistermelő – a szervezeti formától ugyancsak függetlenül – sok új kis gazdálkodó egység, PJT, GMK, kisszövetkezet is.

E csoport belső rétegződését tekintve lényegileg ugyanolyan heterogén, mint a társadalom minden rétegéből verbuválódott mezőgazdasági kistermelőké, a háztájit, kiegészítő kis gazdaságot művelőké. A mezőgazdasági és a nem mezőgazdasági kistermelők között azonban alapvető különbség, hogy az előbbieknek a kistermelés a kiegészítő jövedelmük, az utóbbiaknak pedig ez a megélhetés alapja, fő forrása. (A kisiparosok mintegy 70%-a maga is rendelkezik háztáji földdel, s jövedelmét a mezőgazdasági kistermelésből egészíti ki.)¹⁴

Az önálló egzisztencia vállalása e típus megkülönböztető jegye. Ez persze nem feltétlenül egy életre szóló döntés. Időtartama számos gazdasági-társadalmi-egyéni körülménytől függ. Az önállósá válás, s az önálló egzisztencia feladásának, a kisiparosok fluktuációjának adatai azonban arra utalnak, hogy viszonyaink közepette nem annyira a gazdasági lehetőségek, a kereslet szűkülése vagy bővülése vezet időleges vagy tartós visszavonuláshoz, hanem a tulajdonviszonyok ideológiai szerepének változó megítélése s vele a jogi-adózási szabályok oldódása-merevedése.¹⁵

A kistermelői tevékenység nem feltétlenül kíván szaktudást, csak évekig tartó képzéssel megszereshető szakmai ismereteket (s az egyre szélesülő szolgáltatások tömegesen hoznak létre olyan foglalkozásokat, mint a szemfelszedő, a filctolltöltő, kulcsmásoló, fuvaros, takarító, öngyújtótöltő, himzéselőnyomó stb.). Számos szakmában elégséges lehet némi szerszámértékű eszköz, berendezés. A szaktudást igénylő szakmák többségében azonban a tevékenység már önálló műhely létét, speciális gépeket, berendezéseket, esetenként komoly tőkebefektetést feltételez.

Lényeges megkülönböztető jegy az, hogy a kistermelést-szolgáltatást vállalók *tőkét fektetnek be* ahhoz, hogy dolgozhassanak. Ez lehet kisebb vagy nagyobb, származhat külföldről kapott ajándékból (az első kulcsmásoló gépek); sok év módszeres megtakarításából, a legális mellékmunkák vagy a fusi jövedelmének összegyűjtéséből; a szülőktől örökölt, tradicionális családi mesterség műhelyéből, munkaeszközeiből. (A legritkábban hitelből. Bankkölcsönre gyakorlatilag nem is számíthatnak, de a kistermelők maguk sem szeretik a kockázattal járó terheket, s különösen óvakodnak az uzorakamattal elérhető kölcsönöktől.)

A befektetett tőke az elvégzett munka függvényében értékesül. A tőke-munka kombinációjából származó jövedelemben *a végzett munka a meghatározó.* A „munka” esetükben a mindenkori készenlét időráfordítását is jelenti: a műhely, az üzlet nyitva tartását, a potenciális vevőknek az állandó rendelkezésre állás kínálatát. Hiszen a vevőkör az igazi létalap; megszerzésük-megtartásuk adja az egzisztenciális biztonságot. A mesterség folytatásához szükséges tőke nem mint hozamot ígérő „befektetés”, vagyon értelmeződik, hanem mint munkaeszköz, a vevők megfelelő kiszolgálásának feltétele.

A munkából – minthogy az a megélhetés alapja – több-kevesebb részt vállalnak a családtagok is; a kistermelő üzlete, műhelye gyakran családi munkaszervezet. Az első számú segítő többnyire a háztárs, de foglalkoztatnak rokonokat, s – ritkábban – besegítenek a gyerekek is.¹⁶

Az alkalmazott a lehető legkevesebb. Azért is, mert drága (számos nyugat-európai országban a munkanélküliség elleni küzdelemben néhány éve adókedvezményt kapnak az alkalmazottat vállalók), azért is, mert óvakodnak a családi munkaszervezet kitérésétől, Magyarországon pedig már „maszeknak” lenni is elég kellemetlen, nemhogy „kizsákmányolónak”.¹⁷ Gazdasági akcióikat a józan mértéktartás vagy még inkább az óvatosság jellemzi. Különösen óvatosak, ha növekedésről, befektetésről van szó. Inkább a meglévőt igyekeznek óvni, szinten tartani, semmint esetleg komolyabb áldozatok árán újabb beruházásokkal új tevékenységbe kezdeni.¹⁸

Még jó kereslet esetén is – és nemcsak a politikai klímától függően, hanem saját gazdasági beállítódásukból következően is, amit persze a politika hatásosan erősít vagy

gyengít – csak vigyázva gyarapítják a műhelyt, az üzletet, gondosan ügyelve a családi megélhetés és a befektetés egyensúlyára, hiszen nem szabad kockáztatni a tevékenység legfőbb célját, a családi egzisztenciát. Befektetni, új gépet, eszközt, műhelyt vásárolni még a későbbi jövedelemnövekedés reményében is csak úgy szabad, ha az költségcsökkentő, illetve ha a mai jövedelemelvonás nem kockáztatja a család megélhetését.¹⁹

Tőkebefektetésre, hatékonyabb eszközök beszerzésére, a műhely, üzlet modernizálására leginkább a konkurencia készíthet. (Ezért is baj, hogy nálunk a konkurencia nem képvisel modernizálásra, megújulásra szorító erőt. Holott a világban a kis műhelyek tömegein keresztül is terjed, szivódik fel számtalan új technikai eszköz, eljárás – folyamatosan növelve a gazdaság potenciálját.)

Viszonyaink között a befektetésektől való tartózkodás különösen felerősíti a fogyasztási hajlandóságot, s vele esetenként a luxusfogyasztást, hiszen számukra a gazdálkodás, a munka értelmét az életmódban, az életkörülményekben kifejeződő társadalmi pozíció elérésének lehetősége hordozza.

Életmódjukban elsődlegesen nem üzleti szempontokat követnek, hanem társadalmi mintákat; létformájukban a sajátjuknál magasabb jövedelmű rétegekhez igyekeznek hasonulni, s a kistermelői szervezet ennek alárendelt eszköze. A cél a saját ház vagy a nagyobb, komfortosabb lakás, az üdülőtelek, a gyerekek taníttatása, a jövedelem elfogyasztása, lehetőleg úgy, hogy az ne keltse fel a hatóságok és a társadalmi környezet figyelmét és gyanakvását.

Ebben – a mai társadalmi értékrend szerint – elfér a luxusfogyasztás számos formája is: a drága sportok, külföldi utak, az utolsó divat stb. (Míg a két világháború között a tekintélyes tömeget képviselő kisiparos-kiskereskedő réteg többsége „a társadalmi ranglista alján helyezkedett el”, és „a reménytelen munkássorsból mentek át a nem kevésbé reménytelen önállóságba” (L. Nagy, 1986.), mesterségesen összezsugorított, megfogyatkozott számú utódaiknak inkább sikerült a jócskán átrendeződött jövedelemskálán lényegesen jobb helyezést elérniük.)²⁰

A szűkebb-tágabb társadalmi környezetben tisztességesnek ítélt jövedelem elérését viszonyaink között ritkán veszélyezteti a konkurencia, a kereslet csökkenése, többnyire inkább a működési feltételek romlása, elsősorban az adó.

A teljes visszavonulás, a tevékenység – s vele az egzisztencia – feladása, a vevőkör elvesztése, a befektetett tőke paragon hagyása csak az utolsó, kényszerű lépés, amit – amíg lehet – megpróbálnak elkerülni. Egy ideig lemondások árán is próbálják a műhelyt, az üzletkört fenntartani, s inkább a kiegészítő jövedelmeket növelik: a főfoglalkozást mellékfoglalkozássá alakítják át (ez történt tömegesen 1984–1985-ben), a háztárs is munkát vállal. A berendezésektől azonban lehetőleg nem válnak meg addig, amíg csak fenntartható a remény, hogy újra lehet még kezdeni. De ha mód van rá, a visszavonulás helyett inkább az adó növekedését próbálják ellensúlyozni: áremeléssel, a számlázatlan munkák arányának növelésével, a befektetések visszatartásával, a tevékenység szüneteltetésével.

Ebbe a típusba tartozik – kevés kivétellel – úgyszólván minden, az előző típusból kimaradó kisservezet: a főfoglalkozású kisiparosok, a nemcsak többletmunkát értékesítő ipari, építőipari és szolgáltatásokat végző GMK-k, PJT-k. (De ide sorolhatnánk a többnyire ugyancsak családi munkaszervezetben dolgozó kiskereskedőket s az állami-szövetkezeti boltokat, vendéglőket bérlettel, szerződéssel üzemeltetőket is.)

A kistermelők tömegeinek egyenként szerény kínálata természetes és nélkülözhetetlen része – ma inkább, mint bármikor – a modern gazdaság működésének.²¹ Gazdaságunk évtizedek óta nélkülözi ezt a stabilitásra törekvő, a megélhetése érdekében a maga tevékenységi körében a keresletet kielégíteni, termelőeszközeit folyamatosan modernizálni kényszerülő réteget.

A kistermelők többsége elégedett, ha élete munkájával fenntartja üzletét, s üzlete eltartja őt és családját. Szerencsés gazdasági adottságok között azonban ebben a körben termelődnek ki a növekedésre, változtatásra kész szervezetek: a vállalkozások.

A vállalkozás típusjegyei

| |
|--|
| 1. Cél: a nyereség, azaz a befektetett, felhasznált eszközök értéke felett többlet elérése. |
| 2. Gazdasági szerep: a kereslet kielégítése a nyereséget ígérő, kínáló tevékenységi kör(ök)ben; a befektethető tőke által behatárolt mozgástérben. A kereslet változásaira érzékenyen reagál, megszüntet és megszervez tevékenységeket. Nem a stabilitásra törekszik, hanem a mindenkori lehetőségek kihasználására. |
| 3. Tőkebefektetés: van, a várható nyereségtől-kockázattól függő lehetséges legnagyobb mértékben. A nagyobb nyereséget ígérő tevékenységhez, a kínáló gyors, dinamikus bővítéséhez a saját tőkén kívül idegen forrásokat is képesek mozgósítani. A nyereség csökkenésekor a tevékenység befektetéseit szűkítik vagy egészen kivonják, hogy nyereségesnek ígérkezőbe fektethessék. |
| 4. A befektetett tőke-munka kombinációjából származó jövedelemben a tőke a meghatározó; a szellemi, fizikai, szervező stb. munka a tőke értékesülését, nyereséghezó képességét szolgálja. |
| 5. A jövedelem meghatározó része a gazdálkodásba kerül vissza: nyereséges tevékenységek bővítésére, újak megszervezésére. A személyes fogyasztás a mértékadó réteg szintjén marad, a haszon gyors növekedése esetén sem bővül érdemlegesen. |

„A vállalkozó – idézi Madarász Aladár (1980) Schumpetert – ... sui generis jelenség, aki – a költőhöz hasonlóan – nem lesz, hanem születik; az előrelátás, a képzelőerő és mindenekfelett a megszokott rutin nyomásával szembefordulni tudó akarát, az újban rejlő lehetőség megragadásának és megvalósításának képessége jellemzi. Nemcsak magatartásában tökéletes ellentéte a statikus gazdasági alany típusának, hanem a gazdasági folyamathoz való viszonyában is, cselekvését nem a folyamat váltja ki és határozza meg: ő az, aki a fejlődést meghatározza, nem tárgy, hanem alany.”

Mai szemmel kissé mosolyogtató e hódolat, különösen a személyi tulajdonságok, képességek dicsérete. Ma már a pszichológiában kevésbé jártas ember is tudja – ha semmi másból, saját történelmünk megannyi tapasztalatából –, hogy az emberek sokféle tulajdonságából, képességéből környezetünk hatására, a társadalmi értékrend és a gazdasági körülmények megannyi adottságától függően erősödnek meg vagy sorvadnak el személyiségjegyek; s a vállalkozó bizony nem születik, hanem lesz – ha lehet. Mégis, annyit el kell ismerni, hogy a vállalkozó, aki a termelés rutinszerű kombinációi helyett újakat hoz létre, s vállalja mind a szembekerülést a társadalmilag megszokottal, mind pedig a bukás kockázatát, bátrabb az átlagnál. Ezért minden gazdaság a vállalkozót, a változtatót, a hagyományokkal szembeszálló merészelt tekintti a gazdaság legfontosabb szereplőjének, aki létrehozza a vállalkozást, a gazdálkodás keresletre-kínálatra érzékeny szervezete. Ennek fő ismérveit, a ma leginkább elfogadott *vállalkozás*-definíciót – jórészt Max Weberre támaszkodva, őt idézve – ugyancsak Schumpeter fogalmazta meg (Schumpeter, 1928.).²²

Magam itt elsősorban arra törekszem, hogy a szocialista gazdaság és társadalom viszonyai között értelmezhető, az előző két típusú szervezettől megkülönböztethető jegyeket foglaljam össze.²³

A vállalkozás – a fogalom klasszikus értelmezésében – nyereségorientált. A „nyereségnek”, a vállalkozás számára megfelelőnek ítélt jövedelemnek (amit behatárolhatnak a tradíciók, az állami jövedelemszabályozás stb.) tehát nagyobbak kell lennie a befektetett tőke értékénél. Ha az adott vállalkozás nem hozza meg a befektetés felett elvárt többletet, akkor a tőkét kivonják és máshova fektetik be. A vállalkozás tehát azért és addig vesz részt a gazdálkodási folyamatban, amíg az nyereséggel járó lehetőséget ígér.

A vállalkozás a nyereség reményében kockáztat: kockáztatja a létrehozók befektetését (az alapításhoz és a működéshez szükséges tőke értékesülését) és esetenként a személyes vagyont is; s a vállalkozásban részt vevők jövedelmét (mint a szellemi vagy fizikai munkavégzésük eredményét vagy mint a tőkebefektetésük elvárt hasznát).

A vállalkozás elengedhetetlen feltétele tehát a tőke, a főként pénzben, értékben kifejezhető befektetés aktív részvétele a gazdasági tevékenységben. A befektetés – ami az előző típusokban még mellőzhető vagy csak az emberi munkát kiegészítő szerepkörű lehetett – a vállalkozásban főszereplővé lép elő, s elsődleges gazdasági céllá, szükségképpen feltétellé a befektetett tőke értékesülése válik. A nyereségben – a tőke-munka kombinációjából származó haszonban – már nem az emberi munkaráfördítés a meghatározó – a „munka” funkcióját átveheti akár az „ötlet” is –, hanem egyéb körülmények: a gyors igazodás a kereslethez; új kereslet teremtésének képessége, a határozottság a nem nyereséges tevékenységek felszámolásában.

A vállalkozás nem a tevékenység, hanem a rugalmasság megőrzésére törekszik, kész változtatni termékeket, szolgáltatásokat, szervezeti méreteket – a kereslethez igazodva. Jó kereslet esetén kész kínálatát, kapacitásait bővíteni, saját forrásait külső tőke bevonásával kiegészíteni. A hitelfelvétel – elfogadható kamatokkal – hozzátartozhat az ésszerű kockázatvállaláshoz.

A résztvevőknek a vállalkozáshoz, a gazdasági sikerekhez fűződő érdekei erősebbek, mint a közvetlen társadalmi környezetükben elérhető presztízshöz fűződők: a szakmában nemzeti vagy nemzetközi méretekben kívánnak elismertek lenni. A sikerességnek rendelődik alá a személyes fogyasztás: ha a vállalkozás kíván befektetést, háttérbe szorul a család, a háztartás minden igénye. (Más kérdés, hogy sikerek esetén a háztartás, a személyes fogyasztás színvonala meghaladhatja a vállalkozók társadalmi rétegére jellemző szintet.)

A nyereség meghatározó része azonban évről évre a vállalkozás(ok)ba kerül vissza, a véget nem érő továbbfejlesztésbe, a mindig újabb, hatékonyabb eszközökbe, az új lehetőségekbe. Tartós kudarc esetén a vállalkozást felszámolják, s a még értékesíthető tőkét ismét megkísérlik egy újabb, ígéretesebb vállalkozásban értékesíteni.

E minden gazdaság számára értékes, növekedésre orientált vállalkozói réteg kialakulását sokáig inkább büntették, semmint ösztönözték körülményeink. Talán most kezd életre kelni az a politikai-társadalmi tolerancia, amely nemcsak a munkaerő-értékesítést, úgy-ahogy a kistermelést, hanem a vállalkozást is képes ha még nem is szeretni, de tudomásul venni, elfogadni. A vállalkozást tudatosan korlátozó politikai, ideológiai, társadalmi közfelfogás időről időre zorddá váló klímájában az is csoda, hogy egyáltalán létrejöttek – különböző formákban – ilyenek: néhány tucat kisiparos, GMK, PJT, kisszövetkezet vállalkozásként működik. A sajtó jóvoltából széles körben ismertté vált például a különleges igényeket kielégítő, exportberendezéseket gyártó keceli kisiparos, Pintér József, aki tízmilliókat fektetett be a szaporodó megrendelések gyártásához szükséges műhelybe, gépekbe. 1985-ben több mint egymillió volt a tiszta jövedelme – de maga és családja szerényen él; „háza se szegényes, se fényűző, éppen olyan, amiből talán kétszáz ezer is van az országban”. (Ballai, 1987.) Ugyancsak az *Élet és Irodalom* ismerteti Csöke József kisfilmjét a mórakalmi Kószó Dezső hatelemis parasztemberről, aki a tsz-ek és az állami gazdaságok hatalmas gépparkjához szervezte meg az örökösen és reménytelenül hiányzó alkatrészek utánpótlását – az ócskavastelepekről; s mert jól csinálta, milliommossá vált. Millióinak haszonélvezője községe, s az általa épített halastó-rendszert üzemeltető Gazdasági Társulás – és minthogy nincs családja, vagyonából alapítvány lesz, a mozgássérültek javára. (Zöldi, 1987.) Más összefüggésben már idéztem a *Mozgó Világban* megjelent, a Műszertechnikai Kisszövetkezet fejlesztőmérnök elnökével készített interjút, aki – társával – a melléktevékenységű PJT-től a főállású, már 30

fős GMK-n át jutott el a 100 fősre is növelhető kisszövetkezetig; az első, 120 ezer forintos megrendeléstől az 1986-os 600 milliós forgalomig. A nyereség 10–15%-át fordították bérre, zöme mindig a vállalkozás fejlesztésére ment: anyagra, beruházásra. (Vicsek, i. m.) „Jelenleg egyébként önerőből körülbelül 100 millió forintos beruházást hajtunk végre” – nyilatkozta februárban a kisszövetkezet elnöke. (Szauer, 1987.)

S még egy példa a saját gyűjtésünkből. A fémipari GMK-nak hét tagja van, négyen főállásúak, hárman mellékfoglalkozásúak. A ma már többmilliós jövedelmű GMK-ban az elv: a főállásúak százezer, a mellékállásúak 50 ezer forintot kereshetnek évente. („Persze ezek nem merev számok, lehet 10–15 ezerrel több vagy kevesebb.”) Az adó kifizetése után maradónak minden pénzt befektetnek: új műhelyt építettek, gépeket, teherautót vásároltak. És ezen kívül: „Az ötlet akkor jött, amikor a házam központi fűtését szereltem. Olajjal fűtök. A kertben van elásva az olajtartály. Rájöttem, nem kell nekem készen venni, hiszen a vasanyagaimból minimális munkával el lehet készíteni. De ha ez ilyen egyszerű, miért ne lehetne csinálni mellé egy másikat is? És ha már van, meddig tart megszerezni a háztartási tüzelőolaj árusítási jogát? Megszereztük, s az ÁFOR jó partner. Igen ám, de az emberek csak télen viszik az olajat, meg legfeljebb nyár végén. De ha már úgyis ott kell ülni valakinek, lehetne árulni valami mást is. Így jött az építőanyag-kereskedés gondolata. Vállaljuk a beszerzést, szállítást. A megrendelő elmondja, mit akar, mi pedig két héten belül felkutadjuk és leszállítjuk. Előre kérjük a becsült ár 50%-át. Ez nekünk is nagyon jó, mert ez remekül forgatható tőke... Százezer forintunk van befektetve a kereskedelmi tevékenységbe. A tőke ötször fordul egy évben. Átlag 10%-os haszonnal dolgozunk, nem is akarunk ennél többet... Most nagyon foglalkoztat egy csárda üzemeltetésének gondolata. Már ki is néztem egy házat a város szélén. Volt, aki nevetett rajtam, hiszen átellenben már van egy vendéglő. De én tudom, mit akarok. És tudják rólam sokan mások is. Az egyik városi vezető kijelentette: ha ez a GMK kibocsátana részvényeket, én azonnal vennék százezerért.” (Interjú, MKI, kéziratban.)

Bár a legtöbb példát róluk idéztem – a vállalkozás ritka még. A többség nem érez sem kényszert, sem készletet arra, hogy a Műszertechnika vagy más sikeres vállalkozás útját végigjárja.²⁴

Biztató jel ugyan, hogy vannak már vállalkozások, s ennek is köszönhetően a legsikeresebb GMK-k, PJT-k közül egyre több alakul át a tágasabb kereteket, növekedési lehetőségeket kínáló kisszövetkezetté, de a mérleg billenése még szinte észrevehetetlen. Nagyságrendekben érzékeltetve: több százezer ember értékesíti többlet-munkaerejét; mintegy százezer a kistermelő, s talán 100–200 a vállalkozó: néhány tucat kisiparos, néhány tucat GMK, PJT, kisszövetkezet, szövetkezeti szakcsoport. Fogalmazhatnánk úgy is: az új és régi kisszervezetek körében aránytalanul kevés a kistermelő, még kevesebb a vállalkozás. Talán már felesleges is összefoglalnom a kisszervezetek sokaságának visszafogott aktivitása miatt parlagon maradónak, kihasználatlan lehetőségek következményeit, tevékenységük megannyi haszna ellenére elégedetlenségünk okát.

Tartósult habozás

A háromféle gazdálkodási szervezettípus arányának változásait, s vele újfajta keresleti-kínálatti viszonyok, a sok kisszervezet körül bővülő, erősödő piacok létrejöttét azonban változatlanul nagy erők fékezik. A kifejtés igénye nélkül utalok néhány – tulajdonképpen közismert – körülményre, amelyekben a gazdaságpolitikai szándékok ellenére alig történt változás az öt-hat évvel korábbi helyzethez képest.²⁵

A legfontosabb valószínűleg a kisszervezetek zömét adó magánszektor megítélése. A mindennapos politikai gyakorlatban ugyan ma már mindig hangsúlyozódik nélkülöz-

hetetlensége, de változatlanul távolságtartóan: „kiegészítő, kiegészítő” szerepkörben. A csak a tulajdonformák szerinti értelmezés azonban éppen a tulajdonviszonyoktól független, nagyon is különböző gazdasági szerepeket, funkciókat fedl el, ami más társadalmi-gazdasági kritériumok szerint húz határvonalakat mind a szocialista szektor nagyszervezetei, mind a kisszervezetek különböző formái között.

Kétségtelen, hogy a tulajdonformák szerinti kezelés tartja fenn mindmáig a különbségeket még a kisszervezetek körében is az állami, a szövetkezeti és a magánszektor működési feltételeiben, adóterheiben.

Az állami kisvállalat állami tőkebefektetéssel (átengedéssel) létesül. Létszáma nem korlátozott. Adózása kedvezményezett: 1985-től az addig 18%-os bruttó (a bér és a nyereség együttes összege után fizetendő) jövedelemadója 15%-ra csökkent; s az amortizáció teljes összege is a kisvállalatnál marad. A vezetők garantált fizetést élveznek. A gazdálkodás eredményességétől csupán az alapbér feletti jövedelmük függ: a prémium, jutalom, év végi részesedés összege.

A kisszövetkezetek vagyona már a tagok adják össze (ott, ahol egyáltalán vagyonról beszélhetünk). Létszámuk csak elvileg korlátozott, a gyakorlatban – ahol erre igény volt – eddig mindig engedélyt kaptak a 100 fős keret túllépésére. Az adózás kedvezményezett: az egész szövetkezeti szektorban azonos mértékű társadalombiztosítási járulékon és a tevékenységtől függő forgalmi adón felül ugyancsak a bruttó jövedelem után fizetnek adót, jelenleg 38%-ot. A vezetők ugyancsak garantált fizetést élveznek, ami – az eredményességtől függően – az osztalékkal az alapbér többszörösére nőhet. A kisszövetkezetek emellett előnyösebb árakkal kalkulálhatnak, mint a GMK-k, VGMK-k, mert megrendelőik mentesülnek a 20%-os különadó alól.

A magánszektor kisszervezeteinek maguknak kell (kellene) előteremteni a működéshez szükséges tőkét. Létszámuk korlátozott. Az adózás progresszív, s a személyi jövedelemadón kívül a társadalombiztosítási járulékok is adóként működik. A vezetők s a tagok jövedelme kizárólag a végzett munka függvénye.

A szektortól függő, eltérő működési feltételekben nem érzékelhető javulás; esetenként inkább romlás. A szabályozás például vitathatatlanul helyes elv, az „egyenlő versenyfeltételek” jegyében közelítette a magánszektor társadalombiztosítási terheit az állami vállalatokéhoz, miközben eltekintett attól, hogy az igénybe vehető szolgáltatások nem azonosak, s hogy a vállalatok, szövetkezetek a redisztribúció során többféle módon kaptak segítséget terheik viseléséhez. Ebben a helyzetben érthető, hogy a három szektor munkamegosztásával foglalkozó cikkben (Kovács József, 1987.) komolyan tárgyalódik a magánszektor – mint olyan – „kiváltságos helyzetét, monopolisztikus törekvéseit” korlátozó lépések szükségessége – mégpedig egyebek között úgy, hogy „esetenként több türelemmel, nagyobb körültekintéssel” csökkentsék a szocialista szektor dotációit, kedvezményeit. (!) Az államigazgatás más intézkedései is mutatják, hogy kézenfekvő esetekben – például a foglalkoztatás új problémáival szembeállva – sem tekinti támogatandónak az önálló egzisztenciák létrejöttét.²⁶ Az állam máris milliókat fordít a munkaerőhiánnyal együtt létező, helyenkénti munkaerő-felesleg s a napirendre került munkahely-megszűnések, a munkanélküliség társadalmi feszültségeinek elhárítására. Háromféle – növekvő összegű – támogatást ad a költségvetés: több megyében évek óta állami eszközökkel teremt munkahelyeket a területi munkaerő-felesleg felszámolására; átképzési támogatást nyújt azoknak a vállalatoknak, ahol a megszűnő tevékenységek helyett újakra kell a dolgozókat megtanítani; s végül felkészült a hosszabb vagy rövidebb ideig munka nélkül maradók elhelyezkedésének támogatására. E milliókból azonban mindaddig semmit sem szánt arra, hogy segítse azokat, akik képesek lennének önálló egzisztencia megteremtésére. (Természetesen a vállalatok is az állam segítő kezét várják, s ezért arra sincs példa, hogy a feleslegessé váló dolgozóknak az arra alkalmas helyeken

új együttműködési formákat, a nyereségmegosztáson alapuló partneri viszonyt ajánljának, azaz „igazi” VGMK-kat alakítsanak.) Az önálló egzisztencia megteremtésének korlátozására viszont hatásos intézkedés született az adóként működő társadalombiztosítási járulék felemelésével. Amíg valaki csak mellékállásban dolgozik a magánszektor korszervezeteiben, a terhek jó részétől mentesül, s megmaradnak jogai a társadalombiztosítás minden szolgáltatásának igénybevételére. Ha önállósul, minden teher rá hárul, anélkül hogy a szocialista szektorban dolgozókkal azonos szolgáltatásokat élvezhetne. (Demcsák, 1985.) Változatlanul merev ellenállásba ütközik viszont minden, a tagok egymással szembeni korlátlan vagyoni felelősségét oldani kívánó törekvés, ami a társasági formákban önmagában is visszatartja a növekedést, hiszen ki mer többekért, újabb tagokért minden vagyonával felelni?

Mindez olyan gazdasági környezetben történik, ahol a nagyszervezet zöme nem vállalkozásra, hanem feladatteljesítésre orientált. A nagyszervezeteknél a vállalkozás alapvető feltételei hiányoznak: a nyereségtől függő választás lehetősége a tevékenységek között; a sikertelen gazdasági akciók következményeinek elviselőképessége, a kockázattal „felelősök” és a „felelősség” határainak tisztázása stb.

Ebben a helyzetben a korszervezetek autonóm gazdasági cselekvéseit óhatatlanul gyanakvás kíséri, s a legenyhébb vád az, hogy „ügyeskednek”. A különösen sikeres akciókra pedig elsőként az ellenőrző szervek figyelnek fel, nemegyszer a Gazdasági Rendőrség. S mindehhez társulnak még a társadalmi értékrendben megkövesedett sztereotípiák a „maszekokról”; továbbá a feltételezett társadalmi ellenállás, az elítélő közhangulat miatti félelem a jövedelemdifferenciálástól, ami egyelőre erősebb, mint a gazdasági tevékenységek dinamizálásának szándéka.

Az adott, szorító feltételek közepette érthető, ha csak különösen ambíciózus emberek vállallják, hogy a korszervezetet vállalkozásként működtessék. A vállalkozáshoz több s egyértelműbb ösztönzést kellene kapniok, biztatást arra, hogy az egyének, csoportok megannyi kis piacával a gazdálkodás elemi szintjein építsék ki, egészítsék ki a nagyszervezetek felülről épülő piacát. De amíg habozó, bizonytalan szerepük megítélése, addig tétovák lesznek változtatási, előbbre lépési szándékaik is. Holott a modern gazdaságokban új, a korábbinál is nagyobb szerepet kapnak a kis magán-tevékenységek. A gazdaság jelenkori átalakulása új teret nyitott a kicsiknek – a kicsik pedig új erőforrásokat nyitnak a gazdaságnak. Nem hiszem azonban, hogy a nálunk is szükséges térnyitást célszerű lenne leszűkíteni a közösségi nagyüzem és az egyéni tevékenységek kombinációjára (háztáji, bérletek), amit Berend T. Iván „modell-értékű megoldásnak” tekint. Ez fontos gondolat, s érdemes kihasználni minden lehetőséget. A kétféle tevékenység azonban nagyon sok területen nem kapcsolható össze, s ott csak a gazdaság vesztesége árán mondhatnánk le róla. Ma már látjuk, hogy a korszervezetek mire képesek, s tudjuk, hogy igen nagyok a kihasználatlan lehetőségeik. A gazdaság jobb teljesítőképességét igénylő politikai akarat azonban elérheti, hogy ne csak kicsik legyenek, hanem mind több legyen közülük vállalkozás is.

JEGYZETEK

1 „A rendelkezésre álló adatok szerint – írta 1986-ban a Pénzügyminisztérium illetékes az új korszervezetekről – a vállalkozók által befektetett saját vagyon összege minimális, tagonként átlagosan néhány ezer forint. Az is tapasztalható, hogy ez a vagyon jellemzően az induló vagyonból származik, mert a társaság működéséből származó jövedelem személyes jövedelemmé válik.” (Sütő, 1986.)

2 A cikk írásakor még nem álltak rendelkezésre az 1986. évi adatok, ezért az elemzéshez a KSH Évkönyvet és a Pénzügykutató Intézet 1985-ről szóló adatfeldolgozását használom. (Dr. Gálik László és szerzőtársai, 1986.) A különböző formák további számszerű növekedése sem változtat azonban a tárgyalt jelenségeken.

3 Mint látható, az összegzés nem tartalmazza a

VGMK-kat és a VGMK-hoz hasonló szövetkezeti szakszervezeteket. Ma már eléggé általános az egyetértés abban, hogy nagyobbik hányaduk nem tekinthető „gazdálkodó egységnek”. A 22–23 ezer VGMK közül legfeljebb néhány tucat, a 2800 szakszervezetnek pedig talán a számításba vett harmada nyújt önálló terméket vagy szolgáltatást, s nem csupán saját vállalatának munkaerőpótlást.

4 Bár valószínűleg erősíteni érvelésemet, nem sorolom most ide a mezőgazdaság hagyományos kistermelési formáit, a nagyszervezetekkel szorosan együttműködő háztáji és kisegítő gazdaságokat, a tsz-melléküzemágakat, a mezőgazdasági üzemek közös – főként élelmiszeripari – kisméretű vállaltait, mert ez a későbbiekben sokféle kitérőt követelne.

5 Az ipari összehasonlításához Lakatos Judit–Nyers József (1986) cikkének adatait használtam fel.

6 Például a GMK átlaglétszáma 1982 óta 5,6 főről 6 főre nőtt, a PJT-é az 1982. évi 6,4 főről 5,9 főre csökkent, a kisipari műhelyeké az 1983-as 4,1 főről 1985-re 2,9 főre süllyedt; 1983-ban 1,8, 1985-ben 1,6 fő volt a kiskereskedelmi boltok átlagos létszáma.

7 Gálik és szerzőtársai (i. m. 42. l.) megállapítása: 1985 végén a társasági formában működő korszervezeteknek együttesen 6,6 milliárd volt a vagyona, ami tömegében nőtt ugyan, de az egy főre jutó összege kissé csökkent. „A társaságok eszközeinek nagy hányada pénzkészlet formájában halmozódott fel, és viszonylag kevesebb az állóeszközök értéke (nettó értékben 0,9 milliárd Ft).”

8 A „tisztá” vagy ideáltípus – Max Weber értelmezésében – csupán az összehasonlíthatóság érdekében alkalmazott, a lényegi jegyek kiemelésére törekvő leírás, ami eltekint a valóság sokféle, a fő jegyeket árnyaló s gyakran ellentmondásos jelenségeitől. De „Minél élesebbek és egyértelműbbek az ideáltípusok, tehát minél *idegenebbek* a világtól, annál jobb szolgálatot tesznek mind terminológiai és osztályozási, mind heurisztikus szempontból.” (Max Weber, 1967. 53. l.)

9 A többletmunka-értékesítés a fő formája annak, amit a köznyelv – Gábor R. István (1985) pontosabb definíciójától eltérően – a „második gazdaságba” sorol.

10 Egy felmérés szerint a vállalati felső vezetők 3, a főosztályvezetők 11%-a vesz részt valamilyen kisvállalkozási formában (Lázár, 1986.).

11 „A PJT-t egy kollégámmal alapítottam, akivel akkor már tizennégy-tizenöt éve együtt dolgoztam... A célunk egyszerűen annyi volt, hogy növeljük valami kis pénzzel a fizetésünket, mellékállásban, ... arról medítáltunk, milyen jó lenne, ha átlagosan havi két-három ezer forintot hozna a PJT. Akkor már megérné, akkor boldogok lennénk.” Az első, majd a sorozatos szakmai és anyagi sikerek után döntöttek úgy, hogy – most már többedmagukkal – önállósulnak. Nem voltak biztosak benne, hogy nem buknak bele, „de nagyon tetszett az egész. A sikerélmény, hogy végül is a termékeinkre szükség van”; hogy képesek megcsinálni gyorsan, né-

hány hónap alatt azt, amit korábbi munkahelyükön 4–5 évig csináltak. – Interjú a Műszertechnikai Kiszervezet elnökével (Vicsek, 1986.).

12 A KSH adatai szerint 1982 és 1985 között a főfoglalkozású kisiparosokhoz képest a munkaviszonyuk megtartása mellett iparjogositvánnyal rendelkezők aránya 48,5%-ról 66%-ra nőtt.

13 Berend T. Iván írja erről: „A modern gazdaságfejlődés (ugyanis) a 19. század közepi vagy akár a 20. század elejei előrejelzésektől eltérően nagy meglepetéssel szolgált: az előre jelzett koncentrációs folyamat ugyanis valóban nagy lendülettel bontakozott ki ... ugyanakkor egy váratlan *ellentétes* tendencia is kibontakozott ... jelentős területeken és elsősorban a szolgáltatások meghökkenően előrenyomuló, tért hódító ágazatában újratermelődött a kismagán-tevékenység szerepe ... A »koncentráció körforgása« tehát a modern 20. századi gazdaságban szilárd szektorként rögzítette a kismagán-tevékenységeket.” (Berend T. Iván, 1986.)

14 A KSH 1983. évi mobilitás, illetve jövedelemvizsgálatai alapján a kisiparosokról sok új és gazdag információt ad Vajda Ágnes (1986) elemzése. A továbbiakban gyakran támaszkodok megállapításaira. S bár statisztikai adatokkal még nem bizonyítható, de tapasztalataink szerint az önálló kisiparosokra vonatkozó, itt tárgyalt jellemzők érvényesek a társasági formában önállósulókra is.

15 Az 1983-ban működő kisiparosok több mint fele (!) 4 éven belül vált önállóvá, azaz „a 70-es évek végének, a 80-as évek elejének a kisiparral kapcsolatos liberálisabb ... gazdaságpolitikai magatartásának időszakában”. Vajda, i. m. 38. l.

16 1985-ben a 77 ezer főfoglalkozású kisiparos mellett 20 500 segítő családtag dolgozott; a GMK-ban és a PJT-ben is vannak segítő családtagok; foglalkoztatásukban azonban ugyancsak szerepet játszhat a progresszív személyi jövedelemadó.

17 Így a kisiparosok mintegy 10%-a foglalkoztatott csak alkalmazottat, átlagosan 1,6 főt. 1985-ben összesen 43 kisiparos működött az országban, akiknek műhelyében 6-nál több alkalmazott dolgozott. (Beszámoló a KIOSZ 1986. évi közgyűlésén.) (Feltehetően az utóbbiak már nem kistermelők, hanem a következő típusba tartozó vállalkozók.) A csaknem 10 ezer GMK-ban 3800 alkalmazottat foglalkoztatottak, 40%-ukat az építőiparban, 30%-ukat az ipari GMK-kban. Többnyire azokból lettek alkalmazottak, akik nem kívántak tagként belépni.

Az iparban 0,4%, az építőiparban 0,6 fő jut átlagosan egy-egy GMK-ra. A PJT-kben a 154 társaságban 138 alkalmazott volt. (Kovács Géza József, 1986.)

18 „Elmondhatom, hogy bizonyos vonatkozásokban mi buknánk születtünk. Nem kellett igényt teremteni a termékeinkre, az ügyis megvolt. Ezért is lustultunk el. Nincsenek profilbővítési terveink, mert kapacitásunk rendelkezéssel teljes mértékben fedezett... Elvünk az, hogy minden nyereséget felosztunk év végén, kiürítjük a kasszát, de januártól kezdődően, ahogy a szükség kívánja, ismét befize-

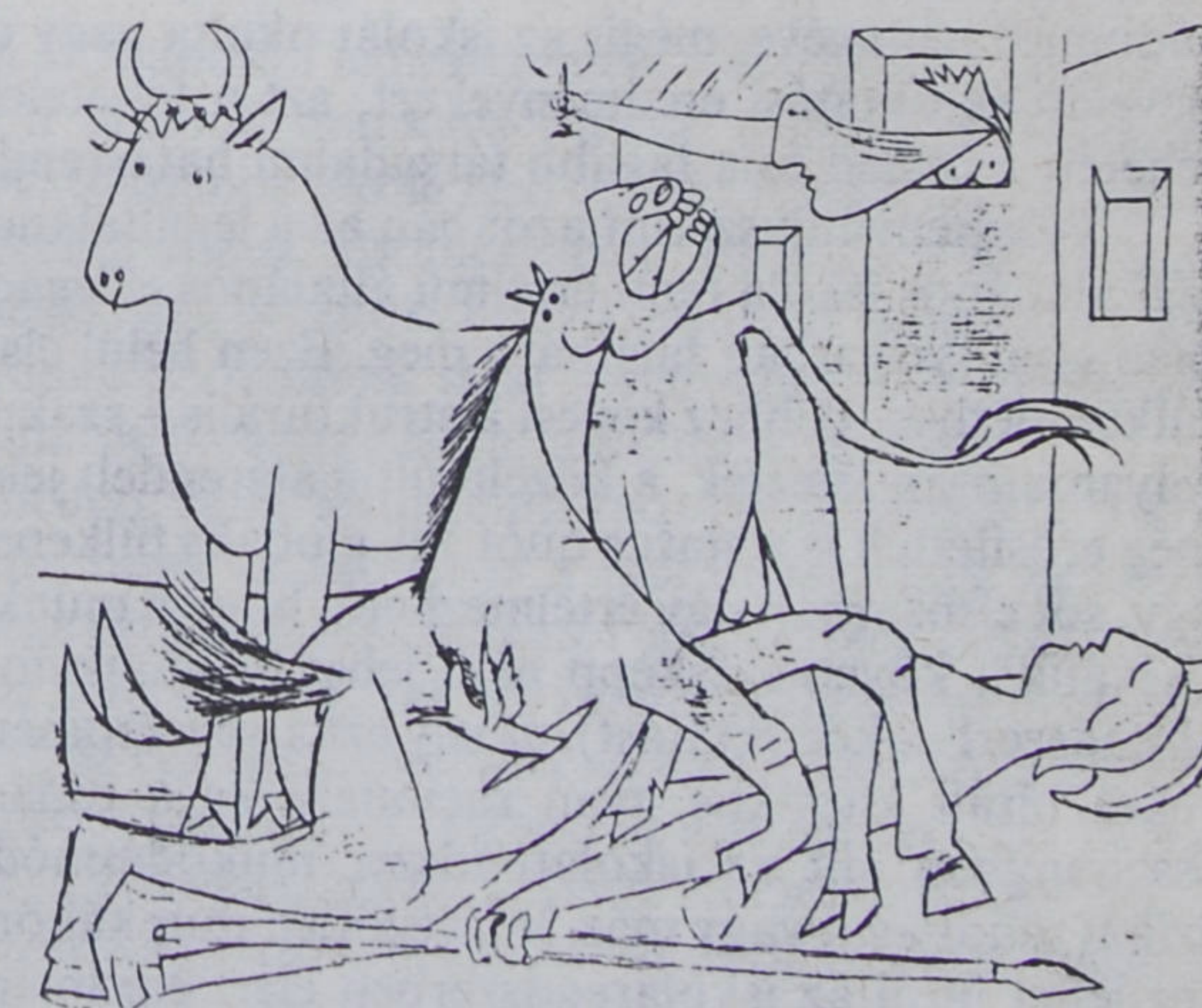
- tünk.” – Interjú egy gépipari GMK vezetőjével. MKI, kéziratban.
- 19 A saját találmánya alapján speciális növényvédő szert gyártó, kisiparosból lett GMK-vezető terméke iránt jó a kereslet, a – lényegében két család által gyártott – jelenlegi mennyiségnek a többszörösét is eladhatná. Kérdésünkre – „Nem gondol arra, hogy az évek során felfuttathatná a termelést?” – határozott a válasz: „Én nem szándékozom nagyon kinőni a mostani kereteket.” Egy kis teherautót akar venni, mert az alapanyagok és a késztermék fuvarozása tehertaxival túl drága. „Remélem, ebbe a tervembe senki nem köt bele, hiszen a vonatkozó rendelet úgy fogalmaz, hogy a családi jövedelemnívó veszélyeztetése nélkül adómentesen lehet felhalmozni” – Interjú, MKI, kéziratban.
- 20 Vajda Ágnes elemzéséből: más keresők csoportjával összehasonlítva a legnagyobb arányban a kisiparosok laktak 3 és többszobás lakásban (kisiparos: 27, szellemi: 23, mezőgazdasági fizikai: 17, nem mezőgazdasági fizikai: 16%); komfortos lakásban a szellemiek (88%), után a másodikkak (74%); s a legkedvezőbb a helyzetük az átlagos laksűrűség szempontjából: 1,9 fő (szellemi: 2, mezőgazdasági fizikai: 2,1, nem mezőgazdasági fizikai: 2,2).
- 21 Olaszországnak a másfél évtizede tartó világgazdasági recesszió idején elért gazdasági sikereit két tényezővel magyarázzák: a nagyipar méretcsökkenéssel összekapcsolódó modernizálásával és a kis gazdálkodó egységek sokszínű világának megerősödésével. Lásd például Simonyi Ágnes elemzését (Simonyi, 1986.).

IRODALOM

- Ballai József: Pintér Művek. Élet és Irodalom, 1987. jan. 9.
- Berend T. Iván: Közösségi tulajdon – magánétevényesség – szocializmus. Magyar Nemzet, 1986. dec. 24.
- Demcsák Mária: Különleges elbírálás. Figyelő, 1985. aug. 1.
- Gábor R. István: Második gazdaság: a magyar tapasztalatok általánosíthatónak tűnő tanulságai. Valóság, 1985. 2. sz.
- Dr. Gálik László–Dr. Hallgató Ferenc–Kamarás Gábor–Urbán Jánosné: A gazdálkodók szervezeti struktúrája és annak változása. Pénzügykutatási Intézet, 1986. dec.
- Kovács Géza József: A legális magánszektor munkahelyteremtő képessége 1981–1985-ben. Munkaügyi Kutató Intézet, 1986/A. Sokszorosítva.
- Kovács Géza József: Kisiparosok GMK-ban. Munkaügyi Kutató Intézet, 1986/B. 37. 1. Sokszorosítva.
- Kovács József: Állami, szövetségi, magán. Munkamegosztás a szektorok között. Népszabadság, 1987. jan. 7.
- Lakatos Judit–Nyers József: Az ipari kisszervezetek szerepe és fejlődése, 1982–1985. Statisztikai Szemle, 1986. augusztus–szeptember.
- Laki Mihály: Állami eszközök a munkanélküliség elleni küzdelemben: az önállóvá válás ösztönzése (Áttekintés néhány tőkésországból). Munkaügyi Kutató Intézet, 1986. Sokszorosítva.
- Laky Teréz: A vállalkozások és a társadalmi-gazdasági környezet. Munkaanyag. Munkaügyi Kutató Intézet, 1983. Sokszorosítva.
- Laky Teréz: Mítoszok és valóság. Kisvállalkozások Magyarországon. Valóság, 1984. 1. sz.
- Laky Teréz: A VGMK és a vállalati érdek. Gazdaság, 1984. 2. sz.
- Lázár György: A kereseti arányok helyzete az 1986. májusi tarifa felvétel alapján. (Előzetes áttekintés.) ÁBMH Munkaügyi Információs Központ, 1986. XII.
- Madarász Aladár: Bevezető J. A. Schumpeter A gazdasági fejlődés elmélete című könyve magyar kiadásához. KJK, 1980. 25. 1.
- Révész Gábor: Munkaerőpiac az 1980-as években Magyarországon. Gazdaság, 1986. 3. sz.
- J. A. Schumpeter: A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1980.
- J. A. Schumpeter: Unternehmer. In: Handwörterbuch der Staatwissenschaften. 4. átdolg. kiadás, 8. kötet, Jéna, 1928. 476–487. 1.
- Simonyi Ágnes: Nagyvállalatok alkalmazkodása, rugalmas kisvállalkozások Olaszországban. Munkaügyi Kutató Intézet, 1986. Kézirat.
- Dr. Sütő Dezső: Kisvállalkozói jövedelemszabályozás. Előtte vagy utána? Figyelő, 1986. nov. 27.
- Szauer Péter: PerComp vélemény. Heti Világgazdaság, 1987. febr. 28.
- Often from the Unemployed The New Entrepreneurs of Europe. Transatlantic Perspectives, 1985. 13. sz.

- Vajda Ágnes: Kisiparosok, kiskereskedők és a többi kereső. Munkaügyi Kutató Intézet, 1986. Sokszorosítva.
- Vicsek Ferenc: Mikro-karrier. Interjú Széles Gáborral, a Műszertechnika Kisszövetkezet elnökével. Mozgó Világ, 1986.

- Max Weber: Gazdaság és társadalom. Szemelvények. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1967.
- Max Weber: Gazdaságtörténet. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1979. Fogalmi bevezetés, 9–22. l.
- Zöldi László: Mozgékony milliomosok. Élet és Irodalom, 1987. január 16.



Hans Baldung Grien: A megboszorkányozott istállószolga (Fametszet, 1544) – Picasso: Az első vázlat a Guernicához (1937. május 1.)

Vajlóság

A TARTALOMBÓL

Levendel László:
Egészségmegőrzés –
betegségmegelőzés

Nyitrai Réka:
Településökonómia

Kuczai Tibor:
A második gazdaságról

Laky Teréz:
Eloszlott mítoszok –
tétova szándékok

Surányi Bálint:
A munkaerőpiac
és az általános iskola

Vajda Zsuzsanna:
Szegény vagyok...

Perneczky Géza:
A rejtőzködő Prométheusz:
Picasso

Kocziszky Éva:
A mitológus Kerényi Károly
Napló és kritika
Külföldi folyóiratokból

877

7