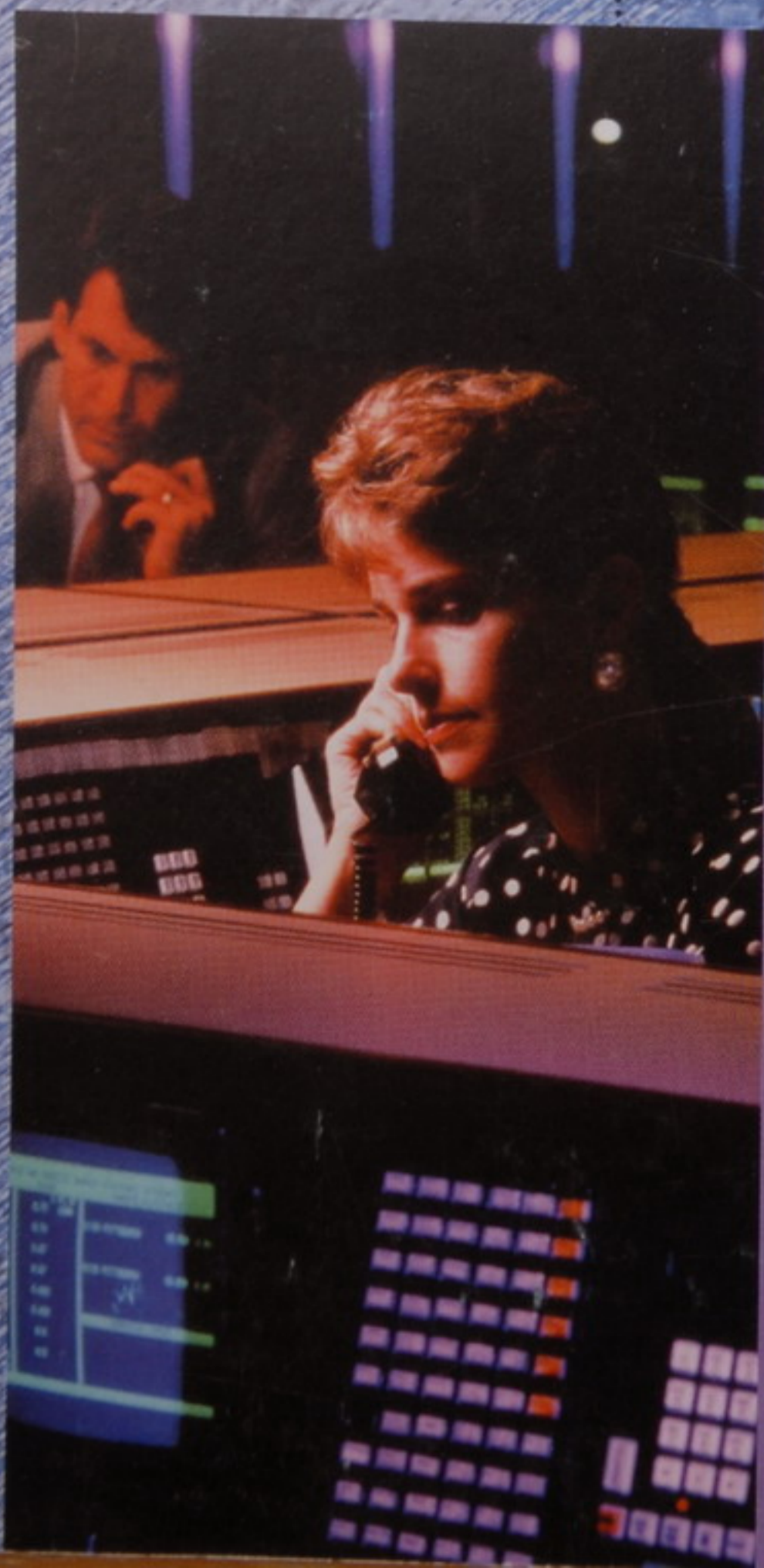


# Vállalkozások a Start-hitel segítségével



...az egyéni

vállalkozások között

folyamatosan

veszít súlyából

a kisipar.

Laky Teréz

## Vállalkozások a Start-hitel segítségével

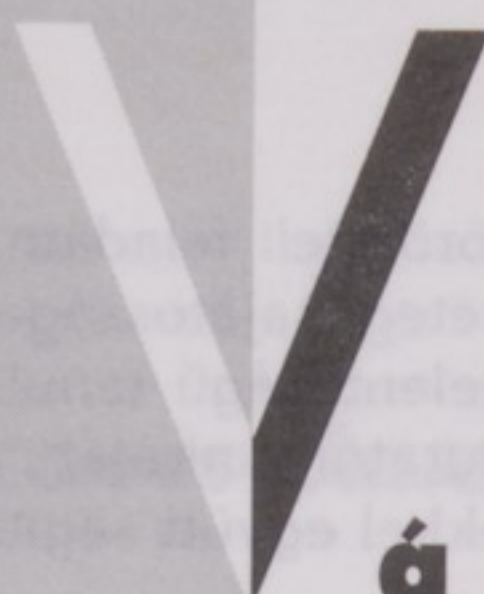
1

KUTATÁSI FÜZETEK



M A G Y A R  
VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI  
ALAPÍTVÁNY





# Állalkozások

## a Start-hitel

## segítségével

Z á r ó t a n u l m á n y

Budapest, 1994. szeptember

Készítette:

**Laky Teréz**



Nemzetgazdaságunk az elmúlt négy évben a piacgazdaságra való áttérés, a magántulajdon meghatározó erejű térnyerése, az egyéni és társasvállalkozások számának megsokszorozódása, több százezer újonnan alapított vállalkozás létrejötte jellemezte.

Ezen meghatározó és elemi erejű változások átalakították egész gazdaságunkat.

Napjainkban akut problémát jelent, hogy a spontán végbemenő gazdasági folyamatokról, az átmenetileg vagy tartósan érvényesülő negatív tendenciákról, a több százezres új vállalkozói rétegről, nem rendelkezünk megbízható és értékelhető információval, objektív és számszerű adatokkal.

Ezek hiányában nem készülhetnek kellően megalapozott makró-, vagy mikroszintű gazdaságpolitikai elemzések, prognózisok.

Ez okból is nagy fontosságú esemény e tanulmánykötet elkészülte, amely átmeneti gazdaságunkban, a kis- és középvállalkozások területét érintő témakörben az első, amely egy vállalkozóknak szánt kedvezményes fejlesztési célú hitelkonstrukció konkrét és megbízható adatainak feldolgozásával – messze túlmutatóan a tanulmány címében foglaltakon – vállalkozik a tudományos igényű elemzésre, értékelésre, az általánosítható következtetések levonására.

Meggyőződésem, hogy gazdaságtörténetünk eme átmeneti korszakának egyik legfontosabb forrásműve a „Vállalkozások a Start-hitel segítségével” című tudományos dokumentum.

Laky Teréz tudományos kutatópályájának betetőzése a nagyívű, átfogó tanulmány, amelyben négyéves kitartó, akadályokat nem ismerő kutatómunkája és több évtizedes elméleti, kutatói, szakmai tapasztalatai testesülnek meg, az újonnan létrejött kis- és középvállalkozói réteg egy meghatározott körének teljes körű átvilágítása révén.

Bízom benne, hogy e tanulmánykötet egyaránt eljut majd mindazokhoz, akik törvényalkotóként, kormánytagként, finanszírozó pénzintézetként, avagy a vállalkozástámogatások ügyéért felelős intézményként, érdekképviselői szervezetként – ki-ki a maga munkaterületén – a kis- és középvállalkozói rétegekre vonatkozó mélyebb és átfogóbb új ismeretek birtokában, az eddigieknél hatékonyabban tud e hátrányos helyzetű réteg megerősödése érdekében cselekedni.

Megtisztelő és örömteli feladatnak éreztem, hogy a kisvállalkozói réteg sajátosságainak megismerését szolgáló nagy jelentőségű tanulmány elkészültében Laky Teréz kutatómunkáját – szíves felkérése alapján – többekkel együtt segíthettem.

Budapest, 1994. november 14.

Pesti Albertné



# Tartalom

<b>Bevezető</b>	<b>3</b>
<b>1. A VÁLLALKOZÓK ÉS VÁLLALKOZÁSOK 1990-ES ÉVEK KEZDETÉN</b>	<b>7</b>
1.1. Az egyéni vállalkozói szféra néhány jellemzője	7
1.1.1. Az egyéni vállalkozói szféra terjedelme	7
1.1.2. Az egyéni vállalkozások foglalkozási viszonyai	8
1.1.3. Az egyéni vállalkozások méretei	9
1.1.4. Az egyéni vállalkozások működési területei	10
1.2. Vállalkozók és önfoglalkoztatók	15
1.2.1. Különbség a gazdasági magatartásban	15
1.2.2. Az egyéni vállalkozók társadalmi rétegei	19
<b>2. HITELKÍNÁLAT A KISVÁLLALKOZÓKNAK A 90-ES ÉVEK ELEJÉN</b>	<b>23</b>
<b>3. A START-HITEL SEGÍTSÉGÉVEL VÁLLALKOZÓK</b>	<b>28</b>
3.1. A Start-hitel iránti érdeklődés	28
3.2. Az OKFI-nál regisztrált adatok	30
3.3. A Start-hitelben részesülők – a felmérés adatai	31
3.3.1. A vállalkozók és vállalkozásaik főbb jellemzői	31
3.4. A Start-hitellel vállalkozók demográfiai és szakmai jellemzői	33
3.5. Az ígéretes vállalkozások	36
3.5.1. A régebbi vállalkozások	36
3.6. A hitellel fejlesztett és indított vállalkozások tevékenysége	40
3.6.1. Az üzleti várakozások	43
3.7. A tervezett befektetések	45
3.7.1. A megítélt hitelek	45
3.8. A vállalkozások anyagi háttere	50
3.9. A saját erő és a hitelek fedezete	55
3.10. A hitelek felhasználása – az első tapasztalatok	59
<b>4. NÉHÁNY ZÁRÓGONDOLAT</b>	<b>61</b>
<b>FELHASZNÁLT IRODALOM JEGYZÉKE</b>	<b>65</b>
<b>TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE</b>	<b>66</b>
<b>FÜGGELÉK</b>	<b>67</b>
I. A szövegben nem közölt táblázatok	67
II. Az önálló gazdasági tevékenységet végzők típusjegyei	68



# B

## evezető

Miközben a nyolcvanas évek végétől egyre több a kisméretű, egyéni, családi vállalkozás, egyre kevésbé ismerjük tevékenységüket, méreteiket, tényleges gazdasági szerepüket, a vállalkozók társadalmi eredetét. 1989-ben megszűntek a magánszektorról – azaz a kisiparosokról, kiskereskedőkről, s más egyéni vállalkozásokról – készített statisztikák, s éppen a gazdasági-társadalmi átalakulás kezdetétől nincs, vagy alig található mértékadó információ a gazdaság legkisebb, de egyre nagyobb számban jelenlevő szereplőiről.

A helyzetükről, tevékenységükről szóló megbízható információk hiányában szélsőségesen optimista feltételezések is megfogalmazódhattak – elsősorban a politikai deklarációkban – nemegyszer egyenesen a gazdasági sikerágazat bizonyítékául használva a puszta létszámadatokat.

Holott, talán éppen e robbanásszerű növekedésnek kellett volna a kételyeket felkelteni: valóban sikert jelez-e, vagy pedig létrejöttük – mint egy angol kutató már a két világháború közötti időszakban joggal gyanította – nem a gazdasági újjáéledés megannyi vetőmagja, hanem a recesszió szecsckája... (Foreman-Beck, 1985.).

Vetőmag, vagy szecska? A piacgazdaság kiépülésének folyamatában nélkülözhetetlen lenne a kis, egyéni vállalkozások valóságos helyzetének ismerete. Egyenlőre – jobb híján – megpróbáljuk különféle részismeretek lassan gyűlő mozaikjaiból összerakni a hiteles képet.

Ez a munka is csak erre törekedhet: egy sajátos, kisméretű vállalkozói csoportról, a kedvezményes, hosszú lejáratú Start-hitel segítségével vállalkozókról igyekszik ismereteket adni. A mintegy 3200 fős „sokaság” nem reprezentálja a ma már több százezer, vállalkozói igazolvánnyal rendelkezőt – de éppen azokról ad képet, akik megpróbálnak vállalkozóként – még inkább jobbára csak önfoglalkoztatóként – elindulni az üzleti életben, s ehhez a segítséget is, de a terheket is jelentő hitelfelvételt is vállalták. Pontosabban: a következők azokról szólnak, akiket a hitelért folyamo-dók közül a bankok életképesnek, hitelképesnek minősítettek. A „mintát” tehát a bankok alakították ki.

E méreteiben kicsi, az átlagos magyar vállalkozások jellemzőitől sok vonatkozásban eltérő minta azonban kiváló lehetőséget kínált arra, hogy megvizsgáljuk a Start-hitelre jogosultság feltételei között

– kik (milyen életkorú, nemű, foglalkozású stb.) kaptak módot arra, hogy kedvezményes hitel segítségével vállalkozásba kezdjenek, illetve meglévő vállalkozásukat bővítsék?

– a gazdaság milyen területein látnak a vállalkozásra perspektívát; a vállalkozók (és a bankok) milyen tevékenységeket ítélnek meg úgy, hogy annak jövedelméből a hitelt és a kamatokat is képesek lesznek törleszteni?

– mekkora tőkeerőt képviselnek az új vállalkozások? Mennyi a már befektetett saját tőke, amihez a hitelt kiegészítésként, segítségként kérték?

A vizsgálat adatait a hitelkérő lapokról gyűjtöttük össze. Az eredetileg az IPOSZ által kidolgozott nyomtatvány igen sok információt igényelt a vállalkozóról, esetleges addigi tevékenységéről, üzletmenetéről, eredményeiről, vagyoni helyzetéről; a hitellel fejleszteni kívánt tevékenységről, várható piaci helyzetéről; több évre szóló üzleti tervet kért stb.

Az eredeti „Kölcsönkérelem a START-HITEL igénybevételéhez” című nyomtatványt a hitelt folyósító bankok számos további információigénnyel bővítették, a saját hitelezési tapasztalataik alapján. Az igények bankonként eltérőek; volt, ahol a vállalkozói múltra vonatkozó dokumentumokat kérték; volt, ahol a szakmai pályafutás részletes leírását.

A hitelkérő lap, s a pótlólagos információk rendkívül gazdag adatforrásnak bizonyultak.



A kutatásban részt vevő bankok segítségével a hitelkérelmekről az adatokat egy kódlapra vezették át. A kódolást a bankok alkalmazottjai – többnyire az eseteket részleteiben is jól ismerő ügyintézők – végezték. A Start-hitelben részesültek mellett az egyik banknál 272 elutasított hitelkérelmet is feldolgoztak. Adataikat alkalmanként kontrollként és összehasonlításként használjuk. Birtokunkba csak ezek az anonim adatlapok kerültek; így maximálisan eleget tehetünk a banktitok, s a személyi adatvédelem kötelezettségének. Az adatgyűjtésnek ez a módja azonban az azonos szerkezetű adatok gazdagsága mellett magában hordta vizsgálódásunk egyik komoly korlátját is: a kódlapokon kapott információkat nem volt módunkban pontosítani, kiegészíteni. Emiatt helyenként fenntartásokkal kellett kezelnünk a kapott részeredményeket.

A hitelkérő lapokról nem kértünk minden adatot (például az azonosításhoz szükséges szokásos „anya neve, születési helye, személyi igazolvány száma, telefonszáma, adószáma” stb. típusúakat; vagy a kintlevőségeire, tartozásaira stb. vonatkozókat) amelyek a bankok számára fontosak; kutatásunk számára azonban nem kínáltak hasznos információt. Viszont felhasználtuk a külön kért, az iskolai végzettségére, a vállalkozás addigi és tervezett létszámára stb. vonatkozó adatokat.

Egy-egy hitelkérőről 279 kódot tartalmazó adatot kaptunk; ezeket dolgoztuk fel számítógép segítségével. Az adatgyűjtés 1993 májusa és decembere között zajlott (egy banktól 1994 tavaszán kaptuk meg végleges adataikat). Az így nyert adatokon kívül igen sokféle, a vállalkozásokról hozzáférhető információt használtuk fel.

Az egyik közvetlen információforrás az Országos Kisvállalkozás Fejlesztési Irodának (OKFI) ugyanerről a vállalkozói körrel, a Start-hitelben részesültekről rendszeresen feldolgozott adatállománya és értékelése volt.

A kétféle feldolgozás – és részben az értékelés – számos hasonlóság mellett több ponton lényegesen különbözik.

– Noha ugyanarról a vállalkozói körrel van szó, egyik sokaság sem teljes körű. Az OKFI-nak néhány bank – bár szerződésben vállalta – csak késve, vagy egyáltalán nem küldte meg a kiadott hitelekéről szóló jelentéseket. Emiatt az OKFI mintája nem lehetett teljes körű.

A mi adatfelvételünkhöz kaptunk adatokat olyan bankoktól is, amelyek korábban elmulasztották azokat az OKFI-nak átadni, viszont két bank nem kívánt kutatásunkhoz kapcsolódni. Emiatt – tudomásunk szerint – mintegy 150–160 vállalkozó adatai nem szerepelnek mintánkban; tehát a miénk sem teljes körű.

– Az OKFI és a mi adatfeldolgozásunk szempontjai sok vonatkozásban eltértek. Az OKFI közvetlenül a Magyar Nemzeti Banknak szolgáltatott információkat, elsődlegesen banki finanszírozási nézőpontból értékelve azokat (bár elemzései általában számos fontos kérdésre is kitértek). Magunk az említett három kérdéskörre összpontosítottunk, s ehhez igazítottuk a feldolgozás szempontjait (például a tevékenységeket a magyar statisztikában is érvényesített, nemzetközi osztályozási rendszer szerint soroltuk be; kevésbé aggregált adatokat használtunk stb.). Ennek következtében talán azok számára is sikerült új összefüggéseket, ismereteket nyújtanunk, akik kielégítőnek tekintették az OKFI valóban gondosan, sokoldalúan és megbízhatóan feldolgozott adatait.

A tanulmány három fejezetből áll.

Az első széles áttekintésben mutatja be a magyar kisvállalkozó réteget; főként az APEH adatai alapján, valamint a vállalkozók társadalmi-gazdasági jellemzőiről készült két korábbi elemzés felhasználásával. A fejezet háttérként szolgál a Start-hitellel vállalkozók vizsgálatához.

A második fejezet a kisvállalkozóknak szánt hiteleket tekinti át, amelyek közé a Start-hitel is illeszkedik, s felhívja a figyelmet a hitelkínálat és a kisvállalkozások igényeinek markáns eltérésére.

A harmadik fejezet a Start-hitelt sikeresen igénylő vállalkozókról szól (alkalmanként összehasonlítva az elutasított hitelkérelmezőkkel). Az alfejezetekben külön is bemutatjuk a már némi vállalkozói múlttal rendelkezők, s az új vállalkozók jellemzőit, valamint a különböző tevékenységeket elbíráló hitelezési gyakorlatot.



Sokaknak tartozunk köszönettel azért, hogy ez a vizsgálat elkészülhetett. A kezdetektől pártfogolta és ösztönözte a kutatást az IPOSZ, ahol Pesti Albertné adott sokféle segítséget; az OTP és a Budapest Bank vezetői, akik első jelentkezésünkkel készséggel ajánlották fel részvételüket; Pulai Miklós, aki kezdeményezte, hogy a Bankszövetségben, a bankok érintett képviselőivel ismertessem a kutatás tervét; s valamennyi bank vezetői, akik módot adtak az adatok gyűjtésére. Külön köszönettel tartozunk a bankok érintett munkatársainak, akik napi feladataik tömege mellett időt szorítottak a kódlapok kitöltésére.

Az egész munka legfőképpen a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány segítségének köszönhetően jöhetett létre – az MVA presztízse győzte le a bankok esetenkénti bizonytalankodását, a költségek vállalása pedig lehetővé tette a kutatás gyakorlati véghezvitelét.

A kutatás első, munkaanyagként tekintett összefoglalóját 1994 júniusában szűkebb körű – az érintett bankok, közreműködő kutatók, az IPOSZ és az MVA képviselőiből álló – szakértői értekezlet vitatta meg. Többen írásban küldtek véleményt. A megjegyzések, észrevételek nagymértékben elősegítették a tanulmány továbbformálását, végső formába öntését. (Mint az értekezleten is bejelentettem, még folyamatban volt az adatok ellenőrzése. Az ellenőrzést követően több számszerű érték változott, ezért csak a most közreadott adatok tekinthetők mérvadónak.)

A kéziratot – több változatban is – elolvasta és igen sok tanáccsal segítette világosabbá, pontosabbá tenni három önkéntes lektorom: Fazekas Mária (Budapesti Vállalkozásfejlesztési Alapítvány), Pesti Albertné (IPOSZ) és Rónaszéki Bella (Bankszövetség). Türelemmel, őszinte segíteni akarással igazítottak el a banki hitelezési gyakorlat számomra alig ismert világában. Remélem, hogy sikerült megértenem, és megfogadnom észrevételeiket, tanácsaikat.

A kapott, sokféle segítséget ezúton is köszönöm. Bízom benne, hogy cserébe sikerül olyan ismereteket nyújtani, amelyek mind a gazdaságpolitikában, mind a közvélekedés formálásában, s talán még a vállalkozók és a bankok mindennapos gyakorlatában is hasznosíthatók.

Budapest, 1994. augusztus

Laky Teréz



# 1. A VÁLLALKOZÓK ÉS VÁLLALKOZÁSOK 1990-ES ÉVEK KEZDETÉN

1990 őszén, amikor a német kormány felajánlotta segítségét a magyar gazdaság újjászervezéséhez, általános volt a bizakodás a vállalkozások gyors fellendülésében. A gazdaságban ugyan már megjelentek a visszaesés jelei (egyre nyilvánvalóbbá vált a keleti piacok összeomlása, s 1990 májusában a munkanélküliek száma először haladta meg az állás kínálatot), de tömegével folyt az állami vállalatok társaságokká alakulása, jöttek a cégeket vásárolni, alapítani szándékozó külföldiek, s gombamódra szaporodtak a kisméretű társaságok, egyéni vállalkozások.

A jogi személyiségű gazdálkodó szervezetek száma egy év alatt megkétszereződött (az 1989. évi 15 ezerről 1990-re több mint 29 ezerre nőtt), ezen belül négy és fél ezerről több mint 18 ezerre nőtt a kft.-ké. Felgyorsult a jogi személyiség nélküli társaságok és egyéni vállalkozások szaporodása is: 1989-ben az előző évinél mintegy 30, 1990-ben mintegy 73 ezerrel több egyéni vállalkozót tartottak nyilván.

Természetesnek tűnt, hogy ez a fellendülés befektethető tőkét igényel, különösen egy relatíve szegény gazdaságban, ahol az állampolgárok, ha takarékoskodtak, évekig gyűjtögettek a személygépkocsira, évtizedekig a lakásra, s akinek valamivel több pénze volt, inkább költötte utazásra, jobb kocsira, jobb lakásra, semmint az akkori politika kiszámíthatatlan fordulatától függő, kétséges sorsú üzleti vállalkozásra.

S bár látszólag bőséges volt a banki hitelkínálat, az inflációval lépést tartó magas kamatok, s a hitelnyújtók biztonságát szolgáló egyéb feltételek a hiteleket gyakorlatilag elérhetetlenné tették a kis és az egyéni vállalkozók számára.

Ebben a helyzetben ígért könnyebbé a német kormány által felajánlott hitelkeret, amelyet – a tárgyalások kezdetén megfogalmazódott elvek szerint – az újonnan induló kis- és középvállalkozások támogatására szántak.<sup>1</sup>

## 1.1. Az egyéni vállalkozói szféra néhány jellemzője

Magyarországon az egyéni vállalkozás 1990 januárjában vált ismét állampolgári joggá: ekkor fogadta el az Országgyűlés az egyéni vállalkozásról szóló törvényt

(1990. évi V. törvény). A törvény alapján kiváltható egyéni vállalkozói igazolvány birtokosai – a törvény szavaival – „üzletszerű – saját nevében és kockázatára, rendszeresen, haszonszerzés céljából folytatott – gazdasági tevékenység” végzésére vállalkoztak.

A szervezeti átalakulások, cégalapítások nagy hullámban, a számban ugyancsak gyarapodó egyéni vállalkozói szféra azonban magán viselte mind a csaknem 40 évig tartó visszaszorítást, mind a kelet-európai tervgazdaságok elmaradottságának megannyi jegyét.

A következőkben néhányat tekintünk át közülük; s megkíséreljük felvázolni azt is: történt-e valamelyik jellemzőben érzékelhető változás.

### 1.1.1. Az egyéni vállalkozói szféra terjedelme

Mint köztudott, az ideológiai-politikai okokból legfeljebb kényszerűen megtúrt magánszféra az 1980-as évek elejéig jelentéktelen terjedelmű volt. Ennek talán egyetlen jellemző és összehasonlítható mutatószáma a foglalkoztatottak létszáma.

1981-ben az akkor 5 milliónyi aktív keresőből mindössze 180,3 ezer tartozott a magánszektorhoz, a keresők 3,6%-a. Az itt foglalkoztatottak száma magában foglalja az önállókat, alkalmazottakat, és a segítő családtagokat egyaránt.

A későbbiekben fokozatosan tágabb térhez, jobb működési lehetőségekhez jutó egyéni vállalkozásokat három csoport alkotta: a kezdettől legnagyobb létszámú kisiparosok; a magán-kiskereskedők, s az egy-két ezer főt kitevő egyénileg gazdálkodó parasztok.

S ahogy a működést korlátozó szabályok enyhültek (például a kisipari műhely, a bolt létszámkorlátja, az alkalmazott adó stb.) úgy nőttek lassan, óvatosan az egyéni vállalkozások.

A nagy változás a rendszerváltást követően történt; míg 1981. és 1989. között 9 év alatt 167,1 ezer fővel nőtt az egyéni magánvállalkozásokban dolgozók száma, addig 1990. és 1992. között, három év alatt a növekedés több mint kétszeres: 360 ezer fő. 1993. január 1-jére már a keresők 17%-a dolgozott az egyéni vállalkozásokban.

<sup>1</sup> Részlet a kormányzóvivői tájékoztatóból: „A kormány megtárgyalta az NSZK-kormány által felajánlott 100 milliós kedvezményes hitel felhasználására vonatkozó javaslatot... a német kormány a pénzt az újonnan induló kis- és középvállalkozások támogatására szánja.” (Népszabadság, 1992. február 22.)



1. sz. táblázat

**Az egyéni vállalkozásokban foglalkoztatott aktív keresők létszáma 1981-1993-ban**

ezer főben

Év január 1.	Önálló	Segítő családtagok	Alkalmazottak	Együtt	Az aktív keresők %-ában
1981.	118,2	61,8	0,3	180,3	3,6
1982.	119,9	56,7	2,5	179,1	3,6
1983.	129,4	55,6	6,1	191,1	3,8
1984.	144,3	54,6	9,9	208,8	4,2
1985.	158,1	59,0	11,5	228,6	4,7
1986.	167,5	61,6	19,7	248,8	5,1
1987.	176,5	64,0	25,6	266,1	5,4
1988.	194,3	67,7	32,4	294,4	6,1
1989.	218,4	81,0	48,0	347,4	7,2
1990.	332,2	80,1	71,0	483,3	10,1
1991.*	n.a.	n.a.	n.a.	620,9	13,3
1992.	n.a.	n.a.	n.a.	644,8	15,2
1993.	n.a.	n.a.	n.a.	668,4	17,3

\* Az 1991 óta az önálló, alkalmazottak és segítő családtagok számát nem mutatják ki önállóan. Létszámukról a Társadalombiztosítás statisztikái adnak – részlegesen – tájékoztatást.

Adatforrás: KSH, a nemzetgazdaság munkaerőhelyzete a 80-as években és az 1991., 1992., 1993. évi munkaerőmérés.

Az egyéni vállalkozók létszámának növekedése – a fenti adatokból jól láthatóan – 1991 óta azonos ütemű; évente kb. 24 ezer fő. Az ütem lényegében megegyezik az 1984 óta tapasztalható évenkénti létszámnövekedés ütemével; azaz, a rendszerváltást kísérő kiugró eredményt követően a növekedés visszaállt a természetesnek tekinthető, normál értékre.

**1.1.2. Az egyéni vállalkozások foglalkozási viszonyai**

Az idézett statisztika a vállalkozásokban főfoglalkozásként dolgozó, munkavállalási korúakat tartalmazza (az utóbbi a nők esetében 15-55, a férfiaknál 15-60 év).

A vállalkozásokban résztvevők köre azonban ténylegesen jóval szélesebb: egyfelől vállalkozói tevékenységet igen sokan kiegészítő foglalkozásként végeznek; másfelől vállalkoznak (többnyire korábbi mesterségüket folytatva) a munkavállalási koron túliak is.<sup>2</sup>

A vállalkozásukból élő, egzisztenciájukat erre alapozó vállalkozókon kívül tradicionálisan magas arányú házánkban a kiegészítő foglalkozású és a nyugdíjasként vállalkozó. Illusztrációként a kisipart mutatjuk be, amelynek foglalkoztatási viszonyait 1989-ig részletesen közölte a Központi Statisztikai Hivatal. Azóta a Társadalombiztosítás és az APEH egymással nem teljesen megegyező – más-más célú és szempontú – adatai állnak rendelkezésre. Először a KSH adatait ismertetjük.

2. sz. táblázat

**A magánkisipar fő- és kiegészítő foglalkozású vállalkozói, 1981-1989.**

főben

Év	Főfoglalkozású	Nyugdíj mellett	Kiegészítő foglalkozású	Együtt	A főfoglalkozásúak aránya %-ban
1981.	68 915	12 208	30 837	111 960	61,6
1982.	73 048	12 935	35 417	121 400	60,2
1983.	76 518	14 340	40 945	131 803	58,1
1984.	76 113	15 633	47 204	137 950	53,0
1985.	77 281	17 143	51 159	145 583	53,1
1986.	78 260	17 843	54 561	150 664	51,9
1987.	83 350	18 035	53 226	154 611	53,9
1988.	90 299	18 866	53 052	162 217	55,7
1989.	100 386	20 003	54 448	174 837	57,4

Adatforrás: KSH éves statisztikák

Fontos megjegyezni, hogy a bemutatott 9 évben a főfoglalkozásúak létszáma 31,4 ezer fővel nőtt; de 23,6 ezerrel nőtt a kiegészítő foglalkozásúak száma is, akik (még) nem vállalták, hogy a vállalkozásra alapozzák egzisztenciájukat.

A fő- és a kiegészítő foglalkozások 60:40 százalékos körüli aránya egyébként elsősorban a kisiparra volt jellemző. A kiskereskedők esetében a tevékenység jellege (az üzlet nyitvatartásából következő állandó jelenlét követelménye) miatt a kiegészítő foglalkozás kevésbé volt gyakori. A mezőgazdasági vállalkozókról – tudomásunk szerint – ilyen felmérés nem is készült.

<sup>2</sup> Itt természetesen csak a legálisan, vállalkozói igazolvány birtokában működőket tudjuk számításba venni. A mindennapos tapasztalatok alapján feltehető, hogy az illegálisan vállalkozói tevékenységet végzők köre igen széles; mértékét azonban aligha lehet megbecsülni. Témánk szempontjából azonban az illegális vállalkozók köre elhanyagolható, hiszen hitelhez csak bejegyzett vállalkozó juthat.



A Társadalombiztosítás és az APEH adatai arra utalnak, hogy 1990–91-ben valamelyest csökkent a kiegészítő foglalkozások aránya a főfoglalkozások javára. 1992-ben az adatok ismét a kiegészítő foglalkozások növekedését mutatják.

3. sz. táblázat

### **Fő- és kiegészítő foglalkozású egyéni vállalkozók 1990–1992.**

#### **1. A társadalombiztosításra jogosult kereső foglalkozásúak átlagos létszáma**

	1990.	1991.	1992.
Egyéni vállalkozó	193.768	254.295	n.a.
Egyéni gazda	40.289	42.406	41.365
Szellemi szabadfoglalkozású	19.123	22.037	n.a.
Együtt	253.180	318.738	384.180

#### **2. Ebből az APEH adóstatistikájában szereplők\***

	1990.	1991.	1992.
Egyéni vállalkozó	241.969	317.218	338.766
Ebből:			
– főfoglalkozású	159.042	184.503	184.183
– kiegészítő foglalk.	61.438	103.954	124.068
Nyugdíj mellett vállalk.	21.489	28.761	30.525

\* Az APEH az adóbevallást benyújtók közül a személyi jövedelemadót fizető egyéni vállalkozásokat veszi itt számításba. Nem szerepelnek az adóbevallást elmulasztók, vagy hibás – feldolgozhatatlan – bevallást készítő, az APEH becslése szerint évente 50–60 ezer fő. Ezenkívül kimaradnak e körből a társasági adót fizető egyéni vállalkozók, számuk 1993-ban mintegy 7 ezer fő volt; valamint az áfa fizetésére kötelezettek, számuk 1991-ben 143,3 ezer, 1992-ben 141,6 ezer fő volt. Az utóbbiak (például lakást, ingatlant bérbe adók) bár adóalanyok, a foglalkoztatás szempontjából nem minősülnek vállalkozónak.

Az adatok arra utalnak, hogy 1990-ben a korábbi kiegészítő foglalkozásúak közül sokan váltottak, s tevékenységüket főfoglalkozásuként folytatták.<sup>3</sup> A gazdasági körülmények romlása miatt azonban, bár többen váltottak vállalkozói igazolványt, egyre nő a vállalkozástól jövedelemkiegészítést, vagy csak az adóból levonható költségmegtakarítást remélők száma is.

Az APEH értékelése szerint a mellékfoglalkozásúak aránynövekedéséhez a jogszabályváltozások is hozzájárultak. Nevezetesen, hogy az ügyvédek, közjegyzők, tervezők és szakértők jelentős számban váltak egyéni vállalkozóvá, az utóbbiak főként mellékfoglalkozásban. (Adózási tapasztalatok II., Figyelő, 1994. január 6.)

A legális kiegészítő foglalkozások létének a gazdaság különböző időszakában eltérő a szerepe.

A 80-as években a gazdaság számos területén hiányokat pótol, az áruk és szolgáltatások kínálatát javította; az egyéneknek pedig az önállósulás, a magánszférába átlépés esélyét tette kipróbálhatóvá. A 90-es évek kezdetén mindkét szerep módosult. A gazdaságban leginkább a kereset, konjunkturális tevé-

kenységekben ad esélyt (például több szellemi szakmában); az egyének számára pedig elsődlegesen a legális munkalehetőség, a jövedelemkiegészítés ígéretévé változott. Megmaradt azonban állandó szerepe is: az egyéni kínálat értékesítésével a saját kis vevőkör (piac) esetleg tartós kiépítése, növelése.

#### **1.1.3. Az egyéni vállalkozások méretei**

Az egyéni vállalkozás – elnevezéséből is következően – egyéni tevékenységen alapul. Jellemzően a család segíti; a családtagok, főként a házastársak, esetenként a gyerekek sokféle módon vehetnek részt mindennapos működésében. A főfoglalkozás-szerűen segítők ennek megfelelő munkajogi státust kaphatnak; részesülnek a vállalkozás jövedelméből és –

járadékfizetés alapján – jogosulttá válnak a társadalombiztosítás ellátásaira.

A családi munkaerő igénybevételén túl az egyéni vállalkozásoknak lehetnek alkalmazottaik is. Az alkalmazottak főfoglalkozása azonban csak bizonyos szakmákban jellemző (például az építőipari tevékenységekben), ahol a család nem tud szakszerű segítőt kiállítani. Az egyéni vállalkozók azonban nem szívesen foglalkoztatnak külső munkaerőt, részben mert költséges, részben pedig mert a munkaadó és a munkavállaló többnyire állandó együttműködése kölcsönös és erős bizalmi viszonyt kívánt. (Különösen a kereskedelemben, ahol az árukészlet egészét esetleg közvetlen felügyelet nélkül órákra, napokra az alkalmazottra kell bízni.)

Mindennek következtében az egyéni vállalkozói szférában tradicionálisan a kis létszámú egységek a jellemzőek.<sup>4</sup> Az 1970-es években az alkalmazottak foglalkoztatását külön adó büntette, 1986 után, amikor ezt az adót eltörölték, hirtelen megnőtt ugyan az alkalmazottak létszáma, az egységek mérete azonban változatlanul kicsi maradt. Az egyéni vállalkozások meghatáro-

<sup>3</sup> Megjegyezzük, hogy a kiegészítő foglalkozások zöme a nem jogi személyiségű társas vállalkozásokhoz kötődik. Elsősorban a korábbi adózási kedvezmények hatására munkaviszonyban állók és nyugdíjasok tömegesen váltak e társaságok tagjaivá. A Társadalombiztosítás adatai szerint a gazdasági társaságok tagjainak 71%-a kiegészítő foglalkozású volt 1992-ben.



4. sz. táblázat

**A személyi jövedelemadó hatálya alá tartozó vállalkozók, alkalmazottaik és segítő családtagjaik száma 1992-ben**

Megnevezés	Feldolgozott bevallások szerint fő	%
Egyéni vállalkozó*	338.776	100,0
Ebből:		
– fő foglalkozású	184.183	54,4
– kiegészítő foglalkozású	124.068	36,6
– nyugdíjas	30.525	9,0
Alkalmazottak száma	104.562	100,0
Ebből:		
– főfoglalkozásúaknál	88.111	84,3
– kiegészítő foglalkozásúnál	13.169	12,6
– nyugdíjasnál	3.282	3,1
Segítő családtagok száma	39.683	100,0
Ebből:		
– főfoglalkozásúnál	28.992	73,1
– kiegészítő foglalkozásúnál	8.023	20,1
– nyugdíjasnál	2.668	6,7

\* A társasági adó hatálya alá tartozók nélkül  
Adatforrás: APEH

Azaz, egy egyéni vállalkozóra átlagosan 0,3 alkalmazott és 0,1 családtag jutott. Más szóval: az egyéni vállalkozók jellegzetesen önfoglalkoztatók.

**1.1.4. Az egyéni vállalkozások működési területei**

1992. december 31-én 606207 egyéni vállalkozást tartottak nyilván, amelyekben 668,4 ezer főt foglalkoztattak. A nyilvántartásokban új csoportként szerepelnek a szellemi szabadfoglalkozásúak (tanácsadók, könyvelők, ügyvédek, művészek stb.) akik korábban nem önállóként, hanem különféle (nemegyszer kényszerűen létrehozott) társulások, (munka)-közösségek tagjaként tevékenykedtek. Önkéntes – vagy ugyancsak kényszerű – önállósulásukkal egyéni vállalkozóvá váltak, vagy pedig – és ez a gyakoribb – vállalkozói igazolvány birtokában kiegészítő foglalkozású vállalkozók.

zott többségét adó kisiparban 1989-ben 1,7 fő, a kiskereskedelemben 1,4 fő volt az egy egységre jutó átlagos létszám.

Az átlag mögött a tényleges különbséget az jellemzi, hogy például 1988-ban a kisipari műhelyek 88%-ában egyáltalán nem volt alkalmazott. 1989-ben a 73,5 ezer kisipari alkalmazott 15%-át a kőműves kisiparosok foglalkoztatták. A két további legtöbb alkalmazottat foglalkoztató szakma: a szobafestők (7,054 alkalmazott) és a takarítók (6,118 alkalmazott). E három szakma foglalkoztatta az összes alkalmazott egyharmadát 1989-ben. (Kovács G. J., 1990.)

A méretek a 90-es években sem változtak. Az APEH már idézett, az 1992. évi adóbevallásokat összegző elemzése szerint a 338776 ezer értékelhető adóbevallást benyújtott, személyi jövedelemadót fizető egyéni vállalkozó 104562 alkalmazott és 39683 segítő családtag foglalkoztatottságáról adott számot. Ez az alkalmazottak esetében 8%-kal, a családtagok esetében 39%-kal kevesebb az egy évvel korábnál.

5. sz. táblázat

**Az egyéni vállalkozások száma a vállalkozás jellege szerint**

	1990		1991		1992		1993	
	db	%	db	%	db	%	db	%
Szellemi szabadfoglalkozású	37.994	27,0	165.689	27,3	191.423	28,0		
Iparos	222.987	43,7	237.687	39,2	242.686	35,6		
Kereskedő	146.674	28,7	199.047	32,8	238.115	34,9		
Mezőgazdasági önálló*	2.804	0,6	3.784	0,6	10.301	1,5		
<b>EGYÜTT:</b>	<b>393.450</b>	<b>100,0</b>	<b>510.459</b>	<b>100,0</b>	<b>606.207</b>	<b>100,0</b>	<b>682.525</b>	<b>100,0</b>

\* Az adószámmal rendelkezők

Adatforrás:  
1990: A nemzetgazdaság szervezeti struktúrája, KSH. 1992. 9. old  
1991-től KSH

A fenti számok valamennyi egyéni vállalkozást magukban foglalják, függetlenül attól, hogy a vállalkozó fő- vagy pedig kiegészítő foglalkozású, vagy nyugdíjas.

Az összesített adatok azt mutatják, hogy az egyéni vállalkozások között folyamatosan veszít súlyából a kisipar, a kereskedelem térhódítása következtében. A kereskedők száma – mint köztudott – lényegileg a 80-as évek végétől a nagy állami kereskedelmi vállalatok decentralizálásával, és az önállóan működtethető egységek privatizálásának (előprivatizáció) megkezdésével indult gyors növekedésnek.

<sup>4</sup> Mint maguk a mesterségek, a munkamegosztás példái is a régi mintákat követik. Bácskai Vera (1988) feldolgozta az 1828. évi országos adóösszeírást, amely sok egyéb között a csaknem 170 évvel ezelőtti kézművesekről és kereskedőkről is sokféle adatot tartalmaz. A korabeli iparúzők (kézműves mesterek) a városi adózó háztartások 20%-át adták. Mint Bácskai megállapítja: „Akár szolgáltató jellegű, akár új termékeket létrehozó tevékenységről legyen szó, a kézművesipari műhelyek teljesítménye igen korlátozott volt: a városokban összeírt mesterek túlnyomó többsége magában, legesen – legényt. Ezeknek mintegy a háromnegyede egy; 20%-a 3–5 legényt foglalkoztatott, az ennél nagyobb számú alkalmazottakkal dolgozó kézművesek száma mindössze 173, azaz az összes mesterek 1,7%-a volt. Ezek túlnyomótöbbsége (60%-a) kőműves, ács vagy más építőipari szakmát folytató kézművesek közül került ki.” (79. old.)

A belső munkamegosztás mintája a huszadik század közepén is változatlan: a KSH 1948. december 31-én 169.329 magánkisiparost regisztrált, ezek összesen 26622 alkalmazottat foglalkoztattak; azaz egy kisiparosra átlagosan 0,2 alkalmazott jutott (viszont 41156 ipari tanulót tartottak). Ugyanakkor 23 ezer családtag vett részt a munkában főfoglalkozásúként. (A magyar magánkisipar Statisztikai adatgyűjtemény 1938–1960, Statisztikai időszaki közlemények, KSH, 1961/6.)



## Az APEH adataiban egyébként a vállalkozók főbb csoportjai:

	fő	%
– szellemi szabadfoglalkozásúak	29.933	8,8
– iparosok	169.344	49,9
– kereskedők	137.493	40,7
– mezőgazdasági vállalkozók	2.006	0,6
EGYÜTT:	338.776	100,0

A szellemi foglalkozásúak esetében a Társadalombiztosítás, a kisipar és a kiskereskedelem esetében a KSH 1989-ig részletesen feldolgozott adatai, valamint az APEH-nél feldolgozott 1992. évi adóbevallások alapján mód nyílik arra, hogy összehasonlítsuk az egyes szakmacsoportokban lezajlott változásokat, s ahol lehet, bemutassuk a változások trendjeit.

Előre kell bocsátani, hogy bár pontos számokat közlünk, a különböző adatbázisból származó adatok nem eredményeznek teljes és pontos összehasonlítást. A TB és a KSH adatbázisa teljes körű, az összehasonlításra módot adó APEH-adatok azonban nem; az egyéni vállalkozói igazolvánnyal rendelkezőknek mintegy 72%-át ölelik fel. (Az arányt javítja az a körülmény, hogy az APEH által számításba vett 469,2 ezer adóbevallást vagy mérleget benyújtani köteles vállalkozásnak mintegy háromnegyede, 347,5 ezer működött egész évben.)

Az összehasonlíthatóságot csökkenti az a körülmény is, hogy az APEH adózási kötelezettségük szerint tartja nyilván az egyéni vállalkozókat.<sup>5</sup> Emiatt az itt összehasonlított adatokból kimaradtak a társasági adó alá bejelentkezett, nagyobb árbevételű vállalkozók (mintegy 7000 fő) és a legnagyobb árbevételű, kettős könyvvitelt vezető (163 fő).

Így összesen mintegy 339 ezer, személyi jövedelemadót fizető, a nyilvántartott vállalkozók 73%-ának adatait hasonlítottuk össze a KSH és a TB teljes körű adataival.

Mindezen túl: az összehasonlítások a különböző tevékenységek esetében más-más időhorizontúak; ez azonban nem befolyásolja az adott körre levonható következtetéseket.

<sup>5</sup> Az egyéni vállalkozók 3 adózási kategóriába tartozhatnak:

– A legtöbb egyéni vállalkozó (nettó árbevétele alapján) személyi jövedelemadót fizet; az 1992-ben működő 469,2 ezer egyéni vállalkozó közül 462 ezren tartoztak ebbe a kategóriába. Közülük 406 ezren nyújtottak be adóbevallást; de a hibás kitöltés miatt 67 ezer nem volt alkalmas összesítő feldolgozásra, elemzésre. A feldolgozott mintegy 339 ezer adóbevallás az ide tartozók mintegy 73%-át reprezentálja.

– Azok az egyéni vállalkozók, akiknek éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió forint, egyszeres könyvelést vezetve a társasági adó hatálya alá jelentkezhettek be. (A vállalkozók döntenek el, hogy melyik adónemet választják.) Ebbe a kategóriába 7000 vállalkozó tartozott.

– A legnagyobb – évi 50 millió forintos – nettó árbevétellel rendelkező vállalkozók kettős könyvelést vezetnek és a társasági adó hatálya alá tartoznak. A legnagyobb árbevételű vállalkozók száma 163 volt 1992-ben.

<sup>6</sup> Megjegyezzük, hogy az adóbevallások az éves átlagos állományi létszámra vonatkozó adatot kérték. Ezért például a félnapos, vagy idényszerűen foglalkoztatottak létszámát teljes munkaidős létszámra számítják át.

<sup>7</sup> A bevallott adatok természetesen az adóhatóságnak szólnak, s a veszteség mögött ügyes költségelszámolás is lehet. Ezért messzemenő következtetéseket nem lehet belőlük levonni.

A minták nagysága elégségesnek ígérkezik ahhoz, hogy a fontos különbségek trendjei kirajzolódjanak.

Összességében – mint már idéztük – e sokaság valamivel több mint fele (54,4%, 184 183 fő) főfoglalkozású vállalkozó.

A következőkben a fő tevékenységi csoportok szerint tekinthetjük át a változásokat.

### A) A szellemi szabadfoglalkozásúak

Az egyéni vállalkozók körébe átigazolt szellemi szabadfoglalkozásúak közül a Társadalombiztosítás már 1990-ben 19 ezer főfoglalkozásút tartott nyilván, bár ilyen megjelöléssel csupán 6500 főt; s még külön mutatta ki az ügyvédeket, jogtanácsosokat (3340 fő) a munkaviszonyban nem álló előadóművészeket (6700 fő), s más foglalkozásúakat. 1991-ben a szellemi szabadfoglalkozásúak körébe sorolható létszáma 22 ezer volt. 1992-re a külön csoportok eltűntek – a szellemi szabadfoglalkozásúak bekerültek az egyéni vállalkozók közé.

A TB 1991. évi létszámához képest az APEH 1992. évi adataiban mintegy 8 ezer fős a növekedés. Az adóbevallást benyújtók közül a markánsabb csoportok: 1600 orvos, 520 állatorvos, 1160 tervező, 1400 adótanácsadó. Vállalkozóként mindössze 18 író és költő adott adóbevallást, s valamivel több mint 500 egyéb művészeti tevékenységet folytató (pl. képző- és iparművész).

A legnagyobb létszámot – több mint 22 ezret – az a számtalan féle tevékenység tett ki, amelyet heterogenitásuk miatt az „egyéb” kategóriába soroltak.

A csaknem 30 ezer szellemi szabadfoglalkozású közül mindössze 1863-an foglalkoztattak alkalmazottat, együttesen 4060 főt, és 1200-uknak segített összesen 1550 családtag.<sup>6</sup>

E vállalkozások 60%-a mutatott ki eredményt, csaknem 30%-a pedig veszteséget.<sup>7</sup> (A többiek szerint nem volt sem eredmény, sem veszteség.)



## B) Az iparosok

Az APEH adataiban az egyéni vállalkozók felét kitevő iparosok legnagyobb foglalkozási csoportját, 41,6 ezer fővel a közúti szállítók adják; a második legnagyobb csoport pedig a kéttucatnyi szakmát magában foglaló építőipar 34,8 ezer fővel. Az ugyancsak többféle szakmát tömörítő személyi szolgáltatásban mintegy 25 ezer egyéni vállalkozó dolgozott. A többi szakmacsoport jóval kisebb létszámú: a gépkocsijavítás- karbantartás szakmaiban mintegy 8 ezren, műszerész-ként 7 ezren, a bőr-, szőrme- és cipőipari szakmákban 3 ezren, az élelmiszeriparban (cukrász, pék, hentes stb.) 4 és fél ezren dolgoznak.

A csaknem 170 ezer iparos közül mindössze 20 ezer foglalkoztatott összesen 52 ezer alkalmazottat, és csaknem 18 ezer mellett dolgozott családtag, összesen 23 ezer.

Az iparosok több mint háromnegyede mutatott ki eredményt és mindössze 17%-a veszteséget.

Ebben a körben mód nyílik néhány alapvető tendencia változásának áttekintésére. Az áttekintéshez a KSH-nak a kisiparra vonatkozó, 1984. évi adatait használjuk. Ez elegendő időtávot ad az elmozdulások megfigyelésére.

Mind a KSH, mind az APEH adatai valamennyi ipar-, illetve vállalkozói igazolvánnyal rendelkezőt tartalmaznak; függetlenül attól, hogy főfoglalkozásúak, nyugdíj mellett dolgozók, vagy kiegészítő foglalkozásúak-e.

Az APEH kimutatásaiban iparosok megjelöléssel lényegében három fő tevékenységi forma szerepel: a hagyományos (kis)ipari szakmák, az építőipar, valamint a közúti teher- és személyszállítók.

E három fő tevékenységet végzők létszáma mintegy 30 ezer fővel nőtt 1984 óta, s jelentősen átrendeződött a különböző tevékenységek egymáshoz viszonyított aránya:

6. sz. táblázat

### Az iparosok fő tevékenységi területei

	KSH 1984		APEH 1992	
	fő	%	fő	%
Ipari és szolgáltató tevékenységeket végzők	72.830	52,4	92.864	54,8
Építőipari tevékenységeket végzők	43.191	31,1	34.834	20,6
Közúti szállítók	22.929	16,5	41.646	24,6
EGYÜTT:	138.950	100,0	169.344	100,0

A hagyományos ipari-szolgáltatói tevékenységeket végzők létszáma a 8 év alatti mintegy 20 ezer fős növekedéssel csak kis mértékben változott. Számban és arányában jelentősen csökkent az építőipari tevékenységet végzők köre, részben azért is, mert az építőiparban tömegessé váltak a több szakmát tömörítő kis társaságok. A közúti szállításban mind a modernizálódás, mind a magánszféra erőteljes növekedése érzékelhető (a szekérfuvarozók száma 3600-ról a negyedére, 900-ra csökkent, viszont 6 ezerről 24 ezerre nőtt a teherautó-fuvarozók és 3500-ról 15500-ra a személyszállítók létszáma).

Jelentős átrendeződés érzékelhető az ipari-szolgáltató szakmacsoportokban. Ezek mindegyike több, esetenként több tucat szakmát foglal magában, s igen sok tényező függvénye, hogy melyiket választják többen vagy kevesebben. Az adatok mindenekelőtt az egyéni vállalkozások strukturális átrendeződését mutatják. 1984-ben három szakmacsoportban dolgozott a kisiparosok mintegy 85%-a: a legtöbben a könnyűipar valamelyik szakmájában (41,6%). A második legnépesebb szakmacsoportot a gépiparhoz tartozó szakmák jelentették, s a kisiparosok mintegy 13%-a nyújtott személyi vagy gazdasági szolgáltatást.

1992-re a könnyűipari szakmák úgyszólván mindegyikében csökkent az egyéni vállalkozók száma, s a szerény gépipari növekedés dacára csökkent a gépipari szakmák súlya. Kétszeresére növekedett viszont a személyi és gazdasági szolgáltatásokat nyújtók létszáma, s ily módon a tradicionálisnak nevezhető egyéni vállalkozói szférában 1992-re három, nagyjából egyenlő súlyú szakmacsoport alakult ki.

Az egyes szakmák gyakorlásához szükséges minimális tőkebefektetést figyelembe véve (műhely, gépek, anyagok, speciális eszközök) az adatokból arra lehet következtetni, hogy – kevés kivétellel – a tőkebefektetést nem, vagy alig igénylő tevékenységekben nőtt az egyéni vállalkozók száma. Úgyszólván minden főbb szakmacsoportban számos ilyen szakma található (például a tipikusan a megrendelőnél dolgozó háztartási gépjavítók, vagy a gépjármű-villamossági műszerezések, a karosszerialakatosok, többféle műszerész szakma a gépiparban; a könyvkötők a könnyűiparban, címfestő, házaló javító stb.), de különösen jellemző ez a személyi és gazdasági szolgáltatások körében ( fodrász, kozmetikus, takarító, hordár, ablaktisztító stb.).



sz. táblázat

### Az iparon belüli szakmacsoportok változása 1984-1992-ben

	1984		1992	
	fő	%	fő	%
Összesen	72.830	100,0	92.864	100,0
ebből:				
Kohászat	746		396	
Gépipar	21.853	30,0	26.700	28,8
ebből:				
közl. eszk. ipar	5.066		8.113	
házt. gépszerelő	480		1.027	
rádió- és tv. szerelő	1.457		1.432	
műszeripar	5.298		7.274	
fém-tömegcikk ipar	9.552		8.854	
építőanyag-ipar	525		784	
élelmiszeripar	750		1.565	
élelmiszeripari gépipar	30.308	41,6	26.848	28,9
ebből:				
élelmiszerfeldolgozó ipar	8.570		8.437	
élelmiszeripari gépipar	153		246	
nyomdaipar	278		326	
textilipar	3.988		3.595	
bőr-, szőrme-, cipőipar	3.476		2.949	
élelmiszeripari gépipar	2.564		2.831	
egyéb ipar	4.637		6.651	
élelmiszeripar	3.818		4.537	
élelmiszeripari gépipar	10.193	13,1	25.383	27,3

A szakmacsoportokon belüli felsorolások eléggé egyértelműen jelzik ezt a tendenciát. (Például csak a gépiparnál maradt meg – amelyben 5 ezer fővel nőtt az egyéni vállalkozók száma – az ágazathoz tartozó közlekedési eszköz iparban a szakmánkénti vállalkozások: az autószerelők száma 1417-ről 3318-ra, a fényezőké 346-ról 546-ra, a gépjármű-villamossági műszerészeké 179-ről 750-re, a karosszerialakatosoké 530-ról 1325-re nőtt. 1984-ben 131 háztartási gépszerelő volt, 1992-ben 1027 stb.)

Ráadásul a vállalkozók jelentős hányada nem is főfoglalkozású, egzisztenciája nem a vállalkozói tevékenységre alapozódik.

### C) A kereskedők

Az egyéni vállalkozások legdinamikusabban fejlődő szférája a magánkereskedelem.

Az 1989-ben 43,6 ezer magánkereskedő létszáma 1992-re a KSH adatai szerint 199 ezerre nőtt; közülük 137,4 ezer nyújtott be adóbevallást.

### Az utóbbiak megoszlása a kereskedelem különböző szakmaiban:

		%	
– Szerződéses üzlet	3.012		
– Élelmiszer	24.877	18,0	20,3
– Ruházat	16.530	12,0	
– Vegyiáru	6.444		
– Vas-műszaki-üveg	6.484	4,7	
– Kultúrcikk	3.151		
– egyéb (dohány, bazár, ajándéktárgy, virág, használati cikkek stb.)	14.436	10,5	12,8
– Tüzelő-építőanyag	1.154		
– nagykereskedelmi tevékenység	1.709		
– külkereskedelmi tevékenység	361		
– éttermek, bisztrók	4.247	3,0	
– eszpresszó, kávé mérés	4.172	3,0	15,0
– büfék, kocsmák	11.807	8,6	
– szálláshelyek	346		
– szolgáltatás (kölcsonzés, mutatványos, ügynök)	38.082	27,6	
– felvásárlás	681		

A fentiek közül mintegy 20 ezer kereskedő jelentett be mintegy 48 ezer alkalmazottat és 13 ezren 15 ezer segítő családtagot. Ez meglepően kevés.

A kereskedők 40%-a számolt el nyereséget, csaknem 50%-a azonban veszteséget mutatott ki.

A magánkereskedelem térhódítása tulajdonképpen 1989 óta tart, előtte meglehetősen lassan növekedett. (1985-ben 28 341 magán-kiskereskedőt regisztráltak, beleértve a piaci, vásári árusokat is.)

1989 óta a kereskedelem minden ágában megjelentek az egyéni vállalkozók. A magánkereskedelem belső struktúrája – mint az 1989-es adatokkal összevetés mutatja – jelentősen átalakult.

A KSH adatai szerint a magánkereskedők szakma szerinti megoszlása 1989-ig eléggé állandó volt. A kereskedők mintegy 90%-a négy szakmacsoportba tartozott:

– vegyes iparcikk	30%
– vendéglátás	24%
– élelmiszer	18%
– ruházat	17%

Az 1992-es adatok szerint a legnépesebb csoporttá a szolgáltatást végzők váltak, a második az élelmiszer, a harmadik a vendéglátás, az annak idején a vegyes iparcikk kategóriát pedig a szakkereskedelmi boltok szélesedő hálózata váltotta fel.



A magánkereskedelem fejlődésének fontos jelensége, hogy úgyszólván minden bolt megindításához, átvételéhez több-kevesebb tőkebefektetés szükséges, esetenként jelentős összegek, mint azt az előprivatizáció keretében meghirdetett boltokért folyó licitálás is mutatta. Még ott is, ahol a garázsokban, családi házakban szinte készen álltak a sok találékonysággal kialakított üzlethelyiségek, pénz kellett a berendezéshez, az árukészlet megteremtéséhez. A családok, egyének megtakarításából származó milliárdok alapozták meg a magánkereskedelem terjedését. (Jellemző ugyanakkor, hogy 1992 tavaszáig lényegében csak a kereskedelmi előprivatizációhoz igénybe vehető Egzisztenciahitelt mindössze kb. háromezren vették igénybe.)<sup>8</sup>

Ugyanakkor a magánkereskedelemben igen sok tőke nélküli, vélhetően kényszervállalkozó is beáramlott. Mindenekelőtt több mint 35 ezer ügynök (mert számos ügynöki hálózatnál az alkalmazás feltétele az egyéni vállalkozói igazolvány kiváltása). A kereskedelmi szolgáltatások körében szerepelnek ezen kívül a mutatónyosok (az APEH adataiban 412 fő); az üveg- és palackviszagyűjtők, továbbá a „felvásárlók” szakmacsoportban a melléktermék és hulladék gyűjtők (681 fő). Azaz, az APEH-nál adóbevallást benyújtott magánkereskedők több mint a negyede a vállalkozás periferiáján létezik.

#### D) A mezőgazdasági vállalkozók

A KSH 1993. január 1-jei munkaerőmérlege szerint 123,5 ezer aktív korú kereső vett részt a mezőgazdaság egyéni vállalkozásaiban. A TB 1991-ig mutatta ki elkülönítve az egyéni gazdálkodók számát, ez 42 406 fő volt.

Többségük azonban nem adóalany, mert a mezőgazdasági kistermelés 1992-ben évi 500 ezer forint bevételig adómentes volt. (1993-ban 750 ezer, 1994-ben 1 millió forint az adómentes határ.) Az APEH kimutatásában az adott értékhatárnál magasabb árbevételű, vállalkozói igazolvánnyal (és adószámmal) rendelkező 2006 gazdálkodó szerepel. (Valamivel több mint 50%-uk túlnyomórésztben növénytermeléssel foglalkozott. A KSH-nak a paraszti gazdaságokról készített felmérése viszont azt találta, hogy „az állattartás sokkal nyereségesebb tevékenységnek bizonyult, mint a növénytermesztés”.) Harcsa István (KSH, 1994. 8. old.)

143 gazdálkodó összesen 476 alkalmazottat foglalkoztatott (feltehetően többségüket idényszerűen). Ami ugyancsak meglepő: mindössze 66-an jelentettek be összesen 94 segítő családtagot. (A feltételezeten családi vállalkozásként működtetett gazdaság munkaerő-felhasználásáról figyelemre méltó adatokat közöl a KSH 1992 novemberében és decemberében a mezőgazdasági vállalkozók körében végzett vizsgálata. Ebből egyebek között kitűnik, hogy csakúgy mint Nyugat-Európában átlagosan, a mezőgazdasági vállalkozásokban a gazdálkodás mellett lehetőleg többféle vállalkozói tevékenységet is végeznek – például panzió, vendéglátás, élelmiszer-felvásárlás és -feldolgozás stb. –, illetve a családtagok – ha lehet – valahol fix jövedelmet is biztosító alkalmazásban állnak.) (KSH, 1993.)

A mezőgazdasági vállalkozók mintegy harmada mutatott ki eredményt, 46%-uk pedig veszteséget.

Az APEH elemzéséből még két összegző adatot érdemes idézni. Az egyik: az egyéni vállalkozók 60%-a mutatott ki eredményt, 40%-a pedig veszteséget. A kiegészítő tevékenységű vállalkozók fele, a nyugdíjasok kétötöde, a főfoglalkozásúak egyharmada vallott veszteséget.

8. sz. táblázat

#### Az egy vállalkozásra jutó eredmény és a vállalkozások száma

Főszakma	Vállalkozások száma	Egy vállalkozóra jutó eredmény, eFt
Ipari szakmák összesen	169.344	71,0
Szerződéses ipari szolg.	488	309,1
Építőipar	34.834	120,8
Fémtömegcikk-ipar	8.854	101,8
Közlekedésszükséglet-ipar	8.113	60,6
Fafeldolgozó ipar	8.437	58,8
Bőr-szörme és cipőipar	2.949	27,5
Textilruházati ipar	8.464	11,0
Kereskedelmi szakmák összesen	137.493	-59,5
Tüzelő- és építőanyag-ipar	1.154	+102,4
Szolgáltatás*	38.082	-17,9
Élelmiszerszakma	24.877	-76,6
Ruházati szakma	16.530	-89,5
Éttermek	4.147	-146,5

\* Ügynök, közvetítés, kölcsönzés, játékautomata stb.  
Megjelent a Figyelő 1994. január 6-i számában (Egyéni vállalkozók 1993 Adózási tapasztalatok II.)

<sup>8</sup> Az OKFI rendszeresen elemezte az E-hitelek igénybevételét. Az 1992. októberi állapotról szóló elemzésben megállapítja: „Tanulságos a hitelösszegek nagyság szerinti megoszlása. Az átlagos hitelösszeg viszonylag szerény volta (különösen az ez év tavaszig érvényben volt 50 millió forintos felső összeghatár fényében) is arra mutat, hogy zömmel kisebb méretű vállalkozások (üzletek) privatizálásához vették az E-hitelt ez idáig igénybe. Ezt a feltételezést alátámasztja az összegek eloszlása az egyes érték kategóriák között. A megkötött E-hitel-szerződések 63,37%-a a 2 millió forint alatti összegre szól, ezen belül is 40,82% 1 millió forintnál kisebb összegű. A hitelek 14,33%-a esik a 2–3 millió forintos sávba, 9,36%-a 3–4 millió forintosba, 7,94%-a 4–5 millió forintosba és mindössze 5,1% az 5 millió forint feletti sávba.”



A másik – témánk szempontjából fontos – adat: a költségelszámolások szerint hitelt csupán 17 ezren vettek igénybe, azaz az egyéni vállalkozók 0,5%-a.

## 1.2. Vállalkozók és önfoglalkoztatók

Magyarországon csaknem egy évtizedig a „kisvállalkozás”, a „kisvállalkozó” elnevezés volt hivatalosan arra, hogy az ideológia iránti tapintatból elfedje a magántulajdonon alapuló gazdasági tevékenységeket. (Ennek jegyében minden kisméretű gazdasági egység – még az állami tulajdonú is – ugyanebbe a kategóriába sorolódott.)<sup>9</sup>

A rendszerváltás óta – az egyéni vállalkozói törvény megszületése után – a gazdasági élet önálló szereplői egyéni vállalkozónak minősülnek. Az elnevezés ezúttal attól tekint el, hogy az egyéni vállalkozók meghatározó többsége – tényleges helyzetük, tevékenységük alapján – a szó szigorúbb értelmében nem vállalkozó, hanem önfoglalkoztató. Így nevezik őket a nemzetközi gyakorlatban is, függetlenül attól, hogy vannak-e alkalmazottaik.<sup>10</sup>

Az elnevezésbeli megkülönböztetés alapvetően gazdasági magatartásukra utal. Mind a cégjog, mind az adózási jogszabályok világossá teszik a különbséget az üzleti vállalkozás és az önfoglalkoztatás között. (Jogi személyiséggel rendelkezők és nem jogi személyiségűek; azaz a vállalkozás és a háztartás vagyonának és bevételeinek elhatárolásával,<sup>11</sup> illetve az árbevételről függő könyvviteli és adózási szabályok szerinti megkülönböztetéssel.)

Az egyéni vállalkozók (önfoglalkoztatók) esetében nincs mód a háztartás és a vállalkozás vagyonának elkülönítésére, mert a tevékenység bevétele egyúttal a háztartás bevétele is. Ebből él a vállalkozó és egész családja. (Ráadásul ez is csak az önálló egzisztenciákra igaz; a kiegészítő foglalkozásúak esetében a vállal-

kozási tevékenység a főfoglalkozású munkahely jövedelmének kiegészítője.)

### 1.2.1. Különbség a gazdasági magatartásban

De nemcsak ez a különbség az önfoglalkoztatás és a vállalkozás között. A hazai tapasztalatok alapján, a „kisvállalkozások” első tömeges megjelenése idején megkíséreltem modellszerűen összefoglalni a többletmunkát értékesítő (kiegészítő foglalkozásúak), az (általában kistermelőnek nevezett) önfoglalkoztatók és a vállalkozók jellemző, megkülönböztető típusjegyeit. (Laky, 1987.)

A három, egymástól lényegi jegyekben különböző típust itt csak vázaltszerűen ismertetem. (A modelleket a függelékben mutatjuk be.)

A többletmunkát értékesítő, azaz a kiegészítő foglalkozásúak jellegzetes célja az, hogy többletjövedelemhez jussanak. Amíg lehet, őrzik főállású munkahelyüket. Szabadidejük terhére „vállalkoznak”, azaz legálisan, vállalkozói igazolvány birtokában végzik, többnyire ugyanazt, mint főmunkaidőben: javítanak-szerelnek, nyelvet tanítanak, programoznak, adótanácsokat adnak stb. A tevékenységet egyfelől az értékesíthető tudás, ismeret, fizikai teherbíró képesség, másfelől a ráfordítható idő határolja be. A tevékenység végzéséhez általában nem szükséges beruházás (műhely, iroda, berendezés), az esetleges szerény beruházások (a nyelvtanításhoz magnó, a szereléshez új szerszám, a személyi számítógép, a kocsik stb.) kockázat nélkül, mert megtarthatók a háztartás befektetése, a személyi használati tárgyak körében, s akkor is hasznosíthatók, ha a „vállalkozás” megszűnik.

A kiegészítő foglalkozásként végzett vállalkozásból származó jövedelem fő célja: a személyes, családi fogyasztás szintjének növelése, az irányadó társadalmi réteg fogyasztási mintáinak követése.

<sup>9</sup> A „kisvállalkozás” megjelölés, sajnos, nagyon gyakran vezetett – és vezet – félreértésekre a nyugati szakértőkkel folytatott tárgyalásokon. A magyarok a hazai kis boltot, a gyakran öreg, a nagyüzemekből kiselejtezett gépekkel működő kis műhelyekre gondolnak; az angolok, németek, osztrákok, franciák pedig korszerű, elektronikával és gyakran a legmodernebb technikai eszközökkel felszerelt kisméretű vállalkozásokra.

<sup>10</sup> A – még távolról sem kielégítő és ezért széles körben vitatott – definíció szerint a céggént nem bejegyzett (unincorporated) üzleti tevékenység, a saját számlájára dolgozó munkás, a termelő tevékenységeket végző szövetkezet tagja, s a nem fizetett családi alkalmazott egyaránt az önfoglalkoztató kategóriába tartozik. A Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) statisztikáiban a fentiekben túl önfoglalkoztatónak számít az is, aki önfoglalkoztatótulajdonában lévő tevékenységben állandó vagy időszakos alkalmazottként, ipari tanulóként és fizetés nélküli segítőként dolgozik. (M. Loutfy, 1992.)

Az OECD a fentiekben kívül az önfoglalkoztatók közé sorolja a nem bejegyzett céggént működő társaságok (partnership) tagjait is. Az önfoglalkoztatóknál alkalmazottak lehetséges létszámát legfeljebb 20 főnek tekintik, azzal, hogy ennél több alkalmazott esetén már a legnagyobb valószínűséggel a tevékenység bejegyzett céggé válik. (F. J. Bayliss, 1990.)

A definíciók elsősorban foglalkoztatáspolitikai szempontúak, és a két fő különbséget a (valahol) foglalkoztatottak (bérből és fizetésből élők) és a saját maguk által foglalkoztatottak között tekintik fontosnak.

A legtöbb iparilag fejlett országban a több mint 20 éve tartó magas munkanélküliség miatt a kormányok sokféleképpen segítik és ösztönzik az önfoglalkoztatóvá válást; bár az üzleti életben, az adórendszerben és a társadalombiztosításban igyekeznek egyértelmű különbséget tenni a bejegyzett cégek és az önfoglalkoztatók között.

<sup>11</sup> Mint köztudott, a jogi személyiségű vállalkozások esetében a tulajdonosok csak a vállalkozásba befektetett tőke erejéig felelnek annak gazdálkodásáért; csőd esetén például a saját (a háztartás) vagyonára a hitelezők nem tarthatnak igényt.



E növekvő – a társas vállalkozások hasonló státusú résztvevőivel együtt mintegy 250–300 ezer főt kitevő – csoportból kedvező vagy kényszerítő körülmények hatására létrejöhetnek főfoglalkozású tevékenységűek is. Vannak, akik tudatosan készülnek is erre, tőkét is gyűjtögetve az önállósuláshoz. A kiegészítő foglalkozásként végzett vállalkozói tevékenység jó iskola ehhez, s ami még fontosabb: megalapozza a vevőkört, a jövődől vállalkozás piacát.

A kistermelők-szolgáltatók adják a kevésbé fejlett gazdaságok rendszerint legnépesebb önfoglalkoztató rétegét.

A gazdaságok alapját jelentő kisegzisztenciák, milliós kisember a maga kis kínálatával jelenik meg a kereslet világában. Schumpeter klasszikus példájával: a mészáros megpróbálja eladni áruját 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 a keresletével-kínálatával illeszkednek a gazdaság egészének vérkeringésébe. Sőt, szerepük újból megnőtt: a tömegtermelést érzékelhetően ismét felváltja a speciális igények szerinti kereslet; a nagyipar mellett szélesedik a kis, bedolgozó, szakosodó üzemek hálózata.

Bár társadalmilag ez sem homogén kör, derékhatát az iparban és a szolgáltatásokban a mindenkor kisiparosok és – növekvő mértékben – a kiskereskedők adják.

Az önálló egzisztencia vállalása e típus megkülönböztető jegye. Aki vállalja, életre szólóan szeretné csinálni, aki feladja, rendszerint kényszerítő körülmények hatására teszi.

A kistermelői-szolgáltató tevékenység nem feltétlenül kíván szaktudást, évekig tartó képzéssel megszerezhető szakmai ismereteket. Számos tevékenységhez tőke sem kell; elég lehet némi szerszámértékű eszköz, berendezés. A szaktudást igénylő szakmák többségében azonban a tevékenység már önálló műhelyt, speciális gépeket, berendezéseket, esetenként komoly tőkebefektetést igényel.

Lényeges megkülönböztető jegy az, hogy az önfoglalkoztatók, ha szükséges, kisebb vagy nagyobb tőkét fektetnek be ahhoz, hogy dolgozhassanak. A befekte-

tett tőke az elvégzett munka függvényében értékesül: a tőke-munka kombinációjából származó jövedelemben a végzett munka a meghatározó.

Elsődleges céljuk a család megélhetésének biztosítása, a mintaadó társadalmi réteg fogyasztási szokásainak követése, színvonalának elérése. Gazdasági akcióik e célnak rendeződnek alá. A kereslet változásaira csak az adott tevékenységi körben, a meglévő adottságok (befektetett tőke, kialakult munkaszervezet) által behatárolt mozgástérben reagálnak. Gazdasági döntéseiket a józan mértéktartás, vagy még inkább az óvatosság jellemzi. Még jó kereslet esetén is 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. Tőkebefektetésre, hatékonyabb eszközök beszerzésére, a műhely, az üzlet modernizálására leginkább a konkurencia készíthet. (Ezért is baj, hogy nálunk a konkurencia mindeddig nem ösztönzött modernizálásra, megújulásra. Holott a világban a kis műhelyek tömegein keresztül is terjed, szivódik fel számtalan új technikai eszköz, eljárás – folyamatosan növelve a gazdaság potenciálját.)

A kereslet romlása idején a többség szívósan próbálja védeni elért – és az átlagos magyar családkénál többnyire még mindig magasabb – jövedelemszintjét; akár az állam, akár a vevők megkárosítása árán is.

Az önfoglalkoztatók 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, változásra kész szervezetek: a vállalkozások.

A vállalkozó. A vállalkozás főszereplője a tőke; a tőkét működtető személy a vállalkozó. Fő ismérveit, a ma leginkább elfogadott vállalkozásdefiníciót – jórészt Max Weberre támaszkodva, őt idézve – ugyancsak Schumpeter fogalmazta meg. (Schumpeter, 1928.)

A vállalkozó megkeresi a nyereségesnek ígérkező tevékenységeket, s azokat szervezi meg. Ha az adott vállalkozás nem hozza meg a befektetés felett elvárt többletet, akkor a tőkét kivonja és máshova fekteti be. A vállalkozó tehát azért és addig vesz részt valamilyen gazdasági tevékenységben, amíg az nyereséget ígér.

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 kisegítő 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 munkaráfordítás a meghatározó – a „munka” funkcióját átveheti akár az „ötlet” is –, hanem az 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 profiltermelő képesség megőrzésére törekszik, rugalmasan 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 presztízshez 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 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 megkísérik egy újabb, ígéretesebb vállalkozásban hasznosítani.

Az önfoglalkoztatói és a vállalkozói magatartás független a méretektől (az alkalmazottak számától vagy a befektetett tőkéől). Kicsik és nagyok elvileg egyaránt viselkedhetnek önfoglalkoztatóként vagy vállalkozóként; de még a legjobban felszerelt kisiparos műhely, a legelegánsabb vendéglő sem vállalkozás, ha a jövedelem csak a család létalapjául szolgál, s kis tőke is elég lehet vállalkozáshoz, ha azt a tőkemegtérülés szabályai szerint működtetik.

Nem tipikus, de nem is kizárt, hogy az önfoglalkoztatók egy része – a kedvező körülmények hatására – vállalkozóvá válik.<sup>12</sup>

A tipikus azonban az, hogy az önfoglalkoztatók többsége élete végéig önfoglalkoztató marad. Amit viszonyaink között kívánhatunk, inkább az, hogy a mai önfoglalkoztatók sokaságából minél többen legalább is a fejlettebb gazdasági formát jelentő jogi személyiségű, a háztartást az üzleti tevékenységtől különválasztó formák valamelyikébe fejlődjenek át.

A típusok közötti lényegi különbségek – amelyeket minden gazdaság mindennapos gyakorlata igazol – nem értékítéletet jelentenek, csupán a másságot hangsúlyozzák. A gazdaságnak egyaránt szüksége van a gazdaság alapját jelentő kis egzisztenciákra, amelyek a maguk kis kínálatával jelennek meg a kereslet világában, s a maguk kis piacaival illeszkednek a gazdaság egészének vérkeringésébe; csakúgy, mint a gazdaság keresletét-kínálatát megújító vállalkozásokra.

A különbséget mégis szükséges nyilvánvalóvá tenni.

Egyrészt azért, mert a nemzetközi összehasonlításokból következően az önfoglalkoztatás aránya az országok fejlettségi szintjének egyik mutatója.

A nemzetközi adatok szerint – amelyek természetesen a magántulajdonon alapuló piacgazdaságok viszonyait tükrözik – az EFTA-országokban és az Egyesült Államokban 1990-ben az iparban és a szolgáltatásokban dolgozók mindössze 7–8%-a volt önfoglalkoztató; az Európai Közösség 12 országában pedig 13%. Az utóbbiakban az arány 10 év alatt mindössze 2%-kal nőtt, miközben az Egyesült Államokban nem változott, Japánban pedig 2%-kal esett. (Az Európai Közösség országaiban a más fejlett országokénál magasabb arányú önfoglalkoztatást részben a déli tagországokban még magas mezőgazdasági foglalkoztatás relatív súlya okozza.) A mezőgazdaságon kívül is magas az önfoglalkoztatók aránya az Európai Közösség déli államaiban. Olaszországban és Görögországban az iparban és a szolgáltatásokban dolgozók között több mint 20%, Spanyolországban és Portugáliában több mint 15%. Az északi országokban az arány 10%-kal kevesebb volt; bár Hollandiában és az Egyesült Királyságban 1983 és 1991 között évről évre 15–20%-kal nőtt az önfoglalkoztatók száma. E két országban azonban

<sup>12</sup> Éppen a hazai vállalkozói kör kialakulása – amely különleges körülmények hatására formálódott – mutat erre számtalan példát. A ma már közhírt, neves és sikeres vállalkozók többsége mellékfoglalkozásuként kezdte, gmk-ban, kisszövetkezetben, s néhány év alatt „érezte rá” a vállalkozás lényegére, ismerte fel saját vállalkozói képességeit. Ők voltak azok, akik a „kisvállalkozásból” szerzett jövedelmeket módszeresen akkumulálták, majd újabb és újabb tevékenységű vállalkozásokba fektették. Az önfoglalkoztatók zöme azonban nem tud, és nem is akar váltani; akkumulációjuk elsősorban a család jobb életkörülményeinek megteremtését szolgálja; esetenként a pazarló fogyasztást. Az utóbbi azonban inkább a 80-as évekre volt jellemző, bizonytalan gazdasági helyzetük velejárójaként. Mára értelmesebb befektetési lehetőségek is kínálkoznak – ha és ahol jut rá a jövedelemből.



minden évben tízből legalább egynek fel kellett adnia önfoglalkoztató státusát. (Employment in Europe, 1993. 9–10. old.) Az Egyesült Királyságban egyébként az önfoglalkoztatók a gazdaságilag aktív népesség (a keresők és a regisztrált munkanélküliek együttes, csaknem 28 milliós létszámának) 11%-át tették ki 1993 júniusában. (Employment Gazette, 1993. december, 510. old.)

A magyar adatokat számos (módszertani) ok miatt nem tudjuk összehasonlítani a nemzetközi adatokkal. (Például a legtöbb országban hosszabb a munkavállalási kor, ismeretlen a jogi személy nélküli társas vállalkozás; csak a főfoglalkozásúakat veszik számításba; az önfoglalkoztatókról a fő szektoronkénti – mezőgazdaság, ipar, szolgáltatások – adatokat közlik stb.).

Ezért az itt közölt adatok csak a tájékozódást szolgálják. Az ágazatonkénti adatok (amelyek csak az aktív korú főfoglalkozásúakat tartalmazzák) néhány ágazatban az önfoglalkoztatók magas arányát jelzik.

9. sz. táblázat

**Az aktív keresők száma az egyéni és a nem jogi személyiségű társas vállalkozásokban 1993. január 1-jén**

Nemzetgazdasági ág	Aktív keresők összesen	Ebből			Arányuk a nemzetgazdasági ágban
		Nem jogi személyiségű társaságnál*	Egyéni vállalkozóknál*	Együtt	
Ipar	1119,3	35,3	149,5	184,8	15,5
Építőipar	255,8	15,9	78,9	94,8	37,1
Mező- és erdőgazd.	391,9	2,4	123,5	125,9	32,1
Közlekedés	272,5	6,1	62,8	68,9	25,3
Posta és távközlés	75,2	0,3	–	–	–
Kereskedelem	574,5	30,9	213,9	244,8	42,6
Vízgazdálkodás	51,9	0,1	–	–	–
Egyéb anyagi tev.	17,1	1,4	–	1,4	8,2
Személyi és gazd. szolg.	223,1	15,0	37,1	52,1	23,4
Eü.-szoc. kult. szolg.	636,2	2,3	2,7	5,0	0,7
Közösségi, közig. és egyéb	249,4	2,2	–	2,2	–
Nemzetgazd. összesen	3866,9	111,9	668,4	780,3	20,2

\*Alkalmazottakkal és segítő családtagokkal együtt.

Adatforrás: Számítás a KSH munkaerőmérleg, 1993. január 1. 2.2 táblázat, (12. old.) adatai alapján.

Az önfoglalkoztatás tehát a kereskedelemben, az építőiparban és a mezőgazdaságban terjedt el a legnagyobb arányban, ahol a tevékenység a leginkább épülhet a családi részvételre (kereskedelem, mezőgazdaság), illetve a kis munkaszervezetre (építőipar).<sup>13</sup>

S bár a gazdaság jelenlegi állapotában nélkülözhetetlen a kis magánvállalkozások szaporodása, és amennyire örövendetes a foglalkoztatásban játszott szerepük, annyira figyelmeztető is a gazdaság fejlődése szempontjából. Az önfoglalkoztatás arányainak növekedése helyett – amit részben a szolgáltatások fejletlensége, részben a gazdasági recesszióval együttjáró munkanélküliség még várhatóan kivált – az önálló, a háztartástól elkülönülő fejlettebb vállalkozási formák szaporodása lenne kívánatos; az önfoglalkoztatók körében pedig a főfoglalkozásúak számának gyarapodása.

Az önfoglalkoztatás és az egyéb gazdasági tevékenységek között azért is célszerű különbséget tenni, hogy a későbbiekben megvizsgálhassuk: milyen gazdasági magatartást várhatunk el azoktól, akik igénybe vették a Start-hitelt.

A Start-hitel ugyanis – legalábbis a magyar tárgyalófelek szándékai szerint – kezdetektől kétségkívül a kisvállalkozóknak nevezett önfoglalkoztatókat tekintette

kedvezményezettjeinek, az önfoglalkoztatás feltételeinek megteremtéséhez igyekezett segítséget adni.

<sup>13</sup> A kereskedelem vonzerejét nyilván növeli, hogy egyre több a sikeres kereskedő. Az APEH az első száz, legtöbb belföldi adóköteles jövedelmet bevaló személy között – akik 12,7 és 67,7 millió forint közötti belföldi jövedelmet értek el – 37 egyéni vállalkozót regisztrált; közülük 17 kereskedő. A száz legnagyobb egyéni vállalkozó között 35 kereskedő volt. (Adózási tapasztalatok I. Figyelő, 1993. december 22.) Másfelől az is vonzóvá teszi, hogy sokfajta tevékenységhez nem kell semmilyen befektetés.



## 1.2.2. Az egyéni vállalkozók társadalmi rétegei

Az egyéni vállalkozók gazdasági szerepével szoros kölcsönhatásban van társadalmi helyzetük, kibocsátó társadalmi rétegük, a vállalkozóvá válást megelőző pályafutásuk, s más társadalmi körülményeik.

Ez a vállalkozói kör, mint köztudott, rendkívül erősen rétegzett. Soraikban egyaránt megtaláljuk a vállalkozói igazolvánnyal rendelkező utcai árusokat, vásároló kereskedőket, a lényegében tőke nélkül, saját és mások munkaerejét, szaktudását felhasználó szolgáltatókat (a takarítóktól, a festő-mázolóktól a szellemi szabadfoglalkozásúak számos csoportjáig); a nagyon szerény tőkével működőket (a család személygépkocsiját taxizásra átállítóktól számos kisipari műhelyig); s a jelentős tőkebefektetéssel működő vállalkozásokat egyaránt, a jól felszerelt műhelyektől az egészségügyi szolgáltatást végző, modern eszközökkel ellátott kis magánszanatóriumokig.

E rétegekről elég kevés a mértékadó ismeretünk. Néhány átfogóbb vizsgálat azonban módot ad társadalmi helyzetük jellemzésére.

### a) Kisiparosok, kiskereskedők a 80-as évek elején

Az egyik első, legátfogóbb elemzést a KSH 1983. évi mobilitásvizsgálata alapján Vajda Ágnes készítette. (Vajda, 1987.)

A sokoldalú elemzés kimutatta, hogy az akkor felmért ipari szolgáltató kisiparosok és kiskereskedők átlagosan 17 évnyi munkaviszony után, 34 éves koron túl váltották ki iparendélyüket, s a felvétel idején már átlagosan több mint 8 éve működtek egyéni vállalkozóként. Azaz, átlagos életkoruk csaknem 43 év volt, 5 és fél évvel több, mint az összehasonlításhoz használt csoporthoz tartozóké, az azonos ipari, építőipari, szállítási, kereskedelmi foglalkozású, vendéglátó ágazatban dolgozó, ún. „városi keresőké”.<sup>14</sup>

A vizsgálat megállapította, hogy az önállóvá válást a külső gazdasági-politikai feltételek jobban befolyásolták, mint az egyén döntése, képességei. Egészen más

esélyei voltak egy 34 évesnek 1960-ban, 1970-ben és 1980-ban az önállóvá válásra, s az 1983-as átlagokat a különböző korosztályokhoz tartozók különböző esélyei alakították.

Miben különböztek az 1980-as évek elején működő kisiparosok és kiskereskedők a többi keresőtől?<sup>15</sup>

### Néhány fontosabb különbség a városi aktív keresők csoportjával összehasonlítva, százalékban

	Kisiparos kiskereskedő	Városi keresők (munkások)
Neme:		
– férfi	63,2	61,5
– nő	36,8	38,5
Iskolai végzettsége:		
– legalább érettségi	20,7	11,2
Szakképzett (+szakmunkás érettségivel)	75,9	69,1
Házasság	81,1	70,5
Házastársa foglalkozása:		
– szellemi	26,2	23,9
– szakmunkás	17,9	27,4
– önálló és segítő családtag	21,5	1,5
– eltartott	10,5	4,3
Az apa foglalkozása (a kérdezett 14 éves korában)		
– kisiparos-kiskereskedő	17,7	3,9
Egy főre jutó átlagjövedelem (Ft/hó)	4142	3499
Kisgazdasággal rendelkezett:	67,1	73,0
Lakáskörülmények:		
– 3 és több szobás	26,9	18,1
– komfortos	73,6	65,0
– átlagos laksűrűség	1,9	2,2

Túl azon, amit a számok bemutatnak, érdemes néhány körülményt még kiemelni.

Az egyik: a stabil családi háttér, a házastárs szerepe: egyötödük főfoglalkozású társ volt a vállalkozásban és valószínűleg az „eltartott” feleség is besegít az üzleti vállalkozásba.

A másik: a 80-as évek elején az önálló tulajdonképpen minden más csoportnál jobb anyagi helyzete (még a szellemi foglalkozásúak is elmaradtak mögöttük, 4008 Ft-os egy főre jutó havi átlagjövedelmükkel); s minden csoportnál jobb lakáskörülményeik. Ez arra utal, hogy az önállóvá válás a kiemelkedés lehetőségét ígerte és bizonyos korszakokban ez meg is valósulhatott. Mindenesetre az elemzés azt is nyilván-

<sup>14</sup> Minthogy a vállalkozások jellegzetesen a nagyobb keresletet kínáló településen alakulnak ki nagyobb számban, a városban élő keresők kinálták az összehasonlításhoz leginkább alkalmas csoportot.

<sup>15</sup> A felvételben további kereső csoportokkal is történt összehasonlítás, mégpedig a városi munkásokon kívül más, nem mezőgazdasági fizikai, mezőgazdasági fizikai és szellemi foglalkozásúakkal. Noha a többi csoport figyelembevétele markánsabbá teszi a különbségeket, itt csak a jelzett összehasonlításhoz szorítkozunk.



valóvá teszi, hogy önfoglalkoztató mentalitásról van szó; a magasabb jövedelmet a család életszínvonalának növelésére – például lakásépítésre – fordították.

A jelenség ugyancsak kelet-európai sajátosság; a hiánygazdaság, s a mesterségesen összenyomott, torz kereseti skála körülményei között felértékelődött az árutermelés-szolgáltatás díjazása. Fejlettebb országokban a szakmunkások – és különösen az értelmiségiek – jövedelme alkalmazottként is többnyire meghaladja a kisiparosok-kiskereskedők átlagos jövedelmét. Ugyancsak feltehetően magyar sajátosság a mezőgazdasági kistermelést is folytatók magas aránya – a kisgazdaságból származó jövedelmük a mezőgazdasági fizikaiak után (3263 Ft) a legmagasabb (2078 Ft). Feltehető, hogy esetükben a mezőgazdasági kistermelés nem csak a biztonságot növelő, megtakarító tevékenység, hanem a beruházásfelhalmozás eszköze is.

Az elemzés a vizsgált csoportban elkülönítette a szaktudást, szakmai felkészültséget igénylő, s azt nem igénylő vállalkozásokat, (az utóbbiba olyanok kerültek, mint a fuvarosok, bérfűrészelő, piaci árus stb.) feltételezve, hogy a szakmai felkészültséget igénylő tevékenységek egyúttal tőkét is igényelnek (például egy műhely felszerelését), s ez több évnyi előkészületet, tőkefelhalmozást tesz szükségessé, mint a „nem szakmák”. A mobilitásfelvételtől nyerhető adatok nem támasztották alá ezt a feltevést, hiszen számos javító-szolgáltató szakma is végezhető érdemleges tőkebefektetés nélkül.

A tőkét nem, vagy csak nagyon szerény mértékben igénylő szakmák nagy súlya a hazai önfoglalkoztatás egyik alapvetően fontos jellemzője.

Összességében az is megállapítható, hogy a nyolcvanas évek elején a kisiparosok-kiskereskedők társadalmi csoportjában még nem voltak jelentősek az életszínvonalbeli különbségek. Bár voltak jobb módúak – az akkori adatok szerint elsősorban az építőiparban – a korszak nem kedvezett a tőkefelhalmozásnak, és tőkeigényes vállalkozások indításának. (Egy – már akkor jómódú, sőt – gazdag csoport emelkedett ki: az exportra termelő kisiparosok. Ők már korábban felmentést kaptak minden olyan kötöttség alól, ami a többieket sújtotta: az alkalmazottak létszámkorlátozásától az adószabályokig. E körhöz azonban a magánvállalkozók töredéke tartozott.)

A gazdaság önálló szereplőire vonatkozó másik átfogóbb információt egy, a KSH-val közösen végzett felmérésből nyertük.<sup>16</sup>

## **b) Kisvállalkozók a 80-as évek végén**

Az 1988 végén, 1989 elején kérdezőbiztosokkal végzett kérdőíves vizsgálat csaknem 4000 főt ölelt fel; az akkor „kisvállalkozásoknak” nevezett formák főfoglalkozású önállóinak és a társaságok, kisszövetkezetek tagjainak 3%-át reprezentálta.

Noha az annak idején preferált társas formák, és különösen a kisszövetkezetek tagjai társadalmi-gazdasági helyzetükből következően az egyéni vállalkozókkal együtt jelentették az éledő magánszektor, ezúttal csak a kisiparosokra és a kiskereskedőkre vonatkozó fontosabb jellemzőket ismerttettem.

A kisiparosok és a kiskereskedők adták a teljes minta csaknem felét (45,1%-át). A minta csak a városokban működőkre terjedt ki (ezúttal is abból indultunk ki, hogy a vállalkozások jellegzetes terepe a város, amely a megrendelők, vevők szélesebb körét kínálja). A mintában – a szakmai megoszlásokat is reprezentálva – a budapestiek aránya 43%, a vidékieké 57% volt. A vizsgálat megkülönböztette a régebbi, s az 1982 után önállósulókat.

A kérdőív összeállításakor az egyik cél az volt, hogy a felvétel adatai – ahol és amennyiben lehetséges – összehasonlíthatóvá váljanak a KSH-nak előzőekben ismerttetett adataival.

Az adatok szerint a vállalkozóvá válást megelőző időszak nem rövidült le érdemlegesen: az 1983. évi vizsgálatban kimutatott, átlagosan 17 évnyi munkaviszonyhoz képest

– a régi kisiparosok	13,3 év
– az új kisiparosok	16,6 év
– a régi kiskereskedők	15,7 év
– az új kiskereskedők	17,8 év

munkaviszony után váltak önállóvá. A vállalkozást megelőző hosszú kereső foglalkozás persze nem előre elhatározott, tudatos készülődés az önállósulásra. Inkább arról van szó, hogy ennyi év alatt gyűlt össze elegendő szakmai tapasztalat, kapcsolat, és elegendő bizakodás és bátorság, hogy önállósulni merjenek. Ennek megfelelően nem csökkent érzékelhetően az

<sup>16</sup> A Munkaügyi Kutatóintézetben 1982-ben, a kisvállalkozások indulásával egy időben alakult meg egy csoport, amely a gazdaság legfontosabb változásának kezdetét látta a kis magánvállalkozások újjáéledésének lehetőségében és kutatói módszerességgel igyekezett nyomon követni a változás folyamatait. E csoport akkori munkatársai: – Bakcsi Ildikó, Kovács Géza József, Kuczi Tibor, Neumann László – e tanulmány szerzőjének vezetésével, elnyerték a társadalmi kutatásokra kiírt pályázatok egyik témájaként a kisvállalkozók társadalmi rétegződésének vizsgálatához szükséges anyagi támogatást. A vizsgálatot a KSH-ban Vajda Ágnes vezette, a kérdőíves felvételt a KSH szakértő apparátusa végezte. A kutatás zárótanulmányát Kuczi Tibor és Vajda Ágnes készítette. (Kuczi T. – Vajda Á., 1990.)



átlagos életkor sem; a felvétel idején a régi kisiparosok átlagéletkora 44,9, az új kisiparosoké 38,3, a régi kiskereskedőké 48,4, az újaké 39 év volt.

Az újak valamivel alacsonyabb életkora inkább azt jelezte, hogy a magánszektor megítélésének enyhébb légkörében valamivel fiatalabbak is vállalni merték az önállóságot.

### **Miben különböztek az 1980-as évek elején működő kisiparosok és kiskereskedők az évtized végén működőktől?**

	százalékban				
	1983. Kisiparos- kiskereskedő	Kisiparos		1988. Kiskereskedő	
		régi	új	régi	új
Neme					
– férfi	63,2	81,3	82,0	40,3	35,5
– nő	36,8	18,7	18,0	59,7	64,5
Iskolai végzettsége					
– legalább érettségi	20,7	42,3	54,3	55,4	59,4
ebből: felsőfokú diploma		6,0	9,4	8,6	10,8
Szakmai képzettség (+szakképzett érettségivel)	75,9	71,9	63,5	33,1	45,7
Házasság	81,1	83,1	84,1	66,2	75,6
Házastársa foglalkozása					
– szellemi*	26,2	36,3	42,7	23,0	34,8
– szakmunkás	17,9	16,4	15,1	13,7	15,4
– önálló és segítő családtag	21,5	27,6	23,4	41,8	36,9
– eltartott**	10,5	7,8	7,9	12,2	7,3
Az apa foglalkozása (a kérdezett 14 éves korában)					
– kisiparos-kiskereskedő	17,7	21,3	11,5	23,0	15,2
– önálló gazda	–	9,0	5,3	5,7	4,4
Háztartása jövedelme az országos átlagosnál magasabb –		62,3	50,1	56,5	57,9
Kis gazdasággal rendelkezett	67,1	39,2	33,7	18,0	30,3

\* Az 1988-as felvétel megkülönböztette a vezető beosztásúakat is, itt nem választjuk külön.

\*\* Az 1988-as felvételben az eltartottakon kívül ide sorolódtak azok is, akiknek nincs házastársa, vagy az adat nem értelmezhető.

Az összehasonlítható adatok köre egy sok szempontból megváltozott kisiparos-kiskereskedői kört mutat. Bár a 80-as években működő régiek és újak között is láthatóan elég sok a különbség, összességében szembetűnő, hogy körükben nagyobb számban jelentek meg a nők; valamennyien műveltebbek; az újak közül minden 10. diplomás.

A kibocsátó családok – csakúgy, mint az évtized elején – nem vállalkozó családok voltak; csak nagyon kevesen hoztak otthonról vállalkozási ismereteket, készségeket, mentalitást.

A házastársak között – feltehetően a saját iskolai végzett-

ségükhöz igazodva – úgyszólván minden csoportban megnőtt a szellemi (vezető) beosztású házastársak aránya. Ami még jellemzőbb: a családtagok jóval magasabb arányban kapcsolódtak be a család létalapját jelentő tevékenységekbe; erőteljesebbé vált a vállalkozások családi jellege.

A kérdőív nem tudakolta a jövedelmeket, minthogy azok bevallása – a tapasztalatok szerint – általában pontatlan, jellegzetesen alábecsült. Ehelyett azt kérdezte: milyennek ítélik a házastárs jövedelmét az átlagos magyar háztartásokéhoz képest? Többségük az átlagosnál magasabbnak látta; egy részük jelentősen magasabbnak (régis kisiparos: 20,1, új kisiparos: 13,7, régi kiskereskedő: 16,5, új kiskereskedő: 14,6%). Azaz, főként a régiek megőrizték jövedelmi előnyeiket, annak ellenére, hogy valamennyi csoportban voltak az átlagosnál alacsonyabb jövedelmet érzékelők is (régis kisiparos: 10,9, új kisiparos 16,1, régi kiskereskedő 9,4, új kiskereskedő: 13%). Az életforma jelentős változására utal, hogy a 80-as évek egyéni vállalkozói körében a kisgazdaság jórészt elvesztette korábbi jövedelemnövelő, biztonságot nyújtó szerepét. Ugyanakkor több mint 80%-uk rendelkezett az átlagosnál magasabb életszínvonalra utaló javakkal (a lakásban nappali szoba, video és egyéb szórakoztatóelektronika, 0–5 éves nyugati márkájú gépkocsi, személyi számítógép, téliesített üdülő). E javak közül legalább kétfelével rendelkezett a régis kisiparosok 59, az új kisiparosok 45, a régi kiskereskedők 50, az új kiskereskedők 53%-a.

Az 1988-as felvétel módot adott az egyéni vállalkozás indulásának, működési feltételeinek vizsgálatára is.

Miért választották az önállóságot? Mint arról már szó volt, csak kevesen a családi tradíciók hatására. Jelentős volt viszont társadalmi közegük, a rokonok, barátok, munkatársak példája, hatása. Ilyen hatások ösztönözték a régis kisiparosok 55, az új kisiparosok 43, a régi kiskereskedők 62, az új kiskereskedők 47%-át. Az induláshoz környeze-



tüktől többen konkrét támogatást is kaptak: helyiséget, tőkét, vevőkört, szakmai és egyéb segítséget. (A mintegy 20%-uk közül, aki segítséget kapott, minden negyedik tőkét kapott.)

Az önállósodás főbb indoka több mint 50%-uk esetében az, hogy a maga ura akart lenni; minden más indok jóval ritkább. (A kivételek: a régi kisiparosok 34%-a szakmai elképzeléseit akarta megvalósítani; ugyanez az indoka az új kisiparosok 23%-ának. A régi kiskereskedők 30%-a azonban már családi körülményei miatt választotta az önállósulást.)

A műhelyek kézműves jellegére, a boltok szerény berendezésére és árukészletére utal, hogy az induláshoz szükséges tőke a többség számára a saját megtakarításokból előteremthető volt. Relative sokan vették igénybe azonban – az akkor még (a későbbiekhez képest) olcsó OTP-kölcsönt, bankhitelt (régisiparos 20,6, új kisiparos 22,8, régi kiskereskedő 20,9, új kiskereskedő 32%). A hitelfelvétel célját (azaz, hogy házépítéshez vagy tartós javak vásárlásához, vagy éppen az üzleti fejlődés érdekében vettek-e fel hitelt), s a hitelösszeget a kérdőív nem tudakolta. Kérdezte viszont a működésüket nehezítő külső körülményeket. S miközben többségük már akkor panaszkodott magas adókra, a beszerzési gondokra, a megfelelő kereslet hiányára, a növekvő konkurenciára, igen kevesen jelezték gondként a tőke, vagy a hitel hiányát. (Régisiparos 5,8, új kisiparos 6,8, régi kiskereskedő 5,0, új kiskereskedő 11,2%).

S ahogy a tőke nem hiányzott, a létszám sem. A vállalkozást segítő sokféle feltétel között igen kevesen említették a létszám növelését (régisiparos 13,3, új kisiparos 12,8, régi kiskereskedő 6,5, új kiskereskedő 8,6%).

Az önállóvá válás többségük számára az egyéni, családi munkavégzés kereteiben maradást jelentette, s lehetőleg annyi munkát, amennyiből a család rendszeren eltartható.

Az önállóság választásában ugyanis sokuknál egyúttal a (remélt) anyagi lehetőségek játszották a legnagyobb szerepet; bár nem igényeltek többet, mint megélhetést, az addigi életszínvonal megőrzését. Ezt jó részük el is érte.

A megkérdezéskor a régi kisiparosok mindegyike 6 évnél régebben tevékenykedett; 47%-uk ítélte meg úgy, hogy az addigi üzletmenet elképzeléseinek megfelelően alakult, 2% esetében pedig jobban mint várta. Ponto-

san ugyanilyen arányban ítélték meg azonban úgy, hogy az üzletmenet elmaradt a várakozástól (21%) vagy, hogy ingadozó, hol jobb, hol rosszabb (28%).

Az új kisiparosok 43%-a legfeljebb 3 éve, 33%-a 4–5 éve, 24%-a 6–8 éve dolgozott önállóként. Mindössze 38%-uk volt elégedett, 29%-uk azonban nem, s 31% tartotta ingadozónak, bizonytalanul az üzletmenetet.

A régi kiskereskedők – valamennyien 6 évnél régebben önállósultak – 40%-ának elképzelése szerint alakultak a dolgok, 3%-é jobban mint várta. A többség azonban közülük is csalódott (24,5% a vártnál gyengébb, 32%-uk a bizonytalan üzletmenet miatt).

Az új kiskereskedők közül 25% volt kezdő, 1 évnél rövidebb ideje önálló, 42%-uk dolgozott 2–3 éve, és 33% négy évnél régebben. Nagyjából egyenlő arányban tekintették az üzletmenetet a várakozásuknak megfelelőnek (31%) és 2% jobbnak, 31% a várakozásuktól elmaradónak és 34% ingadozónak.

Legtöbben mégis folytatni akarják, sőt a gyerekeik számára is perspektívát láttak vállalkozásukban. (Régisiparos: 71+8%, új kisiparos: 77+4%, régi kiskereskedő: 64+4%, új kiskereskedő: 70+7%).

Az egyéni vállalkozók derékhadát adó kisiparosokon és kiskereskedőkön túl sem a legalsó marginális csoportokról (szaktudás, tőke és helyiség nélküli szolgáltatók, utcai árusok, vásárolók stb.), sem a legfelső, az adófizetői listát is vezető nagy egyéni vállalkozók csoportjáról nincsenek összehasonlító adatok. (A csúcson, mint már idéztük, az APEH adatai szerint 163-an voltak az 1992-es adóbevallások alapján, utánuk pedig 7000, társasági adót fizető következett.)<sup>17</sup> Többük neve évek óta közismert (bár éppen a korábban az élen lévők közül néhányukról csődbemenetelük miatt írtak újból az újságok).

Nagyjából tehát így vázolható fel az önfoglalkoztató egyének, vállalkozók gazdasági-társadalmi helyzete. Ebből a körből jöttek a Start-hitelt igénylő, viszonylag kezdő vállalkozók, s ehhez a körhöz kívánnak csatlakozni azok, akik új vállalkozás megindításához kérték a hitelt.

A továbbiakban róluk lesz szó.

Előbb azonban áttekintjük a Start-hitelhez hasonló, a kisvállalkozók számára ugyancsak igénybe vehető hitelkonstrukciókat, s ahol mód van rá, az irántuk megnyilvánuló érdeklődést.

<sup>17</sup>Az első száz, legtöbb belföldi adóköteles jövedelmet bevalló személy között szereplő 37 egyéni vállalkozóból – mint arról már szó volt – 17 a kereskedő; a többi jellemzően iparos. Más oldalról: a száz legnagyobb egyéni vállalkozó 7 és 67,7 millió forint közötti belföldi jövedelmet vallott be. Mindkét lista élén ugyanaz a személy, egy egyéni vállalkozó állt. (Egyéni vállalkozók '93 Adózási tapasztalatok I. Figyelő, 1993. december 22.)



## 2. HITELKÍNÁLAT A KISVÁLLALKOZÓKNAK A 90-ES ÉVEK ELEJÉN

1990 előtt lényegében egyetlen hitelkonstrukció létezett az új vállalkozások indulásának támogatására. Ezt, a mindmáig legnépszerűbb és – a munkahelyteremtés nézőpontjából legsikeresebb – hitelkonstrukciót paradox módon a Munkaügyi Minisztérium jogelődje, az ÁBMH hirdette meg 1989-ben; újrakezdési kölcsön elnevezéssel. Az ÁMBH – a feltételezett nagyarányú munkanélküliségre felkészülve – 400 ezer forintos kamatmentes kölcsönt ajánlott fel mindazoknak, akik munkanélküliként vállalkozásba kívánnak kezdeni.<sup>18</sup> A kölcsönt három év türelmi idő után kellett kezdeni törleszteni; a kamatterheket a költségvetésből elkülönített Foglalkoztatási Alap fedezte. 1989-ben azonban Magyarországon még nem volt munkanélküliség; 1990 májusában fordul elő először, hogy a munkanélküliek száma (38 155) meghaladta az üres álláshelyeket (37 938). A munkanélküliség még 1990 végén sem érte el a 0,5 százalékot. Ebben a helyzetben igen sokan, akik már korábban is készültek az önállósulásra, elérték, hogy munkanélkülivé válva jogosulttá váljanak a támogatásra. A kölcsönért tömegesen jelentkeztek, emiatt összegét 300 ezer forintra mérsékeltek. Az újrakezdési kölcsön igénybevételekor 42–43 ezren váltak önfoglalkoztatóvá, együttesen 65–68 ezer munkahelyet teremtve. Az ÁBMH, majd a MüM az újrakezdési kölcsön folyósítását 1990-ben beszüntette, azzal, hogy nem győzi pénzzel, s végül is nem a MüM feladata a vállalkozóvá válás finanszírozása.

A növekvő inflációban teljesen kamatmentesen felvehető kölcsön helyébe a hitelmegtérülés piacgazdasági elveit érvényesítő hitelkonstrukciók léptek.

1991-ben mind az Országos Kisvállalkozás Fejlesztési Iroda (OKFI), mind a kisvállalkozások támogatására alakult SEED Alapítvány részletes tájékoztató kiadványt jelentetett meg a kis- és középméretű vállalkozások számára igénybevehető, kedvezményes hitelekéről. A kiadványok bemutatták a

több mint húszféle bel- és külföldi forrású hitelkonstrukciót.<sup>19</sup>

A magyar bankoknál megnyílt 14 külföldi forrású hitelfelvételi lehetőség szinte kivétel nélkül arra szolgált, hogy a hitelnyújtó országból származó beruházási javak vásárlását ösztönözze, s kizárólag erre volt igénybe vehető. Ez a felvétel a zömmel önfoglalkoztatókból álló magyar kisvállalkozókat eleve érdektelenné tette a külföldi hitelek felvételében – a lehetőség túlságosan távol esett reális igényeiktől.

A külföldi hitelek jórészt kihasználatlanok maradtak.<sup>20</sup> Kivételt képez a Phare-hitel, amely az MVA által létrehozott megyei (regionális) vállalkozási központok útján igényelhető. A hitelkonstrukció a Start-hitelhez hasonló. A hitel felső határa 10 millió forint, ha azt teljes egészében gépvásárlásra kívánják felhasználni, egyébként 5 millió forint, kedvezményes – a kereskedelmi hitelek kamatánál 2–3%-kal alacsonyabb – kamatozással. A Phare-hitelt 1992 decemberéig 432-en kérték és 280-an kapták meg; 1993 novemberéig pedig további 375-en kérték és 166-an kapták meg.

A belföldi, kedvezményes hitelek közül többet – noha kedvezményezettjei között feltüntette a kis- és középvállalkozásokat – valójában tőkeerős, dinamikus fejlesztő és fejlődő, exportáló vállalkozásoknak szánták. (Energia racionalizálási program, amikor a hitelt „csak minimum 18%-os megtérülést biztosító vállalkozások vehetik igénybe”; exportfejlesztő pályázati rendszer, ami lényegében a bankokat ösztönzi azzal, hogy az Exportfejlesztő Társasági Bizottsághoz benyújtott sikeres pályázathoz adott hitelek 70%-át az MNB refinanszírozza; az OMFB által a kamatterhek 50%-os átvállalásával nyújtott műszaki-fejlesztési innovációs támogatás; valamint az átalakított csőd- vagy felszámolási el-

<sup>18</sup> Mint az MHB-nek a tanulmány első változatához írott levele megjegyezte: Az újrakezdési kölcsön csupán annyiban tekinthető kamatmentesnek, hogy az ügyfél által megfizetett kamatot (mindenkori jegybanki éven túli refinanszírozási kamatláb +1 százalékpont, jelenleg 26%) a futamidő első négy évében a MüM visszatéríti.

<sup>19</sup> A fentiekén túl a fejezet megírásakor messzemenően támaszkodtam a Figyelő 1992. augusztus 6-i számában megjelent, Pesti Albertné által összeállított áttekintésre.

<sup>20</sup> „Minthogy Magyarországnak nem elsősorban importfinanszírozásra, sokkal inkább exportpiacokra lenne szüksége, az adott hitelkeretek kihasználtsága igen alacsony. ... A hitelkeretek alacsony kihasználtságának persze a fejletlen magyar hitelpiac is oka. A kihasználatlan, illetve a lejárt határidejű hitelkeretek meghosszabbításáról jelenleg is folynak a hivatalos tárgyalások. (A bajor, a baden-württembergi hitelmegállapodást nem hosszabbították meg.)”

Az újság ismertette a hitelkeretek kihasználtságát is:

Hitelnyújtó	Hitelkeret	Kihasználtság (1993. szeptemberéig)
Bajor	250 millió német márka (lezárult)	18%-os
Baden-württembergi	250 millió német márka (lezárult)	14%-os
Finn	100 millió amerikai dollár	13%-os
Svéd	150 millió amerikai dollár	36%-os
Olasz	200 milliárd olasz líra	11%-os
Angol	5 millió angol font	nem volt igénybevétel
Török	50 millió amerikai dollár	0,2%-os
Kanadai	15 millió kanadai dollár	3%-os
Japán	5 milliárd japán jen	30%-os
Ausztrál	52 millió amerikai dollár	nem volt igénybevétel
Francia	50 millió francia frank	48%-os
Norvég	150 millió norvég korona	nem volt igénybevétel

Forrás: Magyar Nemzeti Bank.

(Ismerteti: Népszabadság, 1994. március 2. Parlagon heverő nemzetközi kölcsönök)



járás alá került szövetkezetek vagyontárgyainak megvásárlását támogató hitelekhez adott, ún. reorganizációs célú kamattámogatás.)

Kezdetől fontos szerep várt volna a széles körű felhasználásra szánt Egyszintű (E)-hitelre.<sup>21</sup> A hitel kizárólag állami tulajdonban álló vagyon vagy vagyონrész megvételéhez vehető igénybe. A hitelhez saját forrással is hozzá kellett járulni. Az akkori szabályozás szerint 5 millió forint hitelig 2%, 10 millió forintig 15%, és 10 millió forint felett 25% saját pénzforrás volt szükséges. (A hitelfelvételi feltételeket, köztük a saját forrás mértékét többször is könnyítették, elsősorban a szerény érdeklődés miatt, valamint az 1992-ben megkezdődött az ESOP-hoz hasonló Munkavállalói Résztulajdonosi Program (MRP) finanszírozása érdekében.)

Az E-hitelt a kisvállalkozók közül elsősorban a kiskereskedők és a vendéglátó-ipari vállalkozók igényelték, az állami tulajdonú, nagy kereskedelmi, vendéglátó vállalatok kisebb üzleteinek privatizálásakor. (A nagy bolthálózatokkal rendelkező cégekről leválasztott, s egyenként értékesített boltok eladását nevezték előprivatizációnak, amely megelőzte a nagyobb üzletekkel (is) rendelkező cég privatizálását.)

Az E-hitel feltételezett jelentős kedvezményei kezdetben az érintettek számára nem bizonyultak vonzóknak. 1991-ben kicsi volt a tényleges kínálat, ráadásul a felkínált boltok egy részénél csak a bérleti jogot lehetett megszerezni. Az érdeklődést azonban a bankok garanciaigénye mellett főként a 15–16%-os kamat hűtötte le, ami jelentősen felülmúlta az átlagos vállalkozások nyereségét. A hitelnyújtás kezdeti tapasztalatairól nyilatkozta az OKFI elnökhelyettese: az érdeklődés igen nagy, de a feltételek megismerése után elmegy az érdeklődők kedve – az indulást követő hónapokban mindössze kilencen vették igénybe. (Népszava, 1991. május 29.)

Az érdeklődés később is mérsékelt maradt. 1991 júliusáig 148 szerződéssel mintegy 374 millió kölcsönt folyósítottak; fele-fele arányban üzletvásárlásra, illetve csak a bérleti jog megszerzésére. Az OKFI jelentése szerint 77-en társas vállalkozás, 71-en pedig egyéni vállalkozás formájában kívánták a vagyont működtetni. „Nem ritka, hogy egy-egy üzlet megszerzésére az egész család összeáll, sőt előfordult, hogy egy vendéglátó-ipari egységre öten kértek E-hitelt... A hitelszerződés megkötésekor 73

fő alkalmazott, 64 fő vállalkozó volt, 11 fő pedig az egyéb kategóriába tartozott”. (Népszabadság, 1991. július 22.)

1992-ben összesen 2857-re nőtt a hitelszerződések száma; a kihelyezett hitel összege 6,2 milliárdot tett ki. A szerződéskötéskor a hitelfelvevők közül 1440 volt egyéni vállalkozó, 1082 alkalmazott. A hitelfelvevők között már négy munkanélküli is szerepelt. (OKFI statisztikai összesítése az E-hitel kihelyezéséről, 1993. január 14.)

1993 végéig a kisvállalkozói E-hitel nem nőtt érdemlegesen; annak ellenére, hogy megnőtt a kínálat, jelentősen csökkent a kamat, s kárpótlási jegyet is fel lehetett használni. (A kárpótlási jegyet a készpénzt igénylő tulajdonosok a névérték 50–60%-án adták el.) A kedvezőbb feltételek sem ösztönözték a kisvállalkozókat: az előprivatizációhoz összesen 3305-en kaptak hitelt. Az E-hitel iránti igazi keresletet a privatizáció új technikájának bevezetése (önprivatizáció, MRP) hozta meg: az 1993. végéig kiadott mintegy 20 milliárdos hitelt elsősorban (nagyobb) vállalati tulajdonrész-vásárláshoz és MRP keretében cégvásárlásokhoz vették igénybe.

Ahogy egy elemzés megállapította: „... a magánvállalkozások bővülésének Magyarországon eddig az állami vagyontól független cégalapítás volt a fő útja, nem pedig a privatizáció. Ezt az E-hitel sem szélesítette ki látványosan.” Az elemzés pénzügyi véleményekre hivatkozva arra a következtetésre is jutott, hogy „a (hitel)kínálat túlzott; mind a privatizálásra felkínált, illetve jól eladható cégekhez, mind pedig a megfelelő fedezettel, saját erővel, vállalkozói tapasztalattal rendelkező vállalkozók számára viszonyítva”. (Privatizáció hitelből, Figyelő, 1993. szeptember 9.)

Az E-hitel az előprivatizáció idején jelentett segítséget a kisvállalkozóknak, s talán újra szerephez jut a felszámolások, végelszámolások során, a vállalati eszközök eladásakor.

Az adott hitelkínálat szűkössége miatt sokan próbálkoztak azzal, hogy a kisvállalkozók tényleges igényeinek megfelelőbb hitelkonstrukciókat alakítsanak ki.<sup>22</sup> Az elsők között voltak a vállalkozói érdekképviseletek. Az IPOSZ például önálló bankot szeretett volna alapítani. Többéves sikertelen kísérlet után a Budapest Bankkal kötött megállapodást, ahol tagjai – az ipartestület javaslata alapján – 100–400 ezer forintos rövid lejáratú (6

<sup>21</sup> 1990. végén született meg a kormányrendelet [97/1990. (XI. 27.)] az Egyszintű Alap létrehozásáról. Az alap egyik induló forrásaként „a Németország által Magyarországnak a hazai vállalkozások bővítésére nyújtandó kölcsön összegének megfelelő forint összeg” szerepelt. Később azonban ez lett a Start-hitel egyik forrása, s 1991 elején újabb jogszabály (27/1991. sz. kormányrendelet) született, amelyben egyebek között az Alap elnevezés is E-hitelre változott.



hónapi) hitelt kaphattak. Hasonló megállapodást kötött a VOSZ a Postabankkal. A VOSZ Vállalkozói Klub tagjai – a vállalkozás alaptőkéjében legalább 60%-os belföldi magántőkearány esetén – fél-egy éves, legfeljebb 3 milliós hitelt kaphattak, ha eredményesen zárták az előző évet és a vállalkozás évi árbevétele legalább 1,8 millió forint. Sem az IPOSZ, sem a VOSZ segítségével elérhető hitel nem járt kamatkedvezménnyel, viszont a hitelhez jutás feltétele az érdekképviselői társaság, illetve az IPOSZ esetében az erkölcsi garanciavállalás volt.

Az IPOSZ–Budapest Bank hitelkonstrukció gyorsan vonzóvá vált: létezésének időtartama alatt, 1991. január 1-jétől 1993 júliusáig 4670-en vették igénybe. Nézőpontjukból sokatmondó az összeg: az átlagos hitelfelvétel 300 ezer forint volt.

A VOSZ Vállalkozói Klubjának ajánlata kevésbé vált népszerűvé. 1990–1992-ben 250-en vehették igénybe; azok, akik megfeleltek a Postabank által elvégzett hitelképességi vizsgálat kritériumainak. A felvett hitelösszegek átlaga 1,8 millió forint volt: mindössze 19-en vettek fel 500 ezer forintnál kisebb hitelt.

A kisvállalkozók körében az újabb, igazán népszerű hitelkonstrukciót az MVA mikrohitelprogramja jelentette. 1992-ben az MVA megkezdte a megyei (regionális) vállalkozási központok alapítását. Az akkori feltételek szerint a két évnél nem régebben működő, legfeljebb tíz főt foglalkoztató, s legfeljebb 1,5 millió forint alaptőkével rendelkező vállalkozók a megyében kijelölt bankfióknál igényelheték a szerényebb összegű (maximum 300 ezer forint), a vállalkozói központ által elbírált hitelt. A hiteleken kívül 50 ezer forint vissza nem térítendő

támogatást is kaptak azok, akik a hitelt állóeszközök beszerzéséhez, vagy a készletek növeléséhez kérték.

1992-ben, az akkor 6 megyében működő vállalkozási központnál 730-an kértek és 280-an kaptak mikrohitelt. 1993-ban a már 12 megyében működő vállalkozási központban 1333-an pályáztak mikrohitelre, s 1993. december 31-ig 1241 pályázónak ítélték oda, összesen 399 387 ezer forint értékben.

Össességében a ténylegesen kis, jórészt egyéni vállalkozásoknak szánt hitelek igénybevétele a következőképpen alakult 1993 végéig:

Nem kedvezményes hitelek, a hozzájárulást segítő feltételekkel

Postabank–VOSZ Vállalkozói Klub	250 fő
Budapest Bank–IPOSZ	4670 fő

Kedvezményes hitelek

E-hitel	3305 fő
Phare-hitel	409 fő
Mikrohitel	1574 fő

A fenti, együttesen 10 208 hitelfelvételhez csatlakozott a 3283 Start-hitel.<sup>23</sup>

Az összesen 13500 hitelfelvevő mindössze két százaléka az 1993-ban nyilvántartott 682,5 ezer egyéni vállalkozónak. (Az eredményt javítaná, ha csak a főfoglalkozásúakat vennénk figyelembe. A társadalombiztosítás 1992-ben 383,1 ezer önfoglalkoztató egyéni vállalkozót tartott nyilván; e létszámhoz viszonyítva a hitelt felvevők aránya 3,5%.)

<sup>22</sup> Nem kedvezményes, de gyorsan hozzáférhető hitel folyósításáról kötött megállapodást a Tatabánya és Környéke Iparegyesület és az OTP Komárom-Esztergom Megyei Igazgatósága, még 1991-ben. „Megállapodásuk értelmében az iparegyesület tagjai több kedvező feltétellel kombinált kölcsönt kaphatnak, amelynek felső határát nem állapították meg. A vállalkozók csak akkor juthatnak a hitelhez, ha értük és tevékenységükért az iparegyesület garanciát vállal.

A felvett kölcsönök kamatai egy éven belüli futamidő esetén 35, az ezt meghaladó időtartamra 36 százalék. Maga az ipartestület ellenőrzi a kölcsön felhasználását és a beruházás menetét. Az ipartestület támogatása esetén az OTP semmilyen akadályt nem gördít a pénz folyósítása elé. Az egyéni vállalkozók beruházásra, forgóeszköz- és áruvásárlásra, sőt likviditási nehézségek áthidalására is vehetnek fel pénzt, akár néhány nap alatt is. Érdeklenség – s a hazai hitelezési gyakorlatban egyelőre egyedülálló –, hogy a szokásos kétszeres fedezet helyett az OTP megelégszik a másfélszeressel, de mód van arra is, hogy az adós kérésére a pénzintézet a megvásárolt berendezés vagy a készülő beruházás értékének ötven százalékára jelzálogot jegyeztessen.

E konstrukció további újszerű vonása, hogy a hitelnyújtó ugyancsak elfogad fedezetként lakott ingatlant – családi házat, saját tulajdonú tömlakást – is, ám ehhez harmadik kívülálló személytől, személyektől származó „befogadónyilatkozatra” is szükség van. ...Néhány nap alatt 15 pályázat futott be, s már kölcsönt is adott a pénzintézet. Az eddigi legkisebb kiutalt összeg 300 ezer, a legmagasabb 2 millió forint volt. A várttal ellentétben a kérelmek egyike sem tartalmazott fizetési gondok áthidalására vonatkozó igényt. Érkezett viszont pályázat egy 8,2 milliós kölcsönre is. A vállalkozó sűrűn szeretné német varrógépekkel berendezni műhelyét, mivel nagyobb nyugati megrendelést kapott.” (Tatabányán nem vártak a Start-hitelre, Népszabadság, 1991. szeptember 23.)

<sup>23</sup> Mint köztudott, a Start-hitelkonstrukció szerepét 1993 közepétől az úgynevezett japán (Start) hitel volt hivatva átvenni. A hitelkonstrukció két részből áll: MNB forrású és japán forrású hitelből. A Start-hitelhez képest lényeges különbség, hogy kis és közepes (de nem feltétlenül kezdő), társas és vegyes vállalkozások is igénybe vehetik. A japán forrású hitel lejáratát (az MHB Rt. esetében) legkésőbb 2007. október 31., max 3 év türelmi idővel. Az igénybe vehető hitel összegének felső határa 10 millió USA dollárnak megfelelő forint. Az MNB forrású hitel lejáratát 2 év türelmi idővel max. 15 év, és az igénybe vehető hitel összege max. 30 millió forint. A kamatfeltételek lényegében azonosak.



A rendelkezésére álló adatok alapján nincs mód más, érdemleges viszonyításra. (Az egyéni vállalkozások mellett 1992-ben 60,7 ezer, 1993-ban 98 ezer nem jogi személyiségű társaság is működött, s lehetett – elvileg – hitelfelvevő. Vagy: a jogi személyiségű társaságok 91%-a volt 50 főnél kisebb 1993 végén, ennek több mint a fele 11 főnél kisebb, s több mint 80%-a legfeljebb 20 fős. E társaságok azonban nem szükségképpen magánvállalkozások, hanem a nagy állami vállalatokból önállósult, de még nem privatizált kisebb egységek, tevékenységek is lehetnek.)

A kisvállalkozásoknak tehát csak elenyésző hányada vett (vehetett) működéséhez kedvezményes hitelt igénybe. (A nem kedvezményes hitelek igénybevételéről csupán viszonyszámokat ismerünk. Eszerint az egy éven túli beruházási hitelek 15%-át, az egy éven belüli hiteleknek pedig 5–6%-át vették igénybe a kisvállalkozások.)

A relatíve bőséges hitelkínálat és a szerény igénybevétel mögött számos, többé-kevésbé jól ismert, gyakran elemzett tényező húzódik meg. Itt csak jelzésszerűen említünk néhányat.

A hitelkínálat – bár számos kedvezményt tartalmazott –, csak kevés olyan konstrukciót hozott létre, amelyek a hazai kisvállalkozók sokasága számára reális fejlődési lehetőséggé, az üzletvitel szerves részévé tehetnék a hitel igénybevételét. (A VOSZ és az IPOSZ legjobb szándékú akciója a hitelhez jutást segítette, de nem tartalmazott kamat- vagy egyéb kedvezményeket.)

A több mint húszféle hitelkonstrukció közül – a kedvezményes, de kötött felhasználású E-hiteltel mellett – csupán a Phare, a mikro, a Start (majd a helyébe lépett japán Start) tekinthető kedvezményesnek. (Megjegyezzük: mindegyik külföldi kezdeményezésre jött létre.)

Ráadásul e hitelforrások keretösszege eléggé szerény. A Start-hitelkeret mintegy 10,6 milliárd forint volt; a Phare-hitel éves kerete 1990-ben 1,5; 1992-ben 1 milliárd ECU (117 Ft/1 ECU), a mikrohitel 1992-ben 250 milliárd forint, a programokat ezekből a keretből finanszírozták 1993-ban is.<sup>24</sup>

A kifejezetten a kisvállalkozásoknak szánt kedvezményes hitelkínálat tehát nem tekinthető bőségesnek. A jelentkezők egy részét a keretek szűkössége miatt kellett a bankoknál elutasítani.

Ugyanakkor még a szűkös keretek felhasználását is korlátozzák a hitelnújtás szigorú banki feltételei. Az természetes, hogy a bankok biztosítékokat kívánnak, hiszen betéteseik pénzét helyezik ki. A hitelmegtérülés normális feltételeit érvényesíteni kívánó követelményeknek azonban éppen a potenciális kedvezményezettnek, a magyar vállalkozói szférát jellemző önfoglalkoztatók nagy része nem tudott megfelelni, egyebek között a hitelösszeget megfelelően lefedő saját vagyoni hiánya miatt. Ezért a kedvezményes hitelben részesültek létszáma szükségképpen szerény maradt.

A régebbi vállalkozások esetében bizonyítani kellett a korábbi sikeres üzletmenetet, a relatíve magas éves árbevétel (1,8 millió forint – VOSZ Vállalkozói Klub). A kezdők esetében – korábbi eredmények hiányában – a bankok olyan mértékű saját vagyoni meglétét kérték biztosítékkul, amivel a kérelmezők csak kisebb hányada rendelkezett.<sup>25</sup> S bár a bankok egy része idővel enyhített a saját maga által kialakított, igen szigorú hitelfedezeti előírásokon (már csak a már említett hitelkihelyezési nehézségek miatt is) és egységesen 150–200%-os hitelfedezetet kívántak meg, a vagyontalanok, vagy csak szerény vagyonnal rendelkezők tömege előtt nem nyílt meg a hitelfelvétel lehetősége.

Ez a körülmény akkor is súlyosan esett a latba, ha időközben létrejöttek a bankok által kiadott hitelekre – meghatározott keretek között – garanciát vállaló alapok.<sup>26</sup> A garanciát ugyancsak szigorú elvek szabályozták (például az üzleti terv elbírálása). A Start-hitel esetében 1993. végéig a mintegy 3300 hitelből 210-re nyújtottak a Garancia Alapból fedezetet, részben azért is, mert a Start-garanciát eleve kevesen igényelték (Ehhez hozzájárult, hogy az önfoglalkoztató kisvállalkozások többsége számára az önrész előteremtése is nagy nehézségekbe ütközött. A garanciakérés lelassította a banki ügyintézés folyamatát, ráadásul a bankok is inkább azokat részesítették előnyben, akik garancia nélkül is hitelképesek voltak.)

A hitelkínálat egészére leginkább talán az jellemző, hogy a hitelezési konstrukciók sokkal inkább illeszkedtek a fejlett gazdaságok hitelezési elveihez és gyakorlatahoz (különösen, ha külföldről biztosították a forrást is), mint a magyar gazdaság fejlettségi szintjéhez, kialakulóban lévő piaci viszonyaihoz, gazdasági működésének évek óta romló külső és belső körülményeihez.

<sup>24</sup> (A mikrohitelprogram szerepe a magyar kisvállalkozások hitelezésében MVA, 1994. július. Az áttekintést Hári Tibor készítette.)

<sup>25</sup> Az egyik banknál – mint arról a bevezetőben szó volt – csaknem 300 elutasított hitelkérelmet is módunkban volt feldolgozni. Az elutasított kérelmek egyik jellemzője az igényelt fedezet hiánya. A kérelmezők 45–50%-a csak nem mobilizálható ingatlant (saját lakását) tudta fedezetül felajánlani; vagy csak olyan alacsony értékű ingatlant, ami a kért kölcsönösszeg 100%-át sem érte el.

<sup>26</sup> Mint köztudott, még a Start-hitel indulása előtt az MVA létrehozta a Start Hitelgarancia Alapot, amely a hitelösszeg legfeljebb 80%-áig készfizető kezességét vállalt.

1993 elején az állam – több pénzintézet részvételével – létrehozta a Hitelgarancia Rt.-t. A társaság az év végéig 3,7 milliárd forintnyi kezességet vállalt 6,6 milliárd hitellel. Ennek mintegy fele az Egzisztencia-hitelhez, további egynegyede a reorganizációs hitelekhez kapcsolódott. „A készfizető kezesség nem jelenti azt, hogy a vállalkozóknak ne kellene jelzálogot lekötöniük. Általában a kölcsön 100%-áig kell fedezetet bemutatni, és csak ezt egészíti ki a Hitelgarancia Rt. a bankok által megkívánt 150%-ra.” (Voszka, 1993.)



(A részletes elemzés helyett csupán egyetlen – bár alapvető – különbségre utalok. Magyarország gazdasági fejlettsége az egy főre jutó nemzeti össztermék (GDP) szerint az USA-hoz képest (USA=100) 30% körüli, az Európai Közös Piac országaihoz (a Tizenkettekhez) képest 55, Ausztriával összehasonlítva mintegy 50, az európai piacgazdaságok (ideértve Törökországot is) átlagához képest 60%-os volt az 1980-as évek végén. Az arányok az 1980-as években érzékelhetően romlottak: Magyarország elmaradt a piacgazdaságok fejlődésétől. (Ehrlich–Révész, 1993.)

A hitelkínálat – kevés kivétellel – a gazdaság adottságait hagyta figyelmen kívül; köztük azt, hogy a magyar kisvállalkozói réteg alapvetően önfoglalkoztató.

Az évek óta egyre mélyebb válságba csúszó, átmeneti gazdaságban legalább önfoglalkoztatóként megkapaszkodni próbálók valóságos igényei helyett a hitelpolitika egy ábrándképre, a fejlett piacgazdaságok innovatív kisvállalkozóiról kialakított, a politika, s a tömegkommunikáció által sugallt illúzióra épült.

A magyar kisvállalkozóknak felajánlott, a piacgazdaságokban működő hitelkonstrukciók előnyeik dacára néhány évvel (évtizeddel?) a realitások előtt járnak.

Ugyanezt tükrözte a hitelkereslet. Sajnos, a nem kedvezményes, középlejratú beruházási hitelek felvevő vállalkozók semmilyen adatát nem ismerjük (a hitelt felvevők száma, hitelek nagysága, vállalkozásaik mérete stb.), de feltételezhetjük, hogy többségük ténylegesen vállalkozó; szemben a kisebb összegű hitel iránt érdeklődő önfoglalkoztatókkal. A tömeges kereslet azonban kétségkívül a kis összegű és még olcsóbb hitelek iránt; az újrakezdési kölcsön 3–400 ezer forintos összegére.<sup>27</sup> A rendelkezésre álló adatok azt mutatják, hogy a magyarországi kisvállalkozók összetételének megfelelően a relatíve alacsony hitelösszegek iránt alakult ki érdemleges kereslet. Mint már utaltunk rá, a kisvállalkozásoknak szánt hitelkonstrukciókban résztvevők csaknem fele (46%) eleve a mikro- és az IPOSZ által támogatott hitelt igényelte, de a többi hitelkonstrukciókban résztvevők közül is sokan tartoznak a legkisebb hitelt felvevők közé. (Sajnos, a rendelkezésünkre álló elemzések többnyire az egymilliót tekintik a legkisebb mérethatárnak; az annál kisebb összeget nem mutatják ki. Saját adataink szerint az eleve hosszú lejára-

tú, fejlesztési hitelnek szánt Start-hitelben részesültek 12%-a [370 fő] is maximum 500 ezer forintos hitelt kaptak.)

Az előzőekben bemutatott számok annyit feltétlenül jeleznek, hogy még a hitelekért sikeresen pályázók fele is csak szerényebb összegre tart igényt, mert terveik is szerények. Minősíthetjük úgy is, hogy racionálisak; a helyzetükkel, lehetőségeikkel számolók. A recesszióban, az inflációban, a kereslet beszűkülése idején csak óvatosan, mértékkel mernek előre lépni, mert félnek a bizonytalanságtól, a kockázattól, a bukástól. Más oldalról: összességében nagyon szerény a vállalkozást jelentősebb hitellel indító vagy fejlesztő kisvállalkozók száma.<sup>28</sup>

A kereslet jellemzőin az sem változtat, hogy a kisvállalkozók általában nem szeretik a hitelt, a nemzetközi tapasztalatok szerint is idegenkednek a hitelfelvételtől. A világ úgyszólván minden országában a saját megtakarításaikból, családi, baráti kölcsönökből indítják vállalkozásaikat – már ahol egyáltalán kell tőke a tevékenységhez.

Magyarországon sincs ez másként. A bristoli egyetem kutatóinak felmérése szerint a magyar kisvállalkozások indulótőkéjében mindössze 7% a bankhitel; a többi egyéb forrásból származik, főként saját és családi megtakarításokból.<sup>29</sup>

A bankhitel igénybevételétől sok egyéb ok mellett (mint az üzleti óvatosság, a terhek vállalásának kerülése) azért is óvakodnak, mert a bankok szigorú hitelezők, s ráadásul függetlenségüket is veszélyeztetik; ismerni akarják üzleti terveiket, tevékenységüket, belenéznek könyvelésükbe.

Mindezen túl a hitelfelvétel kemény feltételekkel jár: kamatfizetési, törlesztési kötelezettséggel. Aki mégis hitelfelvételre szánja rá magát, az Magyarországon jobbra az igényeit, lehetőségeit meghaladó kínálattal találkozik.

Az a tény, hogy a hitelkínálat és -kereslet nem tudott találkozni, s hogy a hitelfelvétel még azoknál sem vállalt az üzleti fejlődés segítőjévé, akik csak szerény, és kis terheket vállalva fejlődnének, a gazdaságpolitika súlyos mulasztása. Ehhez társul a gazdaság – benne a vállalkozási szféra – állapota, s a gazdasági működés évek óta romló külső-belső körülményei. A hitelkínálat – kevés kivétellel – a gazdasági adottságokat hagyta figyelmen kívül.

<sup>27</sup> 1991-ben, a Start-hitel indulása előtt több mint 42 ezren vették meg az IPOSZ által elkészített és forgalmazott hiteligénylő lapot – a feltételek megismerése azonban lehűtötte az érdeklődést. Az elutasított hitelkérelmek becsült aránya is arra utal, hogy mindössze két-háromszor többen próbáltak a hitelfelvétellel, azaz további 6–9 ezren.

<sup>28</sup> 1994 elején a Bankszövetségben tíz bank képviselői azt vitatták meg: mért csak 17 millió dollár talált gazdára abból a 100 millió dolláros hitelkeretből, amelyet a Világbank 1992 végén nyitott meg a kereskedelem fejlesztésére. Az okok között sok minden szerepelt, például a hitelfeltételek szigorja is. (Népszabadság, 1994. március 1.) Az azonban nem derült ki a közleményből, hogy a hitelfeltételek kialakításakor számoltak-e a magyar kiskereskedők helyzetével, jellemzőivel.

<sup>29</sup> A vizsgálatot 1993 júliusában végezték, 160 vállalkozó körében. Közülük 60 volt egyéni vállalkozás, 40 közkereseti vagy betéti társaság, 50 kft. és 10 szövetkezet. (Egy felmérés tanulságai Kisvállalkozások Magyarországon, Figyelő, 1993. december 16.)

<sup>30</sup> Szerény előrelépésnek tűnik az MVA által 1994 őszére meghirdetett 5 milliárdos, a kis- és középvállalkozások fejlesztésére szánt hitelkeret. A hitelkeret felét a kezdő vállalkozóknak tartják fenn, akik legfeljebb 10 milliós hitelt kaphatnak, kedvezményes kamattal. Ezenkívül az 1994–95-ös finanszírozási évre a Phare és az MVA együttesen 1580 millió forintot irányzott elő a mikrohitelprogram folytatására.



### 3. A START-HITEL SEGÍTSÉGÉVEL VÁLLALKOZÓK

Noha a hitelkonstrukció egész története hálás témája lehetne egy elemzésnek (a német kormány ajánlatától a Deutsche Ausgleichsbank és a Magyar Nemzeti Bank közötti megállapodásig; a magyar bankok egy részének ambivalens bekapcsolódásától a kisvállalkozók érdekvédelmi szervezeteinek csalódottságáig), itt csak azokra körülményekre szorítkozhatunk, amelyek témánk nézőpontjából lényegesnek ígérkeznek.

#### 3.1. A Start-hitel iránti érdeklődés

A Start-hitelt – meglehetősen hosszú előkészületek után – 1991. augusztus 1-jétől vették igénybe a kedvezményezettek, a magántulajdonú, elsősorban kezdő vállalkozások. A szabályok értelmében a hitelt csak teljesen kezdő, a vállalkozásukat elindítani készülő, de legalábbis 3 évnél nem régebbi főfoglalkozású vállalkozók vehették igénybe, 1991–92-ben legfeljebb 10, 1993-ban 12 és 1994-ben 15 millió forintos értékhatárig.<sup>31</sup>

A hitel felvételéhez a vállalkozónak a fejlesztési költség 30%-át fedező önerővel kellett rendelkeznie; ez azonban 20% erejéig – tartalmazhatta a fejlesztésre már ráfordított befektetéseket, s mindössze 10%-nyi készpénzt kívánt hozzájárulásként.

Bár a sajtóban és a tv-ben a hónapokig tartó beharangozás hatására igen nagy volt az érdeklődés, ténylegesen csak kevés pályázó bizonyult esélyesnek. 1991. december elejéig mindössze 326-an kaptak hitelt. (HVG, 1991. december 21.)

A nagy érdeklődést sok minden lehűtötte: a bankokhoz szétosztott keretek szűkössége, a kezdő vállalkozóknál a saját vagyon hiánya vagy elégtelensége, tapasztalatlanságuk a megkívánt üzleti terv készítésében, a bankok szigora a hitel fedezetéül elfogadható vagyon minősítésében, a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány garanciavállalásának bizonytalan esélye stb.<sup>32</sup>

Mindezen túl azonban már az első tapasztalatok arra utaltak: a kedvezményezett vállalkozói réteg fej-

letlen; az igazi érdeklődők az önfoglalkoztatók, vagy azzá válni szándékozók. Mint az egyik első elemzés megállapította „nem elsősorban a pénz, hanem a piacképes termék, ötlet, vagy a fizetőképes kereslet hiánya a fő akadálya az új sikeres vállalkozások létrejöttének”.<sup>33</sup>

Az elemzés így jellemzi az első pályázókat: „Jellemző, hogy a pályázók többsége a ma divatos, felkapott és bizonyos szempontból már túlkínálatot mutató kereskedelmi és vendéglátó tevékenységekhez igényelné a Start-hitelt, például újabb bárók, éttermek, panziók, autókereskedelmi cégek létrehozásához. Viszonylag kevés számban jelentkeznek olyanok, akik ipari termelő vállalkozásokat akarnak indítani, még kevésbé olyanok, akik új technológia, új versenyképes termék meghonosításához kérnek hitelt. Elvértve lehet találni olyan pályázókat, amelyekben a vállalkozó fejlett piacokra irányuló exportterméket kíván gyártani.

Összességében úgy tűnik, hogy az új vállalkozói réteg jelentős része egyelőre a nagyobb profitot ígérő, gyors tőkemegtérülésre fektet be, sok esetben nem kellően felmérve az adott rész piaci telítettségét és a várható gazdasági versenyt.”

Az MNB alelnöke az 1991. évi eredményekről nyilatkozva közölte: „A Start-hitel révén – hosszas huzavona után – tavaly végül is megközelítően 4 milliárd forintot vehetett fel mintegy 1500 vállalkozó.” (Ismét startol a Start-hitel, Népszabadság, 1992. január 13.) Az 1500 vállalkozó feltehetően akkor még csupán pályázó, s nem hitelfelvevő volt.

Az 1992-es, mintegy 2 milliárdos hitelkeret elosztásakor már mind a pályázók, mind a bankok oldalán több volt a tapasztalat. A pályázók segítőként megjelentek a formai követelményeknek eleget tevő üzleti terveket készítő „specialisták”; a bankok ügyintézői pedig beletanultak a hitelek elbírálásába.

A kisvállalkozók hitelfelvételében mégsem történt érzékelhető változás. Mint az MNB-re hivatkozva a Figyelő írja: „A vállalkozók többsége panaszkodik:

<sup>31</sup> A hitelnyújtás feltételei szerint: Kedvezményezettek: Magyarországon állandó lakhellyel rendelkező magyar állampolgárságú természetes személyek, akik létalapjuk, főfoglalkozásuk biztosítása céljából a hiteligeny benyújtásától számítva három évnél nem régebben egyéni vállalkozást folytatnak, vagy társas vállalkozásban vesznek részt, vagy ilyen vállalkozást részben vagy egészben átvesznek. Futamidő (a maximum 2 év türelmi idővel együtt): építés: maximum 15 év; gépek, berendezések beszerzése: maximum 10 év; egyéb beszerzése: maximum 8 év.

Igényelhető hitelösszeg: maximum 250 ezer DEM-nek megfelelő forint; a Start-hitel összege nem haladhatja meg a fejlesztés költségének 70 százalékát. A vállalkozó saját erő része így 30 százalékos, melyből 20 százaléknál több rész egyéb hitelből is finanszírozható. Kamat: A refinanszírozási hitel kamata a mindenkori jegybanki alapkamat 75 százaléka, melyre a pénzintézetek a Garanciaalap által garantált hitelrészénél további 1 százalék, a nem garantált hitelnél vagy hitelrészletnél 2 százalék kamatmarge-ot számítanak fel. A garanciadíj mértéke évi 4 százalék lehet.

<sup>32</sup> Ugyancsak a HVG 1991. december 21-i közlése szerint december elejéig 154 garanciakérelem érkezett a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítványhoz, amelyből 93-at hagytak jóvá.

<sup>33</sup> Rónaszéki Bella: Start után – Felhasználják az ideit teljes hitelkeretet; Figyelő, 1991. november 21.



kevés a kedvezményes hitel, a banki kamatok még mindig megfizethetetlenek. A bankok eközben a hitelkihelyezés magas kockázataira hivatkozva alig csökkentik a hitelkamatokat, és nehezen találnak ígéretes projektet, megbízható hitelfelvevőt. E furcsa pathelyzetet tükrözik a Magyar Nemzeti Bank márciusi jelentésének alábbi számsorai is, amelyek a kisvállalkozók főbb hitelfelvételi és betétadatait tartalmazzák.”

### A kisvállalkozók bankhiteltartozásai, betétei és nettó pozíciója

Megnevezés	Állomány (milliárd forint)		
	1991. március 31.	1992. január 1.	1992. március 31.
Hiteltartozás*	42,0	52,2	55,9
Betétkövetelés	33,8	55,3	59,3
Nettó pozíció	-8,2	+3,1	+3,4

\* Éven belüli és éven túli hitelek együtt.

### Kisvállalkozók részesedése az összes vállalat bankhiteltartozásaiból és bevételeiből

Megnevezés	1991. március 31.	1992. január 1.	1992. március 31.
Kisvállalkozóknak nyújtott hitelek az összes vállalatnak nyújtott bankhitelek százalékában	6,6	7,2	8,0
Kisvállalkozók betétei a vállalatoknál elhelyezett összes betétek százalékában	10,8	14,3	14,7

Sok pénz, kevés hitel, Figyelő, 1992. augusztus 6.

Az E- és a Start-hitel folyósításáról rendszeres statisztikákat készítő Országos Kisvállalkozásfejlesztési Iroda (OKFI) 1992. október 13-i összegzése szerint is csak mérsékelten nőtt a Start-hitelt igénybe vevők száma (holott, mint az 1.1.1. fejezetben bemutattuk: már 1990-ben több mint százezer fővel nőtt a főfoglalkozású egyéni vállalkozóké, s ha szerényebb ütemben is, de a növekedés folytatódott).

Néhány megállapítás az OKFI értékeléséből:

„Az OKFI nyilvántartásában 1992. szeptember elején 1768 db Start-hitel szerepelt 3595 millió Ft összeggel.<sup>34</sup>

A Start-hitelből megvalósuló projektek finanszírozásából 36%-ot képviselt átlagosan a saját erő, 1%-ot egyéb idegen forrás, és átlagban 61%-ot tesz ki maga

a Start-hitel. Tehát az előírt 30%-os saját erőt 6%-kal „teljesítették túl” a hitelfelvevők.

A Start Garanciaalap kezességvállalásának igénybevétele a mintában igen alacsony: a darabszám szerint 4%-ot, összegszerűségében 5%-ot tett ki. Azon hitelek összegét, amelyek garanciában részesültek, átlagosan 63%-ban fedették garanciával (a max. érték köztudottan 80%-os).

10. sz. táblázat

A Start-garancia igénybevételének alacsony aránya arra enged következtetni, hogy a bankok előnyben részesítették a megfelelő saját fedezettel rendelkező hiteligénylőket, ami egyébként érdekükben is áll, tekintve, hogy az őket megillető kamatmarge csak a fele (1%) az egyébként felszámíthatónak, akkor, ha igénybe veszik a garanciát. Ez a jelenség ... arra is utal, hogy feltehetőleg nem a valódi kezdők – akik az ilyen kedvezményes hitelre és a kapcsolódó garanciára a leginkább rászorulnának, és akiket a hitel deklaráltnan megcélzott – részesültek alapvetően ebből a hitelből.

11. sz. táblázat

A hitelszerződés megkötésekor a hitelfelvevők 81%-a (1431 fő) volt már vállalkozó, 11% (199 fő) alkalmazott, 6% egyéb kategóriába tartozik (nyugdíjas stb.) és 36 fő (2%) munkanélküli.

A hitelfelvétel célját tekintve a hitelben részesülők túlnyomó többsége – 80% (1422 fő) új vállalkozást alapított 7% (126 fő) más vállalkozás átvételéhez, 12% (220 fő) pedig más vállalkozásba történő belépéshez használta fel a hitelt.

A Start-hitelek legnagyobb részarányát, 47%-át a kereskedelemben működő vállalkozások kapták, ezt csak 12%-os aránnyal követi az ipari szolgáltatás, 9,91%-kal az ipar, 5,89%-kal az élelmiszeripar. Mindenesetre örvendetes például, hogy az egészségügyi szolgáltatások is részesek 5,64%-kal a hitelfelvevelekből. A hitelek több, mint 2/3-a (70%) 2 millió Ft alatti összegű, ezen belül is 45,47% 1 millió Ft alatt van. 5 millió Ft feletti összegű a hitelszerződéseknek csupán a 7,7%-a.

Ha a hitel átlagos nagyságát a hitelfelhasználás célja szerint vizsgáljuk, azt látjuk, hogy átlagban a legkisebb összeget új vállalkozás indításához (1933 eFt), ennél valamivel nagyobb hitelösszeget (2135 eFt) már meglévő vállalkozás átvételéhez, és még magasabb

<sup>34</sup> A Start-hitel kihelyezésekről készülő OKFI statisztika – mint a jelentés megállapítja – néhány bank elutasító magatartása miatt nem teljes körű, ugyanakkor a teljes állomány körülbelül 70–75%-át reprezentálja. Következésképpen az adatok nagy valószínűséggel a teljes állomány jellemzőit is tükrözik.



összeget (2556 eFt-ot) már működő vállalkozásba történő belépéshez vettek igénybe. Az utóbbi két kategória alacsony részaránya miatt ezekből a számokból azonban egyelőre hiba lenne messzemenő következtetéseket levonni.”

1992 végére összesen 2241 Start-hitel szerződést kötöttek meg, 4,7 milliárd Ft értékben. (OKFI, 1993. január 14-i összesítés.) A szeptemberi adatokhoz képest sem a hitelfelvevők összetétele, sem a vállalkozások céljai nem módosultak érzékelhetően.

1993 volt – gyakorlatilag – a 10,6 milliárdos Start-hitelkeret felhasználásának utolsó éve. A hitelt 1993-ban az év végéig további, mintegy ezren kapták meg. 1993 végéig (1993. december 31.) az OKFI adatai szerint 3283 vállalkozó részesült Start-hitelben.<sup>35</sup> Újabb hiteleket a bankok a visszafizetésekkel nyújthatnak – ez egyelőre szerény kihelyezésekre ad módot.

### 3.2. Az OKFI-nál regisztrált adatok

A hitelfelvevők fontosabb jellemzői nem változtak a hitelnyújtás 29 hónapja alatt. Az OKFI rendszeresen készített összegzéseiből inkább néhány, már kezdetben is észlelt tendencia erősödése figyelhető meg.

A 3283 vállalkozó 78%-a a hitelt a szerződéskötéskor vállalkozás alapításához kérte; 14%-uk létező vállalkozásba belépéshez, 8% pedig meglévő vállalkozás átvételéhez.

A vállalkozás profilja az esetek csaknem felében

12. sz. táblázat

#### Start-hitelösszegek ágazatonkénti megoszlása 1993. december 31-én

Ágazat	min.	max	átlag	db	%	összeg	Forint %
ipar	300.000	10.437.000	2.648.338	328	10,0	868.655.000	12,1
mezőgazdaság	200.000	11.000.000	1.705.471	119	3,6	202.951.000	2,8
élelmiszeripar	500.000	10.000.000	3.182.180	111	3,4	353.222.000	4,9
egészségügy	300.000	12.700.000	2.378.614	101	3,0	240.240.000	3,4
idegenforgalom	50.000	10.000.000	3.268.281	64	2,0	209.170.000	2,9
kereskedelem	11.000	13.000.000	2.062.989	1566	47,7	3.230.641.060	45,1
szolgáltatás	150.000	11.651.000	2.125.516	446	13,6	947.980.056	13,2
egyéb	164.000	16.050.003 *	2.038.134	548	16,7	1.116.897.306	15,6
összesen			2.183.904	3283	100,0	7.169.756.422	100,0

Adatforrás: OKFI.

\* A kimutatott összeg több, mint amennyi a szabályok szerint nyújtható volt. Feltehető, hogy a hitelezési gyakorlatban esetenként túllépték az engedélyezett értékhatárokat.

<sup>35</sup> Noha – mint erről már szó volt – az OKFI nyilvántartásai sem tartalmazzák a teljes kört, közreadott adatait tekintjük mértékadónak.

(47,6%) a kereskedelem volt, ide került a kihelyezett összegek 45%-a. Az ipari tevékenység 10, az ipari szolgáltatás 8%-ot tett ki; a hitelek 20%-a szolgált erre a célra. A mezőgazdasági termelő tevékenységekhez mindössze 118-an kaptak hitelt (3,6%), együttesen a hitelösszeg nem egészen 3%-át.

A legtöbben (42%) egymillió Ft-nál kisebb hitelt kaptak, további 25% legfeljebb 2 milliót. 14%-uk vett fel 2–3 millió közötti hitelt, 6%-uk 3–4 millió közötti összeget, 5%-uk 4–5 milliót és 8%-uk 5 milliónál többet.

Az egy főre jutó átlagos hitelösszeg 2184 ezer Ft.

A kapott hitelösszegek nagysága lényegileg független az ágazat szerinti tevékenységtől – az átlagosnál valamivel magasabbak az idegenforgalomban és az élelmiszeriparban; a legalacsonyabb a mezőgazdaságban.

A hitelfelvevők többsége (57%-a) 41 évesnél idősebb volt; további 31%-ot tett ki a 31–40 évesek korosztálya. A 30 évesnél fiatalabbak szerény, 12%-os aránya arra utal, hogy változatlanul hosszabb pályafutás után indítják a vállalkozásokat vagy legalábbis inkább a 40 év feletiek vettek fel hitelt a vállalkozásukhoz.

Az átlag életkor (az OKFI adataiból számolva) 39,9 év.

A hitelhez a vállalkozók 36%-nyi saját részt adtak (a feltételként előírt 30% helyett).

210 vállalkozó nem rendelkezett a hitel fedezetéhez szükséges vagyonnal, számukra a Garanciaalap nyújtott fedezetet.



### 3.3. A Start-hitelben részesülők – a felmérés adatai

Adataink – mint arról már szó volt – részleteikben nem teljesen hasonlíthatók össze az OKFI adataival. Ezért, bár a vonatkozó összesítések mindkét feldolgozásból rendelkezésre állnak, és a fő tendenciákat illetően természetesen sok az azonoság, a tételes összehasonlításokat mellőzzük.

Saját adataink viszont, a felvétel céljainak megfelelően, sok vonatkozásban jóval részletesebbek az OKFI más célra készült feldolgozásánál. Ahol a részletek árnyalják, módosítják az OKFI eredményeit, ott a téma kifejtésekor bemutatjuk a különbségek okát.

Elsőként röviden áttekintjük a hitelnyújtás, valamint a hitelben részesült vállalkozók és a vállalkozások főbb jellemzőit, majd a bevezetőben jelzett három nagy kérdéskörrel adunk önálló áttekintést. (3.4–3.10 rész) Végül összefoglaljuk a vállalkozók és vállalkozásaik néhány jellemző vonását (4. rész).

A táblázatok többségét szerepeltetjük az elemzésben; néhányat pedig a Függelékben adunk közre.

#### 3.3.1. A vállalkozók és vállalkozásaik főbb jellemzői

A vizsgálatunkban részt vevő 11 bank a Start-hitel kezdetétől felmérésünk időpontjáig 3187 vállalkozónak adott hitelt, összesen 7,7 milliárd Ft értékben. (Mint már jeleztük, felmérésünk zöme 1993 nyarán-őszén zajlott, tehát az addigi állapotokat tükrözi.) A vizsgálatban részt vevő bankok egyébként 1991-ben 1267 kérelmet fogadtak el (ez a teljes sokaság mintegy 40%-át adja); 1992-ben 1705-öt (53%), a többit pedig 1993 folyamán, az adatfelvétel idejéig.

A bankok által megítélt hitelek összege 164 ezer és 12 millió forint között szóródott. A legtöbben (38%) egymillió forintnál kisebb hitelt kaptak; összességében a kiadott hitelek 11%-át. További 24% legfeljebb 2 milliót kapott. Azaz, a hitelt felvevők több mint 60%-a a hitelösszeg 27%-át vette fel. 5 millió forintnál nagyobb hitelt, a hitelösszeg 35%-át a vállalkozók 11%-a vette fel.

13. sz. táblázat

#### A megítélt kölcsönök összege ezer Ft-ban

Értékhatárok	Kiosztva összesen eFt	A kiosztott összeg %-ában	Fő	A hitelfelvevők %-ában
500.000 Ft-ig	170.350	2,2	370	11,7
500.001–1.000.000	691.935	8,9	837	26,3
1.000.001–1.500.000	541.037	7,0	402	12,6
1.500.001–2.000.000	694.998	9,0	370	11,6
2.000.001–2.500.000	468.956	6,0	202	6,3
2.500.001–3.000.000	683.091	8,8	235	7,4
3.000.001–3.500.000	348.314	4,5	103	3,2
3.500.001–4.000.000	406.496	5,2	104	3,2
4.000.001–4.500.000	236.835	3,0	55	1,7
4.500.001–5.000.000	798.014	10,3	161	5,1
5.000.000 Ft felett	2.727.498	35,1	348	10,9
Összesen:	7.767.524	100,0	3187	100,0

A kapott hitelösszeg átlaga 2437 ezer forint, a tényleges hitelösszegek azonban részben a tevékenységtől, részben a szervezeti formától függenek. Az egyéni vállalkozók átlagosan 2,4 millió, a társaságok tagjai 2,9 millió Ft hitelt kaptak.

A vállalkozók közül 1776-an a hitel segítségével kívánták vállalkozásukat indítani, a nagy többség, 1497 fő egyéni vállalkozóként, 279-en pedig meglévő vagy jövőendő társas vállalkozás tagjaként. 1411-en pedig – többnyire lényegileg ugyancsak kezdőként, 1–2 éves vállalkozói múlttal – a hitelt bővítésre, korszerűsítésre kívánták használni. Az utóbbiak közül 997-en dolgoztak egyéni vállalkozóként, 414-en pedig társas vállalkozások (részben jövőendő) tagjaiként. Összességében a hitelfelvevők több mint 20%-a működik társas vállalkozásokban.



14. sz. táblázat

**Az induló és működő vállalkozók száma a Start-hitelt felvevők között tevékenységi formánként**

	Induló		Működő		Együtt	
	fő	%	fő	%	fő	%
Egyéni	1497	84,3	997	70,7	2494	78,3
Társas	279	15,7	414	29,3	693	21,7
Együtt	1776	100,0	1411	100,0	3187	100,0

A hitelkihelyezés során az induló vállalkozások az egész hitelkeret 55%-át kapták. Az induló és már működő egyéni vállalkozók a hitelek 75%-át nyerték el.

A hitelt tehát – adataink szerint, s az OKFI számbavételétől eltérően – 55% kapta vállalkozás alapításához, 40% a meglévő vállalkozás bővítéséhez, fejlesztéséhez, 4% pedig már működő vállalkozásba belépéshez, vagy vállalkozás átvételéhez.

Kézenfekvő lett volna, hogy a Start-hitelben részesült egyéni vállalkozók főbb csoportjainak arányát (szellemi szabadfoglalkozású, iparos, kereskedő, mezőgazdasági önálló) összevegyessük a KSH ismerttetett adataival. Erre azonban nem volt módunk, mert a vállalkozók tevékenységük közelebbi megjelölése helyett szívesebben használták a feltehetően nagyobb társadalmi presztízst kifejező „egyéni vállalkozó” megjelölést, mint azt, hogy „kisiparos” vagy „kiskereskedő”, annak ellenére, hogy a hitelfelvevők több mint fele tevékenysége szerint az említett két csoporthoz tartozik.

15. sz. táblázat

**A Start-hitelben részesült egyéni vállalkozók tevékenységi formája (önbesorolás)**

	fő	%
Egyéni vállalkozó	1460	58,5
Kisiparos	187	7,5
Kiskereskedő	587	23,5
Mezőgazdasági kistermelő	79	3,2
Szellemi szabad	83	3,3
Egyéb	64	2,6
Hibás kód, nincs válasz	34	1,4
Összesen	2494	100,0

A társas vállalkozásokat alapítani vagy azokba belépni szándékozók – a társasági formától függetlenül – csak egyénileg, személyi hitelképességük függvényében kaphattak hitelt. (Más kérdés, hogy a már működő társaságok esetében a bankok az elbírálásnál figyelembe vették a társaság vagyonát, eredményeit és kezességvállalását is.) A társaságok mintegy 60%-a jogi személyiségű (a kft. és a kisszövetkezet), ahol tehát a társaság önálló, a tagok személyi vagyonától függetlenül saját vagyonnal rendelkeznek. (A személyi hitelként felvett Start-hitelért azonban a hitelfelvevő saját, személyi vagyonával felel.)

16. sz. táblázat

**A társas vállalkozások tagjai**

	fő	%
Kft.	406	58,6
Kisszövetkezet	5	0,7
Gmk	44	6,3
Közkereseti társaság	4	0,6
Bt.	186	26,8
Szellemi szabadfoglalkozásúak közösségei és egyéb társaságok	48	7,0
Összesen	693	100,0

A tervezett, vagy működő vállalkozás tevékenysége (a nemzetközi statisztika besorolási rendszerének megfelelő hazai statisztikai gyakorlatot alkalmazva)<sup>36</sup> az esetek több, mint háromnegyed részében szolgáltatás, a mezőgazdaságba mindössze 5, a (fafeldolgozó) iparba 18%-uk tartozik. A szolgáltatások között a kereskedelem vezet (a kis- és nagykereskedelmi tevékenységek együttesen, mintegy 38%-ot tesznek ki), további 14%-ot a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás. A megítélt Start-hitelből a szolgáltatások 70%-kal részesültek (ebből a kereskedelmi tevékenységek részesedése mintegy 35, a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátásé 18%). A feldolgozóipari tevékenységek részesedése 23%. Mezőgazdasági tevékenységre 156-an kaptak hitelt (a hitelben részesülők 5%-a), mégpedig a kiosztott hitelek 4%-át.

<sup>36</sup> Az ágazati osztályozási rendszer a gazdasági tevékenységeket négy fokozatban foglalja össze. Az első aggregációs szint a nemzetgazdasági ág; a legtöbb táblázatot e szerint közöljük. A második szint az ágazat, a harmadik az alágazat, a negyedik a szakágazat. A számítások nagy részét szakágazati szinten végeztük el.



17. sz. táblázat

### A megítélt hitelösszeg tevékenységek szerint

Nemzetgazdasági ág	Hitelfelvétel		Megítélt hitelösszeg	
	száma	%-a	eFt	%-ban
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás és erdőgazdálkodás	156	4,9	316.556	4,1
Feldolgozóipar	598	18,8	1.761.309	22,7
Építőipar	50	1,6	134.745	1,7
Közúti jármű- és –üzemanyag-kereskedelem, közszükségleti cikk javítása, karbantartása	158	5,0	552.641	7,1
Nagykereskedelem*	124	3,9	315.065	4,1
Kiskereskedelem*	925	29,0	1.837.818	23,6
Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	448	14,1	1.374.862	17,7
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	129	4,0	399.215	5,1
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai	18	0,6	13.876	0,2
Ingatlanügyek, bérbeadás és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	248	7,8	407.983	5,3
Oktatás	10	0,3	38.225	0,5
Egészségügy, szociális ellátás	117	3,6	246.259	3,2
Egyéb közösségi, társadalmi és személyi szolgáltatás	154	4,8	286.990	3,6
Nem ismert	52	1,6	81.980	1,1
Együtt	3.187	100,0	7.767.524	100,0

\* Közúti jármű- és üzemanyag-kereskedelem nélkül.

A vállalkozások több mint háromnegyede városokban működött (33% a megyeszékhelyeken, 32% egyéb városokban és 12% Budapesten). A községekben a vállalkozások 21%-a működött. (Néhány tanyán, 2%-ról pedig nem volt adat.)

### 3.4. A Start-hitellel vállalkozók demográfiai és szakmai jellemzői

Vizsgálódásunk első kérdése – mint már idéztük – az volt, kik (milyen neműek, életkorúak, foglalkozásúak stb.) kívántak a 90-es évek elején Magyarországon hitel segítségével vállalkozásba kezdeni, vagy meglévő vállalkozásukat bővíteni?

A demográfiai jellemzők – amelyeket a következőkben részletesen ismertetünk – együttesen azt mutatják, hogy a Start-hitel esetében a hitelképes vállalkozó tipikusan 35–44 éves férfi, legalább középiskolai vég-

zettséggel, jórészt a kereskedelem, vendéglátásban és különféle szolgáltatásokban szerzett szakmai tapasztalattal.

A jellemző demográfiai, szakmai pályafutási adatokat – ahol lehet – összevetjük a régebbi, az I. fejezetben ismertetett felmérések megállapításaival. Az összehasonlítás természetesen csak tendenciaszerű következtetésekre ad módot, a minták eltérő adottságai miatt.<sup>37</sup>

A mintában szereplők vállalkozói pályafutásukat illetően két nagy csoportot alkotnak. A nagyobb csoport a teljesen kezdők, a Start-hitel segítségével indulók, a valamivel kisebb csoportba a már szerény, többnyire 1–2 éves vállalkozói múlttal rendelkezők tartoznak. Az utóbbiak körében vannak olyanok is (184 fő), akik már 1989-ben is vállalkozóként tevékenykedtek.

A két nagy csoport demográfiai jellemzőit együtt mutatjuk be, majd külön is elemezzük az új vállalkozók szakmai jellemzőit.

### a) Nemek szerinti megoszlás

18. sz. táblázat

### A vállalkozók neme

	fő	%
Férfi	1969	61,8
Nő	1185	37,2
Nincs adat	33	1,0
Együtt	3187	100,0

A férfiak 62%-os aránya csaknem megegyezik az 1983. évi elemzésben szereplőkével (63%), de érzékelhetően csökkent az 1989. évi felméréshez képest (68%).<sup>38</sup>

<sup>37</sup> Emlékeztetünk rá, hogy az 1983. évi minta reprezentatív, a KSH mobilitásvizsgálatán alapul, az 1989. évi felvétel ugyancsak reprezentatív, amelyben azonban jelentős súllyal szerepeltek társas vállalkozások, köztük kisszövetkezetek is; a miénk pedig semmilyen értelemben nem tekinthető a kisvállalkozói körre reprezentatívnak, kizárólag a Start-hitelben részesültekre vonatkozóan mértékadó.

<sup>38</sup> Itt és a továbbiakban az I. fejezetben bemutatott tanulmányokra csupán az évszámmal hivatkozunk.



Mintánkból úgy tűnik, mintha nőne a nők szerepe. Ez az adott körben lehetséges, annak ellenére, hogy a bankoknál többször utaltak arra a vállalkozói igazolvány (s így a hitelkérelem is) sokféle ok miatt gyakran szerepel a feleség nevében. Mégis lehetséges, hogy a Start-hitellel vállalkozók körében több a nő, mint azt a korábbi reprezentatív felvételek mutatták. A nők növekvő számban vállalkozóvá, sőt hitelképesse válására vonatkozó adatok ugyanis azt mutatják: a hitelfelvevők olyan tevékenységet végeznek, amelyekben a férfiakéval egyenlő esélye van a nőknek is, sőt, amelyekben eddig is sok nő tevékenykedett.

Mint a tevékenységek elemzésekor majd kitűnik, a hitellel vállalkozó nők többsége nemcsak névlegesen résztvevője a családi vállalkozásnak. Többségük ugyanis a kereskedelemben vagy a szálláshely-szolgáltatásban és vendéglátásban működik. A gazdasági szolgáltatásokban (mint adótanácsadás, könyvelés), s a magánpraxist kialakító orvosoknak is több mint 40%-a nő.

A férfiak és nők 60:40 százalék körüli aránya egyébként nem tér el szembeszökően az országos népességében a gazdasági aktivitás nemenkénti arányától: 1993. január 1-jén a nők 48,5%-át tették ki a gazdaságilag aktív népességnek.<sup>39</sup>

## b) Életkor

Mintánk az OKFI adatainál részletesebben vizsgálta az életkori adatokat. Ennek alapján két ponton módosult az OKFI megállapítása: egyrészt valamivel magasabb az átlagéletkor (39,9 év helyett 40,9 év), másrészt kitűnik, hogy bár a vállalkozók meghatározó többsége – több mint 70%-a – mindkét mintában 30–49 éves, ezen belül azonban a zöm (43%) a 35–44 évesek korosztályaihoz tartozik.

19. sz. táblázat

### A vállalkozók életkor szerinti megoszlása

Életkor	fő	%
24 éves és fiatalabb	181	5,7
25–29 éves	290	9,1
30–34 éves	416	13,1
35–39 éves	700	21,9
40–44 éves	674	21,1
45–49 éves	482	15,1
50–54 éves	274	8,6
55–59 éves	69	2,2
60–64 éves	44	1,4
Nem ismert (nincs adat)	57	1,8
Együtt	3187	100,0

A korábbi felvételek adataihoz képest (az összehasonlítás korlátait ismét figyelembevéve) az átlagos életkorban alig van változás. (1983: 42,9 év; 1989: 40,3 év). 1983-hoz képest valamivel fiatalabb ugyan az új vállalkozó réteg, ami feltehetően a vállalkozóvá válás könnyebbedését, egyszerűsödését is jelzi, másfelől azonban változatlanul igaz, hogy az önállósuláshoz fontos maradt a szakmai tapasztalatszerzés, a felkészülés. Feltehető, hogy még kényszervállalkozás esetén is azok képesek a bankok számára is elfogadható céllal, üzleti tervvel előállni, akik már csak életkoruknál fogva is meg tudták alapozni vállalkozásukat. E felkészültségre utalnak egyébként a végzettségre, szakmai múltra vonatkozó adatok is.

## c) Iskolai végzettség

A hitelkérelem elbírálásakor a bankok eltérő gyakorlatot folytattak, s kértek különféle, a hitelkérelem nem szereplő kiegészítő információkat. Az iskolai végzettségre (szakmai pályafutásra) vonatkozó adatokat – különösen a hitelnyújtás kezdeti időszakában – nem mindenütt kérték, ezért csak a vállalkozók 80%-áról állnak rendelkezésre.

20. táblázat

### A vállalkozó legmagasabb iskolai végzettsége

Végzettség	fő	%
8 általánosnál kevesebb	8	0,3
8 általános	118	3,7
Szaktanulmány tanfolyam	63	2,0
Szaktanulmány iskola	571	17,9
Középiskola	896	28,1
Főiskola	247	7,7
Egyetem	587	18,4
Nincs adat	697	21,9
Együtt	3187	100,0

A (nem teljes körű) adatok arra utalnak, hogy a hitelképes vállalkozók között magas a tanultabbak aránya. Az 1983-as felvételen a kisvállalkozók 20,7%-ának volt legalább érettségije, s 59%-uknak szaktanulmány végzettsége. Az 1990-es felvételen szereplők 25%-a érettségizett, s 20% rendelkezett egyetemi, főiskolai diplomával. Mintánkban jelentősen csökkent a szaktanulmányok aránya, s nőtt a felsőfokú végzettségűeké. A több mint 800 fő zöme egyébként a diplomát igénylő tevékenységek vala-

<sup>39</sup> A statisztika gazdaságilag aktívnak tekinti a foglalkoztatottakat, a gyeden, gyesen lévőköt és a munkanélkülieket.



melyikében, jórészt szellemi szabadfoglalkozásúként tevékenykedett, jelezve e szakmákban az önfoglalkoztatás megnövekedett szerepét.

#### d) A szakmai pályafutás

A szorosán vett demográfiai adatokon túl a kezdő vállalkozókról a vállalkozóvá válást megelőző szakmai pályafutásáról is rendelkezünk néhány adattal.

Elégé természetesen, hogy nagy többségük (67%) vállalkozását addigi szakmájával, tevékenységével azonos tevékenységgel folytatja. További 15% szakmailag az előzőhöz hasonló tevékenységet végez. Mindössze 18%-uk kíván a korábbi szakmájától eltérő vállalkozásba kezdeni.

Egyébként az új vállalkozók többsége a kereskedelemben vagy a szolgáltatások valamely egyéb ágában dolgozott.

21. sz. táblázat

#### Az új vállalkozók korábbi működési területe

Ágazat	fő	%
Ipar	151	8,5
Építőipar	68	3,8
Mezőgazdaság	168	9,5
Közlekedés	28	1,6
Kereskedelem	535	30,1
Egyéb szolgáltatás	445	25,1
Egyéb	234	13,2
Pályakezdő	22	1,2
Nem ismert	125	7,0
Együtt	1776	100,0

Tevékenységük ugyancsak elsősorban a kereskedelemhez és a szolgáltatásokhoz kötődött:

22. sz. táblázat

#### Az új vállalkozók korábbi tevékenysége

Tevékenység	fő	%
Termékelőállítás	246	13,9
Szolgáltatás	496	27,9
Kereskedelem	517	29,1
Termelés+szolgáltatás	55	3,1
Termelés+kereskedelem	92	5,2
Szolgáltatás+kereskedelem	74	4,2
Termelés+kereskedelem+szolgáltatás	75	1,2
Egyéb	182	10,2
Nincs adat	39	2,2
Együtt	1776	100,0

Az új vállalkozók egyharmadának (588 fő) volt korábban is kapcsolata vállalkozási tevékenységgel. Közülük 282 alkalmazott volt más vállalkozásában, 137-en pedig a család vállalkozásában vettek részt; 169-en egyéb módon működtek közre.

Korábbi, a vállalkozást megelőző utolsó munkahelyén többségük beosztott volt:

23. sz. táblázat

#### Az új vállalkozó beosztása korábbi (utolsó) munkahelyén

	fő	%
Vezető volt	371	20,8
Beosztott volt	751	42,3
Pályakezdő	32	1,8
Egyéb	174	9,9
Nincs adat	448	25,2
Együtt	1776	100,0

A hitelkérelem benyújtásának időpontjában azonban 60 %-uk már vállalkozó volt; további 33% még munkaviszonyban állt, 7% pedig vagy munkanélküliként kívánt vállalkozásba kezdeni (69 fő) vagy már felmondás alatt állt (57 fő). A munkanélküliek közül mindössze hatan akarták kapott végkielégítésüket a vállalkozásba fektetni (lehet, hogy nem is kaptak sokkal többet).

Az új vállalkozók szakmai előélete jórészt magyarázza a választott tevékenységekben a kereskedelem és a szolgáltatások súlyát – zömmel abban próbáltak vállalkozásba kezdeni, amihez értenek. Más oldalról: elsősorban a kereskedelemben és a szolgáltatásokban dolgozók számára tűnt ígéretesnek az önállósulás; az egzisztencia megteremtése a hitel felvételével is.

A vállalkozói múlttal rendelkezőkről (mintánkban 1411 fő) nincs hasonló adat. Azt tudjuk, hogy 1989 előtt mindössze 50-en tevékenykedtek vállalkozóként, további 134-en 1989-ben váltak vállalkozóvá, együttesen a teljes mintában szereplők 5,8 %-a. Azaz, a „vállalkozói múlt” a nagy többség esetében legfeljebb 1–2 éves tevékenységet jelentett.

Egyéni vállalkozóként 71, társas vállalkozásban 29%-uk működött. Az utóbbiak között meghatározó többségük a kft.-tagok (a társas vállalkozások 414 tagja közül 284 kft.-ben dolgozott); további százan betéti társaságban. A kft.-ken kívül még egy kisszövetkezet jogi személyiségű, a többi társaság nem (azaz a társaság tevékenységéért a tagok teljes személyi vagyonukkal felelnek).



A társaságok tagjai – akár már így működők, akár még csak belépni szándékozók – csak egyéni vállalkozóként vehették fel a hitelt, azaz a társaság nem válalhatta át sem a törlesztést, sem a kamatok fizetését. A hitelfelvétel a vállalkozó számára is nagyobb terhet jelentett (az önállóak levonhatták az adóból, míg a társasági tagoknak az adózott jövedelmükből kellett fizetniük) mégis a hitelfelvevők 12%-a körükből került ki, s kapta meg a hitelek 25%-át.

A vállalkozói múlttal rendelkezők rövidebb-hosszabb ideje végzett tevékenységükkel jelen voltak a gazdaság úgyszólván minden területén, többségük azonban ugyancsak a kereskedelemben és a szolgáltatások különböző területein működött. (A tevékenységekről a következőkben részletesen szólunk.)

Nagy többségük (87%) addigi tevékenységét kívánta folytatni, a hitelt ahhoz kérte.

### 3.5. Az ígéretes vállalkozások

Aki hitelt vesz fel, azzal számol, hogy nyeresége nemcsak a szokásos üzleti kiadásokat, s megélhetését biztosítja, hanem képes lesz belőle fedezni a hiteltörlesztést és a kamatokat is.

Milyen vállalkozások ígérkeztek – a hitelfelvevők szerint – kellően nyereségesnek, a magyar gazdaság recessziós, a kereslet jelentős csökkenését elszenvedő időszakában? Milyen tevékenységek jövőbeli sikeréről lehetett meggyőzni a hitelt nyújtó bankokat? (A jelenlegi vizsgálatban, nem volt alkalmunk mértékadóan elemezni, hogy a bankok a hitelképesség megállapításakor mennyire vették komolyan az üzleti terveket, vagy mennyire tekintették azokat csupán a formai követelmények meglétét tanúsító, szükséges, de érdemi információkat nem nyújtó dokumentumnak. Valójában a gazdasági körülmények tartós romlása eléggé kétségessé teszi a haszon több évre történő előzetes kalkulációját.)

A vállalkozók azonban hisznek abban, hogy voltak, vannak és lesznek kellően nyereséges tevékenységek. A régebben vállalkozók zöme a saját tevékenységét minősítette ilyennek.

#### 3.5.1. A régebbi vállalkozások

Az 1411 fő, aki a hitelkérelem benyújtásakor már vállalkozóként tevékenykedett, többszázféle tevékenységet végzett.

Tevékenységeiket majd részletesebben is elemezzük, itt csak a statisztikai ágazati osztályozását követve, erősen aggregált összegzésben mutatjuk be.

24. sz. táblázat

#### A régebbi vállalkozók tevékenységi területei

Nemzetgazdasági ág	fő	%
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás és erdőgazdálkodás	78	5,5
Feldolgozóipar	264	18,8
Építőipar	31	2,2
Kereskedelem, közúti jármű és közszükségleti cikk javítása, karbantartása	574	40,7
Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	155	10,9
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	71	5,0
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai	10	0,7
Ingtatlanügyek, bérbeadás és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	111	7,9
Oktatás	5	0,4
Egészségügy, szociális ellátás	41	2,9
Egyéb közösségi, társadalmi és személyi szolgáltatás	71	5,0
Együtt	1411	100,0

Háromnegyed részük (76%) végzett csupán egyféle tevékenységet (termékelőállítást 10,9; szolgáltatást 28,7; kereskedést 36,4%) minden negyediknek azonban többféle tevékenysége is volt, a termékelőállítást, a kereskedést és a szolgáltatást kombinálva.

Nyolcvan százalékuk fő piacát a lakosság jelentette, csaknem 50%-uknak ez volt a kizárólagos piaca. Fontos jelenség, hogy 45%-uk szállított-szolgáltatót más vállalkozásnak (de más vállalkozás csupán 9%-uknak volt kizárólagos piaca); és hogy a költségvetési szervek nagyon háttérbe szorultak fogyasztói között. Csupán 1,7% dolgozott kizárólag költségvetési szervnek, s mindössze 25%-uk fogyasztói között szerepeltek költségvetési szervek is.

A piac meghatározó többségük számára belföldi



piacot jelentett, de 12%-uk exportált is (bár a kizárólagos vagy a fő piac csupán 1,6%-uk számára volt külföldön).

Szállítókkal a régebbi vállalkozók valamivel több mint fele (754 fő, 53%) állt üzleti kapcsolatban; a többiek tevékenysége nem igényelt szállítókat (vagy hiányzott az erre vonatkozó válasz).

A 754 vállalkozás háromnegyede kizárólag belföldi szállítóktól vásárolt; ezen belül 21 százalékuk kis- és egyéni vállalkozásoktól, további 28 százalék szállítói között vannak kis-, egyéni vállalkozások is. Ez a kisvállalkozások egymás közötti kapcsolatának fontos mutatószáma; bár igazán sokatmondó az lenne (ha tudnánk), hogy a nagyobb cégek mennyire vásárolnak a kicsiktől.

Kizárólag külföldi céget mindössze 15-en jelöltek meg szállítóik között, a belföldiekkel együtt külföldi céget is további 119-en. Együttesen 18%-ot képviselnek a külföldi beszállítókkal kapcsolatban állók. (Sajnos, adatainkból nem lehet megállapítani, hogy a külföldi cégektől vásárlás mit jelent; könnyen lehet, hogy csupán külföldi eredetű italokat, kozmetikai cikkeket, Amway termékeket stb.)

A kereslettel mintegy háromnegyed részük elégedett; bár az, hogy „jelenleg is jó”, elsősorban a banknak szóló információ. További 9 százalék reméli, hogy 1–2 év alatt felfut a kereslet. Csupán 5 százalék ítélte meg úgy, hogy kereslete stagnál vagy csökken. Úgyszólván minden ágazatban található egy-egy ilyen vállalkozás; legnagyobb arányban, 8%-ban, a feldolgozóiparban. A kereskedelem különféle területein az arány 5%. A csökkenő vagy stagnáló keresletűek fele megkísérli a régi vállalkozás kínálatát bővíteni a hitel segítségével, másik fele pedig vagy új vállalkozásba akar kezdeni, vagy meglévő vállalkozásba kíván belépni, vagy profilt váltani.

A konkurenciát többségük nem érzékeli meghatározónak. Mindössze 11%-uk tekinti a konkurenciát erősnek; közepesnek egyharmaduk, de csaknem 40% szerint gyenge, vagy egyáltalán nincs konkurenciájuk. (20% esetében a kérdés nem volt értelmezhető vagy nem volt válasz.)

Megvizsgáltuk, van-e összefüggés a konkurencia erőssége és a végzett tevékenység vagy a működési hely között?

Bár szórványosan a legkülönbébb tevékenységűek jeleztek erős konkurenciát, ez valójában csak három tevékenységi körben jellemző: a taxisok és teherfuvarozók között (19%), a nagykereskedelemben (17%) és az élelmiszeriparban (17%). Mindhárom közismerten évek óta népszerű és kisvállalkozásokkal többé-kevésbé telítődött szféra.

Némileg meglepő viszont, hogy jóval alacsonyabb arányban jeleztek erős konkurenciát a szálláshelyszolgáltatásban és vendéglátásban (8,4%), a kiskereskedelemben (9,5%) és az építőiparban működők (9,6%).

A konkurencia erőssége kevéssé függ attól, hogy a vállalkozás milyen településen működik. A megyeszékhelyekben létező vállalkozások 6,4; a Budapesten működőknek 6,1%-a találkozik erős konkurenciával; a vidéki városokban és a községekben működőknek pedig 3%-a.

A hitelkérelemben számot kellett adni a vállalkozások adózás előtti eredményéről. (A hitelt kérők közül csupán a társas vállalkozások tagjai jelölték meg adózási formaként a társasági nyereségadót, a többiek személyi jövedelemadót fizettek.) Nem tudjuk, hogy a bankok igényelték-e az előző évi mérleget, adóbevallásokat, vagy elfogadták a hitelkérelem állítását. A két számadat között ugyanis jelentős eltérés lehet. Az adóhatóság a lehető legkisebb összegről tud, a bankokkal a lehető legmagasabbat célszerű közölni. A hitelkérő lapon a már működő vállalkozásoknak a három utolsó évről kellett pénzügyi információkat adniuk.

A kölcsönkérelem benyújtásának időpontjában vállalkozóként működők nagy többségének még nem volt hároméves vállalkozói múltja, esetleg még egyéves sem. Az 1990 végén kezdődő, s lényegében 1993 végéig befejeződő hitelnyújtás időszakában tehát az „előző évekről” csak relatíve kevesen tudnak számot adni. A társas vállalkozásokban működők – értelemszerűen – a társaság eredményét közölték. A legnagyobb eredmények zömmel a társaságok eredményei.

A vállalkozások pénzügyi eredményét a következő táblázatban foglaljuk össze.

Noha az esetenkénti halmozódások miatt az adatok nem adhatók össze, a számokból mindenképp két markánsan különböző csoport rajzolódik ki: a nagyon kis, és a jelentős eredménnyel működő vállalkozásoké. (Ha netán voltak veszteségesek is közöttük, az a hitelkérelmekből nem derült ki.)



25. sz. táblázat

**A vállalkozások adózás előtti eredménye**

Év	Az eredményekről beszámolóok száma	500-ig		500–1000		Eredmény ezer Ft-ban					
		fő	%	fő	%	1000–3000 fő	%	3000–5000 fő	%	5000-nél több fő	%
1988	10	6	60,0	–	–	–	–	1	10,0	3	30,0
1989	101	56	55,4	10	9,9	2	2,0	1	1,0	32	31,7
1990	458	203	44,3	39	8,5	42	9,2	5	1,1	169	36,9
1991	566	250	44,2	67	11,8	65	11,5	33	5,8	151	26,7
1992	337	156	46,3	41	12,2	47	13,9	19	5,6	74	22,0

Az évi 500 ezer forint alatti eredmény – amit a vállalkozások 45–60 százaléka mutatott ki – lehet, hogy csak az adóhivatalnak szólt, hiszen az havi kb. 42 ezer Ft hasznot jelentene – adózás előtt!

A másik pólust az évi 5 milliós eredménynél többet kimutató vállalkozások jelentik, amelyek számszerűen 1990-ben és 1991-ben szaporodtak meg, s ha arányuk csökkent is, még 1992-ben is a vállalkozók csaknem negyedét adták.

A másik jellegzetesség, hogy az 1 millió feletti éves eredményű kategóriákban már számszerűen nincsenek sokan (az arány 25–30% körüli), tendenciaszerű elmozdulás figyelhető meg az alacsonyabb eredményektől a magasabbak felé.

Megvizsgáltuk: kimutatható-e valamilyen jellegzetes különbség a legkisebb és a legnagyobb eredményű vállalkozások között. Az átfedések elkerülése érdekében egyetlen évre, a legtöbb eredményadatot tartalmazó 1991-es évre vonatkozó számokat mutatjuk be:

kis eredményről adott számot; s bár a társas vállalkozások között is elég sok volt a szerény eredménnyel gazdálkodó, a jelentősebb eredmények rendre náluk képződtek. (Az egyéni vállalkozások kétharmadának kimutatott eredménye persze nem feltétlenül ilyen szerény, de nekik számos lehetőségük van arra, hogy ne mutassák ki a valóságos eredményt, míg a társaságok a könyvvitellel, mérleggel jobban rákényszerülnek erre.) A polarizálódás, azaz a vállalkozók csoportjának erős rétegzettsége azonban nyilvánvaló.

Tevékenységek szerint számszerűen a legtöbben a kereskedelemben, a legkevesebben az oktatásban jeleztek évi 500 ezer forintnál kisebb eredményt 1991-ben. A legnagyobb eredményűek többsége azonban ugyancsak a kereskedelemben tevékenykedett, jelezve az ágazatban a méretek, a működési helytől, a profiltól és más tényezőktől függő esélyek sokféleségét. Egyébként az azonos nemzetgazdasági ághoz tartozók között eléggé kiegyenlített a szerényebb és a jobb eredményt kimutatók aránya:

26. sz. táblázat

**Adózás előtti eredmény 1991. évre**

Értékhatárok Ft	Egyéni vállalkozók		Társas vállalkozók			Együtt		
	eredmény ezer Ft-ban	fő	%	eredmény ezer Ft-ban	fő	%	fő	%
500.000 Ft-ig	37.389	210	57,4	6.445	40	20,0	250	44,2
500.001–1.000.000	25.304	34	9,3	25.372	33	16,5	67	11,8
1.000.001–3.000.000	47.060	29	7,9	73.620	36	18,0	65	11,5
3.000.001–5.000.000	41.086	11	3,0	84.262	22	11,0	33	5,8
5.000.000 Ft felett	6.833.065	82	22,4	3.127.786	69	34,5	151	26,7
Összesen:	6.983.904	366	100,0	3.317.485	200	100,0	566	100,0

Úgy véljük, hogy a táblázat önmagáért beszél: az egyéni vállalkozások meghatározótöbbsége nagyon



27. sz. táblázat

**Az 500 ezer Ft-nál kisebb és 5 millió Ft-nál nagyobb eredményű vállalkozások száma és aránya 1991-ben**

Nemzetgazdasági ág	Vállalkozások száma	500 ezer Ft-nál kisebb eredményű vállalkozások		5 millió Ft-nál nagyobb eredményű vállalkozások	
		száma	aránya	száma	aránya
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás és erdőgazdaság	78	16	20,5	3	3,8
Feldolgozóipar	264	38	14,4	27	10,2
Építőipar	31	7	22,6	3	9,7
Kereskedelem, közúti jármű és közszükségleti cikk javítása, karbantartása	574	101	17,6	76	13,2
Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	155	26	16,8	19	12,3
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	71	14	19,7	10	14,1
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai	10	-	-	-	-
Ingatlan bérbeadás és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	111	21	18,9	5	4,5
Oktatás	5	2	40,0	-	-
Egészségügyi, szociális ellátás	41	9	22,0	3	7,3
Egyéb közösségi, társadalmi és személyi szolgáltatás	71	16	22,5	5	7,0
Együtt	1411	250	17,7	151	10,7

A legtöbb egyéni vállalkozás kis szervezettel volt jelen a piacon. A társas vállalkozásokkal együtt összesen 3584 főt foglalkoztattak, beleértve a fő- és mellékfoglalkozásúakat és a segítő családtagokat is.

28. sz. táblázat

**Az egyéni és a társas vállalkozásokban foglalkoztatottak létszáma**

	A 997 egyéni vállalkozásban	A 414 társas vállalkozásban	Együtt
Főfoglalkozású	1953	1224	3177
Mellékfoglalkozású	145	91	236
Segítő családtag	124	47	171
Együtt	2222	1362	3584
Átlagos létszám	2,2	3,28	

Azaz a régebbi vállalkozások körében mind az egyéni, mind a társas vállalkozások jellegzetesen 2-3 fősök, hasonlóan az ország kisvállalkozásaihoz. Mintánkban az egyéni vállalkozások között 124 egyértelműen csak a család tagjaiból álló vállalkozás volt, de a társas vállalkozások közül is 25 családi vállalkozásként működött. (Sajnos, kevés az összehasonlító adatunk, de a rendelkezésre állókból úgy tűnik, hogy az egyéni vállalkozásokban foglalkoztatottak átlag létszáma csak nagyon szerény mértékben növekszik. 1988-ban

például a KIOSZ összesítése szerint a kisiparosok 56%-a dolgozott egyedül, további 22%-a egy alkalmazottal. A kisipari műhely átlagos létszáma akkor 2,01 fő volt. 1990 elején a mért átlaglétszám 2,19 főre nőtt. A Start-hitelt felvevők körében a kereskedelemmel, szálláshely-szolgáltatással és vendéglátással foglalkozók száma jóval több, mint a kisiparosoké, s tevékenységeik – jellegükből következően (pl. nyilvántartás, kiszolgálás) általában nagyobb létszámot is igényelne. A mintákban megjelenő 2,2 fős átlaglétszám ezért még a Start-hitelek körében sem jelez érdemleges növekedést. Azaz, a vállalkozóknak még ez, a fejlődni kívánó csoportja sem volt igazán létszámfeltevő.)

A régebbi vállalkozók nagy többsége – mint már jeleztük – meglévő vállalkozását kívánta bővíteni, fejleszteni, ehhez kérte a hitelt is.

A meglévő tevékenységeiket bővíteni, fejleszteni kívánók mintegy fele egyszerűen a meglévő vállalkozás növelését jelölte meg célként. A másik felénél ismert a fejlesztés pontosabb célja is. Céljaik között egyaránt szerepel új, más termék (199 fő, 16%) új, más szolgáltatás (202 fő, 16%), új kereskedelmi üzletkör bevezetése (165 fő, 13%), illetve mindezek kombinációja (136 fő, 11%).



29. sz. táblázat

### A Start-hitel felvételének célja

	fő	%
A meglévő vállalkozás bővítése, fejlesztése, rekonstrukciója	1229	87,1
Változás	123	8,7
ebből:		
profitváltás	42	
belépés más, meglévő vállalkozásba	58	
meglévő vállalkozáshoz kapcsolódó önálló vállalkozás	23	8,7
Fejlesztés egyéb módon	51	3,6
Nincs adat	8	0,6
Együtt	1411	100,0

A fejlesztésekkel, bővítésekkel számos vállalkozás jelentősen szélesíti tevékenységi körét. Mint már jeleztük, egynegyedük eddig is többféle tevékenységet végzett. A hitelfelvétellel 28% kíván kétféle, további 8% pedig háromféle tevékenységet is végezni. (Az extrém esetek egyike: gazdasági szakta-nácsadás, marketing, használtcikk-kereskedelelem, lángossütés, palackozott italok árusítása – egyetlen vállalkozásban.) Sajnos, e sokszínűséget az adatgyűjtés során nem tudtuk teljes egészében számszerűsíteni, csupán a második és harmadik tevékenységről vannak pontos adataink. A második tevékenység jellegzetesen az első kiegészítője: például az iparcikk-kereskedelemben az adott cikk (kerékpár, vadászfegyver, szemüveg stb.) javítása; vagy sertéshizlalás és a vágóhid üzemeltetése, vagy – ugyancsak gyakori párosításként – a falusi turizmus keretében panzió, kemping és étterem működtetése stb. A harmadik tevékenység a vegyes kiskereskedelmet, a gazdasági tevékenységeket segítő szolgáltatásokat és a gépjármű-kereskedelmet, karbantartást kapcsolta leggyakrabban az első és második tevékenységhez.

### 3.6. A hitellel fejlesztett és indított vállalkozások tevékenysége

A következőkben együtt tekintjük át a régebben működő és az induló vállalkozások tevékenységeit, az elsőként megjelölt fő tevékenység alapján.

Az elemzés talán legmeglepőbb eredménye az, hogy fő trendjeiben nincs érdemleges különbség a régebbi és az új vállalkozások tevékenységi területei között – az 1776 új vállalkozó színrelépése úgyszólván egyáltalán nem módosította a tevékenységek e körben kialakult irányait. Az áttekintéshez ismét az aggregált ágazati osztályozást használjuk.

30. sz. táblázat

### A Start-hitellel vállalkozók között a tevékenységeket végzők száma a nemzetgazdaság ágazataiban

Nemzetgazdasági ág	Régebbi vállalkozók		Start-hitellel vállalkozó régiek és újak együtt		Különbség %-ban
	fő	%	fő	%	
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás és erdőgazdaság	78	5,5	156	4,9	-0,6
Feldolgozóipar	264	18,8	598	18,8	-
Építőipar	31	2,2	50	1,5	-0,7
Kereskedelem, közúti jármű és közszükségleti cikk javítása, karbantartása	574	40,7	1207	37,8	-2,8
Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	155	10,9	448	14,0	+3,2
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	71	5,0	129	4,1	-1,1
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai	10	0,7	18	0,6	-0,1
Ingtalan bérbeadás és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	111	7,9	248	7,8	-0,1
Oktatás	5	0,4	10	0,3	-0,1
Egészségügyi, szociális ellátás	41	2,9	117	3,6	+0,8
Egyéb közösségi, társadalmi és személyi szolgáltatás	71	5,0	154	4,8	-0,2
Nem ismert	-	-	52	1,6	-
Együtt	1411	100,0	3187	100,0	

Azaz, a legtöbb gazdasági ágban néhány tizedszázaléknyi az elmozdulás. Mintegy három százalékpontnyi különbség két ágazat esetében van: a kereskedelem, közúti jármű és közszükségleti cikk javítás népszerűsége valamelyest csökkent, valamelyest nőtt viszont a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás ágazaté – legalábbis a bankok hitelbírálatában. Megjegyezzük, hogy az elutasított hitelek több mint felét ugyancsak



a kereskedelemben (34,4%), illetve a szálláshely-szolgáltatásban és vendéglátásban (18,8%) induló vagy fejlesztendő vállalkozáshoz kérték. A hiteligénylők 20%-a ezekben a tevékenységi körökben már régebben működő vállalkozás volt.)

A fiatalok ugyanazokat a tevékenységeket tartották ígéretesnek, mint az idősebb vállalkozó társaik. A mintánkban szereplő 181, 25 évesnél fiatalabb vállalkozó 42%-a a kereskedelemben, 19%-a a vendéglátásban reméli egzisztenciája megteremtését; a feldolgozóiparban 18%-uk – ezeknek csaknem a fele az élelmiszeriparban. A többiek a legkülönbözőbb tevékenységeket végzők között találhatók, 1–2 fővel, látszatra véletlenszerűen.

Az ágazatokon belül számos, finomabb változás érzékelhető, a kis esetszámok miatt azonban csak néhány figyelmet érdemlő jelenségre utalunk.

A mezőgazdasági vállalkozások leginkább sokszínűségükkel hívják fel magukra a figyelmet.

A mezőgazdaságban a 156 vállalkozó szinte ugyanannyi féle tevékenységet végez: spárga, gomba, dohány, cirok, karfiol, gyümölcs, szőlő, virág stb. termeléséhez a hitel segítségével kívántak öntözőberendezést, fóliaházat, alapanyagot, teherautót és munkagépeket vásárolni; az állattenyésztésben a baromfi, juh, lúd, ló, szarvasmarha, méhészet, nyúl stb. tenyésztéséhez tenyészállatokat, felszereléseket, vágóhidakat, szállítóeszközöket venni. A mezőgazdasági vállalkozók közül 33 tevékenykedik társasági formában.

A feldolgozóiparban – amelynek szakágazatai tulajdonképpen 148-féle termék gyártását és javítását tartalmazzák – a legnagyobb súlyú az élelmiszeripar; annak valamely területén működik, vagy kíván működni a Start-hitelt felvett 598 feldolgozóipari vállalkozó csaknem 40%-a, 231 fő. A szárított gyümölcs, hidegen sajtolt olaj, a szárított tészta, sör, fagylaltpor készítésétől a cukrászati üzem, flamand pékség, tejfeldolgozó, szeszfőzde létesítéséig ugyancsak úgyszólván mindenfajta élelmiszer előállítására van vállalkozó.

A többi feldolgozóipari tevékenység már távolról sem ilyen népszerű. a második legnépesebb – de már csak 48 hitelfeltevőt számláló – szakma a faipar; a harmadik – 47 fővel – a fémfeldolgozó (a kazán- és radiátor-

gyártástól a zsebkések, török készítéséig). Minden más feldolgozóipari tevékenység végzéséhez csak néhányan kaptak hitelt. A feldolgozóipar hitelfeltevői közül 164 társas vállalkozás tagja.

Az építőiparban – amely az elmúlt években a kis szervezetek sokaságára bomlott – az összes (50) hitelfeltevő közül 27-en kft.-be belépéshez, üzletrésztvásárláshoz kérték a hitelt. Az egyedül vállalkozók vagy speciális tevékenységet végeznek (díszmű, bádogozás, ács-állványozás) vagy a tervezést és kivitelezést együttesen kívánják végezni.

A kereskedelem, közúti jármű és közszükségleti cikk javítása, karbantartása ág a nevében is jelzett három nagy tevékenységcsoportot foglalja magában; egyúttal e három ágazat a vállalkozások legnépszerűbb terepe.

Az együttesen 1207 Start-hitel a három alágazatban az alábbiak szerint oszlik meg (a számbavételnél a statisztikai osztályozást követjük).

Az ágazat száma	Tevékenység	Start-hitellel vállalkozók száma	Ebből társas vállalkozó
50	Közúti jármű- és üzemanyag-kereskedelem, javítás, karbantartás	158	36
51	Nagykereskedelem (közúti jármű- és üzemanyag-kereskedelem nélkül)	124	63
52	Kiskereskedelem (közúti jármű- és üzemanyag-kereskedelem nélkül)	925	151

Az 50. sz. ágazat hét szakágazatot foglal magában: a gépjármű-kereskedelem mellett a javítás és karbantartás két szakágazatát, a járműalkatrész nagy- és kiskereskedelmet, valamint az üzemanyag nagy- és kiskereskedelmet.

Az üzemanyag-nagykereskedelem kivételével mindent ott vannak a kisvállalkozók. A legnagyobb létszámban a javítószerelők: ők adják e tevékenységekben a vállalkozók felét. A fennmaradó létszám két nagyobb csoportot alkot: a valamivel nagyobb autót-, a kisebbet az alkatrész-kereskedők. 19-en vettek fel hitelt benzinkút létesítésére.

A gépjárművekkal foglalkozók körében elég általános a többes tevékenység: a gépkocsieladás mellett alkatrészeket is árusítanak, csakúgy, mint a javítás-szerelés párjaként.



A hitelt legtöbbször a működéshez szükséges helyiségek – üzlet, szerviz – kialakításához vették fel, az ingatlan megvásárlásához, átalakításához, építéséhez, berendezéséhez.

A nagykereskedelem (51. sz. ágazat) mindenfajta árucikket jelent, az élelmiszertől a Tüzép-telepig. Mindössze hárman kívánnak külkereskedelmi tevékenységet folytatni (bár második-harmadik tevékenységként többeknél is szerepel). A „külkereskedelem” ezen a szinten azonban azt jelenti, hogy valaki például csirketápot ad el Romániában. A nagykereskedelmi tevékenységet végzők fele társaság tagja, s a hitelfelvevők közül is többen üzletrésztársasággal már meglévő társaságba kívántak belépni.

A kiskereskedők (52. sz. ágazat) alkotják a hitelfelvevők legnagyobb azonos tevékenységű csoportját. Bár a kiskereskedelem minden területére kértek néhányan hitelt, a legtöbbször (450-en) az élelmiszer- és az iparcikk vegyes kereskedéshez. (Az áruválaszték eseteként nagyon is vegyes: például egyetlen boltban játék, sportszerek, édesség, palackozott italok.) A kereskedők további nagyobb csoportjai: a butikok, szaknyelven ruházati és textilüzletek (135 fő); a különféle kis szakboltok (130 fő a gyógynövényektől az óra-ékszerig). 19-en kaptak Start-hitelt javítószolgáltatáshoz (a ruházati cikkektől a híradástechnikai eszközökig).

Nem meglepő, hogy a kereskedelemben a vállalkozók több mint a fele nő (53%).

Összességében – régebbi vállalkozásokhoz képest – a kereskedelem kevésbé tűnik népszerűnek – de talán csak a piac telítődését érzékelő bankok szemében. Mintánkból ugyan nem lehet erre vonatkozóan megbízható következtetéseket levonni, de mintha a vállalkozók érdeklődése inkább a szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás iránt erősödne.

A szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás tradicionálisan az egyéni és a családi vállalkozások egyik fő terepe. Számszerűen ugyan jóval kevesebben, az arányokat tekintve azonban kissé nagyobb mértékben igyekeznek itt egzisztenciát teremteni, mint a kereskedelemben.

E tevékenységekhez hitelt kérők negyede kért szálloda, panzió, kemping építéséhez, felszereléséhez anyagi támogatást; néhányan nagyobb szállodához (közülük 12 társaságban), néhányan csak a falusi turizmus szerényebb feltételeinek megteremtéséhez. A tevékenység gyakran kapcsolódik össze a vendéglátással. A hitelt felvevők háromnegyede éttermet, kisvendég-

lőt, büfét, cukrászdát, pizzériát, sörözőt, borozót, hal-sütőt, fagylaltozót stb. kíván üzemeltetni; közülük 49-en tagjai társaságnak. A hitelfelvevők 40%-a volt nő; a kereskedelemben és a vendéglátásban vállalkozó 665 nő teszi ki a mintában szereplő 1185 fő több mint a felét.

A szállítás-raktározás tevékenységei közül legtöbbször – a tevékenységet végzők kétharmada – közúti fuvarozásra vállalkozik, s leginkább tehergépkocsi vásárlására kért hitelt. A taxizáshoz alig néhányan kértek (vagy kaptak hitelt); valószínűleg változatlanul elég a saját (családi) gépkocsi, mint tőkebefektetés. Az egyéni fuvarozók mellett csupán 5-en vesznek részt társas vállalkozásban.

Valamivel népszerűbbek a szállítás kiegészítő tevékenységei: a szállítmányozás, a szállítás- és utazásszervezés: ilyen tevékenységhez 40-en kértek hitelt. Közülük 6 társas vállalkozásban kíván dolgozni.

Az ingatlanügyek, bérbeadás és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás ágban az utóbbi tevékenység vezet, ezen belül is a jogi tevékenység. Az ágazatba sorolt tevékenységek 248 hitelfelvevőjének több mint fele önálló ügyvédi iroda létesítéséhez, berendezéséhez vett fel hitelt; az önállópraxis megteremtésének feltételeként.

A gazdasági szolgáltatást végző más szakmájúak (adótanácsadók, piackutatók, építészek, tervezők) ugyancsak az irodák kialakításához, új vagy nagyobb számítógép beszerzéséhez kívánták a hitelt felhasználni. A gazdasági tevékenységeket segítő szolgáltatásokban 51-en társaság keretében kívánnak működni.

Az egészségügy és szociális ellátás ágban a hitelfelvevőknek két nagy csoportja van: az orvosok és a fogorvosok. Valamennyien a magánrendelő kialakításán fáradoznak, s kisebb vagy nagyobb hitelre az építkezésekhez, berendezésekhez, a rendelők felszereléséhez volt szükségük. Körükben is szerveződnek társas vállalkozások, tagjaik közül 24-en folyamodtak hitelért.

S végül még egy nagyobb tevékenységi kör vonzott sokakat: a szórakoztató, kulturális, sport-, valamint személyi szolgáltatásokról (mosás, vegytisztítás, fodrászat, szépségápolás és egyéb szolgáltatások). E körben az óriási vízcicsúsdától a diszkóig, a tekepályától a szőnyeg-kárpit tisztításig, a szoláriumtól a testépítő szalonig a legváltozatosabb szolgáltatások találhatók. Közülük 25-en társasági formában kívánnak működni.

A tevékenységek áttekintéséből néhány általánosítható következtetés adódik.



Mindenekelőtt az, hogy az egyéni kisvállalkozások – természetüknél fogva – a lakosság közvetlen ellátásában látják fő szerepüket: a mindennapos fogyasztásra épülő élelmiszeriparban, a mindennapos ellátást kínáló kiskereskedelemben, vendéglátásban, a személyi szolgáltatásokban. Ez reális szemléletmód; ilyen tevékenységekre eléggé biztonságosan lehet egzisztenciát építeni. Más kérdés, mikor és mennyi befektetést szabad kockáztatni az indulás és a fejlődés érdekében. Mint már szó volt róla, a felvett hitelek összege relatíve nem magas, 1 millió Ft 38% esetében, s a hitelfelvevők több mint 60%-a legfeljebb 2 millió. (A tevékenységek és a hitelösszegek kapcsolatát a későbbiekben külön elemezzük.)

A tevékenységek vizsgálata két, jól körvonalazódó vonulatra utal: a specializálódásra és a lehetséges kombinációk kihasználására. Mindkettő a piaci alkalmazkodást megkönnyítő választás. Egyfelől: a speciális kínálatra törekvés érzékelhető a mezőgazdasági termeléstől a személyi szolgáltatásokig. Másfelől: széles körben terjed a tevékenységek kombinációja; úgy is mint a termelést a kereskedelemmel, szolgáltatással összekapcsoló komplex tevékenység-lánc; de úgy is mint sok különféle tevékenység kínálata egy cég alatt. az utóbbi jellegzetesen bizonytalanabb piacorientáltságot takar, azt a reményt, hogy valamelyik tevékenység majd életképesnek bizonyul, vagyis, hogy több forrásból majd csak csurran-cseppen.

A tevékenységek azt is mutatják, hogyan kezd terjedni az önálló vállalkozás a szellemi szabadfoglalkozásúak körében, az ügyvédek, orvosok, gyógyszerészek fogorvosok között, s hogy egyre többen gondolják komolyan a magánpraxis megalapozását, vállalva az ehhez szükséges tőkebefektetést. Természetesen mintánkban azért is szerepelnek viszonylag nagy létszámokban, mert gyorsan tájékozódni képes társadalmi csoport tagjai, s mert a bankok szívesen hiteleznek nekik. Mindenesetre várható, hogy főként az egészségügyben az első lépést, a magánpraxishoz kiváltott vállalkozói igazolványt a tőkebefektetés terjedése követi.

Fontos jelenségnek tekintjük, hogy a hitelért folyamodók több mint 20%-a társas vállalkozásokhoz tartozik. Az újak körében ugyan némileg kisebb a társaságokhoz csatlakozni kívánók aránya, mint a régebbi vállalkozók között (mint már szó volt róla, 29%-uk működött társaságban) a társasági forma azonban változatlanul vonzó, mind a vállalkozók, mind a bankok számára (főként, ha jogi személyiségű társaságról van szó, amely a társaság vagyonával felel tevékenységéért).

A hitelfelvevők közül legnagyobb arányban (68%) a nagykereskedelmi tevékenységet végzők tartoztak társaságokhoz; feltehetően mert a tevékenység jelentős tőkeigényét többek részvétele biztosítja. A második csoport az építőipari tevékenységűek (57%), ahol a nagy szervezetek felbomlása után tömegével jöttek létre a többféle szakmát, tevékenységet összefogó társaságok. Mintánk szerint a társasággá szerveződés az építőiparban napjainkban is tart.

A társasági szerveződés a legkisebb arányú a szállításban (4,6%); a teherszállítás, a személyszállítás régebbi és új vállalkozói jellegzetesen önállóak. A szálláshely-szolgáltatás és a vendéglátás is láthatóan megőrzi egyéni, családi vállalkozási formáit; ebben a körben a hitelfelvevők 12–12%-a tartozott társaságokhoz.

Végül a tevékenységek áttekintése arra enged következtetni, hogy zömmel olyan vállalkozásokról van szó, amelyekben legalább minimális tőke szükséges az induláshoz, fejlődéshez. Talán nem túl merész a következtetés, hogy a Start-hitelt felvevők a hitellel járó kötelezettségvállalással – ha szerény mértékben is – de csökkentik a magyar önfoglalkoztató rétegben a tőke nélkül működők magas arányát.

### **3.6.1. Az üzleti várakozások**

A hitelfelvevőknek a hitelkérő lapon jellemezniük kellett tervezett tevékenységük piaci környezetét, várható keresletüket, a konkurencia észlelhető mértékét, azaz elképzeléseik realitását.

A régebben vállalkozókhöz képest némi elmozdulás érzékelhető a piac szerkezetében: az újak fő vevőköre még egyértelműbben a lakosság.

Azaz a lakosság, mint fő piac részaránya 84%-ra nőtt (beleértve a kombinációkban előforduló értékeket is); viszont némileg csökkent más vállalkozásokkal a szállítói kapcsolat (45%-ról 37%-ra). A költségvetési szervek, mint vevők aránya kissé tovább szűkült.

Az, hogy a vevőkör alapvetően a lakosságra épül, tulajdonképpen a tevékenységek természetes függvénye, s ugyanebből következik a belföldi értékesítés súlyának növekedése is.



31. sz. táblázat

**A vállalkozások vevőköre**

Vevőkör	Régebbi vállalkozók		Régebbiek és újak együtt	
	fő	%	fő	%
Lakosság	682	48,3	1698	53,3
Más vállalkozás	128	9,1	202	6,3
Közület	25	1,8	29	0,9
Lakosság+más vállalkozás	220	15,6	355	11,1
Lakosság+közület	63	4,5	144	4,6
Más vállalkozás+közület	81	5,7	145	4,5
Lakosság+más vállalkozás+közület	212	15,0	494	15,5
Egyéb és nincs válasz	-	-	120	3,8
Együtt	1411	100,0	3187	100,0

32. sz. táblázat

**A tevékenység fő piaca**

A piac	Régebbi vállalkozások		Régebbiek és újak együtt	
	fő	%	fő	%
Kizárólag belföldi	1040	73,7	2546	79,9
Kizárólag külföldi	7	0,5	16	0,5
Főként belföldi, de export is	56	4,0	168	5,3
Főként export, de belföld is	15	1,1	31	1,0
Bel- és külföld egyaránt	88	6,2	317	9,9
Nincs adat	205	14,5	109	3,4
Együtt	1411	100,0	3187	100,0

Az exporttevékenységet is végzők aránya együttesen 17%. Az „exporttevékenység” azonban az esetek nagy részében csupán azt jelenti, hogy a különféle szolgáltatásokat végzők (jogi, számviteli, piac- és közvélemény-kutatók stb.) külföldi megbízóknak (is) dolgoznak, az orvosok, fogorvosok, fodrászok, kozmetikusok, sőt a szállodások, panziósok külföldi vendégeket (is) fogadnak, s a közúti teherszállítók nemzetközi fuvarozásban is részt vesznek, az utazásszervezés, idegenvezetés, ugyancsak külföldi utakat jelent stb. Tényleges exporttevékenységet csak néhány mezőgazdasági termelőnél, szóróványosan a feldolgozóiparban, s az export-import tevékenységű nagykereskedelemben vélelmezhetünk. (Egyébként összesen 7 cég jelölte meg fő tevékenységként a külkereskedelmet.)

Szállítókkal a vállalkozók mintegy fele kerül kapcsolatba. A szállítók csaknem 80%-a belföldi cég, köztük a kis- és egyéni vállalkozások aránya 25%. Kizárólag külföldi cég csupán 1%-ot tesz ki a szállítók között, de további 7 százalékuknak szállít külföldi cég is.

Importból elsősorban a közúti járműkereskedők (a 158 közül 6), és az export-importtal foglalkozó nagy-

kereskedők közül összesen ugyancsak 6 szerzi be áruját. A 925 kiskereskedő közül 16-an árusítanak importárt (azaz kávé, kozmetikumot stb.) saját beszerzési forrásból. A hitelkérelmekben általában importnak minősítették az orvosi, fogorvosi berendezések beszerzését is, továbbá a játékautomatákat, fitness eszközöket. A feldolgozóiparban 25-en jeleztek importot, anyag-, alkatrész- és gépvásárlást.

A várható keresletet csupán a vállalkozások kisebbik fele tekinti máris kielégítőnek, lényegében a korábbi keresletükkel is elégedett régebbi vállalkozások. A többiek inkább csak reménykednek:

33. sz. táblázat

**Várható kereslet**

Kereslet	db	%
Máris kielégítő	1483	46,5
Rövid távon ígéretes	912	28,6
1-2 év kell a felfutáshoz	379	11,9
Nem ismert	286	9,0
Egyéb	29	0,9
Nincs adat	98	3,1
Együtt	3187	100,0

A várható konkurenciát sokan nem ismerik, nem tudják felmérni, erős konkurenciát azonban csak kevesen érzékelnek.

Erős konkurenciára elsősorban – nem meglepően – a gazdasági szolgáltatásokban és az építőiparban működők panaszkodnak, bár csak valamivel több, mint 8%-uk. Az átlagosnál többen érzékelik ezt a teher- és személyszállításban, s a mezőgazdaságban (7,7-7,7%), valamint a szálláshely-szolgáltatásban és vendéglátásban (7,3%) – valószínűleg joggal. A meglepő inkább



34. sz. táblázat

**Várható konkurencia**

Konkurencia	db	%
Még nincs	911	28,6
Van, de gyenge	878	27,6
Van, közepes	610	19,1
Van, erős	213	6,7
Nem tudja	445	14,0
Egyéb	24	0,7
Nincs adat	106	3,3
Együtt	3187	100,0

az, hogy kevesen tapasztalnak erős konkurenciát a kiskereskedelemben (5,2%); viszont többen a feldolgozóiparban (7,3%).

A szervezetek számának szaporodásával együtt – anélkül, hogy jóval nagyobb mértékben – növekszik a tervek szerint a foglalkoztatott létszám. Minthogy erre vonatkozó kérdés a hitelkérelemben nem szerepel, csak azok szándékairól kaptunk információt, ahol a bankok által kért egyéb dokumentumokból ez is kitűnik. A hitelt kérők 40%-a nyilatkozott erről. Eszerint míg a régebbi vállalkozásokban összesen 3600-an dolgoztak, a fejlesztések után a válaszadók csaknem 9 ezer főt kívántak foglalkoztatni, meghatározó többségüket főfoglalkozásuként.

táblázat

**tervezett létszám**

	Start-hitelt felvevők		Ebből:			
	együtt		egyéni		társas	
	fő	%	fő	%	fő	%
vállalkozású	8083	92,2	5420	90,7	2663	95,4
foglalkozású	330	3,8	221	3,7	109	3,9
családtag	350	4,0	332	5,6	18	0,7
	8763	100,0	5973	100,0	2790	100,0

Nő a kizárólag családtagokat foglalkoztatók száma is: a korábbi 149-ről 378-ra.

A vállalkozások tervezett létszámáról azonban az a legfontosabb információ, hogy a válaszadók csaknem háromnegyede már nem egyedüli főfoglalkoztatottként tervezi a jövőt; bár a vállalkozók több mint fele így is legfeljebb 3 fős marad.

36. sz. táblázat

**A főfoglalkozásúak tervezett létszáma**

Létszám főben	Egyéni		Társas		Együtt	
	v á l l a l k o z ó k n á l fő	%	fő	%	fő	%
1	296	29,4	13	5,1	309	24,5
2	208	20,6	47	18,6	255	20,2
3	109	10,8	26	10,3	135	10,7
4	65	6,5	29	11,4	94	7,5
5	88	8,7	16	6,3	104	8,3
6–10	131	13,0	54	21,3	185	14,7
11–15	40	4,0	30	11,9	70	5,6
16–20	25	2,5	9	3,6	34	2,7
21–25	16	1,6	5	2,0	21	1,6
26 és több	29	2,9	24	9,5	53	4,2
Együtt	1007	100,0	253	100,0	1260	100,0
Nincs adat	1487	–	440	–	1927	–
Összesen	2494	–	693	–	3187	–

**3.7. A tervezett befektetések**

A régebbi tevékenységek fejlesztése, s az újak indítása – mint a hitelkérelemből is kiderül – számtalan konkrét befektetést jelenthet az ingatlanvásárlástól, építéstől a legkülönbözőbb berendezések, gépek vásárlásáig, sőt, esetleg csak a forgóeszközök feltöltéséig.

Az pedig, hogy mihez kell a tőke, egyaránt függhet a tervezett tevékenységtől, a vállalkozás életkorától, a működés körülményeitől, vagy akár csak a vállalkozó ambícióitól.

Mire kértek a vállalkozók hitelt? Előrebocsátjuk, hogy a kért hitelösszeg (18 milliárd forint) jóval több mint a kétszerese annak, amennyit a vállalkozók a hitelbírálat után megkaptak.

A hitelkérelem előírta a fejlesztési célok tételes felsorolását. Ennek rendszerében mutatjuk be a vállalkozók fejlesztési szándékait, s azok tervezett költségeit.

A beruházási költségek meghatározó hányadát építkezésre, ingatlan vásárlására kérték. A vállalkozók 65%-a kívánt ingatlanba beruházni többféle céllal.

Új épületet zömmel a jövőbeni szállodák, panziók, esetenként a hozzájuk csatlakozó éttermek stb. számára kívántak építeni (a vendéglátással és a szálláshelyszolgáltatással foglalkozók kérték ingatlanberuházásra hitelt a legnagyobb arányban), de kisáruház építése is szerepelt a tervek között. A nagy többség azonban inkább meglévő ingatlan átalakítására készült, hogy a műhelyt, irodát, orvosi rendelőt célszerűen kialakíthassa.



37. sz. táblázat.

### A fejlesztési szándékok és költségeik

	Összesen	A kért összeg az összes hiteligény %-ában	eFt-ban Kérte fő
Beruházási költségek	12.425.883	68,6	
Ebből:			
építés, ingatlanvásárlás	6.977.435	38,5	2053
gépek, berendezések	4.103.160	22,6	2149
egyéb	1.345.288	7,5	1043
Forgóeszközök	3.069.107	16,9	1873
Egyéb befektetések	2.622.099	14,5	
Ebből			
vállalkozás/üzletrész vétele, átvétele	2.063.205	11,4	493
egyéb (vám, áfa) vissza nem térítendő összeg, bérleti jog átvétele kamat (beruházás kamata)	445.843	2,5	361
	113.051	0,6	182
Összes forrásigény	18.117.089	100,0	

38. sz. táblázat

### Ingyatlanberuházások

A hitelfelvétel célja	db	%
Új épület építése	644	20,2
A vállalkozás számára vett ingatlan átalakítása	523	16,4
A vállalkozó (család) tulajdonában volt épület átalakítása	334	10,5
Ideiglenes jellegű építmény létesítése	12	0,4
Helyiség felújítása	182	5,7
Egyéb	358	11,2
Nincs ilyen tétel	1134	35,6
Együtt	3187	100,0

A saját ingatlanba történő befektetéseknek egyébként még mindig van értékmegőrző, értéknövelő funkciója, legalábbis a családi kalkulációk szerint. A ráfordítással akkor is növelhetik az ingatlan értékét, ha a konkrét vállalkozás sikertelennek bizonyul.

A kért összegek 15 ezer és 95 millió forint között szóródtak, (bár a Start-hitel szabályai szerint a maximális hitelösszeg, mint már jeleztük, 1992-ben 10, 1993-ban 12, 1994-ben 15 millió lehetett). A befektetést tervezők 38%-a legfeljebb 1 milliót kívánt erre fordítani, de csaknem 60%-uk is legfeljebb 2 milliót. Az 5 millió feletti ingatlan beruházást tervezők között (számban 117 fő) a vendéglátók és a szálláshely-szolgáltatók vezetnek: 26%-uk kért erre a célra több mint 5 milliót,

s ők adták e hitelkategória igénylőinek egyharmadát. Számszerűen jóval kevesebben (45 fő), a közúti jármű- és alkatrész-kereskedők kívántak nagyobb összeget ingatlanba fektetni. A többi tevékenység esetében szórva-nyosabban fordul elő az 5 milliónál nagyobb értékű ingatlanbefektetés (a feldolgozóiparban pl. 55 fő (9,2%), a kiskereskedelemben 60 fő (6,5%), az egészségügyi szolgáltatásokban 14 fő (12%) stb.

Gépek, berendezések vásárlására a vállalkozók kétharmada kért hitelt, voltak, akik több célra is. A legkisebb összeg 30 ezer, a legnagyobb 8,7 millió Ft volt.

A legtöbben – a vállalkozók csaknem fele, 1492 fő – különféle berendezések vásárlását tervezték a hitelből. Termelőgépet 533-an, szállítóeszközöket 377-en, a tervezett szolgáltatáshoz szükséges gépeket, eszközöket (például orvosi műszereket) 674-en kívántak vásárolni. Számítástechnikai berendezések vásárlását 204-en, kommunikációs eszközöket (fax, telefon) 300-an tervezték.

A legnagyobb, 5 millió feletti vásárlásra az egyéni vállalkozók közül 118-an, a társas vállalkozások tagjai közül 39-en készültek. A legtöbben az élelmiszeriparban (12%) kívántak nagyobb értékű berendezést venni a hitel segítségével.

Forgóeszközökre 1873-an kértek hitelt; az igényelt összeg több mint 40%-át érthetően – a kereskedők. A nagy- és kiskereskedők, jármű- és alkatrész-kereskedők együttesen mintegy 1200 fős csoportjából 658-an kértek forgóeszközhitelt, bár 70%-uk csak relatíve kis összeget, legfeljebb 1 millió Ft-ot. (További 9% hiteligénye is legfeljebb másfél millió forint volt.)

Az egyéb befektetésekre vonatkozó hitelkérelmek eléggé szórva-nyosak. Vállalkozás, üzletrész átvételére 493 fő, egyéb (vám, áfa) vissza nem térítendő összegére, vagy bérleti jog átvételére 361 fő, befejezetlen beruházás kamatára<sup>40</sup> 182 fő kért hitelt.

<sup>40</sup> A hitelkérő lapon szerepelt mind az áfa-visszatérítésre, mind pedig a befejezetlen beruházás kamatára igénybe vehető hitel. A kialakított szabályok azonban kizárták az ilyen célra felvehető hitelek lehetőségét. Adatainkból nem ellenőrizhető, hogy e tételek a bankok gyakorlatából vagy pedig más jogcímen adott hiteleiből származnak-e.



A kért hiteleknek kevesebb, mint felét adták meg az eléggé szűkös kereteikkel gazdálkodó, s a hitelbírálat szigorú szempontjait érvényesíteni kívánó bankok.

### 3.7.1. A megítelt hitelek

A 3.3. részben bemutatottuk a pályázóknak megítelt hitelösszegek megoszlását. Itt néhány további ténytet mutatunk be a hitelek céljairól, megoszlásáról.

A megítelt hitelek összege nagyjából egyformán oszlott meg a már működő és az új, induló vállalkozások között.

lévő táblázat bemutatta. Az arányosság azonban jórészt a hitelkeret szűkösségének, s a hitelbírálat szempontjainak következménye.

A hitelbírálat során a bankok természetesen nem mérték egyenlő mércével: a nagyobb vállalkozásokat kevésbé szigorúan kezelték, mint a kisebbeket, az egyéni vállalkozások között az orvosokat, ügyvédeket megbízhatóbb hitelfelvevőnek tekintették, mint mondjuk a vegyeskereskedőket.

Erre utalnak a kért és a megítelt hitelek arányai a különböző tevékenységeket végzők szerint:

Az igényelt, s a megkapott összegek különbsége feltehetően nem azt mutatja, hol terveztek reálisan vagy túl nagyvonalúan, hanem inkább azt, hogy a bankok mely tevékenységeknél milyen mértékben találtak az igénylőket hitelképesnek. Az adatok szerint leginkább a nyomdai szolgáltatásokat végzők, s az ingatlanügyletekkel és ingóvagyon kölcsönzéssel foglalkozók hiteligényét elégítették ki; a legkisebb mértékben – mindössze 21%-ban – a műszergyártással és javítással foglalkozókat. A következő táblázat a hiteligények kielégítésének mértékét mutatja be (a belső sorrend az ágazati osztályozást, s nem a tevékenységekhez tartozó pontos mértékeket követi).

39. sz. táblázat

### A megítelt hitelek célja

	fő	Összeg eFt-ban	%
Működő vállalkozás	1411	3 610 855	46,5
Ebből:			
Meglévő vállalkozás fejlesztése, bővítése	1229	3 208 215	41,3
Meglévő vállalkozás profilváltása	42		
Meglévő vállalkozásba belépés, kapcsolódás, fejlesztés egyéb módon	140	402640	5,2
Új vállalkozás indítása	1776	4 156 669	53,5
Együtt	3187	7 767 524	100,0

A más-más rendeltetésű hitelek szinte azonos arányban kérték valamennyi értékkategóriában. Összességében mégis az alacsonyabb hitelösszegek domináltak: legfeljebb másfél millió forintot kapott a meglévő vállalkozást fejleszteni kívánók csaknem 49, a meglévő vállalkozásba belépők 46, s az új vállalkozást indítók 52%-a. A másik póluson, az 5 milliósnál nagyobb hitelek felvevők között a meglévő vállalkozásokba belépők szerepelnek a legnagyobb arányban.

Tevékenységek szerint tulajdonképpen szinte létszámarányosan oszlottak meg a hitelek, mint azt a 3.3. fejezetben

40. sz. táblázat

### A hitelösszegek megoszlása a vállalkozók célja szerint

Értékhatár Ft	Meglévő fejlesztése, profilváltás		Meglévő vállalkozásba belépés		Új vállalkozás indítása		Együtt
	száma	a %	száma	%	száma	%	
500.000 Ft-ig	159	12,5	9	6,4	197	11,1	365
500.001–1.000.000	320	25,2	40	28,6	477	26,9	837
1.000.001–1.500.000	141	11,1	15	10,7	246	13,9	402
1.500.001–2.000.000	157	12,4	13	9,3	200	11,2	370
2.000.001–2.500.000	97	7,6	7	5,0	98	5,5	202
2.500.001–3.000.000	76	6,0	6	4,3	153	8,6	235
3.000.001–3.500.000	40	3,1	5	3,6	58	3,3	103
3.500.001–4.000.000	47	3,7	5	3,6	52	2,9	104
4.000.001–4.500.000	24	1,9	4	2,9	27	1,5	55
4.500.001–5.000.000	70	5,5	13	9,3	78	4,4	161
5.000.000 Ft felett	140	11,0	23	16,3	190	10,7	353
Összesen:	1271	100,0	140	100,0	1776	100,0	3187



41. sz. táblázat

### A kért és a megítélt hitelösszegek

Tevékenység	Kért hitel ezer Ft-ban	Megítélt hitel ezer Ft-ban	A megítélt összeg a kért hitel %-ában	Átlagos hitel fő
Mezőgazdaság	835.816	316.556	37,9	2029,2
Feldolgozóipar				
Ebből:				
élelmiszeripar	1.317.882	670.867	50,9	3180,7
textiliák gyártása	330.933	162.825	49,2	4522,9
ruházati termékek gyártása, szőrmekikészítés és festés	138.735	71.455	51,5	2232,9
bőrkikészítés, bőrtermékek és lábbeli gyártás	38.640	20.450	52,9	2272,2
fafeldolgozás	290.059	145.051	50,0	3021,9
papír és papírtermékek gyártása	17.585	12.000	68,2	2400,0
kiadói és nyomdaipari tevékenység	172.834	146.103	84,5	3844,8
vegyi alapanyagok és termékek gyártása	57.857	39.940	69,0	2102,1
gumi- és műanyagtermékek gyártása	85.471	53.800	62,9	3362,5
nem fém ásványi termékek (üveg, kerámia, stb.) gyártása	74.697	47.192	63,2	3630,2
fémfeldolgozási termékek gyártása	158.848	102.535	64,5	2501,2
gépek, gépi berendezések gyártása és javítása	121.912	69.400	56,9	2776,0
villamosipari gépek és készülékek gyártása és javítása	10.608	7.396	69,7	2465,3
műszergyártás és javítás	304.188	62.729	20,6	2987,1
(nem közúti) járművek gyártása és javítása	165.077	86.573	52,4	3091,9
bútorgyártás, egyéb feldolgozóipari termékek gyártása	89.218	62.993	70,6	1908,9
Építőipar	226.843	134.745	59,4	2694,9
Közúti járműkereskedelem, javítás és karbantartás	1.319.359	552.641	41,9	3497,7
Nagykereskedelem (közúti jármű- és üzemanyag-keres. nélkül)	598.658	315.065	52,6	2540,8
Kiskereskedelem (közúti jármű- és üzemanyag-keresk. nélkül)	3.564.205	1.837.818	51,8	1986,8
Szálláshely-szolgáltatás	1.120.111	352.575	31,5	3390,1
Vendéglátás	1.952.554	1.022.287	52,4	3015,6
Szállítás és kiegészítő tevékenység	783.109	399.215	51,0	3118,9
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatás	18.160	13.876	76,4	770,9
Ingatlanügyletek, ingóvagyonkölcsön	147.580	124.062	84,1	3181,1
Gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	485.400	283.921	49,1	1365,0
Oktatás	77.981	38.225	49,0	3822,5
Egészségügy	428.978	246.259	57,4	2122,9
Köztiszt. szolgáltatás	9.087	5.150	56,7	735,7
Szórakoztató és sporttevékenység	165.785	107.110	65,0	2975,3
Egyéb szolgáltatás	287.902	156.730	54,4	1521,7

Más kérdés a megadott hitelek összege. A legmagasabb átlagos összegű hitelben – annak ellenére, hogy az igényelt összegnek csak a felét kapták meg – a feldolgozóiparban a textiliák gyártásával foglalkozó 36 fő részesült (4522,9 eFt); utánuk az ugyancsak a feldolgozóiparba tartozó kiadói és nyomdaipari tevékenységet végzők következnek (39 fő, átlagosan 3844,8 eFt); a harmadik pedig az oktatási tevékenységet végző 10 fő, csaknem azonos nagyságrendű átlaga (3822,5 eFt).

A legalacsonyabb hitelösszegeket a köztisztasági szolgáltatást végzők kapták, (6 fő, átlagosan 735,7 eFt). Hasonlóan szerényebb összeget kaptak a tipikusan szellemi tudás hasznosítását elősegítő eszközökre olyan tevékenységűek, akik nem is kértek sokkal többet: a pénzügyi tevékenységet kiegészítő szolgáltatást végző 18 fő átlagosan 770,9 eFt-ot (a kért összeg 76,4%-át) kapta. A harmadik legalacsonyabb átlagos összeget 1365,0 eFt-ot (a kért összegek felét) pedig a gazdasági tanácsadást, könyvelést, jogi tevékenységet stb.-t végzők népesebb – 216 fős – csapata kapta.



42. sz. táblázat

**A hiteligények kielégítettségének aránya**

Arány	Tevékenység	Átlagos összeg eFt-ban
80% felett	Kiadói és nyomdaipari tevékenység	3844,8
	Ingatlanügyek, ingóvagyon-kölcsönzés	3181,1
70–80%-ban	Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatások	770,9
	A feldolgozóiparban: bútorgyártás	1908,9
60–70%-ban	A feldolgozóiparban:	
	papír- és papíripari termékek gyártása	2400,0
	villamosipari gépek és készülékek gyártása és javítása	2465,3
	vegyi alapanyagok és termékek gyártása	2102,1
	gumi- és műanyag termékek gyártása	3362,5
	nem fém ásványi termék gyártása	3630,2
	fémfeldolgozási termék gyártása	2501,2
	Szórakoztató és sporttevékenységek	2975,3
50–60%-ban	A feldolgozóiparban:	
	élelmiszeripar	3180,7
	ruházati termékek gyártása	2232,9
	bőrkikészítés, bőrtermék- és lábbeli gyártás	2272,2
	fafeldolgozás	3021,9
	gépek, gépi berendezések gyártása és javítása	2776,0
	járműgyártás és javítás	3091,9
	Építőipar	2694,9
	Nagykereskedelem	2540,8
	Kiskereskedelem	1986,8
	Vendéglátás	3015,6
	Szállítás és kiegészítő tevékenységei	3118,9
	Egészségügy	2122,9
	Egyéb szolgáltatás	1521,7
50% alatt:	Mezőgazdaság	2029,2
	Textíliák gyártása	4522,9
	Közúti járműkereskedelem, javítás, karbantartás	3497,7
	Szálláshely-szolgáltatás	3390,1
	Gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	1365,0
	Oktatás	3822,5
	Műszergyártás és javítás	2987,1

43. sz. táblázat

**A legmagasabb és legalacsonyabb 10–10 hitelösszeg a tevékenységek átlaga szerint**

Legmagasabb	Átlagos hitelösszeg: 2437,3	Legalacsonyabb	
Textíliák gyártása	4522,9	Köztiszt. szolgáltatás	735,7
Kiadói+nyomdai tevékenység	3844,8	Pénzügyi tev. és kiegészítő szolgáltatás	770,9
Oktatás	3822,5	Gazdasági tev. segítő szolgáltatás	1365,0
Nem fém ásványi termék gyártás	3630,2	Egyéb szolgáltatás	1521,7
Közúti jármű- és üzemanyag-keresk.	3497,7	Bútorgyártás	1908,9
Szálláshely-szolgáltatás	3390,1	Kiskereskedelem	1986,8
Gumi, műanyagtermelés	3362,5	Mezőgazdasági termelés	2029,3
Ingatlanügyek, ingóvagyon kölcs.	3181,1	Vegyi anyagok és termék	2102,1
Élelmiszer-ipari termelés	3180,7	Egészségügy	2122,1
Szállítás és kiegészítő tev.	3118,9	Ruházati termék gyártás	2232,9



Az átlag fölött és alatt csaknem egyenlő arányban oszlanak meg a különféle tevékenységek. A megoszlásból azonban úgy tűnik, semmilyen – sem a vállalkozók, sem a bankok szándékaira vonatkozatható – következtetés nem adódik. A hitelösszegeket ugyanis már kettős szűrés után osztották fel. Az első a jelentkezéskor történt, amikor a hitelkérelmeket vagy elutasították, vagy befogadták. A befogadás egyik elveként megfogalmazódott a feldolgozóipari tevékenységek előnyben részesítése, főként a kereskedelemmel, vendéglátással szemben. Ehelyett – mire a hitelkérelmeket befogadták – a kereskedelem és a vendéglátás hitelkérelmeinek mintegy harmadát tették ki a feldolgozóiparból elfogadottak. (Feltehető, hogy a jelentkezők között is hasonlóak voltak az arányok.) Amikor pedig elbírálták a hitelkérelmeket – se ez a második szűrés, ami a végleges hitelösszegeket kialakította – már nemcsak a vállalkozói szándékon, hanem elsősorban a bank által elfogadhatónak ítélt fedezeten múlt a hitel konkrét mértéke.

Nyilvánvaló ugyanakkor, hogy sem az átlag, sem a legmagasabb átlagos hitelösszegek nem minősülnek igazán magasnak. A kért és kapott hitelek elemzéséből, ezért pusztán az a következtetés adódik, hogy még a hitellel vállalkozni, fejleszteni kívánó kisvállalkozói körnek is alapvetően a hitelképesség a fő problémája – fejlesztései szerények lehetnek, mert szerény a hitelfelvételhez szükséges fedezete.

Mint már szó volt róla, a hitelek 75%-át az egyéni, 25%-át pedig a társas vállalkozások tagjai kapták. Fontosabb jelzés, hogy a 2 millió Ft alatti hitelek közül az egyéni vállalkozók részesültek 80% felett; a nagyobb összegű hitelek közül részesülők között a társas vállalkozások tagjainak részaránya nőtt meg.

táblázat  
**Egyéni és társas vállalkozások tagjainak részaránya a kapott hitel mértéke szerint**

Adatok Ft	Az egyéni vállalkozóknak adott hitel aránya %-ban	A társas	Együtt
0 Ft-ig	85,1	14,9	100,0
001–1.000.000	80,0	20,0	100,0
001–1.500.000	81,2	18,8	100,0
001–2.000.000	81,8	18,2	100,0
001–2.500.000	68,4	31,6	100,0
001–3.000.000	76,9	23,1	100,0
001–3.500.000	70,8	29,2	100,0
001–4.000.000	70,3	29,7	100,0
001–4.500.000	76,0	24,0	100,0
001–5.000.000	80,9	19,1	100,0
5.000 felett	68,0	32,0	100,0

A különféle tevékenységű társaságok tagjai közül legnagyobb arányban az egyébként kis létszámú az oktatási, valamint a kiegészítő pénzügyi szolgáltatásokat végzők részesültek a hitelből (a tevékenységet végzők hiteleinek 75%-át kapták). Az építőiparban a hitelek 62%-át, a nagykereskedelemben a hitelek 54%-a lett a társaságok tagjaié.

A hitelek elbírálása jól mutatja, hogy a bankok jobban bíztak a társaság vagyonát is maguk mögött tudó hitelfelvevőkben, mint a bizonytalanabb helyzetű egyéni vállalkozásokban.

### 3.8. A vállalkozások anyagi háttere

Vizsgálatunk harmadik kérdése az volt: milyen tőkebefektetéssel (saját erő, hitel), szerveződnek az új vállalkozások? Sajnos erről csak szórványos adataink vannak.

A kis (és nagyobb) vállalkozások vagyoni helyzetéről nincsenek nyilvános adatok.<sup>41</sup> Csupán a jogi személyiségű társas vállalkozások alapításának feltétele az előírt alapítói vagyon megléte. A nem jogi személyiségű vállalkozásoknál a magán (családi) és a vállalkozói tevékenységhez szükséges vagyon összefonódik, gyakran szétválaszthatatlanul. (Például a személyi számítógép, a gépkocsi, a műhelyként használt lakrész, garázs egyaránt igénybevehető üzleti, de tisztán személyi célra is.) Ezenkívül – mint erről az I. fejezetben szó volt – sokféle javító-szolgáltató tevékenységhez elegendőek a szerszámértékű eszközök (például különféle háztartási szerelésekhez); csakúgy mint a személyi szolgáltatásoknál (fodrászat, szépségápolás). Sőt vannak tevékenységek, amelyekhez csupán szellemi tőke (tudástőke) kell (különféle oktatások, tanácsadás, jogi tevékenység stb.). Más kérdés, hogy a jobb üzleti szolgáltatás érdekében ezeket is felszerelik segédeszközökkel: magnóval, számítógéppel stb.

A termelő tevékenységek – amelyek feltételeznek a termeléshez szükséges gépeket, berendezéseket – igen eltérő tőkeigényűek. A nyolcvanas évek végén kérdésünkre az IPOSZ (akkor még KIOSZ) több szakmai csoportja készített becslést a különböző tevékenységekhez szükséges minimális kezdő tőkéről, az induláshoz megkívánható gépek, eszközök befektetési költségéről. Az akkor becsült értékek ma már értelmezhetetlenek, hiszen időközben – legalábbis elvileg – a gépek, berendezések széles skálája vált hozzáférhetővé, beleértve az importból származó legmodernebb gépeket is. (A 80-as évek kezdő vállalkozói – ha nem külföldről, ajándékként kaptak valamit – leginkább a nagyvállal-

<sup>41</sup> Az APEH 1989-től vagyonkimutatás benyújtására kötelezte a vállalkozók meghatározott körét, köztük a nem jogi személyiségű társaságok tagjait, s a vállalkozási (1992-től társasági) adó hatálya alá jelentkezett egyéni vállalkozókat. Az így nyert adatokból tudomásunk szerint semmilyen, a vagyoni jövedelmük után adóznak.



latok leselejtezett gépeihez juthattak hozzá, nem egyszer a MÉH-telepeken.) Az árak is elég alaposan megváltoztak, az infláció és a termelőeszköz-import együttes hatására.

Az egykori becslés eredményeiből annyi azonban még feltehetően felhasználható, hogy az eltérő tevékenységekhez eltérő mértékű tőkebefektetés kell, és az, hogy a befektetés nagysága azonos tevékenység esetén is függ a társadalmi-gazdasági környezettől: a működési helytől (főváros vagy éppen kisközség); a konkurenciától (ami a vevők igényeit is alakítja), de főként azzal, hogy a vállalkozást a korszerűsítésre készíti.

E hatásokat sajnos nincs módunkban átfogóan vizsgálni, mintánk csak néhány következtetésre ad módot.

Mindenekelőtt: a már korábban is vállalkozó 1411 főnek a hitelkérelemben egyfajta vagyonkimutatást is kellett készítenie. Úgy tűnik, hogy ezt nem minden bank kérte, már csak azért sem, mert a vállalkozók közül csak relatíve kevesen rendelkeztek ilyennel. Vagyonkimutatást csak a mérlegkészítésre kötelezett (a társasági adó hatálya alá tartozó vagy oda jelentkező) vállalkozóknak kell készíteniük. A mintánk zömét adó, személyi jövedelemadót fizető kisvállalkozónak nincs vagyonkimutatási kötelezettsége. A hitelkérelemben – ha a bank kívánta – ők is szolgáltatott adatokat. Mindenesetre a Start-hitelben részesülők csak kis hányada nyilatkozott a vállalkozás vagyonáról, a legtöbben 1991-ben, a már működő vállalkozások mintegy 40%-a. A relatíve kevés adat, – amelyben ráadásul keveredik a személyi jövedelemadót fizetők vállalkozásainak a háztartással összefonódó vagyona, s a tényleges vagyonnal bíró, nagyobb egyéni és társas vállalkozásoknak a vagyonkimutatáson alapuló értéke – ismét csak tendenciaszerű következtetésekre ad módot.

A vagyoni helyzetre vonatkozó kérdések között tételesen szerepelt a forgóeszközök értéke, az állóeszközök nettó értéke, a befektetések, a követelések és a tartozások összege, valamint önálló tételként a saját vagyon. A pénzügyi információk közül a (részben már bemutatott) adózás előtti eredmény adatain túl az állóeszközök és a saját vagyon értékére vonatkozókat elemeztük önállóan, mint amelyek képet adhatnak a vállalkozók és vállalkozásaik anyagi erejéről. (Az egyéb pénzügyi információk – mint a hitelek és a követelések egyenlege, a befektetések értékelése stb. ugyancsak érdekes lehetne, de az ilyen adatok részben szórványosak, részben könyvvizsgálói alapossá-

gú elbírálást igényelnének, amit – ismereteink szerint – a hitelnyújtó bankok sem végeztek el.)

A vagyon értékéről 1988-tól kaptunk adatokat, bár évenként elég kevesektől. Az évenkénti adatok mind a korábbról továbbvezetett, mind az adott évben újonnan belépettek vagyonának (feltehetően becsült) értékét együtt tartalmazzák. (Sajnos, azt nem tudtuk megállapítani, hogy a bankok mennyire tekintették ezeket az adatokat fontosnak, mennyire vették komolyan. A vállalkozók anyagi helyzetének felmérésekor valószínűleg csak a hitelfedezetre vonatkozó adatok valódiságát firtatták.)

Noha a vállalkozóknak ezúttal is célszerűnek tűnhetett, hogy anyagi helyzetükről kedvező képet adjanak, az összkép – csakúgy, mint az árbevételek esetében – alapvetően kis vagyonú kisvállalkozói réteget mutat. Pontosabban: a heterogén adatok ismét a két pólust rajzolják ki: a kis – legfeljebb 1 milliós vagyonnal rendelkezőkét és az 5 millió Ft-nál nagyobb vagyonúakét. (Ismét emlékeztetünk rá, hogy az 1988-as és az 1993-as vagyonok pénzbeli értéke csak az infláció hatásának kiszűrése után lenne összemérhető. Minthogy erre nincs módunk, csupán bemutatjuk a vállalkozók által megadott értékeket.)

A vagyonadatok mindenekelőtt az 1989–91-ben igen szerény vagyonnal rendelkezők beáramlását mutatják. Míg 1988-ban alig van a kisvállalkozók között vagyon nélküli, 1989-ben már 34, 1990-ben 46, 1991-ben 38% a legfeljebb 1 milliós vagyonnal rendelkezők aránya. 1992-től ez az arány csökken ugyan (27%), de még 1993-ban is 22%, azaz minden ötödik kisvállalkozó csak szerénynek mondható vagyonnal rendelkezik.

Adataink alátámasztani látszanak azt a köznapi tapasztalatot, hogy a 90-es évektől vállalkozásba kezdők zömmel olyan – főként alkalmazotti – társadalmi rétegekből érkeztek, amelyek nemigen tudtak vagyont gyűjteni, s vállalkozásaikba jelentős összegeket fektetni. Az a körülmény, hogy mintánkban – különösen 1992-ben és 1993-ban – szűkül ez a csoport, leginkább arra utal, hogy a vagyontalanok esélytelenek voltak a bankhitelre is.

A másik póluson, a vagyonosak körében az évek múlásával erőteljesnek tűnik a növekedés. Míg 1988–1990 között a vállalkozók mintegy 20%-a mutatott ki 5 milliónál nagyobb vagyont, 1991-től arányuk egyre nagyobb, s 1993-ban eléri a vagyonról nyilatkozók 41%-át. Ez persze a hitelbírálás következménye



**A saját vagyon értéke**

Értékhatár	1988		1989		1990		1991		1992		1993	
	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%
500.000 Ft-ig	4	6	34	25	123	28	106	20	50	17	26	15
500.001–1.000.000	1	2	12	9	77	18	98	18	29	10	12	7
1.000.001–1.500.000	–	–	11	8	47	11	68	13	25	9	13	8
1.500.001–2.000.000	8	13	11	8	22	5	35	7	17	6	13	8
2.000.001–2.500.000	9	14	13	10	24	6	26	5	18	6	10	6
2.500.001–3.000.000	10	15	11	8	20	4	24	4	25	9	9	5
3.000.001–3.500.000	4	6	6	4	11	3	13	2	9	3	6	3
3.500.001–4.000.000	14	22	13	10	16	4	13	2	8	3	3	2
4.000.001–4.500.000	–	–	2	1	6	1	11	2	10	3	5	3
4.500.001–5.000.000	2	3	–	–	8	2	8	1	5	2	4	2
5.000.000 felett	12	19	23	17	77	18	138	26	95	32	71	41
Együtt	64	100	136	100	433	100	540	100	291	100	172	100

lehet ezúttal is; bár azt is jelzi, hogy akinek sikerült vállalkozóként megvetni a lábát, azok közül többeknek sikerült évről évre növelni vagyonát is. Ráadásul ebben a körben összpontosul az adott évben jelzett összes vagyonérték meghatározó hányada: 1988-ban az összes vagyonérték 40%-a volt a legvagyonosabb vállalkozások birtokában, majd a következő években rendre: 58, 69, 81 és 88%. Ebben a körben folyamatosan nőtt az egy főre jutó átlagos vagyonérték is: 1988-ban 8 millió, 1993-ban 18,2 millió volt az átlag.

Azaz a polarizáció – legalábbis a vagyonról nyilatkozó régebbi vállalkozások körében – igen jelentős, a szerény vagyonúaktól egyre jobban elválnak a nagy vagyonnal rendelkezők. Összehasonlításként 3 kategóriában mutatjuk be a vagyonok egy főre jutó átlagos megoszlását: a legfeljebb 1 millió forintos, az 1–5 millió és az 5 millió forint feletti kategóriákban.

A fenti adatokban együtt szerepelnek az egyéni vállalkozók és a társas vállalkozások tagjai. A társas vállalkozók száma évről évre növekedett a vagyonukról nyilatkozók között, feltehetően azért is, mert a társaságoknál rendelkezésre álltak a kötelezően elkészítendő vagyonmérlegek. Az a tény, hogy mégis az egyéni vállalkozók vannak többségben a vagyonról nyilatkozók között, vélhetően elsősorban a bankok igényének következménye. Az pedig, hogy a nagyobb vagyonról számot adók között is magas az egyéni vállalkozók aránya, nem feltétlenül jelenti azt, hogy árbevételük meghaladja az évi nettó 50 millió forintot (tehát vagyonkimutatás készítésére kötelezettek), hanem talán csak azt, hogy tudták: vagyonnyilatkozatuk tartalma előnyösen befolyásolhatja a bank véleményét a kölcsön odaítélésekor.

Más oldalról: a polarizáció a társaságok körében is egyértelmű. Kétségtelen, hogy az 5 milliónál na-

gyobb vagyonok zömmel a társaságok tulajdonában vannak, s ebben a körben a kimutatott vagyonok összege is jóval meghaladja az egyéni vállalkozókét. Ugyanakkor a társaságok régebbi és jövőbeli tagjai között – különösen 1990–1992-ben – a vagyonról számot adók zöme a kisebb (1 millió Ft-nál kevesebb) és a közepes (1–5 millió közötti) vagyonúakhoz tartozik.

A számokból kirajzolódó kép összhangban van a köznap tapasztalatokkal. Mint köztudott, a nem jogi személyiségű társaságoknak – amelyek a szabályok szerint vagyonkimutatásra kötelezettek – nincs kötelezően előírt alapítói vagyona.

Tagjaiknál ugyancsak összefonódik a személyi és a vállalkozói vagyon is. A vállalkozáshoz (is) használt gépkocsitól az iroda felszerelésének minősített könyvespolcig, a személyi számítógéptől a faxig igen sok minden elszámolható a vállalkozás vagyonaként, különösen, ha az adószabályok is megengedik (például a vállalkozás vagyonaként, különösen, ha az adószabályok is megengedik (például a beszerzés vagy egy része a vállalkozás kiadásaként számolható el). A nem jogi személyiségű társasági formák éppen azért váltak olyan népszerűvé, mert alapításukhoz nem kötelező a tőkebefektetés, és lehetőséget adnak az adózás elkerülésére.

Természetesen az általunk elemzett tendenciákból még a Start-hitellel vállalkozók esetében sem lehet a teljes sokaság vagyoni helyzetére következtetni; azt azonban jelzik, hogy a vállalkozói kör ma már erősen rétegzett, s hogy egy részüknél jelentős vagyonok halmozódtak fel. A vagyonukról nyilatkozók köréből is kiemeltük a legnagyobb létszámú, 1991. évet, amelynek adatai elég jól illusztrálják a fentebb leírtakat.



46. sz. táblázat

**A vagyon összegének egy főre jutó átlaga**

Évek	Legfeljebb 1 millió			Saját vagyon 1–5 millió			5 millió felett			Együtt összes vagyon			
	fők száma	egy főre jutó átlagos vagyon eFt-ban	vagyon összege az összes vagyon %-ában	fők száma	egy főre jutó átlagos vagyon eFt-ban	vagyon összege az összes vagyon %-ában	fők száma	egy főre jutó átlagos vagyon eFt-ban	vagyon összege az összes vagyon %-ában	fők száma	eFt-ban	%-ban	egy főre jutó átlag
1988	5	415,2	0,9	47	3039,5	59,2	12	8.053,2	39,9	64	241.322	100	3771
1989	46	318,0	3,3	67	2604,6	38,8	23	11.323,2	57,9	136	449.569	100	3306
1990	200	458,5	5,9	156	2436,5	24,6	77	13.954,3	69,5	433	1.546.283	100	3571
1991	204	509,7	3,5	198	2270,5	15,2	133	18.090,8	81,3	535	2.959.605	100	5532
1992	79	415,1	1,9	117	2551,3	17,2	95	14.829,7	80,9	291	1.740.114	100	5980
1993	38	338,4	0,9	63	2528,4	10,9	71	18.213,5	88,2	172	1.465.304	100	8519

47. sz. táblázat

**A vagyon értéke az 1991-ben nyilatkozók körében**

A vagyon értéke	Fők száma					Nettó érték eFt egy főre jutó átlag		
	egyéni	társas	együtt	%-ban	összesen	egyéni	társas	összesen
500.000 Ft-ig	90	16	106	19,6	24.312	235,6	202,6	229,4
500.001–1.000.000	64	34	98	18,2	79.658	748,2	943,2	812,8
1.000.001–1.500.000	30	38	68	12,6	84.019	122,2	124,2	123,6
1.500.001–2.000.000	23	12	35	6,5	60.777	175,9	170,6	173,6
2.000.001–2.500.000	10	16	26	4,8	58.641	217,9	230,3	225,5
2.500.001–3.000.000	15	9	24	4,4	68.177	286,6	280,0	284,0
3.000.001–3.500.000	7	6	13	2,4	42.470	324,8	328,9	326,7
3.500.001–4.000.000	10	3	13	2,4	49.331	384,0	364,5	379,5
4.000.001–4.500.000	8	3	11	2,0	47.177	425,2	438,7	428,9
4.500.001–5.000.000	6	2	8	1,5	38.968	428,8	500,0	487,1
5.000.000 Ft felett	60	78	138	25,6	2.406.075	1597,7	1958,1	1743,5
Összesen:	323	217	540	100,0	2.959.605	384,6	811,2	548,1

Tevékenységek szerint – a nemzetgazdasági ágak aggregált csoportjai alapján számolva – 1991-ben a legtöbb jelentős saját vagyonnal rendelkező vállalkozó a nagykereskedelemben és a mezőgazdaságban működött: a tevékenységet végzők 9–9%-a tartozott ebbe a körbe. Az építőiparban és a feldolgozóiparban 6–6%-ot tett ki arányuk. A többi tevékenységi körben – bár úgyszólván mindenütt előfordul egy-egy vagyonosabb vállalkozó – az arányok jóval szerényebbek.

A saját vagyonon kívül – mint már jeleztük – a vagyonnyilatkozat tartalmazhatta az állóeszközök nettó értékére vonatkozó adatokat is. A már korábban is vállalkozó 1411 fő közül csak kevesen adtak számot a működés technikai feltételeit jelentő állóeszközök pénzbeli értékéről – feltehetően azért is, mert nem minden tevékenység igényel állóeszközöket.

Bár az első, erre vonatkozó adatok 1988-ból származnak, még 1991-ben is csak 423-an közöltek adatot állóeszközük (becsült) nettó értékéről, ez a régebbi vállalkozók mintegy 20%-a.



**Az állóeszközök nettó értéke**

Év	Az állóeszközről adatot szolgáltatók száma	Érték ezer forintban										Kimutatott érték összesen	Egy vállalkozóra jutó átlag	A kimutatott vagyonhoz viszonyított aránya
		500-ig		500–1000		1000–3000		3000–5000		5000-nél több				
		fő	%	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%			
1988	6	3	50,0	1	16,7	1	16,7	1	16,6	–	–	6 115	1019,2	25,3
1989	53	22	41,5	10	18,9	12	22,6	5	9,5	4	7,5	96 755	1825,6	21,5
1990	311	123	39,6	75	24,1	65	20,9	25	8,0	23	7,4	596 010	1829,6	36,8
1991	423	131	30,9	63	14,9	101	23,5	37	8,7	91	25,6	1 645 853	3890,9	55,6
1992	277	57	20,6	37	13,4	82	29,6	37	13,4	64	23,0	1 209 068	4364,9	69,5
1993	178	27	15,2	25	14,0	56	31,5	23	12,9	47	26,4	1 102 999	6196,6	75,3

Megjegyezzük, hogy az egymást követő évek adatai egyfelől halmozódásokat tartalmazhatnak, másfelől – különösen az 1992–93. évek – a vállalkozás indulása előtt felhalmozott eszközökre is vonatkozhatnak.

A táblázatból – csakúgy, mint a 3.4.1. részben bemutatott eredményadatokból – mindenekelőtt az tűnik ki, hogy az állóeszközökről számot adók körében évről évre nő az egy főre jutó átlagos érték, s egyre nagyobb hányadát adja a vállalkozás vagyonának, legalábbis a régebbi vállalkozók 20–25 százalékánál. Kialakulóban van tehát – bár egyelőre szűk – vállalkozói réteg, amelynek vagyona egyre inkább az értékes termelőeszközökön alapul. Fontos jelenség, hogy az állóeszközök értékének zömét a társaságok mutatták ki. Magából a táblázatból csupán két tendenciaszerű következtetés adódik.

Az egyik: hogy az évek múlásával csökken a relatív kis (500 ezer forintnál kisebb) állóeszközű vállalkozások aránya, s folyamatosan nő az 5 milliónál nagyobb értékű eszközöket használóké.

A másik: hogy noha minden értéktartományban vannak vállalkozások, a vállalkozások két nagyobb csoportba sorolhatók: a legfeljebb 1 milliós értékhatár alatti (azaz, egy közepes árú személygépkocsi áránál kevesebb), és az 5 millió feletti értékkel rendelkezők csoportjába.

Kis mintánk szerint 1992-ig még a szerényebb értékű berendezésekkel rendelkezők voltak többségben. (Ha a határt a 3 milliónál húzzuk meg, még szembetűnőbb

a kisebbek túlsúlya: 1991: 69,7%, 1992: 63,4%, 1993: 60,0%.)

Azt, hogy a különböző tevékenységeket végzők mennyi állóeszközzel rendelkeztek, a legnagyobb létszámú 1991. évről tekintettük át.

Az 1991-ben kimutatott összes állóeszköz értékének több mint 60%-a három ágazatban összpontosult: a kiskereskedelemben (31%), a feldolgozóiparban (21%) és a szállításban (10%). Ezenkívül a mezőgazdasági tevékenységeknél volt az akkori állóeszközök értékének 8,5%-a, a személyi szolgáltatásokat (mosás, vegytisztítás, fodrászat, szépségápolás stb.) végzőknél pedig 6,8%-a. A többi nemzetgazdasági ágban dolgozók csak szórványosan mutattak ki állóeszközöket.

A fenti, ágazati arányokat jórészt a tevékenységet végzők száma alakította (mint pl. a kereskedelemben működők mintegy 40%-os aránya stb.). Valamivel pontosabban mutatják a helyzetet az egy főre jutó átlagok. A mutatószámot csupán a régebbi vállalkozásokat alapul véve számítottuk ki, nemzetgazdasági áganként. Az egy főre jutó átlagérték a mezőgazdaságban a legmagasabb: 3466,6 ezer Ft, továbbá az egészségügyi szolgáltatásokban (2955,3 ezer Ft). A feldolgozóipari átlag már szerényebb: 2457,8 ezer Ft, jelezve a termelőberendezések relatív szerény értékét. Számos más ágazatban is 2 millió Ft körüli az átlag: a kis- és nagykereskedelemben, sőt, a közúti szállításban már az 1,5 milliót sem éri el. A legalacsonyabb – természetesen – a nem eszközigenyes tevékenységek-



ben (oktatás: 132 ezer Ft; gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatások: 247,5 ezer Ft, azaz, egy személyi számítógép értéke).

A vagyoni helyzetet csak a fenti, kevés és bizonytalan információ alapján volt módunkban áttekinteni. A rendelkezésre álló adatok azonban egybehanganak a köznapi tapasztalatokkal: még a hitelért folyamodók közül is csak kevesen tudnak érdemleges vagyronról számot adni. Feltételezhető, hogy különösen a régebbi vállalkozóknak az átlagosnál valamivel jobb vagyoni helyzetét elsődlegesen a háztartások, a család vagyona adja, és nem a vállalkozást szolgáló technikai felszereltség. Más szóval: a vállalkozók jobb módúak, mint vállalkozásaik.<sup>42</sup>

A Start-hitel felvételének célja éppen az volt, hogy a vállalkozásaikat fejlesszék.

### 3.9. A saját erő és a hitelek fedezete

A vállalkozók anyagi helyzetéről két további információforrás tájékoztat: a hitelhez felajánlott saját erő összege, s a fedezetül felkínált vagyon.

Mint köztudott, a fejlesztéshez szükséges forrásnak a bankok 70%-át adták, 30%-nyi saját forrással a vállalkozónak kellett rendelkeznie. A saját erő összegének megállapításakor a bankok – 20% erejéig – figyelembe vehették a fejlesztésbe már befektetett összegeket, 10%-ot pedig készpénzzel kellett fedezni. (A már befektetett összeg lehetett például üzletrésztvásárlás, bérleti jog megvétele, a megkezdett építkezés, megvásárolt gép, berendezés stb.). A legalább 10%-nyi készpénz ugyancsak kedvezőbb, mint a hitelezési gyakorlatban általában megkívánt 20–25 százalék; százezer forint készpénzzel 1 milliós fejlesztéshez lehetett jutni. A saját erőként ily módon elszámolható tételek mértéke természetesen befolyásolta az igényelhető hitel összegét is.

A megadott hitelösszegre a bankok általában 150%-os fedezetet kívántak meg. (Kezdetben néhány bank ennél jóval többet is igényelt.) A fedezetként felajánlott vagyon természetesen nem, vagy csak részben azonos az idézett vagyonkimutatásban szereplővel, mert egyfelől nem minden vagyontétel alkalmas a bank számára fedezetnek, másfelől a hitelkérelmekben csak annyi vagyon szerepel, amennyi a fedezetként elégséges. A fedezetként felajánlott tételek azonban önmagukban is sokatmondóak.

Mielőtt e tételek elemzésére rátérnénk, megjegyezzük: a bankok a hitelbírálathoz részletes pénzügyi, üzleti tervet kértek a vállalkozás tervezett jövedelmezőségéről is, mégpedig legalább 4 évre előre. Az üzleti tervnek részleteznie kellett az árbevételt, a költségeket (köztük az anyagköltséget, bérköltséget, a közteher, az amortizáció, a bankkamatok költségeit), kiszámítva az adózás előtti nyereséget, az adókat, az adózott nyereség és a tőketörlesztés összegét a következő 4 évre.

A kisvállalkozók többsége először kényszerült a jövedelmezőséget évekre előre kiszámítani, s lényegében a Start-hitelnek köszönhető, hogy az üzleti terv készítése, mint norma megjelent a kisvállalkozók gyakorlatában. (Mint említettük, meg is szaporodtak körülöttük az üzleti terv készítésére vállalkozó profik és amatőrök.)

A jövedelmezőségi számítások ellenőrzése vélhetően nagy feladatot jelentett volna a bankok alkalmazottai számára is – ha valóban fontosnak tekintik azok érdemi elbírálását. Többéves eredményterv stabil gazdálkodási körülmények között szükséges és hasznos lehet; a magyar gazdaságban azonban a recesszió, az infláció, az adómértékek, sőt a banki kondíciók változása is túlságosan bizonytalaná teszi a több évre szóló kalkulációkat. A bankok, noha megkövetelték az üzleti terveket, maguk is tudták, hogy azok bizonytalan értékűek. Ezért a kisvállalkozások – egy-egy vegyeskereskedés, pékség, nyúltenyésztés, teherfuvarozás – piacképességének megítélésekor az eredmény-kalkulációkat inkább csak 1–2 évre vizsgálták; a meghatározó követelmény az volt, hogy a hitelre legyen elegendő, megfelelő biztosítékot nyújtó fedezet.

Az eredményterveket a fentiek miatt magunk se tekintettük feldolgozásra érdemesnek: tételeik csupán a kiszámíthatatlan jövő látszólag pontos számokba foglalása.

A hitelhez jutás első feltétele – mint jeleztük – a 30%-nyi saját erő megléte.

Emlékeztetünk rá, hogy a vállalkozók eredetileg több mint kétszeresét kérték annak az összegnek, mint amennyit végül is megkaptak. A hitelkérelmekben ennek megfelelően a 30%-nyi saját forrás, tehát a várakozásoknak megfelelő összeg szerepel.

<sup>42</sup> A KSH 1992–93-ban végzett életkörülmények és életmód vizsgálatáról, közelebbről a háztartások kulturális eszközökkel és háztartási gépekkel ellátottságáról közreadott adatai szerint az 1986 és 1993 között a vezetőkön kívül az önálló kisiparosok és kiskereskedők háztartásai voltak a legjobban, legtöbb modern eszközzel felszerelve. Az adatokból az a következtetés adódott, hogy a vizsgált években – 1986 és 1993 között – e társadalmi csoportok tagjainak számottevően kedvezőbb lehetőségei voltak az anyagi gyarapodáshoz, mint a többieknek. (Harcsa, 1994.)



49. sz. táblázat

**A hitelhez felajánlott saját forrás**

Értékhatár	Összesen Ft-ban	db	%
500.000 Ft-ig	317.910	1000	31,4
500.001–1.000.000	598.298	786	24,7
1.000.001–1.500.000	521.335	410	12,9
1.500.001–2.000.000	403.946	224	7,0
2.000.001–2.500.000	427.976	191	6,0
2.500.001–3.000.000	403.023	143	4,5
3.000.001–3.500.000	231.192	71	2,2
3.500.001–4.000.000	222.915	59	1,9
4.000.001–4.500.000	176.040	41	1,2
4.500.001–5.000.000	254.662	53	1,6
5.000.000 felett	3.028.604	209	6,6
Összesen:	6.585.901	3187	100,0

Mint az adatok mutatják, a vállalkozók csaknem egyharmada legfeljebb 500 ezer Ft-ot, több mint fele, legfeljebb 1 millió saját forrást kívánt felajánlani, csaknem 70%-uk mindössze másfél milliót. (A legkisebb felajánlott összeg 40 ezer Ft volt.) Azaz: a remélt hitelek eleve szerény összegűek voltak. A legtöbben vagy eleve kisebb mértékű fejlődést terveztek, vagy nem rendelkeztek több saját erővel ahhoz, hogy jelentősebb hitellel alapozzák meg indulásukat, növekedésüket.

5 millió feletti saját erővel 172 egyéni és 59 társas vállalkozás rendelkezett.

A saját forrás mértékén túl a vállalkozók vagyoni helyzetére engednek következtetni a hitelfedezetként felajánlott vagyoni biztosítékok is.

A hitelfelvevők többféle biztosítékot ajánlhattak fel fedezetként.

50. sz. táblázat

**A fedezetként felajánlott biztosítékok**

Fedezet	Felajánlotta*	
	fő	%
Zálogjog a fejlesztésre	1216	38
Ingtatlanra jelzálog bejegyzése	2610	82
Készfizető kezesség	413	13
Start-garancia	191	6
Egyéb	542	17
Ebből		
árúkészlet	199	6
jármű	193	6
gépek, berendezések	466	15

\* Minthogy a teljes hitelfedezet esetleg több tételből állt össze, a soronkénti létszám- és százalékadatok azt jelzik, hogy a 3187 hitelfelvevő közül mennyien ajánlották fel az adott fedezetet.

Zálogjog bejegyzése a fejlesztés keretében létrejövő eszközökre – amit a vállalkozók 38%-a ajánlott fel – egyike a leggyakoribb biztosítékoknak, mert a hitelből vásárolt eszközök – gépek, berendezések – egyszersmind önmaguk természetes fedezetei is; ennek tekintették a bankok is.

Az adatokból csak azt tudtuk megvizsgálni: jellegzetesen milyen fejlesztésekre jegyezték be zálogjogot?

A tevékenységek szerinti elemzésből egyértelműen kitént, hogy a zálogjog felajánlása nem a végzett tevékenységtől, hanem a fejlesztés természetéből következett: a legtöbb esetben a vásárolni kívánt gépet, berendezést fel is ajánlották a hitel (részleges) fedezetéül. Így, miközben a feldolgozóiparban működők 28%-a ajánlotta fel fedezetként a hitelből létrejövő fejlesztést, a vegyiparban, a nyomdaiparban, a híradás-technikai iparban stb. gépet, berendezést vásárlók 80–100 százaléka ajánlotta fel ezt fedezetül; a teher- és személygépkocsit vásárlók 56%-a, a számítástechnikai szolgáltatásokat végzők 90%-a stb.

A zálogjog felajánlása nem függött a hitelösszeg nagyságától.

51. sz. táblázat

**A felvett hitelek megoszlása azoknál, akik a fejlesztésre kérték a zálogjog bejegyzését**

Értékhatárok Ft	Együtt eFt-ban	fő	%
500.000 Ft-ig	46.779	98	8,1
500.001–1.000.000	230.255	276	22,7
1.000.001–1.500.000	210.451	156	12,8
1.500.001–2.000.000	297.977	158	12,9
2.000.001–2.500.000	156.289	68	5,6
2.500.001–3.000.000	294.240	101	8,3
3.000.001–3.500.000	137.883	41	3,4
3.500.001–4.000.000	193.839	50	4,1
4.000.001–4.500.000	120.653	28	2,3
4.500.001–5.000.000	426.785	86	7,1
5.000.000 felett	1.188.029	154	12,7
Összesen:	3.303.180	1216	100,0

Ingtalant a vállalkozók 82%-a ajánlott fel fedezetül. Az első figyelemre méltó tény, hogy meghatározó többségüknek volt felajánlható ingatlana.

A hitelkérelmekhez 3 hónapnál nem régebbi tulajdoni lapot, valamint hivatalos értékbecslést kellett csatolni. Mint az adatok mutatják, a vállalkozások kétharmada rendelkezett számottevő, 5 milliónál értékesebb in-



gatlanvagyonnal. Természetesen 2–3 évvel ezelőtt vidéken a 2–3 milliót érő ingatlan is jelentős értéket képviselhetett, és kétmilliónál értékesebb ingatlana a hitelért folyamodók 68%-ának volt. Sőt, előzetes feltételezésünktől eltérően – miszerint a nagyobb értékű ingatlanokat a társaságok tagjai ajánlották volna fel, mint a társasági vagyon résztulajdonosai – kitűnik, hogy a legértékesebb ingatlanok tulajdonosainak csaknem háromnegyede magánszemély.

52. sz. táblázat

**A felajánlott ingatlan értéke szerinti megoszlás**

Értékhatárok	Együtt eFt-ban	fő	%
500.000 Ft-ig	13.303	34	1,0
500.001–1.000.000	99.541	123	3,9
1.000.001–1.500.000	267.638	207	6,5
1.500.001–2.000.000	324.380	182	5,7
2.000.001–2.500.000	396.626	173	5,4
2.500.001–3.000.000	408.833	144	4,5
3.000.001–3.500.000	224.276	88	2,8
3.500.001–4.000.000	354.140	93	2,9
4.000.001–4.500.000	336.829	78	2,4
4.500.001–5.000.000	337.302	70	2,2
5.000.000 Ft felett	8.845.675	635	20,2
Nem szerepelt ilyen biztosíték	–	1360	42,7
Összesen:	11.608.543	3187	100,0

Ez mindenekelőtt azt, a többször idézett köznapi tapasztalatot látszik igazolni, hogy a vállalkozói réteg egy része valamivel jobb anyagi körülmények között él, mint a bérből és fizetésből élők átlaga. Másfelől azonban azt is, hogy az elmúlt években e családok megtakarításaikat jelentős mértékben fordították ingatlanszerzésre.

Noha mintánk nem tesz lehetővé érdemleges elemzést, emlékeztetünk rá: a hitelfelvévők szerény hányada adott csak számot meglévő állóeszközökről. (A legtöbbben, 423-an 1991-ben, a régebben működők összesen 30%-a.) Az állóeszközök értéke ugyanabban az évben átlagosan 3,8 millió, 1992-ben

4,4 millió Ft volt. Ezzel szemben áll az ingatlanok tulajdonlása, s átlagos értéke: 4 milliónál értékesebb, fedezetül felajánlott ingatlannal az érintettek 40%-a rendelkezett.

A legkisebb értékű ingatlantulajdonnal rendelkezők legnagyobb arányban (11%) a teher- és személyszállítók körében vannak; s 5–6%-nyi a kiskereskedők, valamint a büfét, falatozót, stb.-t üzemeltetők között. A többieknél a tevékenység szerint nincs kimutatható kapcsolat.

Készfizető kezest (fizetőképes, tőkeerős céget) a vállalkozók 13%-a (188 egyéni vállalkozó és 225 társasági tag) tudott a banknak ajánlani. Közismert, hogy a készfizető kezesség vállalása teljes felelősségvállalást jelent, amit nagyfokú bizalom, szoros családi, baráti, üzleti kapcsolat alapozhat csak meg. Figyelemre méltó, hogy a nagyobb hitelek igénylők rendelkeznek ilyen kapcsolatokkal nagyobb arányban – bár a 4,5 milliós hitelt vagy annál többet felvevő 89 vállalkozó közül 41 társaság tagja, akikért feltehetően a vállalkozás vállalta a készfizető kezességet. Egyébként az sem kizárt, hogy a bankok részesítették előnyben a készfizető kezéseket (is) felvonultatni képes hitelkérőket.

53. sz. táblázat

**A készfizető kezesekkel rendelkezők**

Értékhatárok	A megítélt hitelösszeg		Ebből: készfizető kezesekkel rendelkezők		Megítélt hitelösszeg eFt-ban	Az adott összeget felvevők %-ában
	fő	%	fő	%		
500.000 Ft-ig	365	11,5	42	10,2	19.946	11,5
500.001–1.000.000	837	26,3	93	22,5	72.792	11,1
1.000.001–1.500.000	402	12,6	44	10,7	57.334	11,0
1.500.001–2.000.000	370	11,6	40	9,7	74.102	10,8
2.000.001–2.500.000	202	6,3	32	7,7	73.977	15,9
2.500.001–3.000.000	235	7,4	32	7,7	93.296	13,6
3.000.001–3.500.000	103	3,2	15	3,6	50.980	14,7
3.500.001–4.000.000	104	3,3	15	3,6	59.164	14,4
4.000.001–4.500.000	55	1,7	11	2,7	46.440	20,0
4.500.001–5.000.000	161	5,1	31	7,5	153.455	19,3
5.000.000 felett	353	11,0	58	14,1	511.243	16,4
Összesen	3.187	100,0	413	100,0	1.212.729	



Egyébként a különböző tevékenységűek közül az építőiparban és a nagykereskedelemben működők rendelkeztek a legnagyobb arányban készfizető kezesekkel: minden harmadiknak volt keze. A legkevésbé a kis-kereskedők (8,8%) és a szálláshely-szolgáltatók, vendéglátók (9,5%) tudhattak maguk mögött készfizető kezeset.

Az egyéb felajánlott biztosítékok közül a legjelentősebb tétel a meglévő gépek, berendezések száma. Szemben az ingatlanokkal, termelőberendezést elég kevesen kínáltak hitelfedezetként, feltehetően azért is, mert még a régebben vállalkozók közül is relatíve kevesen rendelkeznek ilyenekkel. Ráadásul a bankok sem szívesen fogadják el termelőberendezést fedezetként, mert az eszközök elavulnak, eladhatatlanok stb.

A hitelnyújtásnál különleges figyelem fordul a Start-garanciát kérőkre, azokra, akik saját maguk nem rendelkeztek elegendő fedezettel. Helyettük, éppen e réteg vállalkozóvá válásának elősegítésére, a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítványnál létrehozott Start-ga-

A garancia kérése meghosszabbította a hitelbírálat időtartamát, s elutasítással is járhatott. Ráadásul csökkentette a bankoknál a felszámítható, amúgy is rendkívül alacsonynak tekintett, 2%-os kezelési költséget. A kisebb bankok nem is kívántak foglalkozni a garanciát kérőkkel; a nagyok se szívesen vállaltak ilyen ügyfeleket. Mindössze néhány banknál éri el a 10–15%-ot a Start-garanciában részesült vállalkozók aránya.

Mintánkban csak azok szerepelnek, akik a garanciát megkapták. A garancia vállalásáról egy zsűri döntött. Adataink leginkább azt mutatják: jellegzetesen milyen tevékenységeket részesített a zsűri előnyben? Mekkora hitelekre vállalta a garanciát.

146 egyéni vállalkozó kapta meg a garanciát, közülük 74-en már régebbi vállalkozók. A társaságokba lépők közül 45-en részesültek Start-garanciában.

A garancia a kiosztott hitelek 7,4%-át fedezte, kisebb és nagyobb hitelekre egyaránt megadták.

54. sz. táblázat

### **Start-garanciában részesültek**

Értékhatárok	Hitelben részesült		Ebből Start-garanciában részesült		A kapott hitel összege eFt-ban	A garanciában részesültek a hitelfelvevők %-ában
	fő	%	fő	%		
500.000 Ft-ig	365	11,5	13	6,8	6.300	3,6
500.001–1.000.000	837	26,3	34	17,9	28.412	4,1
1.000.001–1.500.000	402	12,6	30	15,8	40.217	7,5
1.500.001–2.000.000	370	11,6	11	5,8	19.922	9,0
2.000.001–2.500.000	202	6,3	27	14,1	61.525	13,4
2.500.001–3.000.000	235	7,4	17	8,9	48.145	7,2
3.000.001–3.500.000	103	3,2	5	2,6	17.400	4,8
3.500.001–4.000.000	104	3,3	3	1,5	11.550	2,9
4.000.001–4.500.000	55	1,7	5	2,6	21.012	9,1
4.500.001–5.000.000	161	5,1	17	8,9	84.800	10,6
5.000.000 Ft felett	353	11,0	29	15,1	236.150	8,2
Összesen:	3187	100,0	191	100,0	575.433	

rancia Alap vállalta a fedezet nyújtását, mégpedig az igényelt 150%-os hitelfedezet hiányzó hányadára, készfizető kezesként.

Az OKFI adatai szerint 208-an kaptak, az általunk vizsgált hitelfelvevők közül 191-en kértek Start-garanciát.<sup>43</sup> A bankok nem szerették a saját fedezettel csak részlegesen rendelkező ügyfeleket. Az elutasított hitelkérelmekben magas a Start-garanciát kérők aránya.

A tevékenységek szerinti áttekintés arra utal, hogy a zsűrizésnek nem voltak egyes tevékenységeket előnyben részesítő, másokat elutasító szempontjai. (Elvileg, a zsűri egyik tagjának közlése szerint, volt preferenciájuk: a termelő tevékenységeket előnyben kívánták részesíteni. Ilyen pályázat azonban nem sok érkezett, különösen ami az egyéb követelményeknek is megfelelt.) Végül szórványosan mindenféle tevékenységi körben akadt egy-két garanciavállalás. Az ágazaton-

<sup>43</sup> Az MVA Start-garancia Alap kimutatása szerint összesen 448 pályázat érkezett, ebből 1993. december 31-ig 346 pályázatot fogadtak el.



ként összevont arányok szerint a mezőgazdasági vállalkozók 6,5%, a feldolgozóiparban működők 8,5% (ezen belül az élelmiszeriparban 9), a kiskereskedők 4,6, a gazdasági szolgáltatást végzők 5,6%-a kapott garanciát. Azaz, a zsűri az egyedi fejlesztés életképességét mérlegelve döntött, függetlenül attól, hogy a vállalkozó milyen területen működik.

A Start-hitellel vállalkozók vagyoni helyzetéről kapott különféle, esetenként töredékes információk együttesen arra utalnak, hogy még e hitelképes kis vállalkozói réteg legalább felének gazdasági tevékenysége is eléggé szerénynek mondható anyagi alapokra épült. Bár az anyagi helyzetet jellemző különféle mutatók (az árbevételről a fedezetként felajánlott vagyontételekig) elég szórványos információkat adnak, úgy tűnik, hogy A) a vállalkozók vagyoni helyzete jobb, mint vállalkozásaiké, és B) hogy az új vállalkozók körében megjelentek a kifejezetten jó anyagi háttérrel rendelkezők is.

### 3.10. A hitelek felhasználása – az első tapasztalatok

Bár a kérdőíven is kértünk információt arról, hogy a hitelfelvevők hogyan tesznek eleget banki kötelezettségeiknek (megkezdtek-e a törlesztést, vagy haladékot kértek, a vállalkozás csődbe ment, vagy a hitelt már vissza is fizette stb.), a bankok csak kevés érdemleges választ tudtak adni, minthogy a többség számára még nem érkezett el a törlesztés ideje.

Adataink szerint a nagy többség, 2856 fő a hitelt felvevők csaknem 90%-a a hitelt a maximum 8 éves futamidőre kapta. További 294-en vehették fel 10 évre; s mindössze 37-en a 15 éves futamidőre. (A konkrét fejlesztéseket a hitelt felvevők mintegy 3%-a kezdte meg 1990 előtt; 1%-uk 1990-ben, 40%-uk 1991-ben, 50%-uk 1992-ben, 6% pedig 1993-ban tervezte megkezdeni.)

Az első tapasztalatok mindenesetre arra utaltak, hogy a már érintettek nagy többsége rendben megkezdte a hitel törlesztését.

1994. februárjában személyesen is felkerestük a bankokat, azt kértük, hogy foglalják össze addig összegyűlt tapasztalataikat. (A tizennégy érintett bank közül 6 vállalkozott erre, s egyúttal beszámolt tapasztalatairól az a két bank is, amely az adatgyűjtésben nem tudott részt venni.)

A februári véleménykérés is korainak bizonyult, mert a hiteltörlesztésekről legkorábban 1994 harmadik ne-

55. sz. táblázat

### A hiteltörlesztési kötelezettségek teljesítése az adatfelvétel időpontjában\*

	fő	%
Kamat fizetését és tőketörlesztését rendben megkezdte	1267	39,8
Törlesztésre átütemezést kért	73	2,3
Csődbe ment	18	0,6
Vállalkozását el- (vagy át)adta	5	0,1
Meghalt és a vállalkozás nem folytatódik	4	0,1
Hitelt előtörlesztette	66	2,1
Hitelt kifizette	43	1,3
A törlesztést még nem kellett megkezdenie	1711	53,7
Együtt	3187	100,0

\* Az adatfelvétel – mint jeleztük – a bankok többségénél 1993. május-októberben történt, két banktól kaptunk későbbi (1993. december és 1994. március) adatokat.

gyedévétől számítanak szélesebb körű tapasztalatokra.

Az addig szórványosabb ismereteik azt mutatják: a sikertől a bukásig minden eset lehetséges; természetesen előre nem felmérhető, hogy milyen arányban.

Úgy vélik azonban, hogy a hitelnyújtás körülmények között történt, ezt jelzi a rendben megkezdődött kamatfizetések és visszafizetések magas aránya.

A hitelek elbírálásának minden banknál kidolgozott elvei és gyakorlata van, s elsősorban ezeket érvényesítették a Start-hitel esetében is, akár decentralizáltan, a fiókoknál történt a hitelbírálat, akár központilag.

Sőt, az esetek nagy részében inkább szigorúbban jártak el, mert olyan magánszemélyek jelentkeztek a hitelért, akik különben nem lettek volna a bank ügyfelei, már csak azért sem, mert nem vagy csak részben rendelkeztek a megkívánt hitelfedezettel, vagy – kezdőként – még nem bizonyíthatták üzleti rátermettségüket, vállalkozásuk eredményességét. (Azaz, bár a hitel kifejezetten a kezdő vállalkozásokat kívánta segíteni, a bankok ügyeltek arra, hogy olyanokat válasszanak ki, akiktől a leginkább várhatták a hitel visszafizetését. Így kaphatták meg a hitelek 25 százalékát a nagyobb tőkeerővel rendelkező társaságokhoz csatlakozni kívánók, s a nem teljesen kezdők is. Egyébként feltehetően a hitelbírálat szelekciós szempontjai alakíthatták ki a korrupciót sejtő feltételezéseket is. Elég sokfelé elterjedt, hogy a Start-hitelt azok kapják meg, akik tudják, hogyan lehet az alkalmazottakat megvesztegetni. A feltételezés természetesen nem bizonyítható, bár nem lehet kizárni, hogy ilyen eset is előfordulhatott.)



Valamennyi banknál számítanak arra, hogy a törlesztések széles körű megkezdése jelenti az első nagy próbatételt, többféle szempontból is. Az új vállalkozások életképessége az első 1–2 év alatt dől el; ugyanebben az időben kell elkezdniük a hitel törlesztését is. (A törlesztés félideje után a kamatterhek lényegesen csökkennek.)

A bankok – mint minden hitelnél – a Start-hitelek esetében is ellenőrzik a hitel felhasználását. (Részben helyszíni ellenőrzésekkel: megnézik, hogy ténylegesen az épül-e, amire a hitelt felvették; részben a benyújtott számlák alapján vizsgálják, hogy mire költötték el a hitelt.)

A Pénzügyi Törvény előírásának megfelelően a bankok legalább évenként (de van, ahol a belső szabályozás előírása alapján negyedévenként) minősítik az adósokat. A minősítés többféle szempont figyelembevételével történik: mindenekelőtt a fizetési kötelezettségek határidő szerinti teljesítése alapján, de aszerint is, hogy a vállalkozás működik-e, vagy, hogy a hitelfedezet nem értéktelenedett-e el stb. Az adós minősítés a legtöbb banknál megkezdődött, bár a megismert, sikeres és sikertelen eseteik még jobbára az adósok saját jelentkezéseire alapultak.

Általában úgy látják, hogy a siker azoknál valószínűbb, akik nem teljesen kezdőként kértek hitelt, mert jobban át tudták látni vállalkozásuk lehetőségeit; továbbá azoknál, akik jó anyagi háttérrel rendelkeznek, s van elég tartalékuk ahhoz, hogy az üzleti életben természetesen megjelenő nehezebb időszakokat átvészeljék.

A bankoknál – a hitel-visszafizetés nézőpontjából – azok minősülnek sikeresnek, akik jó adósok: rendben megkezdtek a kamatok fizetését (ami a hitelszerződés megkötésétől kötelezettség) és a hitelszerződésben rögzített időpontban elkezdtek a hitel törlesztését. Sőt, a legjobb adósok határidő előtt törlesztenek, esetenként vissza is fizetik az egész hitelt. Minden banknál van néhány ilyen eset – ezeket tételesen is ismerik – és számuk némileg meg is szaporodott az adatgyűjtést követő hónapokban. A 8 banknál együttesen 2090 hitelfelvevő volt, közülük 20-an fizették vissza teljesen a hitelt, s mintegy 150-en törlesztettek a határidő előtt.

Mind a két, sikeresnek tekinthető csoportban a vendéglátók és kereskedők vezetnek (pl. autókereskedők); de ügyvédek, orvosok is szép számmal vannak a hiteltől mielőbb szabadulni kívánók – és képesek – között. Más tevékenységűek is előfordulnak – például sertéstenyésztő, cukrász, pék, műanyagfeldolgozó – ezek azonban jobbára egyedi esetek.

Néhány hónap alatt azonban megszorodott a sikertelen esetek száma is: a 8 banknál 17 bukást és mintegy 100 prolongációt regisztráltak.<sup>44</sup>

A bukás a bankok véleménye szerint azoknál a legvalószínűbb,

akik egyébként talán megállnának a lábukon, de – „kicentizték” a hitelt; csak a fejlesztésre kértek pénzt, holott forgótőkére is szükségük lett volna;

– rosszul mérték fel a hitelszükségletet. Különösen a beruházásoknál tapasztalható, hogy alátervezték a költségeket, s a pénz elfogy, mielőtt a beruházás elkészülne.

A bukások egy része azonban nem (vagy nem csak) a fejlesztéssel vállalt terhek következménye, hanem a piaci feltételek, a kereslet csökkenésének előre nem látott romlásáé.

A konkrét esetek még elégtelenek ahhoz, hogy a fenti – általános hitelezési tapasztalatból származó – véleményt igazolják vagy cáfolják. Néhány esetben úgy tűnik, maga a vállalkozás volt életképtelen – már a kamatokat sem tudták fizetni; holott a törlesztés csak ezután kezdődne. Egy esetben a vállalkozó építőipari kft.-be vitte a pénzt, de a kft. időközben tönkrement. A bukott vállalkozások között több vendéglátó, kiskereskedő van; de pék is – azaz, a sikeresekkel azonos tevékenységi körűek.

Az átütemezést igénylő eseteket a bankok általában úgy kezelik, hogy ha lehet, segítsenek az adósoknak a talpon maradásban. Ha úgy látják, hogy a késés, a nem fizetés oka csupán átmeneti, vagy az adós előre jelzi fizetési gondjait, akkor a bank hajlik az átütemezésre – egy-egy hónap kimaradt törlesztését többnyire úgy tekintik, mint gyorsan pótolható. Egyébként a 8 megkérdezett bank közül háromban még senki sem kért a Start-hitellel kapcsolatban átütemezést, egy banknál pedig úgy látják: az ilyen kívánság „nem jellemző”.

A másik négy banknál azonban gyakoribb, hogy a fizetési nehézségekre megoldást kell keresni. Az okok sokfélék: van, akinél elhúzódott a beruházás, másoknál nem megfelelő az üzletmenet. Az egyik nagy banknál, amely az elsők között kezdte meg a hitelek folyósítását, a kihelyezett összeg mintegy 10%-át teszi ki a „minősített”, azaz valamilyen okból legalábbis átmenetileg bizonytalanná vált követelés.

A hitelek átadása-átvállalása nem gyakori. A bankok csak ritkán, különleges esetekben (például az adós halála esetén) járulnak hozzá, hogy a tartozást valaki átvegye. A nyolc banknál eddig húsz ilyen eset fordult elő. (Például egy vegyeskereskedés tulajdonosa eladta üzletét, házáat, s eltűnt. Aki a boltot megvette, átvállalta a hitelt is.) A leggyakoribb – 12 eset – az volt, hogy az egyéni vállalkozó időközben jogi személyiségű társaságba lépett be. Ilyenkor a társaság formailag átvállalhatja a hitelt, a törlesztő részleteket azonban a hitelfelvevőnek kell fizetnie.

E korai tapasztalatokból, mint jeleztük, még semmilyen következtetést sem lehet levonni. A Start-hitellel vállalkozók sikeres vagy sikertelen működéséről az első komolyabb tapasztalatokat a zömmel 1994. negyedik negyedévében kezdődő törlesztési kötelezettségek hozzák meg, a többit aztán a következő évek.

<sup>44</sup> Az egyik bank a munkaanyagról írott megjegyzéseiben közölte: „Annak ellenére, hogy a törlesztések még kezdeti szakaszban vannak, bankunk hitelminősítési nyilvántartása alapján a Start-hitelt igénybe vevő ügyfeleink már 4,45%-a a »veszélyeztetett« vállalkozók közé lett besorolva. Kérdéses, hogy a törlesztések nagy tömegű elindulásakor ezen számadat nem fog-e progresszívan megváltozni.”



## 4. NÉHÁNY ZÁRÓGONDOLAT

**A** vizsgálat három kérdésére kapott válaszokat – amelyeket az előzőekben sokoldalúan igyekeztünk bemutatni – röviden az alábbiakban foglaljuk össze.

Mint már a bevezetőben említettük, a Start-hitellel vállalkozók legalább két szempontból eltérnek az „átlagos” magyar kisvállalkozásoktól: egyrészt bankhitel segítségével próbálják megindítani-fejleszteni az egzisztenciájukat megalapozó tevékenységüket, másrészt a bankoktól függött, hogy kik lesznek a kiválasztottak.

Az elhatárolás dacára nyilvánvaló, hogy számos jellemzőjük révén szervesen illeszkednek a hazai kisvállalkozók soraiba; s közös ismérvek, az azonosságok a meghatározóbbak.

1. A Start-hitellel vállalkozók demográfiai adottságaikban nem különböznek a korábbi vizsgálatokban elemzett „átlagos” magyar önfoglalkoztató vállalkozóktól: jellegzetesen 35–44 éves férfiak, legalább középiskolai végzettséggel. A nőknek a korábbiakhoz képest magasabb aránya elsősorban nem a nők gyakoribb vállalkozóvá válásával függ össze, hanem azzal, hogy a hitelt igen sokan olyan tevékenységekhez kérték, amelyekben tradicionálisan sok nő dolgozik (kereskedelem, vendéglátás).

A hitellel vállalkozók között magas a diplomások aránya. Ez elsősorban a piacgazdaság kiépülésével elindult változások következménye: számos diplomát igénylő tevékenységben felgyorsult a magántevékenységek terjedése (jogászok, könyvelők, adótanácsadók, orvosok, fogorvosok stb.).

Bár diplomás vállalkozók már a 80-as évek kezdetétől megjelentek (pl. a kisszövetkezetek vezetésében) érzékelhetően a 90-es években szélesülnek a tevékenységek és szaporodnak a magántevékenységekre vállalkozók. A diplomások beáramlása az egyik legmarkánsabb alakítója a 80-as évek végéig jobbára a kisiparosokat, kiskereskedőket, egyéni gazdálkodókat tömörítő magyar önfoglalkoztató kisvállalkozó réteg belső struktúrájának.

Az átrétegződés – ami a tevékenységek tökeellátottságában és más tényezők mentén is végbemegy – érdemben nem változtat a kisvállalkozások alapvetően önfoglalkoztató jellegén.

2. A magyar gazdaságban évek óta néhány tevékenység ígérkezik sikeres vállalkozásnak: a kereskedelem,

a vendéglátás, a teherfuvarozás; sokféle személyi szolgáltatás. Népszerűvé válásukat több tényező magyarázza. A köznapi tapasztalatok azt mutatják, hogy a kereskedés régtől vonzó volt: sokan próbálkoztak zöldségkereskedéssel, butikkal már a 70-es években is. A kereskedelmi tevékenységnek kétségkívül nagy ösztönzést adott az állami kereskedelem centralizált egységeinek felbontása, az előprivatizációval az üzlet-helyiségekhez jutás; amire sok család alapozhatta egzisztenciáját. De a kereskedelem esélyeit javította az import liberalizáció, a külföldi utazás könnyítése, s vele a fejlettebb országokból behozott (becsempésztett) áruk sokaságának megjelenése, a kávétól a kozmetikumokon át a márkás italokig. Az illegális árubehozatal haszna valószínűleg sokféle kereskedelmi tevékenységben alapozta meg a tisztességes kereskedelem törekvéséjét.

A vendéglátás népszerűsége egyaránt köszönhető az egykori gebines, majd bérleti rendszer tőkét és tapasztalatokat akkumuláló évtizedeinek; a vendéglátási kultúra európai színvonalának, s az állami vendéglátóipar relatíve korai és gyors felbomlásának. Mindehhez hozzájárul a falusi turizmus – részben kényszerűsége is alapuló – meghonosításának törekvése. Mindenesetre a vendéglátásban, szálláshely-szolgáltatásban akkumulálódott évtizedek óta a legtöbb tőke (gondoljunk az állami vendéglátóegységek milliós nagyságrendű licitjeire).

A teherfuvarozás terjedése ugyancsak az állami monopóliumok felbomlásának, s a sokféle kedvezménytel árult járművek viszonylag könnyű hozzáférhetőségének következménye. (Ezt megelőzően – mint közismert – a személyfuvarozás volt a legnépszerűbb, zömmel másodállásban végzett tevékenység, amíg a feltételei nem váltak szigorúvá.) A járműkereskedéssel, a szállítás magántevékenységgé alakulásával, a külföldi gépkocsikínálattal együtt bővül mindennek a háttérpára: a javítószolgáltatás.

A szolgáltatások új, magántevékenységeként végzett lehetőségeiről a diplomások kapcsán már szoltunk.

Talán az elmondottak is illusztrálják, hogy az ígéretesnek remélt tevékenységek népszerűségét – a tevékenységek sajátos adottságaitól függetlenül – két közös, meghatározó tényező alakította ki: egyfelől a magyar gazdaságban az évtizedes reformok során az egyéni (kis)vállalkozások fokozatos engedélyezése, elsősorban éppen az említett tevékenységekben; másfelől az állami monopolszervezetek felszámolása, elsőként ugyanezekben a tevékenységekben.



Nem meglepő, hogy elsősorban ezekben látják az ígéretes lehetőségeket; hiszen itt évtizedek óta egyre nőtt az önfoglalkoztatók tábora, s ha nem is sikerült mindenkinek, de sokak számára eddig is volt, a jövőben is lehet esélye a megélhetésnek.

Erre utal az is, hogy zömmel a korábban is ezeken a területeken dolgozók választják az önállósulást – úgy, ahogy szakmájukból már ezrek tették.

Azaz, az ígéretesnek tekintett tevékenységeket immár évtizedes társadalmi-gazdasági folyamat tapasztalatai tették népszerűvé. (Másfelől feltételezhető, hogy éppen ezekben a tevékenységekben hamarosan kimerülnek az ígéretes lehetőségek.) Természetesen számos más makrogazdasági változás is alakítja a választásokat: a mezőgazdaságban az önálló vállalkozás lehetősége és kényszere; számos területen új fogyasztói igények megjelenése (a diszkótól az óriáscsúszdáig) a külföldi tőke megjelenése (autószalonok, benzinkutak) vagy éppen a privatizálás, esetenként a munkanélküliség stb.

3. A vállalkozások anyagi megalapozottsága – azaz, hogy mekkora tőkeerőt képviselnek – egyike a legnehezebben vizsgálható kérdéseknek. Részben, mert a különféle tevékenységeknek igen eltérő a pénzbeli tőkeigénye, s a pénzbefektetést is sokféle arányban pótolhatja a tudástőke, valamint a saját munkaerő- és időráfordítás. Emellett más befektetést igényelhet ugyanaz a tevékenység eltérő igényű társadalmi-gazdasági környezetben, például egy vegyeskereskedés, vagy a fodrászüzlet nagyvárosban vagy falun, a belvárosban vagy a periferián stb.

Magyarországon eléggé tipikus volt, hogy a tevékenység megkezdésekor – legyen szó máról vagy 20 évvel ezelőttről – többnyire a minimálisan szükséges felszereltséggel indultak a kisiparosok, kiskereskedők, s a magángazdaságok.

Az évek múltával akkumuláltak ugyan, s fektettek is be a vállalkozásba, de mindig óvatosan, befektetéseiket mindig a fő célnak, a család jobb életkörülményei megteremtésének alárendelve.

Mit mutatnak a vállalkozások anyagi hátteréről az adatok?

A következtetéseknél óvatosságra int, hogy a bankok által megszürt, hitelképesnek minősített és tipikusnak már csak ezért sem nevezhető vállalkozói körről van szó. Emellett a maguk és vállalkozásaik anyagi hely-

zetére vonatkozó adatok részlegesek, vélhetően bizonytalan értékűek is, különösen, ha ugyanazt közölték a bankkal, mint amit az adóhatósággal.

A különféle adatokból kirajzolódó tendenciák közül ezért azokat emeljük ki, amelyek eléggé markánsak és nem mondanak ellent a mindennapos tapasztalatoknak, esetenként inkább erősítik azok érvényességét.

Megfigyelhető, hogy az új vállalkozók körében szaporodnak a jó anyagi háttérrel rendelkezők. Bár a mai kezdő vállalkozók zöme szerény anyagi háttérrel rendelkezik – és ideszámíthatunk mindenkit, aki legfeljebb 5 millió forintos saját vagyonnal rendelkezik, hiszen egy saját tulajdonú lakás, egy közepes gépkocsi értéke már eléri ezt az értéket – a Start-hitelt elnyertek között több a jómódú, sőt gazdag vállalkozó. Erre mutatnak a vagyonkimutatás, s a fedezetként felajánlott ingatlanok adatai.

A jobb anyagi háttérrel rendelkezők beáramlása a vállalkozók közé új jelenség, annak ellenére, hogy a kisvállalkozói körben régtől vannak jómódúak (emlékeztünk az APEH-nek az I. fejezetben ismertetett adataira, amely szerint a legmagasabb jövedelműek között több egyéni vállalkozó, kereskedő is van). A jómódú gazdálkodók sokaságának jelenléte számos szempontból fontos: ők jelenthetik a növekedésre, terjeszkedésre képes réteget; vagyonuk átsegítheti vállalkozásaikat az üzleti ciklusok hullámvölgyein stb. Valószínűleg ebben a körben remélhetjük leginkább, hogy az üzleti haszon már nem elsősorban a magánfelhalmozást, újabb ház, lakás, kocsis vásárlását szolgálja, hanem mint befektethető tőke jelenik meg a gazdaságban.

Az adatokból azonban az is kirajzolódik, hogy a vállalkozók egy részénél – még a jobb módúak esetében is – a személyes vagyon nagyságától független a vállalkozás felszereltsége. Az évtizedes tapasztalatok azt mutatták, hogy a kisvállalkozói családok óvakodtak a vállalkozás fejlesztésétől, és csak a legszükségesebbnek ítélt beruházásokat vállalták. (Erre jó okuk is volt: a kisvállalkozásnak tett ideológiai-politikai engedményeket bármikor vissza lehetett vonni; s a termelői magántulajdont akár ismét államosítani, a szövetkezetekbe kényszeríteni.) Ezért éppen a kisvállalkozói rétegben terjedt el leginkább a haszon felélése, esetenként a pazarló fogyasztás. Ráadásul éppen az önfoglalkoztató réteg hajlamos is erre, ahol az üzleti vállalkozás haszna egyúttal a család bevétele, megélhetésének alapja. (Ebben hasonlítottak a leginkább a bérből és fizetésből élők magatartására, akik – ha módjuk



nyílt takarékosagra, akkor megtakarításaikat a család jobb életkörülményeinek megteremtésére szánták. A magyar családok számára csakúgy, mint a volt szocialista országokban élők tömegeinek a szervezett tőkepiac hiányában módjuk sem nyílt arra, hogy megtakarításaikat az üzleti világban, tőkeként működtesék.)

A helyzet 1990 óta változott ugyan, s részben a régebbi vállalkozások kezdtek a vállalkozás feltételeinek jobbítására is többet fordítani (pl. az üzlethelyiségek rendbehozása, új portálok építése, kommunikációs eszközök, gépek beszerzése, stb.), másrészt az egyéni vállalkozásokba beáramlók sokasága szerezte meg – főleg családi, baráti kölcsönökből – a tevékenység elindításához szükséges összegeket.

A folyamat azonban éppen hogy elkezdődött. Az üzleti befektetések eddigi szerény voltát mutatják az állóeszközökről kapott értékek. Igaz, hogy a nyilatkozók száma csekély. Az is lényeges körülmény, hogy sokféle tevékenységhez nem szükséges értékes állóeszköz. Mégis, az állóeszközök csak az utóbbi években kezdtek gyarapodni, számottevő értéket képviselni.

Ilyen szempontból is figyelemre méltó a társaságok, s a társaságokba törekvő egyének számának szaporodása. Magyarországon 1993 végén 85 860 jogi személyiségű és 98 036 jogi személyiség nélküli társaság működött (vagy legalábbis szerepelt a cégnyilvántartásban). A társasági forma módot ad a tőkebefektetés terheinek – és kockázatának – megosztására; a kisebb, egyéni tőkéből nagyobb, közös alap akkumulálására. Nem véletlen, hogy a Start-hitelért folyamodók 20%-a társaságba lépett, vagy szándékozott lépni hitelével; ma igen sokak számára ez ígérkezik az üzleti tevékenység legbiztonságosabb megalapozásának.

4. Az adatokból még egy fontos új jelenséget látunk kirajzolódni: a növekedésre orientáltságot.

Bár a mintában szereplő régebbi és új vállalkozók zöme jellegzetesen önfoglalkoztató volt és marad (mert, mint szó volt róla, a nemzetközi meghatározás szerint ez független attól, hogy vannak-e alkalmazottai; a lényeg az, hogy cégeként nincs bejegyezve) elsősorban a létszám szerinti növekedési szándék érzékelhető. Noha a tervezett létszámra vonatkozóan a mintában szereplők csak mintegy felénél találtunk adatot, a több mint tízezer új munkahely létrehozásának szándéka önmagában is kissé meglepő, különösen a gazdaság helyzetének, s a munkabért terhelő magas adóterhek ismeretében. Feltehető, hogy az optimizmus nemcsak a

hitelt nyújtó bankoknak szólt, hanem a vállalkozók a saját jövőjüket illetően is hinni akarnak terveik sikerében. A tervek realitását persze majd a jövő minősíti. Ebben a körben mindenesetre észrevehető az elmozdulás az egyedül végzett tevékenységtől legalább a 3–5 fős egység felé; s érdemes külön is említeni a 25 főnél többet foglalkoztatni kívánó egyéni vállalkozók relatíve magas arányát.

5. A kedvezményes Start-hitelben részesült vállalkozók és vállalkozásaik néhány jellemzőjének áttekintése óhatatlanul elvezet a hazai vállalkozások hitelellátásának immár tartósult problémájához. A hitelkereslet és -kínálat ellentmondásai – amit a II. fejezetben részleteztünk – végig kísérték a Start-hitel történetét is.

A hazai hitelkínálatban tulajdonképpen a Start-hitel volt az első igazán jelentős volumenű a vállalkozások alapításához, fejlesztéséhez igénybe vehető kedvezményes hitel. Megjelenését azonban nemcsak a rég várt lehetőségnek kijáró elégedettség kísérte, hanem a hitelkínálat megannyi ellentmondásából fakadó, a Start-hittel szükségképpen felszínre került elégedetlenség is, ami mind vállalkozói érdekképviseltek, mind a bankok magatartásában tükröződött.

A vállalkozói érdekképviseltek – amelyek évek óta szívósan, de lényegében eredménytelenül küzdöttek a vállalkozók, és különösen a kisvállalkozók számára elérhető, megfizethető kamatú hitelekért – a Start-hitelt nem tekintették a várt megoldásnak.

A Start-hitelezés lebonyolítására nagy gonddal készülő IPOSZ a saját tagjainak igényeihez igazodó – azaz többnyire inkább kisebb összegű, de kevésbé szigorú feltételekkel, egyszerűbben hozzáférhető – hitelkonstrukció létrehozásán fáradozott; a bankok által megkívánt szabályrendszer azonban csak részben felelt meg várakozásaiknak. A konstrukció kezdeti kidolgozásában ugyancsak részt vevő VOSZ pedig, mire a feltételek végső formában megfogalmazódtak, elhatárolta magát az egész hitelakciótól. A VOSZ vezetői egyenesen „a vállalkozni vágyókat csak felheccelő, piacellenes hitelezésnek” minősítették a Start-hitelt<sup>45</sup>, egyebek között amiatt, hogy akár egyetlen vállalkozó jogos igénye is többszöröse lehet az egy-egy vidéki bankfiókra jutó 2–5 milliós keretnek, s mert elfogadhatatlanul magasnak tekintették a bankok fedezetigényét. A VOSZ saját tagjait lebeszélte arról, hogy a Start-hitelt igénybe vegyék.<sup>46</sup>

Az érdekképviseltek magatartásában egyszerre fogalmazódott meg a hitelkeret szűkössége, s a bankok

<sup>45</sup> A HVG 1991. május 18-i számában idézte Szirmai Péter, a VOSZ alelnökének nyilatkozatát.

<sup>46</sup> Palotás János, a VOSZ elnökének nyilatkozata a Figyelő 1991. december 19-i számában.



által megkövetelt fedezet túlzottnak tekintett mértéke miatti elégedetlenség, és az általuk képviselt vállalkozói rétegek eltérő igénye.

A Start-hitelt a bankok sem szerették. Nemcsak azért, mert a felszámítható költségek, s az alacsonynak tekintett haszon nem állt arányban az egy-egy hitel-igénylőre fordított, esetenként rengeteg vesződséggel, hanem főként azért, mert a kezdő, kisebb hitelekért folyamodók jó része – ha nincs a Start-hitel – valószínűleg „nem került volna a bank ügyfelei közé”. A bankok, a kihelyezett összegek biztonságos megtérülését féltve, igyekeztek a számukra kielégítő biztosítékokkal fedezni a hiteleket – minthogy ez a tőlük elvárható, gondos üzleti eljárás. A Start-hitelt igénylők között ugyan a vállalkozói társadalom úgyszólván minden rétege megjelent, és a bankok lelkiismeretesen foglalkoztak a legkisebbekkel is, de nem csodálható, hogy józan üzletpolitikai elveiket követve, a hitelek zömét a nagyobb összegekre pályázó, megfelelő fedezettel rendelkező, fejlődőképes cégekhez (köztük a jogi társaságokhoz) helyezték ki. Egyúttal azonban – minthogy véges keretet osztottak ki – óhatatlanul ismét kirekesztődtek a valószínűleg leginkább segítségre szorulóknak.

A Start-hitel folyósításakor (is) közvetett banki gyakorlat azonban csupán következménye a magyar vállalkozói réteg sajátosságait nem kellően figyelembe vevő hitelezési konstrukcióknak.

Ma már nyilvánvaló, (s a mikrohitelprogram megjelenése e felismerésnek biztató jele) hogy az újabb hitelkonstrukciók egyik rendező elve az önfoglalkoztatók és a bejegyzett cégek közötti határozott különbségtétel lehet, s a kedvezményes konstrukciókat a két csoport számára elkülönítetten lehet, s a kedvezményes konstrukciókat a két csoport számára elkülönítetten célszerű kialakítani. Nyilvánvaló az is, hogy a kisebb és a nagyobb vállalkozásoknak egyaránt szükségük van kedvezményes hitelekre.

Le kellene tenni azonban az olyan törekvésekről, hogy valamiképp összeegyeztessék az önfoglalkoztatók szokásos hiteligenyeit a bankok szokásos hitelezési elveivel és gyakorlatával. A tipikus hazai önfoglalkoztatók és a bankok világa ma még messze van egymástól, kapcsolatuk erőltetése konfliktusokat hordoz mindkét fél számára. Magyarán: az önfoglalkoztatókkal – akik a kedvezményes hitelkonstrukciók nélkül nem lennének, és potenciálisan valószínűleg nem is lesznek a bankok ügyfelei – nem a kereskedelmi és hitelbankoknak kellene foglalkozniuk. Az egyik lehetséges megoldást a mikrohitelprogram jelzi.

6. Végezetül egy megjegyzés a Start-program folytatásáról. A Start-hitel fedezetét nyújtó Deutsche Ausgleichsbank az IPOSZ-szal együtt kis- és középvállalkozói tanácsadó programot indított. A program célja, hogy stabilizálja, versenyképessé tegye az új vállalkozásokat; ehhez a tanácsadók az üzleti elképzelések kidolgozásával, a cég piaci és versenyhelyzetének elemzésével segítenek. A segítséget igénybe vevő vállalkozók számára a tanácsadói díj felét a programból térítik.

Bizonyára lesz a vállalkozóknak egy köre, amely örül az újabb lehetőségnek; elsősorban a már jobban megalapozott, fejlődni kívánó vállalkozások tulajdonosai. A lakosságra, mint fő piacra építő, szerény összegű hitellel induló és fejlesztő kisvállalkozók sokaságából azonban csak szerény érdeklődés várható – különösen, ha a tanácsadásért még fizetni is kell. Számukra más, a körülményekhez jobban illeszkedő segítséget lenne érdemes keresni.

Budapest, 1994. szeptember



## **A FELHASZNÁLT IRODALOM JEGYZÉKE**

Bácskai Vera: Városok és városi társadalom Magyarországon a XIX. század elején  
Akadémiai Kiadó, 1988.

Bayliss, F. J.: Self-employment in industrialised market economy countries ILO,  
Word Employment Programme Research, Working Paper No 38,  
Geneva, 1990.

Ehrlich Éva–Révész Gábor: A jelen és egy lehetséges jövő Magyarországon  
Nemzeti összefoglaló tanulmány  
Készült az „Eastern and Central Europe 2000” című nemzetközi kutatási program keretében, 1993. december

Foremen-Peck, J.: „Seed corn or chaff? New firm formation and the performance of the interwar economy”  
Economic History Review, vol. 38, no 3, 1985.

Harcza István: Paraszti gazdaságok, mezőgazdasági vállalkozók  
KSH, Társadalomstatisztikai Füzetek 3, 1994.

Harcza István: Életmód-életkörülmények a '90-es években I.  
KSH, Társadalomstatisztikai Füzetek 4, 1994.

Kovács Géza József: Egyes kisszervezeti formák munkahelyteremtő képessége 1989-ben.  
Munkaügyi Kutatóintézet, 1990.

Kuczi Tibor–Vajda Ágnes: A kisvállalkozók társadalmi összetétele  
(Kutatási zárótanulmány) Munkaügyi Kutatóintézet – KSH, 1990.

Laky Teréz: Eloszlott mítoszok – tétova szándékok  
Valóság, 1987/7.

Loutfy M. H.: An overview of self-employment in Europe:  
Nature, Trends and Policy ILO, 1992.

Schumpeter, J. A.: A gazdasági fejlődés elmélete  
KJK, 1980.

Schumpeter, J. A.: Unternehmen. In: Handwörterbuch der Staat-wissenschaften  
4. átdolg. kiadás, 8. kötet, Jena, 1928. 476–487. I.

Vajda Ágnes: A kisiparosok és a kiskereskedők mobilitása I–II.  
Statisztikai Szemle, 1989. április–június

Voszka Éva: A redisztribúció újraéledése, Jelentések az alagútból  
Pénzügykutató Rt., 1993.



## TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. sz. táblázat: Az egyéni vállalkozásokban foglalkoztatott aktív keresők létszáma 1981–1993-ban
2. sz. táblázat: A magánkisipar fő- és kiegészítő foglalkozású vállalkozói 1981–1989
3. sz. táblázat: Fő- és kiegészítő foglalkozású egyéni vállalkozók 1990–1992.
4. sz. táblázat: A személyi jövedelmadó hatálya alá tartozó egyéni vállalkozók, alkalmazottaik és segítő családtagjaik száma 1992-ben
5. sz. táblázat: Az egyéni vállalkozások száma a vállalkozás jellege szerint
6. sz. táblázat: Az iparosok fő tevékenységi területei
7. sz. táblázat: Az iparon belüli szakmacsoportok változása 1984–1992-ben
8. sz. táblázat: Az egy vállalkozásra jutó eredmény és a vállalkozások száma
9. sz. táblázat: Az aktív keresők száma az egyéni és a nem jogi személyiségű társas vállalkozásokban 1993. január. 1-jén
10. sz. táblázat: A kisvállalkozók bankhiteltartozásai, betéti és nettó pozíciója
11. sz. táblázat: A kisvállalkozók részesedése az összes vállalat bankhiteltartozásaiból és bevételeiből
12. sz. táblázat: Start-hitelösszegek ágazonkénti megoszlása 1993. december 31-én
13. sz. táblázat: A megítélt kölcsönök összege ezer Ft-ban
14. sz. táblázat: Az induló és működő vállalkozók száma a Start-hitelt felvevők között tevékenységi formánként
15. sz. táblázat: Start-hitelben részesült egyéni vállalkozók tevékenységi formája
16. sz. táblázat: A társas vállalkozások tagjai
17. sz. táblázat: A megítélt hitelösszeg tevékenységek szerint
18. sz. táblázat: A vállalkozók neme
19. sz. táblázat: A vállalkozók életkor szerinti megoszlása
20. sz. táblázat: A vállalkozó legmagasabb iskolai végzettsége
21. sz. táblázat: Az új vállalkozók korábbi működési területe
22. sz. táblázat: Az új vállalkozók korábbi tevékenysége
23. sz. táblázat: Az új vállalkozó beosztása korábbi (utolsó) munkahelyén
24. sz. táblázat: A régebbi vállalkozók tevékenységi területei
25. sz. táblázat: A vállalkozások adózás előtti eredménye
26. sz. táblázat: Adózás előtti eredmény 1991. évre
27. sz. táblázat: Az 500 ezer Ft-nál kisebb és 5 millió Ft-nál nagyobb eredményű vállalkozások száma és aránya 1991-ben
28. sz. táblázat: Az egyéni és a társas vállalkozásokban foglalkoztatottak létszáma
29. sz. táblázat: A Start-hitel felvételének célja
30. sz. táblázat: A Start-hitellel vállalkozók között a tevékenységeket végzők száma a nemzetgazdaság ágazataiban
31. sz. táblázat: A vállalkozások vevőköre
32. sz. táblázat: A tevékenység fő piaca
33. sz. táblázat: Várható kereslet
34. sz. táblázat: Várható konkurencia
35. sz. táblázat: Tervezett létszám
36. sz. táblázat: A főfoglalkozásúak tervezett létszáma
37. sz. táblázat: A fejlesztési szándékok és költségeik
38. sz. táblázat: Ingatlanberuházások
39. sz. táblázat: A megítélt hitelek célja
40. sz. táblázat: A hitelösszegek megoszlása a vállalkozók célja szerint
41. sz. táblázat: A kért és a megítélt hitelösszegek
42. sz. táblázat: A hiteligények kielégítettségének aránya
43. sz. táblázat: A legmagasabb és legalacsonyabb 10-10 hitelösszeg a tevékenységek átlaga szerint
44. sz. táblázat: Az egyéni és társas vállalkozások tagjainak részaránya a kapott hitel mértéke szerint
45. sz. táblázat: A saját vagyon értéke
46. sz. táblázat: A vagyon összegének egy főre jutó átlaga
47. sz. táblázat: A vagyon értéke az 1991-ben nyilatkozók körében
48. sz. táblázat: Az állóeszközök nettó értéke
49. sz. táblázat: A hitelhez felajánlott saját forrás
50. sz. táblázat: A fedezetként felajánlott biztosítékok
51. sz. táblázat: A felvett hitelek megoszlása azoknál, akik a fejlesztésre kérték a zálogjog bejegyzését
52. sz. táblázat: Felajánlott ingatlan értéke szerinti megoszlás
53. sz. táblázat: A készfizető kezesekkel rendelkezők
54. sz. táblázat: Start-garanciában részesültek
55. sz. táblázat: A hiteltörlesztési kötelezettségek teljesítése az adatfelvétel időpontjában



## FÜGGELÉK

### I. A szövegben nem közölt táblázatok

#### A pályázók működési és lakóhely szerinti megoszlása

	Működési hely		Lakóhely	
	fő	%	fő	%
Budapest	432	13,6	493	15,5
Baranya	186	5,8	184	5,8
Bács-Kiskun	209	6,6	206	6,5
Békés	153	4,8	148	4,6
Borsod-Abaúj-Zemplén	139	4,4	142	4,5
Csongrád	194	6,1	201	6,3
Fejér	116	3,6	108	3,4
Győr-Sopron	266	8,3	265	8,3
Hajdú-Bihar	137	4,3	138	4,3
Heves	91	2,9	90	2,8
Komárom-Esztergom	87	2,7	87	2,7
Nógrád	43	1,3	41	1,3
Pest	216	6,8	190	6,0
Somogy	205	6,4	192	6,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	138	4,3	135	4,2
Jász-Nagykun-Szolnok	130	4,1	131	4,1
Tolna	74	2,3	77	2,4
Vas	108	3,4	105	3,3
Veszprém	143	4,5	140	4,4
Zala	99	3,1	97	3,1
Nincs adat	21	0,7	17	0,5
Összesen	3187	100,0	3187	100,0

#### A működési hely településtípus szerinti megoszlása

	fő	%
Megyeszékhely	1043	32,8
Egyéb város	1024	32,1
Község	664	20,8
Tanya	15	0,4
Budapest	376	11,8
Nincs adat	65	2,1
Együtt	3187	100,0

#### A működési hely és a lakóhely

	fő	%
- azonos	2536	79,6
- különbözők	621	19,5
- nem ismert	30	0,9
Együtt	3187	100,0

#### A vállalkozási tevékenység megkezdésének időpontja

	fő	%
1988 előtt	51	1,6
1989-ben	134	4,2
1990-ben	526	16,5
1991-ben	1057	33,2
1992-ben	980	30,7
1993-ban	439	13,8
Együtt	3187	100,0

#### Milyen rend szerint adózik

	fő	%
Szja	1537	48,2
Tánya	900	28,2
A vállalkozást a hitel felvételekor még nem kezdte meg	750	23,6
Együtt	3187	100,0

#### A fejlesztés befejezésének tervezett éve

	fő	%
1991	826	25,9
1992	1662	52,1
1993	553	17,4
1994 és később	23	0,7
Nincs adat	123	3,9
Együtt	3187	100,0



## **II. Az önálló gazdasági tevékenységet végzők típusjegyei**

### **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.

### **Az önfoglalkoztatók (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 – elsősorban 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 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 befektetett 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 kínálat gyors, dinamikus bővítéséhez a saját tőkén kívül idegen forrásokat is készek mozgósítani. A nyereség csökkenésekor a tevékenység befektetéseit szűkítik vagy egészen kivonják, hogy nyereségesnek ígérkezőbe fektessék.
4. A befektetett tőke-munka kombinációjából származó jövedelemben a tőke a meghatározó: a szellemi, fizikai, szervező stb. munka a tőke értékesülését, nyereséghez való 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.



**ISBN 963 85225 5 0**

Kiadja a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány  
1115 Budapest, Etele út 68.  
Felelős kiadó: Kustos Lajos, az MVA ügyvezető igazgatója  
Fedélterv: Color Plus Kft.  
ESCON Kft. - SZÍNFOLT Kft. - ETO-Print