

Laki Mihály

**Kisvállalkozás
a szocializmus után**

Laki Mihály

**Kisvállalkozás
a szocializmus után**

**Közgazdasági Szemle Alapítvány
Budapest, 1998**

Ez a könyv a Művelődési és Közoktatási Minisztérium
támogatásával,
a Felsőoktatási Pályázatok Irodája által lebonyolított felsőoktatási
tankönyv-támogatási program keretében jelent meg.

© Laki Mihály, 1998

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány
A kuratórium elnöke Szabó Katalin
A kiadásért felel Sok Ödön ügyvezető igazgató
A szerkesztésért felel Patkós Anna
A kötetet tervezte Kempfner Zsófia
A nyomdai előkészítés a Jet Set Tipográfiai Műhely munkája
A nyomdai kivitelezés az Eto-Print Kft. munkája
Felelős vezető Balogh Mihály

ISBN 963 04 9791 3

Tartalom

Bevezető	7
A szöveg természetéről, avagy a kutatás módszere	11
(Számunkra) fontos hagyományok	16
Előtörténet	19
A magántulajdon radikális felszámolása	19
Az új szakasz	22
Ellenreform és forradalom	26
Az 1957-es reformlépések	28
Ellenreform és kollektivizálás	29
Az 1968-as gazdasági reform és előzményei	34
A reform leállítása 1971-ben	39
Újabb reform a nyolcvanas években	40
Magángazdálkodás különös környezetben	45
Kockázatok	49
A vállalkozás indítékai	50
Kockázatkerülés, kockázatcsökkentés	56
A sikeres stratégia	60
Többcélú beruházások	60
Fokozatos alkalmazkodás	68
Beépülés a szocializmus intézményeibe	71
A magángazdaság 1989 után, avagy mit mutat a statisztika?	74
Az átalakulás közvetlen előzményei	81
Várakozások – radikálisan megreformált szocializmus	81
A piaci kockázat 1986–1988-ban	86

Rendszerváltás után	92
A politikai kockázat további és tartós csökkenése	
1989–1990-ben	92
A sarkalatos törvények	92
Ígéreték, programok, új érdekvédelmi szervezetek	93
A piaci kockázat növekedése	95
A beszerzés csökkenő kockázatai	103
A visszahúzódás romló esélyei	104
A fokozatos és többcélú beruházás romló esélyei	106
A gazdasági visszaeséstől független tényezők hatása	110
A privatizáció	110
A kisvállalatok állami támogatásának rendszere	114
A bankok teljesítménye	124
Elkerülhetetlen kitérő a hatékonyságról	131
A feketegazdaság	134
Gyenge érdekvédelem	136
Vállalkozói magatartás a gazdasági visszaesés időszakában	138
Növekedést nem tervező (alkalmi) vállalkozások	139
Állandó vállalkozások	143
Túlélési módszerek	144
Tartós megoldások	148
Munkaerő, munkaszervezés, munkahelyi légkör	148
Kooperáció, specializálódás, piaci szegmens kiválasztása	153
Diverzifikálás, kapcsolódás a nagy szolgáltató és kereskedelmi hálózatokhoz	156
Hagyományos versenyzők: minőség, pontosság, szelektív árpolitika	159
Új piacszerzési módszerek: reklám, szponzorálás	162
Egy kisebbség harcmódo: technikai fejlesztés, beruházás	164
Formális és informális együttműködés a vállalkozók között	166
Záró megjegyzések. A választott műfaj hátrányai	170
Irodalom	172

Bevezető

Többéves kutatómunka eredményeit tartja kezében az olvasó. A kisvállalatok tevékenységének elemzését még a Szövetkezeti Kutató Intézetben kezdtem a hetvenes években, amikor a *Tellér Gyula* vezette ipari szövetkezeti csoport számára készítettem esettanulmányokat. A nyolcvanas évek első felében a Német Szövetségi Köztársaságban, majd az Amerikai Egyesült Államokban tanulmányoztam a kisvállalatok állami támogatásának rendszerét. A magyarországi kommunista rendszer összeomlása után 1989-ben a MTA Közgazdaságtudományi Intézetébe kerültem, kutatási témámnak a privatizációt választottam.

A magánosítás, a magánszektor terjeszkedése kétféle módon zajlott (zajlik). A politikusok és a közvélemény figyelmének középpontjába a nagy állami vállalatok, állami gazdaságok, illetve a termelőszövetkezetek magánkézbe kerülésének eseményei, a privatizációs módszerek hatékonyságának kérdései kerültek. Ezzel párhuzamosan a magángazdaság egy másik irányban is terjeszkedett – több mint egymillióra nőtt az újonnan alapított, túlnyomó részben igen kis méretű magánvállalkozások száma. Ezeket nem „privatizátorok”, hanem az állami szektorból kivált munkások, alkalmazottak, a korábban a vállalati hierarchia alacsonyabb posztjait

elfoglalók (művezetők, csoportvezetők) hozták létre. Növekvő érdeklődéssel figyeltem ezt a folyamatot, és amikor megindult a CIPE (Center for International Private Enterprise) Gazdasági-jogi reformprogram Magyarországon című kutatási programja (az USAID pénzügyi támogatásával), akkor ennek keretében a *Földi Tamás* vezette Politikai Kutatások Intézete megbízásából a kis magánvállalatok helyzetét feltáró terepkutatásba kezdtem.

Ez a könyv nem csupán a két magyarországi kisvárosban, Egerben és Nagykanizsán folyó kutatás eredményeit tárja az olvasó elé. A kutatás során kiderült, hogy a vállalkozók viselkedését *csak a múlt felhalmozott tapasztalatainak, valamint az új intézményi-gazdasági környezet leírása alapján lehet kielégítően értelmezni*. A könyv ezért a szocializmusbeli magánvállalkozás különös politikai és piaci feltételeinek, kockázati viszonyainak bemutatásával kezdődik. Ezt követi a rendszer összeomlása előtti várakozások, majd a rendszer összeomlása utáni a magánvállalkozások világában lezajlott folyamatok bemutatása.

Az eredetileg csupán vállalkozókkal készített interjúkra alapozott kutatás nemcsak a múlt, a makrogazdasági folyamatok és az új intézményi környezet vizsgálatával tágult, nemcsak az információs forrásai bővültek. A hiányosságok feltárásában, új ötletek megfogalmazásában nagyban segített, hogy munkahelyeimen, a Közgazdaságtudományi Intézetben és a Közép-európai Egyetem politikatudományi tanszékén előadhattam kutatási eredményeimet. A két tudományos közösségben a viták során megfogalmazottakat újragondolva javítottam a kutatási tervet és az itt közreadott írás színvonalát.

Nemcsak a felsorolt négy intézménynek (a CIPE-nek, a Politikai Kutatások Intézetének, az MTA Közgazdaság-

tudományi Intézetének és a Közép-európai Egyetem politikatudományi tanszékének) tartozom köszönettel. A tanulmány korábbi változatát igen sok barátomhoz és kollégámhoz jutattam el. Közülük jó néhányan nagy elfoglaltságuk miatt nem olvasták, illetve kommentáltak tanulmányomat. Nagy örömmre még többen voltak azok, akik szakítottak időt az olvasásra és arra, hogy elmondják véleményüket. Közülük elsőnek tanítómesteremnek, *Lányi Kamillának* mondok köszönetet, az ő biztatása és bíráló megjegyzései nélkül talán el sem készült volna ez a könyv. Köszönöm továbbá *Bauer Tamás, Bródy András, Csanádi Mária, Fertő Inre, Farkas János, Földi Tamás, Hárs Ágnes, Inzelt Annamária, Rajnai Péter, Kovács András, Kertesi Gábor, Köllő János, Major Iván, Pete Péter, Révész Gábor, Szalai Erzsébet, Szalai Júlia, Tárnok Éva és Vajda Ágnes* segítő, bíráló megjegyzéseit. Köszönettel tartozom *Kempfner Zsófiának* a kötet megtervezéséért és *Patkós Annának* szerkesztői munkájáért.

A hibákért és hiányosságokért természetesen a szerzőt terheli a felelősség.

Budapest, 1998. január

Laki Mihály

A szöveg természetéről, avagy a kutatás módszere

Tanulmányom kétféle szöveg keveréke. Az olvasó megismerkedhet állításaimmal és gondolatmeneteimmel, valamint dokumentumokkal, leírásokkal és interjúkból származó szöveghordalékokkal. A szerzői szöveg *interpretáció*, a magyarországi magánvállalkozói magatartás, az ezt befolyásoló környezeti hatások *egyik* lehetséges leírása és értelmezése. Az adalékok, dokumentumok és szöveghordalékok *nem elegendők a tételek bizonyításához*. Csupán azt *illusztrálják*, hogy állításaim nem mondanak ellent bizonyos tapasztalatoknak. A tudományos bizonyítás fogalmait használva: egy jól-rosszul *dokumentált hipotézist* tart kezében az olvasó.

A kutatók többnyire nem publikálják hipotéziseiket, legfeljebb megvitatják a tudományos közösség mértékadó tagjaival. A cél a pontosítás, a durva tévedések kiszűrése. A hipotézis sokszor félig kész, nehezen emészthető. Ismerünk azonban olyan eseteket, amikor a vázlat legalább akkora intellektuális élvezetet okozott, mint a később közreadott tanulmány vagy könyv. (Akik olvasták *Kornai János* A hiány című könyvének vázlatát – *Kornai* [1974] –, tanúsíthatják, hogy egy jelentős hipotézis alkalmas arra, hogy számos kérdésben gyökeresen megváltoztassa az olvasó álláspontját.) Dokumentált hipotézise-

met én is igyekeztem olvasmányossá, a szélesebb olvasóközönség számára is élvezhetővé tenni, ám ez nem magyarázza közreadását.

A közlésnek fontosabb oka van. Az 1989 után Közép-Kelet-Európában lezajlott gyors változások kutatása és értelmezése során a tudományos közösség által érvényesnek tekintett kutatási módszerek, bizonyítási eljárások hatékonyságát nemcsak a statisztikai, levéltári adatszolgáltatás látványos romlása, esetenként összeomlása csökkentette. Súlyosabb gátja a szokásos elemzésnek és kutatásnak, hogy többnyire nem lehet előre megbecsülni a vizsgált intézmények, jogszabályok tartósságát, működőképességét, továbbá a gazdasági vagy politikai tranzakciók tényleges és várható gyakoriságát. Ilyen körülmények között az egy-két éve még releváns kérdések érdektelenné, a megértés és magyarázat számára másodlagossá válnak. Máskor a fontos kérdésekre adott válaszok – éppen a módszerek és a források megbízhatatlansága miatt – élesen eltérnek egymástól.

Jó példa erre, és a tudományos kutatás és bizonyítás gondjait is növeli, hogy a *szocializmus után gazdálkodó ember készségeiről és viselkedéséről is megoszlanak a vélemények*. A posztoszocialista rendszer egyes tervezőmérnökei (Kovács [1992]) szerint a létező szocializmus évtizedeiben szerzett készség és tudás inkább gátja, mint segítője az átmenetnek: „a hetvenes, nyolcvanas években Magyarországon megfigyelhető (Csehszlovákiában a hatvanas években tervezett) gazdasági reformokat soha nem szabad hatásos gazdasági változásként elgondolni. (...) az olyan reformok, amelyeket a kommunista kormányok hajtottak végre Magyarországon, az átalakulás megfelelő időzítését csak még nehezebbé teszik.” (Klaus–Triska [1994] 482–483. o.)

Az átalakulás ideális terepe ezek szerint a *korábban nem reformált* posztoszocialista gazdaság. Ez az állítás csak akkor igaz, ha az addig túlnyomórészt a katonai-

bürokratikus elvek szerint felépített, működtetett nagy szervezetekben dolgozó emberek tanulási sebessége kivételesen nagy. Ha a tervgazdaság formális és informális szabályait ismerő, követő és alakító százmilliók *elhanyagolhatóan rövid idő alatt képesek alkalmazkodni* a piaci versennyel és a magántulajdon túlsúlyával jellemezhető gazdaság körülményeihez. Az intézményi, ösztönzési stb. rendszer összeomlásának hatásait elemezve, mások éppen ellenkező következtetésre jutottak. Felfogásuk szerint a szocialista rendszer összeomlása után igen kicsi a tere az ésszerű magatartásnak, benne a racionális gazdálkodásnak, a ma divatos nyelvet használva, a preferenciák rendezésének, hiszen a kaotikus viszonyok között „racionális érvekkel kevésbé magyarázható meg, hogy ki, miért és mit is nyert vagy veszített, maga a nyereség és a veszteség értelme is meglehetősen zavaros. Sőt ismeretlen, hogy a nyereség vagy a veszteség ténye milyen következményekkel jár, beláthatatlan, hogy a nyereség vagy a veszteség tartós-e, vagy csupán ideiglenes állapot egy-egy olyan területen, amely éppen fontos, vagy már érdektelen.” (Bunce–Csanádi [1993] 41. o.)

A szocializmus utáni emberi viselkedés szélsőséges megítélésének példájával nemcsak az óvatos állítások mellett érvelek. Könyvem nemcsak hipotézis, de vitairat is. *Nem osztom ugyanis az itt idézett szerzők felfogását, a szocializmus utáni gazdaságban tevékenykedő embert hol döntéshozó gyorsautomatának, hol a mindenható pártállan által menthetetlenül megnyomorított, sodródó páriának tekintő nézeteket.*

A továbbiakban a szocializmus utáni magyar gazdaságban tevékenykedő emberek egyik fontos csoportjával, a *kisvállalkozókkal* foglalkozom. „A kisvállalat olyan méretű vállalat, amelynek irányításához nem szükséges hierarchikus szervezet.” (Schweitzer [1982] 14. o.) Léteznek állami kisvállalatok is, de a kisvállalatok tulajdonosai jellemzően magánszemélyek, társulások, csoportok. A kis

szervezetek sokféle árupiac szereplői, eltérő fejlesztési és piaci stratégiákat követnek, nagyon különböző növekedési ambíciókkal. Nemcsak a kisvállalatok, de a magántulajdonosaik, *a kisvállalkozók* is számos, igen különböző piaci fejlesztési és termelési stratégiát követnek. Növekedési terveik eltérnek egymástól, és igen sokféle az állami szervekhez, vállalkozói érdekvédelmi szervezetekhez fűződő viszonyuk is. A kötetben nemcsak azt igyekszem bemutatni, hogy a magyar vállalkozók sem alkotnak homogén csoportot, de az utolsó fejezetekben kísérletet teszek tipológia készítésére, a mai magyar vállalkozók fontos csoportjainak elkülönítésére is.

Eközben különös figyelmet fordítok a magyar kisvállalkozók egy csoportjára. A közölt interjúrészek és vélemények jelentős része olyanoktól származik, akik 1989 előtt, *még a szocialista gazdasági rendszerben indították vállalkozásukat*. Felfogásom szerint ugyanis a vállalkozáshoz szükséges tudás elsajátítása, a tapasztalatok rendszerezése a szocializmusban is *időigényes, múltfüggő* (Stark [1992]) folyamat volt, akár az iskolákban zajlott, akár a mindennapi életben, a cselekvő tanulás keretében. A szocializmus *utáni* vállalkozók viselkedését ezért nemcsak az új intézményi környezet, a megváltozott piaci feltételek, de az előzmények, a szocialista rendszerben szerzett készségek is jelentősen befolyásolják.

A kötetben a következő *hipotéziseket* dokumentáljuk:

1. A magánkisipart, kiskereskedelmet, vendéglátást a kommunista rendszer sohasem tudta és merte egészen felszámolni. A gazdaság kezdetől súlyos működési zavarait egyes időszakokban az erőszak és az elnyomás fokozásával, máskor, Sztálin halála után, gazdasági reformokkal igyekeztek kiküszöbölni. A reformok a kisvállalkozás bátorításával jártak. A támogatás azonban mindig ideiglenes volt, még az átfogó reformok tetőpontjain a legradikálisabb reformerek sem vonták vissza a kommunisták eredeti tervét, a köztulajdon túlsúlyán alapu-

ló, központilag irányított gazdaságot és társadalmat.

2. A fejlett piacgazdaságokéhoz képest különös piaci és szabályozási környezetben az alkalmazkodásnak, a túlélésnek, a kockázat csökkentésének, a hasznok növelésének is sajátos, e rendszert jellemző módszerei terjedtek el. Közben kifejlődött egy másfajta magángazdálkodás is, amely már a szocialista nagyvállalatok bázisára épült.

3. A lényeges gazdasági reformok (1968-ban, 1981–1982-ben, majd 1985-ben) áru- és szolgáltatási piacot teremtettek (pénzpiacot nem), ami együtt járt a tőketulajdonosi jogosítványok újraelosztásával a vállalatvezetők (szövetkezeti vezetők) később egyes munkavállalói csoportok javára. Ez a folyamat 1985-től egyes helyeken meghatározóvá vált, olyannyira, hogy vezetők csoportjai magántőkeként kezdtek bánni a formálisan állami vagy szövetkezeti tulajdonban levő tőkejavakkal (*Tellér [1994]*). A hagyományos és az újabb típusú kisvállalkozók *nem ismerték fel ezt a folyamatot és nem kapcsolódtak bele*. Erősítette tévedésüket a radikális reformerek és a szerveződő új politikai pártok (kis)vállalkozásbarát és harmadikutas propagandája.

4. A rendszerváltás, függetlenül az éppen kormányzó pártkoalícióktól, más szinteken zajlott. A folyamatot domináló nagytulajdon, valamint a pénz- és a tőkepiac intézményei határozott támogatásban részesültek. A nagytőkétől eltérő gazdasági, kulturális környezetben és kapcsolati rendszerekben tevékenykedő kisvállalkozók számára fontos intézmények fejlesztése, fejlődése lassúnak bizonyult. Tevékenységük bővülését nemcsak a piacok nem várt mértékű zsugorodása, de számukra előnytelen megkülönböztetések is fékeztek. Ebben az új helyzetben a vállalkozók az alkalmazkodási módszerek új, hatékony kombinációit fejlesztették ki. A többség a növekedés helyett a túlélés stratégiáját választotta. *Az átalakulás nyertesei nem az egykor sikeres kisvállalkozók lettek, hanem más társadalmi csoportok.*

(Számunkra) fontos hagyományok

A második világháború előtti Magyarországon az iparosok és a kereskedők – főként a falvakban és a mezővárosokban – a mezőgazdaságból is szereztek jövedelmeket. *Diverzifikálták tevékenységüket: „Jelentős részük néhány hold földdel, szőlővel, gyümölcsösssel, családi házzal, kis kerttel rendelkezett. Megélhetésüket nem egyedül ipari tevékenységükből biztosították. Parasztok és kisiparosok voltak egyszerre. A kisebb községekben a fodrász, a cipész, a szabó és más szolgáltatószakmákban a mezőgazdaságból származó jövedelmük meghaladta az iparit.”* (Gervai [1965] 38. o.) *A tevékenységek ágazatközi diverzifikációjának* más módjait is alkalmazták ebben az időben. Az iparosok egy része kereskedéssel foglalkozott, főként vásárokon árulták termékeit. Az állattartó parasztok pedig gyakran fuvarozással egészítették ki jövedelmüket. Növelte a rugalmas alkalmazkodás esélyeit, hogy a paraszti, iparos-paraszti háztartásokban felhalmozott eszközök jelentős része (épületek, gépek, szállítóeszközök, nyersanyagok stb.) ugyanúgy szolgálhatta a személyes fogyasztást, mint a termelést vagy a szolgáltatást. Kemény István 1946-ban így írta le az akkori állapotokat: „Termelés és fogyasztás még mindig nem vált külön, (a paraszt – L. M.) ház-

tartása bennmaradt termelőüzemében: a falusi ház egyben termelőudvar is.” (Kemény [1992] 13. o.) A rugalmasságot tovább fokozta, ha a piacra szánt végterméket a háztartásban is elfogyaszthatták. „Ha termelnek is piacra, ez inkább esetleges, gazdálkodásukat nem erre építik. Termelésük nem elég fejlett ahhoz, hogy a piacon komoly tényezők legyenek, akár eladásban, akár fogyasztásban.” (Uo. 14. o.)

A kockázatviselő képességet a vállalkozók, a piacológok más bevételei is befolyásolták. A tevékenységek váltását, a zsugorítást vagy a terjeszkedést könnyítette, ha a vállalkozó családjának egyes tagjai *különböző* ágazatokhoz tartozó vállalatokban vagy nagy szervezetekben dolgoztak. Különösen az *állami alkalmazottak*, hivatalnokok, tanítók, vasutasok, tűzoltók stb. és az állami (és egyes magán-) nagybirtokok alkalmazottainak esetében a kockázatcsökkentés, a kiegyenlítés igen fontos eszközei voltak a főállásban szerzett biztos jövedelem és a beosztással járó kedvezmények. Az „állami emberek” a kisegítő gazdaságaikban, illetményföldjeiken, kertjükben, istállóikban, a családi ház melléképületeiben termelt mezőgazdasági termékeket (gyümölcsöt, baromfit stb.) eladták felvásárlóknak vagy a helyi piacon (Róna-Tás [1995]). Mivel jövedelmeik meghatározó része a nagy állami vagy magánvállalattól, szervezettől származott, akkor sem kerültek bajba, ha szüneteltették a magántevékenységet.

Az *üzemléret* is befolyásolhatta a kiegészítő vállalkozás sikerének esélyeit. Minden egyebet azonosnak véve, egy bizonyos (nehezen meghatározható) méret elérése után mind nehezebb, költségesebb volt tevékenységet (ágazatot) váltani vagy szüneteltetni, különösen ha valamely termék gyártására, szolgáltatás nyújtására specializálódtak (célgépekkel vagy speciális épületekben dolgoztak stb.).

A vállalkozási és üzemformák terjedésének sebességét a piacgazdaságokban elsősorban az új technika ismerete, működtetésének képessége – a szaktudás –, *terjedési sebessége határozza meg* (Jánossy [1966]). Minél több ponton, minél sűrűbb kapcsolati hálón lehet bekapcsolódni az új ismeretek megszerzésébe, annál nagyobb terjedési sebességgel számolhatunk. Az alkalmazkodás és kockázatcsökkentés itt bemutatott módszereit nagy társadalmi csoportok (falusi iparosok, fuvarozó, vásároló parasztok, a posta, a vasút, a tűzoltóság alkalmazottai, állami kishivatalnokok, uradalmi cselédek) ismerték a kommunista hatalomátvétel előtti Magyarországon. Ahhoz kellő számban, hogy a szocializmus egészen más körülményei között sok helyen sokan tanulhassák, elleshessék őket, és így viszonylag gyorsan széles körben cselekvési mintává válhassanak.

A következő fejezetben bemutatjuk, hogy a szocialista gazdaságban az egyes vállalkozási módok számának gyors növekedését, más vállalkozási ismeretek és készségek elsorvadását nagyban befolyásolták a tűrés, a támogatás vagy éppen a tiltás és a velejáró büntetés esélyei. Ez magyarázza például azt is, hogy a modern bankvezetés, a nagy magánvállalatok, a részvénytársaságok tulajdonlásának és vezetésének a tudása (Lengyel Gy. [1989]) – a modern kapitalizmus intézményrendszerének túlnyomó részével együtt – nem hasznosult, hanem *elpusztult* a szocializmus évtizedeiben.

Előttörténet

A magántulajdon radikális felszámolása

A szocialista rendszerben a magánvállalkozáshoz szükséges tudás nem a reformok tervezett melléktermékeként született meg, hiszen a szocializmusbeli reformok készítőinek *nem volt, nem is lehetett célja a magángazdaság fejlesztése, súlyának növelése*. Egy ilyen fejlemény alapjaiban átírta volna a szocializmus genetikai kódját (Kornai [1993c]), a köztulajdonon alapuló, osztály nélküli társadalom teremtését. A magyar kommunista vezetők is jól megtanulták Lenin híres szavait a kisüzemi termelésről, amely „minden nap minden órájában, magától és tömegméretekben szüli a kapitalizmust és a burzsoáziát” (Lenin [1920/1974] 52. o.). Államosítási kampányokkal, illetve a termelőszövetkezetek erőszakos szervezésével igyekeztek – már a kommunista hatalomátvétel előtt, de főként után – növelni az úgynevezett szocialista tulajdon, a szocialista szektor részarányát a gazdaságban. A bányák, a nagybankok, a stratégiai nagyvállalatok háború utáni államosítását ezért követte 1949–1950-ben a kis- és középvállalatok, a nagy- és kiskereskedések, a vendéglők állami tulajdonba vétele, majd a kisiparosok ipari szövetkezetekbe „tömörítése” az ötvenes évek elején (Pető–Szakács [1985]).

A nagyszabású társadalomalakító terveknek megfelelően a *legális* magánipar és kereskedelem visszaszorítá-

sára majd megszüntetésére a hátrányok és korlátozások átfogó rendszerét építették ki. Akit az akkor igen tekintélyes, évi 50 ezer forint bruttó jövedelem felett 70 százalékos elvonást tartalmazó adók sem riasztottak el az engedélyezett magántevékenységtől, annak számos korlátozással kellett számolnia. A kisiparos csak annyi munkavállalót foglalkoztathatott, amennyi 1950. október 1-jén nála alkalmazásban állott. (*Gervai* [1960]) Egyes ágazatokban még szigorúbb szabályok léptek hatályba: „Az építő kisiparosokat korlátozta még az 5535/1951. O. M. B. sz. utasítás is, amely szerint az építőiparban szakmunkást foglalkoztatni nem lehet.” (Uo. 302. o.)

Ekkor vezették be az igényléses *anyagkiutalás* rendszerét. A kisiparos nem vásárolhatott közvetlenül a gyártótól, hanem „Az indokolt anyagigénylést a kisiparos a Kiosz központosított szervéhez adta le, ezt a központosított szerv véleményükkel továbbították a Kiosz országos központhoz. Innen az igények összesítve elbírálás céljából a könnyűipari minisztériumhoz kerültek. Az elfogadott anyagkeretet ismét a Kiosz központja kapta meg, amely szervezetein keresztül anyagutalvány formájában eljuttatta a kisiparosokhoz.” (Uo. 201. o.) Általános jellegű korlátozásnak tekinthető a 103/1950. M. T. sz. rendeletnek az az intézkedése is, amely szerint a kisiparos a gazdálkodás alá vont anyagokból csak annyit tarthat raktáron, amennyit egy hónap alatt fel tud dolgozni.” (Uo. 302. o.) A magánvállalkozókat a *diszkriminatív árak* is sújtották: „A kisiparos a termékének előállításához, szolgáltatásának nyújtásához szükséges anyagot, árut csak fogyasztói áron szerezheti be.” (Uo. 302–303. o.) Az értékesítési *piacokra lépést is korlátozták*: „A kisiparos termékeit telephelyén hozhatja forgalomba. A kisiparos telephelyén kívül más községben csak meghívás alapján végezhet munkát.” (Uo. 299. o.)

Az adók, a korlátozások (és nemegyszer a nyílt erőszak) megtették hatásukat: a kisiparosok túlnyomó ré-

szét sikerült rövid idő alatt az ipari szövetkezetekbe terelni (Tellér 1973)], és a kiskereskedők boltjait, a magánvendéglőket állami vállalatok üzemegeiséivé vagy raktáraivá alakítani.

A kommunista hatalomátvétel után megkezdődött a parasztok tömeges termelőszövetkezetekbe kényszerítése, hivatalos néven a mezőgazdaság szocialista átalakítása. 1953-ban már az állami-szövetkezeti szektorhoz tartozott a szántóterület 40,6 százaléka (Pető–Szakács [1985] 188. o.). Az új mezőgazdasági nagyüzemek azonban rossz hatékonysággal működtek. „Az állami gazdaságok és szövetkezetek terméseredményei kukoricából, napraforgóból, burgonyából, cukorrépából, lucernából, esetenként búzából olykor 15–20–50 százalékkal elmaradtak az egyéni gazdaságokétól.” (Uo. 211. o.) Nemcsak létrehozásuk, de hatékonyságuk növelése is jelentős (nem tervezett) pótlólagos beruházásokat igényelt (Donáth [1977]). Sokba került az elnyomó és a begyűjtő szervezetek fenntartása is.

A nagyüzemek rossz teljesítménye is hozzájárult a falu, a parasztság vártnál nagyobb ellenállásához. A parasztok túlnyomó többsége ugyan nem akart belépni az erősen propagált mezőgazdasági termelőszövetkezetekbe, de a jövő bizonytalanságai, a növekvő kockázat miatt kerültek, halasztották termelésnövelő vagy korszerűsítő beruházásaikat, csökkentették a magángazdaságok termelését is (főként az állattartást). A visszafogásra az állam szigorú, adminisztratív intézkedésekkel válaszolt. Például egyre részletesebben előírták a kötelezően beszolgáltatandó termékek volumenét. A nem teljesítőket tömegesen megbüntették, gyakran börtönbe zárták. (Pető–Szakács [1985], Magyar [1986]). A termelés csökkentése, a beruházások halasztása ellenére a magángazdaságok nagy többsége így is képes volt értékesíteni termékeit a hiánypiacokon.

Az új szakasz

Az előző alfejezetben leírtak még nem ellenkeztek a hivatalos tervekkel. Az azonban már igen, hogy a gyorsan kiépülő új gazdasági-társadalmi rendszer hamarosan súlyos működési zavarokat mutatott. A termelési és fogyasztási cikkek tartós hiánya (*Kornai* [1957], [1980]), a vállalatok közötti kapcsolatok tömeges zavarai, a termékek és szolgáltatások romló minősége (*Bródy* [1955]), a munkafegyelem lazulása, az innovációk számának rohamos csökkenése *nem várt*, ám igen kellemetlen kísérő jelenségei voltak a szocializmus építésének. A kedvezőtlen jelenségek hatását erősítette, terjedésüket gyorsította a nehézipar fejlesztését, a gyors gazdasági növekedést erőltető voluntarista gazdaságpolitika. (*Pető-Szakács* [1985], *Ungvárszky* [1989].)

A kommunista vezetők jobb esetben a dolgozók még nem eléggé fejlett öntudatára, a káderek tudás- és tapasztalathiányára, rosszabb esetben a szocializmus ellenségeinek aknamunkájára vezették vissza ezeket a jelenségeket. (*Rákosi* [1950]).

Ezekkel a tényezőkkel magyarázták a lakosság tömeges *válaszreakcióit is*. Az áruk és szolgáltatások hiánya és rossz minősége miatt ugyanis tovább éltek, illetve újra terjedtek a háború és az újjáépítés idején széles körben ismert, a rendkívüli helyzetek túlélését segítő, de az öntudatos szocialista ember viselkedési kódexébe nem illő módszerek. Ebbe a körbe tartozott a termékek, a szolgáltatások *közvetlen cseréje* és az *önellátás*. A szocializmus feltételei között, a szigorú büntetések ellenére, gyorsan népszerűvé vált a korábban ritka *fuszás* is – amikor a munkavállaló engedély nélkül használta a munkaadó (esetünkben az állami vállalat) termelőeszközeit, berendezéseit termékek, szolgáltatások előállítására. A fusi- ban előállított, máskor lopott, csempészett, a hivatalos

kereskedelemtől illegálisan, feláron megvett termékek *engedély nélküli (igen kockázatos) kereskedelme* (a kor szóhasználatával a feketézés) is gyorsan terjedt.

A növekvő társadalmi elégedetlenség, a költséges adminisztratív, elnyomó intézkedések hatástalansága látán – persze csak Sztálin halála után – mind több kommunista vezető, szakember jutott arra a következtetésre, hogy a rendszer teljesítményének javításához nem az emberek magatartását és gondolkodását kell átalakítani, hanem a gazdaságirányítási rendszert, a *gazdasági mechanizmust* (Péter [1956], Kornai [1957]).

Az átalakítók, a kor „naiv reformerei” (Kornai [1993b]) ismerték (jórészt vallották is) a szocializmus genetikai kódját, és nem akarták visszaállítani a magántulajdon meghatározó szerepét, és súlyát sem kívánták növelni a gazdaságban. A reform fő terepének a szocialista szektort tartották. Hitték, hogy az állami-nagyszövetkezeti tulajdon dominálta gazdaságban is lehetséges az állami vállalatok, szövetkezetek közötti gazdasági verseny. Feltételezték, hogy a verseny hatására javul majd a vállalatok teljesítménye, megszűnik az áruhiány, javul a termékek és szolgáltatások minősége, nő az újítkedv a gazdaságban. (Szamuely [1982], Kornai [1993b].)

A naiv reformerek először 1953-ban, a Nagy Imre miniszterelnök által meghirdetett *új szakaszban* jutottak hatalomhoz és befolyáshoz. Fordulatot akartak végrehajtani a gazdaságpolitikában, javítani próbálták a gazdaságirányítás hatékonyságát. Eközben *türeelmet hirdettek és tanúsítottak a legális magángazdasággal szemben*. Felfogásuk szerint erre a szektorra addig mindenképpen szükség van, amíg a reformok hatására nem javul kellő mértékben az állami-szövetkezeti szektor teljesítménye. E szemlélet jegyében nemcsak leállították a termelőszövetkezetek erőszakos szervezését, de ki is lehetett lépni a szövetkezetekből. Ezzel egyidejűleg csök-

kentek a magánparaszti gazdaságok beszolgáltatási kötelezettségei is (Pető–Szakács [1985] 252. o.).

Az új gazdaságpolitika kedvezően hatott a magániparra is. Megkönnyítették az iparendélyek kiadását, csökkentek az adók. A kedvező hatás hamarosan jelentkezett: „míg az önálló ipari, építőipari és szolgáltatóipari magánkisiparosok száma az 1949. évi 200 ezerrel 1951-re 100 ezerre, majd 1953-ra 43 ezerre zuhant, addig 1954-ben már 83 ezer, 1955-ben pedig közel 105 ezer kisiparos működött” (Gervai [1965] 67. o.).

Az illegális magángazdaság, a szocialista szektoron kívüli tevékenységek terjedése a reformerek számára *nem jelentett rendészeti kérdést, hanem jelzést a legális gazdaság, főként a szocialista szektor zavarairól. Nem üldözték, inkább integrálni, a szocialista szektor részévé szerették volna tenni az ilyen tevékenységeket.* Ezt az integrálást szolgálta a *gebin* intézménye: a magánbérló és az állami vállalat szerződést kötött vendéglők, boltok működtetésére. A különböző gebines szerződések közül a leggyakrabban a bérbe adó állami vállalat tulajdonában maradtak a termelőeszközök. A bérló, „a gebines” a vállalat alkalmazottja volt. A bérbe vett „üzemegység” azonban nem a vállalati terv, hanem a bérló *önálló döntései* alapján működött. Ő döntött a beszerzési forrásokról, a bemenők mennyiségéről és szerkezetéről, beleértve az alkalmazottak számát, bérezését is. A gebines határozta meg a kínálat nagyságát, szerkezetét. A bérleti időben kötelezettséget vállalt arra, hogy a bevétel és a nyereség egy részét befizeti a vállalati központnak.

A gebin volt talán az első olyan intézményi újítás, ami a genetikai kód, azaz a tulajdonviszonyok változtatása nélkül, a szocialista szektoron belül tette lehetővé a magánvállalkozást. Hamarosan kiderült, hogy nem az egyetlen megoldás: „A magyar reform jellemző vonása, hogy olyan vegyes formákkal kísérletezik, amelyek

az állami tulajdont magántevékenységgel vagy magántulajdonnal kombinálják.” (Kornai [1989a] 229. o.) Egy ekkor bevezetett másik vegyes forma, a mezőgazdasági szövetkezetek tagjainak *háztáji gazdasága*. A háztájit a húszas években a Szovjetunióban „találták fel”. A szövetkezetek 1935-ös „sztálini” minta alapszabályzata már kötelezően előírta a háztáji föld kiadását (Donáth [1977]). A föld a háztáji gazdaságban vagy a szövetkezet tulajdona, vagy a szövetkezet által *korábban használatba vett*, közösbe vitt magántulajdon. A háztájiban termelt termények összetételéről, mennyiségéről, a tenyésztett állatok számáról, felhasználásáról, értékesítéséről a törvényekben, rendeletekben megszabott korlátok figyelembevételével a művelő-használó család dönt.

1953 előtt csak az úgynevezett termelőszövetkezeti csoportokban volt mód a háztáji gazdálkodásra. A fejlettebb formában, a termelőszövetkezetben „a közös gazdaságokkal összeegyeztethetetlennek tartották a szövetkezeti tagok egyéni háztáji gazdálkodását; 1953 után a gazdasági vezetés elismeri, hogy a termelőszövetkezetek mellett létezhetnek háztáji gazdaságok, de csak mint a *paraszttság önellátását segítő gazdálkodási forma*” (Ungvárszky [1989] 152. o.). Az új szakasz politikusai ezzel az intézményi újítással, úgy kerülték ki a genetikai kódot, hogy előírták: a háztáji létrehozásának, „a háztáji gazdálkodás folytatásának is előfeltétele a szövetkezeti tagság”, továbbá „az is, hogy a tag meghatározott mennyiségű munkát végezzen a közös gazdaságban” (Donáth [1977] 122. o.). Donáth Ferenc szerint a háztáji gazdaság „mindenekelőtt természetbeni juttatás, *a munkadíj természetbeni része*” (uo. 122. o.) – amit azzal indokol, hogy sok helyen a szövetkezet föld helyett pénzt vagy terményt adott a tagoknak. Ennyiben a háztáji a feudális-félfeudális nagybirtok és a birtokon lakó és dolgozó cselédek közötti munkaszerződés felújítása: „jogi

formájában a háztáji gazdaság a nagybirtoki cselédek illetményföldjére alapozott gazdaságra hasonlít” (*Juhász* [1982] 118. o.). Donáth Ferenc nem vette észre – vagy nem akarta észrevenni – a háztájiban rejlő *másik* lehetőséget, azt, hogy a föld itt nem elsősorban munkadíjemet volt, hanem termelési tényező, ami munkával és tőkével kombinálva a magánvállalkozás része lehetett.

Ellenreform és forradalom

A türelemmel és integrálási szándékkal jellemezhető reformokat rendre felváltották a represszió és a visszaszorítás időszakai (*Ungvárszky* [1989]). 1955-ben a pártvezetésben ismét a Rákosi Mátyás vezette dogmatikusok kerültek többségbe. Újra hozzáláttak a termelőszövetkezetek erőszakos szervezéséhez, nagy lendülettel működtették a beszolgáltatási rendszert: „A kisiparosok és kiskereskedők terheit is szaporították, ugyancsak az elviselhető feletti mértékig. Emiatt – főleg falun – sokan adták vissza az iparendélyt.” (*Pető–Szakács* [1985] 280. o.)

A magántevékenységeket elnyomó újabb időszak azonban nem tartott sokáig. A Szovjetunió Kommunista Pártjának 1956 februárjában tartott XX. kongresszusa után a változás és reform hívei kerültek többségbe a szovjet vezető testületekben. Ez elbizonytalanította a „kemény vonal” itthoni képviselőit – újból lehetett reformterveket kovácsolni és vitatni (*A Petőfi Kör...* [1989]). A gazdaságpolitikáról, a gazdaságirányítási rendszer reformjáról folyó viták ekkor is főként az állami-szövetkezeti szektor hatékonyabbá tételéről folytak. A magánszektor *időleges* feltámasztásáról, fejlesztéséről főként a kényszerrel és terrorral alakított mezőgazdasági szövetkezetek további sorsával kapcsolatban esett szó. Az akkori reformerek dilemmáit jól illusztrálja

Nagy Tamás álláspontja: „(...) a kisparaszti gazdaságokra nem jellemző a bővített újratermelés, az, hogy nem jellemző, még nem jelenti azt, hogy nem képesek. Képesek bizonyos határok között. A termelésnek ehhez a bővítéséhez kedvező feltételek kellene. Ez nem lesz a termelés rendszeres bővülése, de el lehet érni azt, hogy a paraszti gazdaságok egy része bővített újratermelést folytasson, ha kedvező körülmények közé kerül. Ez elválaszthatatlan a mezőgazdaság kollektivizálásának kérdésétől. Amennyire helytelen volna valamiféle kisparaszti utópiába esni és azt hinni, hogy a mezőgazdasági termelés nagyarányú fellendülését, problémái megoldását meg lehet találni a kisparaszti gazdaságok talaján, ugyanolyan, talán adott pillanatban még nagyobb veszéllyel járó felfogás azt hinni, hogy a mezőgazdaság kollektivizálásával kapcsolatosan az egyéni parasztgazdaságok fejlődési lehetőségei számunkra nem döntően fontos kérdések.” (*A Petőfi Kör...* [1989] 73. o.)

Az 1956-os forradalom napjaiban fellépő új politikai erők sem szorgalmazták különösebben a magánszektor korábbi szerepének helyreállítását: „A különböző nyilatkozatokból azonban az tűnt ki, hogy az alapvető termelőeszközök tulajdonlása terén döntő változást nem tekintett reálisnak egyetlen számottevő politikai párt vagy csoport sem.” (*Pető-Szakács* [1985] 293. o.) A mai szemmel nézve főként baloldali, kollektivisták és harmadikutas ideológiákat követő forradalmárok, különösen a munkástanács-mozgalom résztvevői, elsősorban a kollektív tulajdon hatékonyabb formáit keresték, a munkás-önigazgatást támogatták (*Lomax* [1989]; *Szalai* [1994]). A forradalom napjaiban azonban sokan úgy gondolták, hogy a formálódó új politikai rendszer nem lesz ellenséges a magánvállalkozókkal szemben: „a törvényesség meglazult, a tanácsoknál alakult »Forradalmi Bizottságok« osztogatták az iparigazolványokat” (*Gervai* [1960]).

Az 1957-es reformlépések

A forradalmat követő restauráció és megtorlás (Kis [1988]) első hónapjaiban is folytatódott a magángazdaság fellen-
dülése. A Kádár-kormány és a visszaépülő párt- és állami
apparátus 1957 első felében nem a magánszektor visszaszor-
ítására, hanem a fejlesztésére és integrálására törekedett.
Gyorsították és egyszerűsítették az iparendéyek kiadá-
sát. „A kormány (1957 – L. M.) január 26-án határozatot
hozott a magánkisipar fejlesztéséről, s ebben többek között
kimondta az érvényes adókulcsok 20 százalékos csökken-
tését, valamint a hivatalostól eltérő kalkulációs ármegál-
lapítást a 1946-os rezszi- és haszonkulcsok visszaállítá-
sával. Lehetővé tette a kisiparosok közületi munkavállalá-
sát, nyilvános pályázati alapon biztosította – az állami
szektorral azonos áron – az anyagellátást, továbbá módos-
ította az exporttevékenységüket akadályozó jogszabá-
lyokat. Egy hónappal később a kisipari adócsökkentést a
magán-kiskereskedőkre és az önálló szellemi foglalkozású-
akra is kiterjesztették.” (Berend [1988] 100. o.)

Jelentős könnyítések vezettek be az adózásban is. Az
új kormány megszüntette az alkalmazotti különadót,
továbbá kimondták, hogy „a magánkisiparosok adó-
előlegét és végleges adóját 1957. január 1-től az adótéte-
lek átlagosan 20 százalékos csökkentésével (...) kell meg-
állapítani” (Gervai [1960] 218. o.).

Újból ösztönözték az állami tulajdon és a magánérde-
keltség összekapcsolását is. Ezt szolgálta „a Gazdasági
Bizottság döntése is 1957. február 1-én az állami boltok
egy részének bérbeadásáról. Az állami kiskereskedelem és
vendéglátóipar »vállalati gazdálkodás keretében nagy
nehézségekkel« üzemeltethető egységeit eszerint magá-
nosoknak adnák bérbe.” (Berend [1988] 100. o.)

A forradalom első napjaiban eltörölték a kötelező be-
szolgáltatást, és ezt az intézményt a forradalom ellenfe-

lei sem állították vissza. A Kádár-kormány a magánparaszti gazdaságok tartós és tömeges fennmaradását ígérte. A mezőgazdasági szövetkezetek életében pedig újból fontos szerepet kaptak a háztáji gazdaságok.

A politikai megtorlást a magángazdaság korlátozott kiterjesztésével kombináló új vezetés elsősorban a gazdasági visszaesés okozta munkanélküliség és az ezt kísérő feszültségek enyhítését remélte a magánvállalatoktól: például „az államapparátus racionalizálása következtében a létszámfeleltiek egy részét a magánkisipar felé irányították” (Gervai [1960] 99. o.).

A gazdasági visszaesést azonban nem várt gyors fellendülés, helyreállítási periódus követte (Jánossy [1966] 82–83. o.). Már 1957 második felében a szocializmusban szokásos túlkereslet jelei mutatkoztak a munkaerőpiacon. A gazdasági fellendülés esélyeit növelte a szocialista országok által 1957 közepén nyújtott jelentős devizahitel is (Berend [1988] 118. o.). Hasonló hatása volt annak, hogy az adósságok egy részét elengedték.

Ellenreform és kollektivizálás

A gazdaság javuló teljesítménye főként a reformok ellenzőinek szolgáltatott érveket. 1957 második felében összehangolt, a pártközpontból vezérelt támadás indult a reformokat tervező szakemberek, az úgynevezett gazdasági revizionisták ellen. (Szamuely, szerk. [1986]) Ezzel egy időben a kisipar a felesleges munkaerő hasznos felszívójából az állami ipar kiküszöbölendő versenytársa lett: „Politikai és gazdasági életünk gyors konszolidálásával 1957 szeptemberében lezárult a kisiparos létszámemelkedés, megszűntek a konjunkturális lehetőségek. Az állami és szövetkezeti ipar ízléses, jó és olcsó termékeivel már nagyrészt kielégítette az igényeket. Megindult a visszavándor-

lás a kisiparból az állami és a szövetkezeti termelésbe, s ezzel egyidejűleg a spekulánsok szinte egyenkénti felszámolása.” (Gervai [1960] 100. o.) Ugyancsak Gervai Béla említi a következőket. „Míg 1957 januárban 5791 iparjogosítványt adtak ki, addig 1958 januárban 1129-et. A spekuláció elleni harc eredményeként 1958 januártól december 31-ig 1888 iparjogosítványt vontak meg.” (Uo. 103. o.)

A reform ellenzői nem akarták megismételni az 1949–1952-es időszak hibáit. Nem törekedtek a magánkisipar és kiskereskedelem felszámolására. Terveikben a *magánszektor az állami szektor hasznos kiegészítőjeként szerepelt*, kitöltve azokat a piaci réseket, ahol az állami és a szövetkezeti vállalatok még nem képesek hatékonyan tevékenykedni. Úgy gondolták: a kisipar olyan szolgáltatásokat nyújt, elsősorban a kisebb falvakban, vagy olyan (egyedi, kézműipari) termékeket állít elő, amire a nagyobb vállalatok csak nehezen, drágábban lennének képesek.

Az 1958-ban kezdődött újabb reformellenes időszakban a központi gazdasági vezetés elsősorban a szektorok között, a szűkös erőforrásokért (importanyagok, munkaerő) folyó *verseny kiküszöbölésére* törekedett. Egyes iparágakban korlátozták, nehezebb feltételekhez kötötték az iparigazolványok kiadását. „Az iparigazolványok kiadásának korlátozását főleg anyaggazdálkodási okok tették szükségessé. Egyes importanyagok (vegyi, műanyag stb.) kismértékben állnak rendelkezésre. Nem volna helyes ilyen anyagot feldolgozó kisiparosok számát indokolatlanul növelni.” (Uo. 205. o.) A szabály alól kivétel az állami javító-szolgáltató ipar által került, vagy még el nem ért falusi térség: „Általános elv, hogy a falvak iparosai – különösen ott, ahol a szocialista szektor nem működik – nagyobb mennyiségű anyagot kapjanak, mint a városban dolgozók.” (Uo.)

A munkaerőért folyó verseny korlátozását szolgálta, hogy nem lehetett iparjogosítványt kiadni annak, aki

alkalmazásban állt (uo. 298. o.). Azért sem növekedhetett jelentősen munkaerő száma a magángazdaságban, mert korlátozták a kisiparosoknál dolgozók létszámát, és ezzel a magánvállalatok növekedését: „A segítő családtagok, a munkavállalók és az ipari tanulók létszáma összesen a 9 főt nem haladhatja meg.” (Uo. 299. o.)

A kisipar és kiskereskedelem korlátozásával egy időben, 1958 második felében, immár harmadszorra kezdtek hozzá a mezőgazdasági *termelőszövetkezetek tömeges szervezéséhez*. Ismét nem a gazdaságossági, hanem a politika-ideológiai megfontolások befolyásolták a döntést: „A nagyüzemek, ezen belül is főleg az állami üzemek hozama, illetve termelési eredménye túlnyomórészt ekkor is csak a korábbi külterjes ágakban (leginkább a gabonatermelésben) állta a magánüzemek zömének eredményeivel a versenyt. Azokban a kultúrákban azonban, amelyekben a legfőbb termelési tényező változatlanul a szorgalom, az emberi munka maradt (a föld, az állatok és az időjárás mellett), a magánüzemek – általában hátrányosabb gazdasági helyzetük ellenére – fölényben maradtak.” (*Pető-Szakács* [1985] 439. o.) Akár a szovjet birodalom ekkor kibontakozódó gyorsítási stratégiája (*Ungvárszky* [1989], *Pető-Szakács* [1985]), akár a *Kornai János* említette genetikai kód volt az ok, a mezőgazdasági politika gyökeres fordulatot vett. 1958 decemberében az MSZMP KB ülésén „határozatban mondták ki a kollektivizálás meggyorsításának szükségességét; visszamenőleg taktikainak minősítettek számos addigi megnyitkozást és intézkedést, többek között azt az elvet is, hogy a parasztság szabadon választhatja meg gazdálkodásának módját”. (*Pető-Szakács* [1985] 441. o.)

A magángazdaságok adóterheinek növelése, a föld adásvételének korlátozása, az intenzív agitáció, a lelki és esetenként a fizikai terror megtette hatását. Alig három év alatt gyökeresen megváltoztak a tulajdonviszo-

nyok a mezőgazdaságban: „1958-ban az egyéni gazdaságok összes területe 8,2, szántóterülete 6,6 millió katasztrális holdat tett ki. 1962-ben viszont a tsz-ek összterülete közelítette meg a 9,4, illetve szántója lépte túl a 6,7 millió katasztrális holdat. Ugyanakkor míg 1958-ban az összes mezőgazdasági foglalkoztatott 79 százaléka dolgozott a magángazdaságban, addig 1962-ben már 75 százalékuk termelőszövetkezetekbe tömörült.” (Uo. 445. o.)

Máig vitatott kérdés, miért tört meg a parasztság ellenállása, mi volt az oka annak, hogy a korábnál kisebb kényszer hatására tömegesen hagytak fel a magángazdálkodással. Tárgyunk szempontjából figyelemre méltó Pető Iván és Szakács Sándor érvelése: „A szervezés ilyen gyors eredményeiben a döntő szerepet minden bizonnyal önmagában a kollektivizálás kampányszerű újrakezdése játszotta. Ez mintegy utólag igazolta a parasztság korábbi (...) bizalmatlanságát és megerősítette azt a vélekedést, miszerint az egyéni gazdálkodást mindig csak átmenetileg engedik. Az 1945–1948., majd az 1953–1954. évek után ezúttal már harmadszor igazolódott ez a nézet, s ez a gazdálkodók jelentős részét minden érvnél világosabban meggyőzte arról, hogy szándékától függetlenül a tsz-eké a jövő.” (Uo. 445. o.)

A mezőgazdaság kollektivizálása jelentősen befolyásolta az iparban, a szolgáltatásokban és a kereskedelemben tevékenykedő kisvállalkozók helyzetét is. A falusi kisiparosok egy része – főként a mezőgazdaság inputjait előállítók – belépett a termelőszövetkezetekbe. Mások, akik korábban is munkaidejük csak egy részében folytattak ipari tevékenységet, kiegészítő mezőgazdasági tevékenység nélkül kevés jövedelemhez jutottak, ezért felhagytak a kisiparral, és a városi nagyiparban vállaltak munkát.

A városokban, az iparban, a szolgáltatásokban és a kiskereskedelemben ekkor *nem terveztek tömeges szövet-*

kezetesítést. Tudatták azonban a kisiparosokkal és kiskereskedőkkel, hogy vállalkozásaik fennmaradása elsősorban az állami-szövetkezeti szektor teljesítményének a függvénye. A kisiparért akkoriban felelős hivatalnok értelmezése a következő volt: „Az MSZMP gazdaságpolitikájában a magánkisipar helyét és szerepét úgy határozta meg, hogy működésük terjedelmének határát a gazdasági verseny szabja meg. Amilyen mértékben előrenyomul a szocialista ipar a lakossági szükségletek kielégítésében, úgy szorul háttérbe a magánkisipar. Amíg azonban a szocialista szektorok nem látják el jobban az ilyen igényeket, a törvényes keretek között zavartalanul működhetnek kisiparosok.” (Gervai [1965] 361. o.) Nem sarkallta hosszú távú üzletpolitika kialakítására a magániparosokat és kereskedőket Kádár János sem, aki kongresszusi beszédében így tervezte jövőjüket: „A párt arra törekszik, hogy a kispolgárságot meggyőző szóval, ideológiailag és politikailag átnevelje és számára is elfogadható módon, egyéni boldogulását és gyermekei jövőjét biztosítva, a szocializmus útjára vezesse.” (Kádár [1960] 65. o.)

A gazdasági-politikai környezet e változásainak hatására *több éven át csökkent* a legális magánipar és kereskedelem teljesítménye. A magánkisiparban foglalkoztatottak létszáma 1957-ben még 152 ezer, 1963-ban már csak 66 ezer fő volt (Gervai [1965] 306. o.). A magánkisipar forgalma az 1957. évi 6,64 milliárdról 1963-ban 4,1 milliárd forintra esett (uo. 310. o.). Nemcsak a folyó termelés csökkent, de a kisiparosok beruházási aktivitása is. A magánkisiparosok által – elsősorban beruházásra – felvett kölcsönök összege 1957-ben 21,1, 1961-ben már csak 9,3 millió forint volt. A beruházási kedv csökkenését többek között a kisiparosság elöregedése magyarázza: 1957-ben a kisiparosok 15,9 százaléka, 1960-ban már 21,1 százaléka volt hatvan éves vagy idősebb (uo. 331. o.). Az elöregedés – akár a beruházáskerülés – a magán-

szektor „törvényes degenerálódásának” (Aslund [1985]) tünete: mind kevesebben léptek be ebbe a szektorba, miközben a fiatalok átmentek az ipari szövetkezetekbe és az állami vállalatokhoz (Vajda [1987]).

Az 1968-as gazdasági reform és előzményei

Hamarosan kiderült azonban, hogy a falusi (mezőgazdasági) tulajdonviszonyok forradalmi átalakításának a vártnál nagyobbak költségei és kisebbek a hozamai: „A mezőgazdasági beruházások az 1958–1960-as hároméves terv időszakában a tervezett 6,1 milliárd forinttal szemben 16,3 milliárd forintot tettek ki, részesedésük a népgazdasági összberuházásokból a három év átlagában 11,7 százalék helyett 18,6 százalékot ért el.” (Ungvárszky [1989] 147. o.) Eközben „a mezőgazdasági termelés csökkent, romlott a belső ellátás, növelni kellett a mezőgazdasági termékek importját (1959–1961-ben az élelmiszerek és élelmiszer-ipari anyagok behozatala évenként több mint 30 százalékkal nőtt), csökkentek a mezőgazdaság exportlehetőségei”. (Uo.) Évről évre lassult, 1965-ben már stagnált a lakosság reáljövedelmének növekedése, egyes fontos árucikkek (hús, burgonya) piacán nőtt vagy újra jelentkezett a hiány. A mezőgazdasági export-árualapok csökkenése is hozzájárult ahhoz, hogy 1965-ben a külkereskedelmi mérleg negatív volt (Bauer [1981]).

A kisipar csökkenő teljesítményét sem pótolta a tervezett mértékben a szövetkezeti és a tanácsi ipar. Az úgynevezett helyi iparpolitikai tervezés körébe tartozó tevékenységekről 1962-re az értékelés a következőképpen szólt: „A három szektor az ötéves terv időarányos részét egyrészt a magánkisipar létszámcsökkenése, másfelől a szocialista szektorok ilyen tevékenységének lassú ütemű

fejlődése miatt nem teljesítette. Még mindig sok száz »fehér folt« található, ahol senki sem végzi el az apróbb ipari javító-szolgáltató munkát.” (Gervai [1965] 269–270. o.)

A mezőgazdaságban a visszaesést többek között az okozta, hogy – a jelentős, ám gyakran nem hatékony beruházások ellenére – a hagyományos paraszti munkaszervezetben alkalmazott takarmánytermelési (kukoricatermelési) technológiát nem váltották fel a nagyüzemi termelési rendszerek. Nem volt kellő mennyiségű nagyüzemi istálló sem, hogy elhelyezzék a közös állatállományt. A takarmány- és istállóhiány kényszere szervezeti innovációra serkentette a szövetkezetek vezetőit és a pragmatikus helyi és központi gazdaságirányítókat. Újból a tulajdonviszonyok változtatása nélkül, a szocialista szektoron belül tették lehetővé a magánvállalkozást. A takarmány-, ezen belül főként a kukoricahiány enyhítésére a termelőszövetkezetek jelentős részében bevezették a családi vagy *részes művelést*. A termelőszövetkezet és a szövetkezeti tag (és családja) között szóbeli vagy írásbeli megállapodás rögzítette, hogy a szövetkezet földjén, vetőmagjával mennyi takarmányt termeljen a család – és mennyi illeti a termésből őket, illetve a termelőszövetkezetet. Az ilyen bérleti megállapodásokon alapuló részes vagy családi művelés szerepe a hatvanas évek közepéig növekedett. Az itt „ledolgozott munkaidő 1966-ban kereken 1/3-a volt a közös gazdaság növénytermelésében ledolgozott munkaidőnek. Ez az arányszám 1970-ben is 27 százalék volt.” (Donáth [1977] 207. o.)

Az elkésett, elmaradt vagy rossz hatékonyságú beruházások miatt a háztartások tulajdonában levő gazdasági épületekben helyezték el a közös állatállomány jelentős részét. Ezekben az esetekben is megállapodások szabályozták a szerződő felek jogait és kötelességeit, hogy mennyi takarmányt ad a termelőszövetkezet, és mennyi munkát végez a család. 1960-ban például

„a szarvasmarhák több mint 60 százaléka a háztájikban maradt” (Berend [1988] 155. o.).

A kommunisták társadalomátalakító terveinek egy másik eleme sem teljesült. Az állami (tanács) vállalatok és az ipari-szolgáltató szövetkezetek vártnál lassabban növekvő teljesítménye nem volt képes ellensúlyozni a kisiparosok és kiskereskedők számának tartós csökkenését. Elsősorban a szolgáltatóágazatokban romlott jelentősen a kínálat minősége, vagy ahogy akkoriban mondták, a lakosság ellátása. Az ellátás színvonalának romlása – és ezzel akarva-akaratlan a kisiparosok számának csökkenése – miatt aggódo gazdaságirányítók a korábbinál kedvezőbb adózási szabályokat vezettek be. Elsősorban a falusi, külterületi iparosok, kereskedők számát igyekeztek ezen a módon növelni. Kedvezményeket adtak az ipari tanulók képzésére vállalkozó kisiparosoknak is. Felismerték, hogy a kisebb falvakban nincs szükség teljes munkaidőben foglalkoztatott iparosra, ezért felmerült, hogy: „Segíteni lehet az ellátatlan igények kielégítésén úgy is, hogy a tanács a vidéki városok, nagyközségek fiatal szakmunkásainak működési engedélyt ad, hogy egy kis faluban önállóan dolgozzanak. Ugyanígy dolgozhatnak a helybeli nyugdíjas szakemberek anélkül, hogy nyugdíjukról lemondanának.” (Gervai [1965] 364. o.)

Aszektor teljesítményének javulását várták a kisiparosokat sújtó korábbi hátrányos megkülönböztetések megszüntetésétől is. Erre a társadalmi csoportra is kiterjesztették az egészség- és nyugdíjbiztosítás máshol már bevezetett rendszerét, illetve annak fontosabb elemeit. Eltörölték a kisiparosok és kiskereskedők gyerekeinek egyetemi felvételénél alkalmazott hátrányos megkülönböztetéseket is.

Ezek az intézkedések már az 1968-as gazdasági reform szellemét és hangulatát tükrözték. A reform tervezői,

akárcsak elődeik, az 1953-as, majd az 1957-es reformbizottságok tagjai, hittek és bíztak abban, hogy *a szocialista gazdaság teljesítménye jelentősen javítható anélkül, hogy megszűnne az állami-szövetkezeti tulajdon túlsúlya és a gazdaság pártirányítása*. Ugyancsak változtathatatlan feltételnek tekintették Magyarország külpolitikai és külgazdasági adottságait – azt, hogy az ország tagja a Varsói Szerződésnek és a KGST-nek. E feltevések ismeretében aligha meglepő, hogy figyelmük és reformterveik középpontjában továbbra is az állami-szövetkezeti szektor állt, javaslataikban, előterjesztéseikben a legális és illegális magánszektorral alig foglalkoztak.

Az 1968-as reform közvetett hatásai azonban kedveztek a kisvállalkozásnak. A kisiparosok száma az 1965. évi 95 794-ről 1970-re 116 162-re nőtt (Gervai [1983] 302. o.). Nem elsősorban a szektor tartós fennmaradását ígérő politikai határozatok miatt nőtt a számuk, sokkal fontosabb volt a kereskedés és a munkaerőpiac felszabadítása a korábbi kötöttségektől. A kisiparosok más vállalatokkal egyező feltételekkel vásárolhattak nyersanyagokat, alkatrészeket. A gépek beszerzésével kapcsolatos korlátozások is csökkentek. A magánvállalkozók számukra korábban tiltott piacokon is megjelenhettek: elsősorban a személy- és teherfuvarozó kisiparosok száma nőtt gyorsan 1968 után. A munkahely-változtatás, a munkavállalás kötöttségeinek eltörlése, a kistelepek szolgáltatói piacának javítását szolgáló említett iparengedély-kiadási és adókönnyítések pedig a *másod- és mellékállású kisiparosok* számának növekedését váltották ki. Mindezek hatására megváltozott a kisiparosréteg összetétele. Egyre többen *osztották meg munkaidő-alapjukat az állami és a magánszektor között*.

A reform egy *újabb – a köztulajdont és a magánműködést kombináló – vállalkozási forma, a termelő-szövetkezeti melléküzemek gyors elterjedését is magával*

hozta. A mezőgazdasági termelőszövetkezetek egy részében korábban is voltak, elsősorban a gépek javításával, takarmányfeldolgozással foglalkozó melléküzemek. Az új szabályozórendszerben a nyereség növelésében érdekelté tett szövetkezetek hamar rájöttek, hogy bevételeiket és nyereségüket nem elsősorban az alacsony nyereségtartalmú mezőgazdasági termékekkel, hanem nyereséges szolgáltatási és ipari tevékenységgel tudják növelni. Főként az úgynevezett kedvezőtlen adottságú termelőszövetkezetek keresték a mezőgazdasági veszteségek, kis hasznok ellensúlyozásának a lehetőségeit. A megoldást az ipari termeléssel vagy szolgáltatással foglalkozó melléküzemek kínálták.

A melléküzem csak formálisan volt a szövetkezet belső munkaszervezetének szokásos alegysége. Egyik kulcsszereplője a „melléküzemes”, speciális tudással, szellemi és kapcsolati tőkével, esetenként képzett munkaerővel, célgépekkel rendelkező vállalkozó. A másik szereplője a termelőszövetkezet, amely segéd- és betanított munkásokat, épületeket és főként a melléküzemes legális piaci tranzakcióihoz szükséges jogi személyiségét (pecsétek, üzletkötési formanyomtatványok stb.) adja. A melléküzemes és a szövetkezet megállapodott a haszon megosztásáról is. Ha a haszon kisebb volt az ígértnél, a szövetkezet felmondta a megállapodást (Rupp [1973], [1983]).

1969–1971-ben a melléküzemágak száma robbanásszerűen emelkedett, a mezőgazdasági szövetkezetek kibocsátásában a nem mezőgazdasági termelés súlya az 1965. évi 9,6-ról, 1971-re 22,8 százalékra nőtt (Rupp [1983] 44. o.). 1971-ben a melléküzemekben a szocialista iparban foglalkoztatottak mintegy 3,5 százaléka dolgozott (Rupp [1973]). Elsősorban Budapest körzetében működtek a melléküzemek, miközben a velük szerződő termelőszövetkezetek központjai igen gyakran az ország távoli körzeteiben helyezkedtek el.

A reform leállítása 1971-ben

Az 1968-as gazdasági reform a kezdeti sikerek ellenére nem hozott gyors és lényeges változást az állami-szövetkezeti vállalatok és ezzel a magyar gazdaság teljesítményében, ám hamar kiváltotta a korábbi társadalmi-gazdasági szerkezet, hatalmi viszonyok megőrzésében, visszaállításában érdekelt erők reformellenes lépéseit.

1971–1972-ben nőtt a központi költségvetésbe áramló jövedelmek és a központi keretektől finanszírozott beruházások aránya, a nagyvállalatok egy része kiemelt támogatást kapott, kivételes szabályozásban részesült (Antal [1985], Szalai [1981]). Ugyancsak ezekben az években összevonási kampány kezdődött az állami és a szövetkezeti iparban. Az állami iparvállalatok száma 1968 és 1978 között 811-ről 700-ra, az ipari szövetkezeteké 792-ről 685-re csökkent (Laki [1983b] 14. o.).

A reform ellenzői lehangosabban a „kispolgáriságot”, a növekvő jövedelmi különbségeket, a nyílt és a rejtett magánszektor térnyerését bírálták. (Berend [1988]) A termelőszövetkezetek vezetői sok esetben nem tudták hatékonyan ellenőrizni a tőlük távol működő melléküzemeket, és ez visszaélések forrása lehetett. A melléküzemek ráadásul „ágazatidegen”, nem mezőgazdasági termeléssel foglalkoztak. Mindez ürügyül szolgált az általános szabályozás olyan szigorítására, amely rövid időn belül a melléküzemek többségének felszámolásához vezetett. A melléküzemek elleni támadás csak egyik eleme volt a szövetkezetek rejtett államosítására, „fejlettebb ösznépi tulajdonná alakítására” törekvő politikának. A rendőrség és az ügyészség számos termelőszövetkezeti vezető ellen folytatott vizsgálatot, később közülük többet szabadságvesztésre ítélték. A pártvezetés akkori második embere szerint „a háztáji gazdaságot nem tekinthetjük szocialista gazdaságnak” (Biszkú [1975]).

Mindezek láttán, valamint az állami iparban dolgozók szabad mozgását, másodmunkáját korlátozó intézkedések hatására, a legális magángazdaság növekedése is megtorpant. A magánkisiparosok és alkalmazottaik száma az 1970-es 86 ezerről, 1976-ban 84 ezerre csökkent. A magánkereskedők száma is stagnált ebben az időszakban. (*Statisztikai Évkönyv* [1978] 374. o.)

Újabb reform a nyolcvanas években

A gazdasági reform fontos elemeinek a visszavétele ebben az esetben sem járt a várt kedvező népgazdasági hatásokkal. Az 1972-es, majd az 1979-es olajáremelésre, az ezt követő válságra adott hibás válasz, a mesterségesen keltett regionális konjunktúra és az ezt kísérő – a központi fejlesztési programokra, a nagyvállalatok beruházásaira, szállításaira épülő – gazdaságpolitika (*Bekker* [1995], *Csaba* [1994]) következtében Magyarország külső adósságai gyorsan nőttek. A gazdasági növekedés lassulása a Szovjetunióban megnehezítette a nyersanyagok beszerzését és a magyar termékek elhelyezését ezen a piacon. A gazdaságpolitikai hibák negatív hatásai a mindennapi életben, a politikai nyugalom szempontjából oly kényes lakossági ellátásban is jelentkeztek: „A »munkáspolitikai« jegyében hozott megszorító, jövedelemkorlátozó intézkedések például a háztáji állattartás esetében – a sertéstartás adóztatásának lényeges emelése következtében – az érdekeltség oly radikális csökkentésére vezetett, hogy egyik évről a másikra a sertés-, sőt anyakoca-állomány jelentős részét is (...) levágták. A városi lakosság húsellátása veszélybe került.” (*Berend* [1988] 367. o.)

A gazdasági nehézségek, a lassuló gazdasági növekedés, a csökkenő beruházások kényszerítő hatására 1980–1982-ben újból *piaci reformokkal* kísérletezett a magyar

gazdasági és politikai vezetés. A reformbizottságok munkájának középpontjában ismét az állami-szövetkezeti szektor teljesítményének a javítása állt, de, szemben a korábbi reformokkal, a szakértők a tulajdonviszonyok átalakítására is tettek javaslatokat (Sárközy [1986], Lengyel Gy. [1989]). Az újabb reform fontos mellékszála volt a félmagán és magánvállalkozások hátrányos megkülönböztetésének megszüntetése, új formáinak, a kidolgozása is.

Ez idő tájt már nem esett szó a háztáji gazdaságok nem szocialista jellegéről. A hivatalos program ekkor már elfogadta a tartós fennmaradásukat és integrálásukat, *a nagyüzemhez kapcsolódó kistermelést* (Berend [1988]).

A magánkisiparban is lazult a szabályozás: „Egyszerűsítették az iparjogosítványok kiadását, 14-re csökkentették a mestervizsgálóhoz kötött szakmák számát. Az áru- és személyszállításra is kiterjesztették a magánkisipar tevékenységi körét. Megvonták a tanácsoktól azt a jogot, hogy az előírt feltételekkel rendelkező szakemberektől megtagadhassák az ipargyakorlás engedélyezését.” (Gervai [1972] 308. o.) E „különböző kedvezmények és ösztönzések hatására” (Berend [1988] 430. o.) újból nőtt a szektorban foglalkoztatottak száma. Az összes kisiparos száma 1975-ben 84 ezer, 1985-ben már 145 ezer fő volt (*Statisztikai Évkönyv* [1985]). A növekedés az évtized második felében is folytatódott, 1989-ben már 174 ezer kisiparos tevékenykedett az országban (*Magyar Statisztikai Zsebkönyv* [1990] 192. o.).

Nővekedésnek indult a magánkereskedelem is: „1975-ben alig több mint 9 ezer magán-kiskereskedő és nem egészen 900 magán-vendéglátóhely működött az országban. Ezzel szemben 1985-re a magánüzletek száma megközelítette a 20 ezret, a magán-vendéglátóhelyek száma pedig jóval meghaladta az 5 ezer egységet. A magánkereskedők összlétszáma tehát 10 ezerről több mint 25

ezerre ugrott.” (Berend [1988] 430. o.) A növekedés üteme itt sem tört meg. A rendszerváltás évében, 1989-ben a magánkereskedések (boltok) száma már 29 ezerre, a vendéglátóhelyeké több mint 10 ezerre nőtt (Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1990] 159. o.).

A nyolcvanas évek reformjainak hatására az *állami-szövetkezeti tulajdont a magánműködtetéssel kombináló régebbi formák is új életre keltek*. A hetvenes évek végén megszűnt a termelőszövetkezetek *melléküzemeinek* hátrányos megkülönböztetése. Az 1982-es szövetkezeti törvény pedig feloldotta mezőgazdasági szövetkezetek tevékenységi körére vonatkozó korlátozásokat. Mindezek hatására a „mezőgazdasági szövetkezetek ipari tevékenysége 1980 és 1985 között 70 százalékkal bővült” (Berend [1988] 411. o.).

Feléledt az állami kisüzletek és a kis vendéglátó-ipari egységek szerződéses és magánbérleti rendszere is. „1981-ben alig több mint 2 ezer szerződéses rendszerben működő kiskereskedelmi bolt vagy vendéglátóhely, 1985-ben pedig már majdnem 12 ezer ilyen jellegű egység található az országban.” (Berend [1988] 431. o.)

A nyolcvanas évek reformjának új fejleménye, hogy az állami nagyiparban is megjelenhettek a vegyes formák. *Gyorsan nőtt a vállalati gazdasági munkaközösségek (vgmk) és a gazdasági munkaközösségek (gmk) száma*. A vállalati gazdasági munkaközösséget a vállalati szervezet egy alegységében (brigádban, műhelyben stb.) dolgozók alapították. Munkaidő után többnyire ugyanazonokon a gépeken, berendezéseken ugyanazokat a termékeket állították elő, ugyanazokat a szolgáltatásokat végezték, mint munkavállalóként a főmunkaidőben. A vállalattal azonban nem mint bér munkások, hanem mint a vállalkozók közössége szerződtek. Nem munka-, hanem üzleti (bérleti) szerződést kötöttek. Vállalkozásuk hasznát a termelés, a szolgáltatás *bevétele* és a bérleti díj kü-

lönbsége adta. Számuk igen gyorsan nőtt: 1981-ben alig néhány tucat ilyen szervezet működött az iparban, 1986-ban – ez az év volt a tetőpont – már több mint 14 ezer vgmk-ban 184 ezer ipari munkás 11,8 milliárd forintnyi bruttó termelési értéket állított elő. (*Statisztikai Évkönyv* [1987] 109. o.) A gyors növekedés ellenére a vállalati munkaközösségek szerepe marginális: az 1986-ban az állami iparban foglalkoztatottak 1,4 százaléka az állami ipar termelésének 0,9 százalékát állította elő. Az építőiparban is jelentős számú vgmk alakult. 1986-ban 2682 ilyen szervezetben 29,6 ezren dolgoztak és 1,8 milliárd forint bruttó termelési értéket, az évi építőipari termelésnek mintegy 2 százalékát állították elő.

A kiegészítő tevékenységek végzésére *vállalatokon kívül* alapított *gazdasági munkaközösségek* száma is gyors növekedést mutatott ebben az időszakban. Az első ilyen szervezetek 1981–1982-ben jöttek létre, 1986-ban 3369, 1987-ben 3590 gazdasági munkaközösség működött az iparban. 1987-ben a 22 ezer tag 5,8 milliárd forint bruttó termelési értéket (az állami ipar az évi termelésének kb. 0,5 százaléka) hozott létre. Az építőiparban még népszerűbb volt ez a vállalkozási forma. Itt 1987-ben 2700 gmk működött, 23 700 taggal és az állami építőipar évi termelésének mintegy 7,7 százalékát, 8,1 milliárd forint bruttó termelési értéket állították elő.

A gazdasági reform az ipari és szolgáltatószövetkezeteket sem kerülte el. Itt egyfelől a vgmk-hoz hasonló elvek alapján működő *ipari és szolgáltató szövetkezeti szakcsoportok*, másfelől úgynevezett *kisszövetkezetek* jöttek létre. A szakcsoportok szerepe nagyobb volt a szövetkezetek életében, mint a vgmk-é az állami vállalatokban. 1986-ban az ipari szövetkezetekben dolgozók 14,5 százaléka volt szakcsoporttag. Ezekben a csoportokban az ipari szövetkezetek bruttó termelési értékének mintegy 3 százalékát állították elő.

A nyolcvanas évek egyik fontos szervezeti innovációja, a *kisszövetkezet* nem volt egyéb, mint a klasszikus szövetkezési elvek érvényesítésének megtestesítője a szövetkezetek működésében. Az 1949 után szervezett, hagyományos ipari és szolgáltatószövetkezetekkel szemben, ahol a vagyon jelentős része került az úgynevezett közös, *osztthatatlan alapokba*, a kisszövetkezetben nem képeztek ilyen alapot. A hagyományos szövetkezet megszűnésekor, átszervezésekor az osztatlan alapon levő vagyonrészt *nem* osztották szét a tagok között, hanem azt az állam, jobb esetben a szövetkezeti mozgalom örökölte. A kisszövetkezetek szabályozása viszont úgy szólt, hogy ha a szövetkezet megszűnik, a tagok a *bevitt vagyonrész arányában osztják el a maradék vagyont*.

Az erősebb vagyonérdekeltség hatására a korábban alakult, hagyományos szövetkezetek egy része vált – kiválások vagy átszervezés útján – kisszövetkezetté. A magánvállalkozók is felismerték az „új” forma előnyeit, és szövetkezetet alapítottak. A vagyont a szövetkezetbe vivő alapító tagok (a tulajdonosok) – rendszerint a szövetkezet vezetői – ezután kellő számú alkalmazottat vettek fel, hogy a forgalmat megfelelő ütemben növeljék. Az új típusú, kisebb méretű szövetkezetek szaporodására utal, hogy 1980-ban 883, 1988-ban már 1662 ipari szövetkezet volt az országban. A kisszövetkezet így a magánvállalkozás legalizálásának újabb és egyben utolsó állomása a szocializmusban. Ebben az esetben már nincs szó a köztulajdon magánhasználatáról, itt már nemcsak a kapcsolati, szervezési, de a pénz- és az állótőke is a „szövetkezők” tulajdona. Érdekes fejlemény, hogy a szektorban foglalkoztatottak létszáma ugyanebben az időszakban 287 ezerről 198 ezerre csökkent (*Tellér* [1984–1985], *Magyar Statisztikai Zsebkönyv* [1989]).

Magángazdálkodás különös környezetben

A szocializmusbeli magángazdaság magyarországi környezetének a következő tulajdonságaira hívjuk fel a figyelmet.

1. A szocializmusnak a magángazdaság kérlelhetetlen felszámolására törekvő klasszikus szakasza (Sztálin halála) után „a bürokrácia (...) *ambivalens magatartást* tanúsít a magánszektor iránt. Hol biztatja és segíti, hol letöri bizakodását és hátráltatja a tevékenységét. Ez az ambivalencia kifejeződhet abban, hogy a bürokrácia egyik ága támogatást nyújt, míg a másik akadályokat görgöt a magánszektor elé. Vagy pedig abban, hogy az időben egymást váltogatják a magánszektor szempontjából kedvező és kedvezőtlen hullámok.” (Kornai [1993] 472. o., kiemelés tőlem – L. M.)

A bürokrácia *azért segíti a magánszektor fejlődését*, „mert azt reméli, hogy a magántermelés javítani fogja a lakosság ellátását és csökkenteni a hiányt. Emellett levezeti a társadalmi feszültség egy részét: a legaktívabb, leginkább kezdeményező emberek számottevő része elfoglalja magát gazdasági tevékenységgel, vállalkozásba kezd. Ettől elégedettebbé is válnak, ráadásul kevésbé figyelnek oda a politikai ügyekre. Minél világosabban megértik a bürokrácia köreiben ezeket az összefüggése-

ket, annál következetesebbek a magánszektor engedélyezésére vonatkozó rendszabályok.” (Uo. 457. o.)

Az ambivalencia *másik oldaláról* így ír Kornai János: „Az ellenérzés egyik magyarázata az ideológiában keresendő. A másik magyarázat hatalmi megfontolásokkal függ össze. Az állami vállalat és a kváziállami szövetkezet vezetése szerves része a bürokratikus hierarchiának; a bürokrácia saját embere az igazgató vagy a szövetkezeti elnök. Azt is mondhatnánk, hogy a bürokrácia belülről kormányozza a köztulajdonú szektort. Ezzel szemben csak kívülről tudja korlátozni a magánszektor tevékenységét és jövedelmét.” (Uo. 472. o.)

2. A szocializmusban a helyi és a központi hatalom a magángazdaságot támogató, majd vele szemben ellenséges *időszakai váltogatták egymást*. Egyszer a politikai feszültségek enyhítése volt a támogatás célja (1953), más-kor politikai és gazdasági szempontok együttese hozott szemléleti változást (1957), esetleg átfogó gazdasági reform mellékhatásaként került sor a magánvállalkozás korlátainak enyhítésére (1968). A szigorítást többnyire politikai irányváltások magyarázták (1955-ben vagy 1971–1972-ben), de a magánszektor erőteljes korlátozásában a gazdasági növekedés gyorsításának szándéka is szerepet játszott (1958).

Aszocializmusbeli magángazdaság története némi *szabályosságot* mutat az állami magatartás váltakozásai-ban. A gazdasági növekedés lassulása kedvezett a reformoknak, ekkor többnyire enyhültek a magánszektorral szembeni tiltások és megszorítások is. Ez a laza szabályosság azonban korántsem volt olyan jellegű, hogy a fordulatok időpontját vagy – ami ugyanaz – a kedvezések és a korlátozások időszakainak hosszát (a piacgazdaságokból ismert üzleti ciklus mintájára) megbízhatóan becsülni lehessen. *Csak utólag derült ki*, hogy mikor és hányszor változott a „vonal”, a központi vagy a helyi gazdaságpolitika. A szocializmusbeli vállalkozók első-

sorban a szabályozási környezet változékonyságában, kiszámíthatatlanságában lehettek biztosak.

3. A magánvállalkozásokkal szemben ellenséges szakaszokban sem voltak vissza minden támogató, engedő intézkedést, ezért egyre nőtt a „reformok maradéka” (Seleny [1991]). Az ötvenes évek államosító időszakát túlélte a magánkisipar és kiskereskedelem egy része. Számos kisiparos, kiskereskedő vagy szerződéses gebines üzemegység a kollektivizálás alatt és után is működött. A háztáji gazdaságok, sőt melléküzemek is átvészelték a hetvenes évek szigorú korlátozásait. A reformok maradékának a növekedése erősítette a vállalkezési kedvet, a vállalkozók bizalmát.

4. A reformerek elsősorban nem a hagyományos magántulajdont (legális kisipar, kiskereskedelem, magánparaszti gazdaság) erősítették, hanem *figyelemre méltó alkotókészséggel* az állami-szövetkezeti tulajdont és a magánkezdeményezést kombináló *kevert formákat* vezettek be és propagáltak. A bérleti rendszer és az alkalmazotti függés e kombinációi – *fontos szervezeti innovációk* – gyorsan terjedtek, hamar népszerűvé váltak. A meghatározott időre szóló bérleti szerződések azonban a hosszú távú érdekeltség ellen ható üzletpolitikával, piaci és a beruházási döntésekkel jártak együtt.

5. A legkedvezőbb időszakokban, az átfogó, radikális reformok tetőpontján, még a *legradikálisabb reformerek sem vonták vissza vagy kérdőjelezték meg a kommuniszták eredeti tervét, a köztulajdon túlsúlyán alapuló, központilag irányított gazdaságot és társadalmat*. Szervezeti és irányítási újításait úgy próbálták elfogadtatni a politikai vezetéssel, a tömegtájékoztató irányítóival, hogy *hangsúlyozták a magángazdaságnak tett „engedmények” ideiglenességét*, a magánszektor kiegészítő, kisegítő, az állami-szövetkezeti szektor túlsúlyát nem veszélyeztető jellegét. Még a röviddel a rendszer összeomlása előtt készült ellenzéki és félellezéki röpirá-

tok (*Társadalmi szerződés* [1987], *Fordulat és reform* [1987]) is az állami-szövetkezeti szektor túlsúlyával számoltak (*Lengyel L.* [1987], [1989]).

A *fejlett piacgazdaságok* kisvállalkozói szektorának elemzésekor alighanem értelmetlen a bürokratáknak a magángazdasággal kapcsolatos ambivalens viselkedéséről, a tulajdoni viszonyok kiszámíthatatlan változásairól, a vegyes formák elterjedéséről, a köztulajdon dominanciájáról vagy a magángazdaságnak tett engedmények ideiglenességéről beszélni – ezek a *szocializmus jellegzetességei*.

A szocializmusbeli vállalkozás környezetének másik meghatározó eleme, a *piac is számos különös vonást mutatott*. Sok magánvállalkozó számára előnyösnek bizonyult, hogy a rendszert jellemző áru- és szolgáltatáshiány (*Kornai* [1980]) miatt igen sok olyan piac, piaci szegmens kínálkozott, ahol gyorsan lehetett növelni a forgalmat és a bevételeket. Egy ma is aktív vállalkozó így emlékezett erre az időszakra: „Nyugodtabb voltam 1985-ig, én akkor nyugodtabban dolgoztam. Volt munkám. Én legalább is mondhatom azt, hogy majdnem *azt a munkát vállaltam el, ami szimpatikusabb volt.*” (Interjúrészet, készült 1993-ban egy autószerelő vállalkozóval, aki a nyolcvanas évek elején indította a vállalkozását.)

A hiánygazdaságban is számolni kellett azonban a vállalkozás piaci korlátaival. A szocializmusbeli vállalkozó helyzetét a *beszerzési piacokon* számos hátrányos megkülönböztetés nehezítette, gondoljunk itt a piaca lépés korábban bemutatott tilalmaira. Mindezt fokozta számos alkatrész, nyersanyag, beszállítói szolgáltatás *tartós hiánya* (*Laki* [1980], *Kornai* [1980]).

A vállalatok, a magánvállalkozók kényelme az eladási oldalon sem volt teljes (*Laki* [1976]). Elsősorban a *hiány allokációja* (*Kornai* [1980] 570. o.) okozhatott

kellemetlen meglepetéseket. A vállalkozó számára „általános és krónikus hiány közepette sem közömbös, hogy miből és hol van hiány, s mennyire intenzíven. A központi gazdaságpolitikának módja van egyes szférákat aránylag megoltalmazni a hiány terheitől, s a hiány súlypontjait más szférákba áthelyezni.” (Uo. 571. o.) Az „ellátás javítása” egyes árukból vagy szolgáltatásokból ezért váratlan értékesítési nehézségeket okozhatott a magánvállalkozóknak is.

Kockázatok

A szabályozás és a piac e sajátosságai jelentősen befolyásolták a szocializmusbeli vállalkozás kockázatát is. A kockázatot most *elemeire bontjuk*, és különbséget teszünk

1. a szabályozási (hatalmi) és a piaci kockázat között;
2. a vállalkozás indításának és működtetésének kockázata között;
3. az egyes vállalkozási formák kockázatai között is.

Ad 1. Az üldözés és a negatív diszkrimináció mértékének váratlan változásai, továbbá a társadalomátalakítási tervek meghatározó elemeinek érinthetetlensége (az ideiglenesség állandósága), ez a sajátos szocializmusbeli *hatalmi-szabályozási környezet váratlanul növelhette vagy csökkenthette a magánvállalkozás működtetésének kockázatát*. Ilyen feltételek között nehéz volt megbízhatóan előrebecsülni a várható hasznot vagy veszteséget.

Inkább csökkentette, mint növelte viszont a vállalkozás kockázatát a piaci hiány. Az anyag- és alkatrészellátás említett nehézségei ellenére a vállalkozók megbízhatóan tervezhették a forgalmat és a bevételt, mivel termékeik, szolgáltatásaik iránt többnyire túlkereslet mutatkozott.

Ad 2. *Vállalkozást indítani* – ha ezen a vállalkozás bejegyzését, a működéshez szükséges minimális feltételek (tevékenységi tér, nélkülözhetetlen eszközök, nyersanyag, információ, beszerzési, értékesítési kapcsolatok) előteremtését értjük – *kis kockázattal járt a reformok idején*, amikor támogatták a vállalkozásokat. A reformok visszavonása után azután nőtt az *indítás* és még inkább a működtetés kockázata.

Ad 3. A magyarországi vállalkozások szocializmusbeli történetének érdekes eleme, hogy egyes vállalkozási formák elterjedtsége időről időre ugrásszerűen nőtt vagy csökkent (melléküzemek, vállalati gazdasági munkaközösségek, kisszövetkezetek stb.), mások feltűntek, majd eltűntek (részes művelés). Egy harmadik csoportba pedig azokat a vállalkozásokat sorolhatjuk, amelyek változó számban, de az egész vizsgált időszakban előfordultak (magánkisipar, háztáji gazdaság, gebin és más szerződéses üzemeltetési formák). Azt azonban nem állíthatjuk, hogy a kevésbé kockázatos formák rendre kiszorították a kockázatosabbakat.

A vállalkozás indítékai

A szocializmusbeli vállalkozó tehát a kockázati elemek sajátos (a fejlett piacgazdaságbelitől jelentősen különböző) kombinációjával számolt üzleti tervei összeállításakor. *Ez a sajátos szerkezet, mint láttuk és látni fogjuk, jelentősen befolyásolta a vállalkozók magatartását, ám vajmi keveset árult el a esélyeikről.* Nem lenne ezért szerencsés, ha a szocializmusbeli vállalkozás esélyeit csupán a kockázati elemek arányai alapján minősítenénk (mondjuk igen veszélyesnek).

Félrevezető lenne az is, ha a külföldi befektetők szokásos gondolatmenetét követve, más piac- vagy tervgaz-

daságokkal hasonlítanánk össze a magyarországi vállalkozások sikereségeit. A szocializmusbeli magyar magánvállalkozók ugyanis – reformok idején vagy reformellenes időszakokban egyaránt – az általuk is megvalósítható munkavállalói stratégiák hasznához és ráfordításához viszonyítva állapították meg a vállalható, elvisekelhető kockázat mértékét. A túlnyomó többségük az állami-szövetkezeti szektorbeli karrierről mondott le, amikor átlépett a legális vagy illegális magángazdaságba. Esélyeiket, sikerességüket ezért az állami-szövetkezeti szektorbeli korábbi vagy elérhető pozícióik hozamához viszonyítva határozták meg.

Az állami-szövetkezeti szektor *legfőbb vonzerejét a munkahelyek nagyfokú biztonsága* jelentette. A szocializmusban sem valósult meg a teljes foglalkoztatottság. Egyfelől mindig volt súrlódásos munkanélküliség, másfelől – főként mezőgazdaságban és az építőiparban – rendre szezonális munkaerő-felesleg keletkezett, különösen az iparfejlesztésből kihagyott régiókban. Ezt azonban ellensúlyozta, hogy hosszú időn keresztül gyorsan nőtt az új munkahelyek száma az állami és a szövetkezeti szektorban. Az aktív keresők száma 1949 és 1980 között a lakosság számánál jóval gyorsabban, 28 százalékkal, mintegy 1,1 millió fővel (3 millió 969 ezerről 5 millió 73 ezerre) nőtt (*Statisztikai Évkönyv* [1980]). Eközben a munkahelyek jelentős része betöltetlen maradt. Ezekben az évtizedekben a munkahelyükön gyengén teljesítők nem érezték, hogy veszélyben lenne az állásuk, sőt még válogathattak is a munkahelyek között.

Elvesztésének elenyészően kis kockázata mellett az állami-szövetkezeti munkahely más előnyöket is kínált. A szocializmus időszakában az állami-szövetkezeti vállalatok nemcsak termeltek, szolgáltatottak és forgalmaztak, hanem – itt nem részletezendő okokból – a szakmai-politikai képzés, a szociális és egészségügyi ellátás, a kul-

turális és sportélet intézményeinek széles hálózatát működtették. A vállalatok vezetői vagy – ami esetünkben ugyanaz – a vállalati párt- és szakszervezeti apparátus illetékes részlegei emellett számos, a piacon nehezen beszerezhető termék és szolgáltatás elosztásával is foglalkoztak, sok esetben képesek voltak a hiánycikkekért sorban állók pozícióját javítani. Aki tehát elhagyta a szocialista szektort, az nemcsak az ingyenes továbbképzéstől, olcsó üdüléstől, sportolási lehetőségtől, esetenként az átlagosnál színvonalasabb egészségügyi ellátástól vett búcsút, de nagy valószínűséggel számíthatott arra is, hogy lakás-, telefon- vagy útlevélkérelmét, pártfogó hiányában, hátrább sorolják. Ezt a hátrányt az állami szektorból kikerültek számos esetben jelentős „korrupciós” felárral egyenlítették ki. Azt gondolhatnánk ezek alapján, hogy a biztos munkahelyről és a vele járó szolgáltatásokról és előnyökről csak kiugróan nagy haszon reményében mondtak le azok, akik a magángazdaságot választották. Jó néhányuk rövid idő alatt jelentős vagyonra tett szert, ám a vállalkozók többségének jövedelme, vagyoni állapota a szocializmus évtizedeiben nem haladta meg számottevően az elit munkásokét, még inkább a nagyvállalati középvezetőkét. „E gazdasági szféra tömegében nem »bomba ötletekre«, szenzáció számba menő felismerésekre, hazardírozásra, hanem szorgalommal párosuló köznapi ügyességre, vállalkozó szellemre épül, s ilyen értelemben »szolid« ügyletekből, vállalkozásokból áll.” (Gábor R.–Galasi [1981] 19. o.) A vállalkozás és a haszon nagyságának tervezésekor eleve számításba kellett venni a szocialista rendszerben soha fel nem oldott mérethatárokat. A foglalkoztatható létszámra (máskor a tartható igás állatok számára, a felhasználható áram mennyiségére stb.) vonatkozó előírások eléggé pontosan kijelölték a *vállalkozás méretének felső határait*: „A vállalkozásnak azonban a rendszerből adódó korlátai van-

nak. Családi vállalkozást lehet folytatni, bér munkát azonban csak kismértékben lehet alkalmazni, és nagyarányú felhalmozásról sem lehet szó. Minél jobban növekszik ugyanis a kisüzem, annál inkább szembeötlik, és annál tűrhetetlenebbé válik a rendszer számára. Már az is elfogadhatatlan, ha a kisvállalkozó jövedelme túlságosan magasra emelkedik (amit nagyon nehéz eltitkolni), végképp megengedhetetlen azonban az a törekvés, hogy magas nyereségét felhalmozásra fordítsa." (Kemény [1992] 237. o.) De nem csupán a felső korlát magyarázta, hogy az induláskor csak *szolid haszonnal számoltak, a vállalkozás várható bevételeit az állami szektorban megszerezhető jövedelemhez viszonyították*: „Mindenki, aki ebben az időben jött ki a magánszférába, azt nézte, vajon az a fizetés összejön-e, amit a vállalati szférában megkapott az ember.” (Interjúrészet, 1995) „A szándékom az volt, hogy ha 4000 forintot keresek – ennyi volt a fizetésem a hivatalban –, akkor már nem vesztettem. Akkor mégis önálló vagyok, a magam ura vagyok, és az ember szépen megvan.” (Interjúrészet, készült 1994-ben egy vendéglős-cukrász vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1982.)

Ha nem a nagy haszon, akkor mi ellensúlyozta az elvesztett biztonságot, a juttatásokat és az előnyöket?

Itt újból az állami-szövetkezeti szektor volt az összehasonlítási alap, de ekkor *az árnyoldalait* vették számba: „igen gyakran részint a kényszerűség, részint a társadalmi munkaszervezetbe való adaptálódás elutasítása húzódik (gyakran szerényebb életkörülmények vállalása árán is) e tevékenységek háttérében” (Gábor R.–Galasi. [1981] 19. o.). A szocialista szektorban uralkodó és a számukra lélekölő állapotokról tudósítanak a következő vélemények: „Négyezer forintért álltunk, és nem csináltunk semmit. Volt olyan, hogy bent voltunk este hat óráig, utána három napig nem csináltunk semmit.” (Interjú-

részlet, készült 1994-ben egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1982.) „Negatív példa a volt cégem. Ugye ott úgy lehetett megtanulni a szakmát, hogy megtanulta az ember, hogy mit hogyan nem kell csinálni.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy építőipari kft. tulajdonos-vezetőjével, aki a nyolcvanas évek második felében indította vállalati gazdasági munkaközösség formájában a vállalkozását.) „Nehezen tűrtem, hogy nálam butább emberek dirigáljanak – ilyen egyszerű, azt hiszem. Tehát olyan vezetőim voltak a különböző munkahelyeken, akik fiatal korom ellenére gyengébb tudásúak voltak.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1971.)

Nemcsak a szervezatlenség, a kontraszelekció, de az állapotok javításáért tett erőfeszítések sikertelensége, az állami, szövetkezeti szektorban folytatott szélmalomharc is erősítette a váltási, vállalkozási szándékot: „Sajnos, ott teljesen primitív körülmények között dolgoztunk. Sárban, koszban a huszadik században, ugye. És ezt több alkalommal termelési tanácskozáson felhoztam. Erre semmi hathatós intézkedés nem történt, hanem azt mondták, hogy ez építővállalat, és ez csak egy részlege ennek. Nem kívántak velem foglalkozni, a nagy kalapból mindenkinek egyformán kell adni, teljesen mindegy, hogy ez ennyit hoz az asztalra, az meg csak annyit. No és akkor eldöntöttem magamban, hogy el fogok jönni a vállalattól, és meg fogom mutatni a vállalatnak, hogy lehet ebből csinálni egy olyan irányú vállalkozást, illetőleg szervizt, ami megfelel, nem mindjárt a nyugati stílusnak, de amilyen körülmények adóttak, ahhoz képest mindenképpen lehetett jobban csinálni ezt a dolgot.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy munkagépjavító vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1991.)

A fejlett ipari országokban tapasztaltak is erősítették a vállalkozási szándékokat: „(...) és amikor itt Rábfü-

zesnél átmentünk a határon, hát az élményeket hadd ne mondjam, de az első gondolatom az volt, hogy én azt nem értem, hogy a határon túl miért zöldebb a fű, és miért különb az osztrák ember. A lába annak is a földön van, nem mondom, hogy mit mondtam még mellé, hogy én úgy érzem, hogy ők semmivel sem különbek, és amit ők produkááltak, mi is képesek vagyunk ugyanerre a produktumra.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy autókereskedés tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1988.)

Az állami-szövetkezeti szektorban elszenvedett sérelmek, kudarcok hatása nem egy esetben olyan erősnek bizonyult, hogy a vállalkozók nemcsak a munkahely biztonságáról, a juttatásokról mondtak le, de *rövidebb hosszabb ideig a korábbinál jóval kisebb jövedelemmel is beérték*: „(...) hogyha ennek (az állami szektorbeli fizetésnek – L. M.) csak a fele lesz meg, de lesz egy nyugodtabb háttér az ember mögött, akkor nem szabad rajta gondolkodni, hanem bele kell vágni. Ha már az indulásnál ez a két tényező összejött, hogy megvolt a nyugodt háttér, és megvolt az a, mondhatom, létminimum-fizetés vagy -bevételek, akkor innentől kezdve *lehetett gondolkodni*, hiszen az embernek volt ideje rá. Sokkal kevesebb munkával kereste meg azt a pénzt, mint az állami szektorban, ellenben volt rá ideje, hogy utána tudjon gondolkozni, hogyan lehet bővíteni ezt a vállalkozást.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy fogtechnikai gmk vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1985.)

A kockázat mértékét és ezzel az indítás, újraindítás esélyeit jelentősen befolyásolta a *vállalkozók tulajdonában maradt vagy örökölt termelési tényezők mennyisége* is. A kíméletlen államosítások és begyűjtési kampányok során az épületek, gépek, szállítóeszközök, a raktáron levő nyersanyag, a föld és a munkaerő időalapjának meghatározó része ugyan az állami vállalatokhoz, szövetkezetekhez került, ám a nemzeti vagyon nem kis

hányada továbbra is a lakosság tulajdonában, a háztartásokban maradt. 1970-ben, a mezőgazdaság kollektivizálása után, de a magánvállalkozás nyolcvanas évekbeli nagy fellendülése előtt, a nemzeti vagyon körébe tartozó *reáleszközök* (állóeszközök, befejezetlen beruházások, készletek, természeti erőforrások, háztartási készletek) 22,5 százaléka volt a lakosság személyi és magántulajdonában (Árvay [1973]). Nemcsak telkek, lakóházak, bérlemények, járművek, szerszámok, nyersanyagok maradtak így az állami szektoron kívül, de ami talán ennél is fontosabb, a szaktudás, a piaci kapcsolatok, az ismertség állományának jelentős része is. Minden egyebet azonosnak véve, azok, akik rendelkeztek ilyen szabad, kihasználatlan kapacitásokkal, kisebb kockázattal léphettek át vagy maradhattak a legális és az illegális magánszektorban, mint azok, akiknek nem voltak ilyen tartalékaik.

Kockázatsökkentés, kockázatkerülés

A vállalkozók nemcsak az indításkor, de a magánvállalkozás *működtetése* során is alkalmazkodtak a szocialista gazdaság változó kockázati feltételeihez. Az új rendszerben nemcsak felújították, újratanulták, de továbbfejlesztették a háború előtti kisvállalkozói magatartás számos elemét.

Ide sorolhatjuk a vállalkozás *szüneteltetését, újraindítását*. A bejegyzett vállalkozások felszámolását (az iparendélyek visszaadását) többnyire nem követte a tevékenység szüneteltetése. Mindössze annyi történt, hogy az addig legális tevékenységet engedély nélkül folytatták (többnyire kisebb kibocsátással).

A szüneteltetés helyett vagy mellett sokan *a formák változtatásával, a politikai vezetés által éppen kedvelt*

és támogatott vállalatformák átvételével is csökkenteni próbálták a működtetés kockázatát. Egy gazdasági munkaközösség vezetője így mérlegelte vállalkozása helyzetét 1983-ban: „Van egy tervem, amit a többiekkel egyeztettem. Ebben elvi egyetértés van. Ha már nagyon úgy néz ki, hogy befellegzett ennek a vállalkozási formának, akkor gyorsan meg kell teremteni az átmenetet egy kisszövetkezetbe. Ami biztos, hogy jobban megtúrt vállalkozási forma, az már jogi személyiség, meg a szövetkezeti tulajdon, az ma már elfogadott....” (Interjúrészlet, készült 1983-ban egy felületvédelemmel foglalkozó vállalkozás vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1982.)

Laky Teréz e viselkedés széles körű elterjedésére hívta fel a figyelmet: „Az utóbbi csaknem két év alatt sok, különféle tevékenységű pjt-t és gmk-t ismertem meg, úgy tűnik úgyszólván mindegyiknek *volt* előélete. Sokan próbáltak törvényes kereteket találni akkor is: megszerzték a kisipari működési engedélyt, az Áfész gesztorságát, megkeresték a tsz-t, amely a tevékenységet melléközemágként befogadta. Mások csoportosan vagy egyedileg – használjuk a közkeletű kifejezést – egyszerűen »maszekoltak«. Amikor lehetőség nyílt rá, tevékenységüket a korábbi, kényszerű formák közül az alkalmas törvényes keretek közé helyezték.” (Laky [1984] 11–12. o.)

A szüneteltetést, az át- vagy visszalépést az illegális gazdaságba, sőt a formaváltást is könnyítette az alkalmazkodásnak az a – már a háború előtt elterjedt – módja, amikor a vállalkozók *egyszerre voltak állami alkalmazottak és a magángazdaság szereplői*. „A vállalkozók igyekeztek mérsékelni a vállalkozással egyébként természetesen együtt járó kockázatot azzal, hogy csak fél lábbal lépték át az államilag szervezett gazdaság határát, és csak kicsiny hányaduk vált valóban magánvállalkozóvá, többségük biztos és kényelmes állásokból rucantak át vállalkozónak.” (Csillag [1988] 130. o.) Idézett

cikkében Laky Teréz az érintett munkavállalói kör mindössze két százalékára tette az új formák keretében legális vállalkozásba kezdők számát, de a „két százalékhoz tartozók zöme is megtartotta munkaviszonyát eredeti munkahelyén – a kisvállalkozás a szabadidejét terheli”. (Laky [1984] 2. o.) Ugyanebben az időszakban „a magánkisipari létszám szándékolt és égetően szükséges növekedése helyett – a már említett új üzletkörökben (például személyfuvarozás – L. M.) tevékenykedők egyelőre még bővülő körét leszámítva – továbbra is az összlétszám stagnálása, a nyugdíjas iparúzóktól eltekintve pedig csökkenése a jellemző. Emellett a főfoglalkozású iparosok összlétszámán belüli arányának 70-es évek eleje óta tartó fogyása a legutóbbi években felgyorsult.” (Gábor R.–Horváth D. [1987] 417. o.) Ezzel párhuzamosan nőtt a munkaviszony mellett iparjogosítvánnyal rendelkezők aránya a kisiparosok között (1. táblázat).

1. táblázat

A munkaviszony mellett iparjogosítvánnyal rendelkezők aránya az összes kisiparos százalékában

Év	Százalék
1971	14,5
1975	23,7
1980	27,4
1987	33,8

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv (Központi Statisztikai Hivatal, Budapest) megfelelő kötetei alapján számolva.

A mellék- és másodállások növekvő aránya mellett nem meglepő, hogy a nyolcvanas évek magángazdaságában is túlsúlyban voltak az *igen kis méretű vállalkozások*. Kemény István okkal említi, hogy az átlagosnál nagyobb méret gyakran szemet szúrt a helyi vagy az orszá-

gos hatalomnak, és adott esetben tehetős vállalkozókat használtak elrettentő példának (*Kemény [1992]*). Ilyen körülmények között ebben az időben a kis méret, a *növekedés elutasítása* is a sikeres alkalmazkodás egyik bevett módszere volt.

1988-ban a kisipari vállalkozások átlagos létszáma 1,6 fő volt – az ipari és szolgáltató vállalkozások legalább felében a vállalkozó egyedül tevékenykedett. A magánkereskedelemben és vendéglátásban működő 39 612 boltban és vendéglátóhelyen 68 200 fő dolgozott, így az átlagos létszám a belkereskedelmi magánszektorban 1,7 fő volt 1989-ben. (*Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1989]*.) Az építőiparban ugyanebben az évben a 25 606 egységnél 76 500 fő dolgozott, az átlagos létszám itt három fő körül volt.

A bruttó termelési értékre vonatkozó 1986-os adatok is a törpevállalatok túlsúlyát jelzik. Az 2. táblázatban természetesen nem szerepelnek az adókerülés miatt eltitkolt jövedelmek, ám ezek sem módosíthatták jelentősen a kialakult méretarányokat.

2. táblázat

Évi bruttó termelési érték a kisiparban és a kiskereskedelemben, 1987-ben (ezer forint)

Ágazat	Termelési érték
Ipar	533 000
Építőipar	1 230 000
Belkereskedelem*	530 000

*Vendéglátó-ipari egységek, illetve boltok.

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1988] alapján számolva.

A mezőgazdaság félmagán és magánszektorában is a kis méretek uralkodtak. 1989-ben a 1 millió 436 ezer kistermelő gazdaság a földterület 12 százalékán, 1 millió 118 ezer

hektáron gazdálkodott. Egy gazdasághoz így átlagosan 0,76 hektár tartozott. Egy évvel korábban 1988-ban az akkor 1 millió 376 ezer háztáji, kisegítő és egyéni gazdaság 110,2 milliárd forint bruttó termelési értéket állított elő, egy gazdaságra így mintegy 80 ezer forint jutott.

Az állami munkahely megőrzésével, a kis méretekkel, a vállalkozás szüneteltetésével vagy a formaváltással sokan javították a vállalkozásuk túlélési esélyeit. E módszerek egymáshoz kapcsolódtak, *közös alkalmazásuk* rendszerint még hatásosabban csökkentette a kockázatot. A kis méret vagy a minimális állótőke könnyebbé teszi a ki- vagy a belépést valamely áru vagy szolgáltatás piacára. A főmunkahelyét megtartó vállalkozó összes jövedelmének tekintélyes része a többé-kevésbé garantált bér. Ez másként azt jelenti, hogy a vállalkozásból származó kiegészítő jövedelem és ezzel a vállalkozás mérete *lefelé is* mozgatható. Az ilyen vállalkozás rövidebb-hosszabb ideig kisebb lehet, szüneteltethető, anélkül hogy a vállalkozó egzisztenciája alapjában megrendülne.

A sikeres stratégia

Többcélú beruházások

Miközben hangsúlyozzuk, hogy ezekkel a módszerekkel hatékonyan csökkenteni lehetett a kockázatot, azt sem szabad figyelmen kívül hagynunk, hogy ezek nemcsak a védekezést szolgálhatták. *Együttes alkalmazásuk* számos esetben hosszú távú, offenzív üzleti stratégia megvalósítását szolgálta.

Mint már említettük: a nyolcvanas években minden korábbinál nagyobb volt a „reformok maradéka” (*Seleny* [1991]) és a vállalkozásbarát politika iránti bizalom: „nyolcvankettőtől nyolcvannyolcig, akkor vol-

tak az igazi jó eredmények, azt hiszem, minden iparosnak". (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy villanyszerelő kisvállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1979.)

A magánvállalkozások, ezen belül az új vállalkozási formák számának növekedése mégsem járt a termelő magánberuházások hasonló ütemű növekedésével. A vállalkozóknak továbbra is csak igen kis része vásárolt gépeket, berendezéseket, húzott fel új üzemi épületeket (3. táblázat).

3. táblázat

A legális magánszektor, valamint az alkalmazásban állók kisegítő gazdaságainak részesedése az állóeszközök nettó értékéből (százalék)

Év	Ingatlanok	Gépek, berendezések és járművek	Állóeszközök együtt
<i>Legális magánszektor</i>			
1970	1,2	0,5	1,1
1978	0,7	0,2	0,5
1987	0,6	0,7	0,7
<i>Az alkalmazásban állók kisegítői*</i>			
1970	19,7 (18,1)	0,2	16,0
1978	24,7 (23,8)	0,1	19,2
1987	25,6 (25,1)	0,1	21,0

*Zárójelben: ebből személyi tulajdonú lakás.

Forrás: KSH [1987] 107. o. és KSH [1979] 18. o. alapján számolva.

A 3. táblázat jól mutatja, hogy a hagyományos legális magánszektor eszközállománya hosszú időszakokban az átlagosnál is lassabban nőtt. Eléggé valószínű, hogy az új vállalkozási formák (elsősorban a kisszövetkezetek) növekvő eszközállománya sem ellensúlyozta a korábbi időszak visszafogott magánberuházási tevékenységének hatásait.

Van olyan vélemény, amely szerint a gyenge beruházási hajlam alapvető oka a magánszektor tőkehiánya volt: „De ami a legfontosabb, nincs tőkékük. Tőke nélkül az önállók nem igazán önállók. Inkább csak olyanok, mint valamikor a részes bérlők.” (Kemény [1992] 250. o.) Egy másik álláspont szerint a vállalkozás mérete még akkor is határt szab a befektetésnek, ha kellő jövedelem keletkezik a vállalkozásban: „A szocialista gazdaságban a magánvállalkozás mérete szükségképpen limitált. Ezért a vállalkozó magatartását – a vállalkozás méretének limitjától függő alacsonyabb vagy magasabb életszínvonalon – pazarló fogyasztás, személyes vagyontárgyak felhalmozása, illetőleg a megtakarított jövedelmek üzemen kívüli, járadék jellegű befektetése jellemzi.” (Gábor R.–Galasi [1981] 189. o.)

Matolcsy György is úgy véli, hogy a nyolcvanas években – főként az állami szektorbeli amortizáció vállalati nyereséggé alakításával – egyre több jövedelem került az állami szektorból a lakossághoz. Ő azonban ebben nem elsősorban a pazarló fogyasztás, hanem a *befektethető tőke* forrását vélte felfedezni. A „rejtett privatizáció szivattyúja” hatékonyan működött: „A lakosság tulajdonában lévő lakások, üdülőtelkek és üdülőházak, deviza és egyéb vagyontárgyak természetesen a szegények gazdagságát jelzik: egy svájci, angol, osztrák tehetőséghez képest szerény gazdagság ez. Ahhoz azonban elegendő, hogy százezres nagyságú lakossági csoportok az 1960-as, 1970-es, 1980-as évtizedben felhalmozott tőkékükkel képesek legyenek gyorsan bekapcsolódni a kiépülő új magángazdaságba.” (Matolcsy [1991] 33–34. o.)

Matolcsy György tételét erősíti a 3. táblázat második fele, ahol jól látható a személyi tulajdonban levő *lakásállomány* az átlagosnál gyorsabb növekedése a hetvenes, nyolcvanas években. Ebben az időszakban gyorsan nőtt a háztartásokban levő *személygépkocsik állománya*

is. 1970-ben 213 ezer, 1985-ben 1 millió 539 ezer, 1989-ben 1 millió 703 ezer személyautó volt lakossági tulajdonban. (*Magyar Statisztikai Zsebkönyv* [1986] 166. o., *Magyar Statisztikai Zsebkönyv* [1990] 146. o.) Növekedett a háztartások telefonállománya is. *Alakáson felszerelt telefon főállomások* száma 1970-ben 237 ezer, 1985-ben 499 ezer, 1989-ben 640 ezer volt (uo.). Nőtt a magánszemélyek, a háztartások által művelt *földterület* nagysága is. Az alkalmazásban állók *kisegítő gazdaságai* (kertek, telkek) 1970-ben 274 ezer 700, 1986-ban már 483 ezer 300 katasztrális holdon terültek el. Tudatosan használjuk itt a magángazdaság terjedésének mérésére a tulajdonolt helyett a művelt föld mennyiségét. A tagok által bevitt, az ő tulajdonukat képező, de a szövetkezetek által használt földek jelentős része ugyanis 1968 és 1989 között fokozatosan a szövetkezetek tulajdonába került. 1968-ban még 3,9 millió hektár, 1989-ben már csak 1,9 millió hektár föld tartozott ebbe a körbe (*A föld tulajdoni...* [1990]).

A lakossági vagyon fontos eleme, a *devizaállomány* csak 1990 után indult gyors növekedésnek, de valószínűleg a háztartások már korábban is jelentős (illegális) devizakészpénz-állománnyal rendelkeztek.

4. táblázat

A lakosság devizabetétei

Év	Milliárd forint
1990	71,6
1991	129,5
1992	152,6
1993	204,7
1994	293,7
1995	438,6
1996	485,4

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1994], [1995], [1996].

A lakosság már a hetvenes években is jelentős *forintmegtakarításokkal* rendelkezett. A növekedés a nyolcvanas években is folytatódott. Az 1980-ban 145,3, 1985-ben 244,1 milliárd forint lakossági takarékbetét-állomány 1989-ben már 285,3 milliárd forintot tett ki.

A befektetésre kész lakossági vagyonokról szóló Matolcsy-tétel talán legfontosabb bizonyítéka a lakosság tulajdonában levő értékpapírok állományának igen gyors növekedése a nyolcvanas évek végén. 1987-ben kezdődött a kötvények, a kincstárjegyek, a letéti, majd a pénztárjegyek kibocsátása, és a lakossági értékpapír-állomány négy év alatt közel az ötszörösére nőtt.

5. táblázat

A lakosság tulajdonában levő értékpapírok állománya

Év	Milliárd forint
1987	16,7
1988	34,3
1989	44,5
1990	82,2

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1988], [1989].

Az „ugrásra kész” lakossági tőkéről szóló tétel némi pontosításra, továbbfejlesztésre szorul. *A lakás, a gépkocsi, a telefon, a telek, valamint a forint- és devizamegtakarítás ugyanis nemcsak vagyonmegőrzési, megtakarítási formák voltak, állományuk idősorai nemcsak a kockázat csökkenésének időszakáiban a gazdaságba fordítható, befektethető lakossági vagyon gyarapodását mutatják, hanem egy elnyújtott beruházási folyamat jelzőszámai is.* A lakás, a telefon, a személygépkocsi, a kert vagy az üdülőtelek igen gyakran a *működő* termelő- és szolgáltatóvállalkozások állóteke-állományának fontos részei. A háztartás pénzbeli megtakarításai pedig a vállalkozás forgóalapjaként is felhasználhatók.

A háztartásnak és a vállalkozásnak ezt a *hagyományos parasztgazdaságokra emlékeztető, a parasztgazdaság hagyományait folytató szimbiózisát* könnyebben valósították meg azok a háztartások, ahol – mint láttuk – az államosítás, a kényszerkollektivizálás után több-kevesebb vagyron maradt. „Ez (egy szerelő műhely – L. M) jelen pillanatban is itt, a szülők családi udvarán működik. Mellékhelyiséget építettünk át, ami azt jelenti, hogy abban az időszakban még lehetett tartani csirkét, disznót és egyéb dolgokat. Most ezt megszüntettük, és annak a helyiségeit építettük át egy műhelyre.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy háztartásigép-javító kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1980.)

Nemritkán több nemzedék, benne a *szülők, nagyszülők felhalmozott tőkéje volt a vállalkozás alapja*. „Az apósomnak volt Verpeléten egy családi háza, ahol ki tudtam alakítani a műhelyt. Telefont, mindent bevezettünk, úgy jártunk ki Verpelétre. Aztán később ugye, ahogy a vállalkozás prosperált, megengedtük magunknak, vagy meg tudtuk oldani, hogy Egerben egy kertés házat vegyünk, ahol már a szuterénben ki tudtuk alakítani a műhelyt. Ez még 1979 előtt történt. (...) megmaradt Verpeléten a műhely, a mai napig is megvan gyakorlatilag, és megvan itt Egerben is az a műhely.” (Interjúrészlet, készült egy nyomdaipari vállalkozóval 1993-ban. A vállalkozás kezdő éve: 1979.) Egy másik esetben „a műhely építése a családi ház udvarán történt, tehát a szüleim saját tulajdona a jelen pillanatban is. Az első számú segítségük, hogy területet kaptam tőlük, és az építkezéshez még anyagi segítséget is.” (Interjúrészlet, készült egy autószerelő kisiparossal 1994-ben. A vállalkozás kezdő éve: 1971.)

Mások a családi *vagyron egy részének eladásából szerzett pénztőkét* fektették be: „A pénz az nagyon kevés volt, hát nekem akkor be volt fizetve egy autóra. Ez az autó volt tulajdonképpen a fehér csempe meg a fal. Az

autót visszavontam, tehát lemondtam a Merkurnál, kaptam vissza 85 ezer forintot, és szinte mind egy fillérig beruháztam ebbe a vállalkozásba.” (Interjúrészet, készült 1994-ben egy fogtechnikai kft. vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1985.)

Az elnyújtott beruházás (kapacitásnövelés) leggyakoribb forrása azonban a *vállalkozó munkaereje volt*. Ilyenkor *munkát váltottak át tőkejavakra*: „Mindent saját magunk készítettünk. Tehát saját szerszáma volt édesapámnak, saját szerszámokon kezdtünk el dolgozni, ugyanakkor saját magunk építettük meg a műhelyt, azt szereltük fel, saját magunk komfortosítottuk, tehát vizet vezettünk bele, villamos áramot, festettünk, betonoztunk...” (Interjúrészet, készült 1994-ben egy háztartási gép-javító kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1980.)

Egyes vállalkozók az önellátás (önberuházás) mellett vagy helyett *munkát tőkére* (gépre, berendezésre) *cserélték*: „Szerencsére sikerült fölhajtanom egy nagyobb gépet, mint ami nekem volt már, de úgy, hogy elvállaltam a munkát és egy év alatt kellett kifizetni a gépet. Tulajdonképpen ez nekem annyiban volt jó, hogy elvileg azzal a géppel megkerestem a gép árát is. És így sikerült, de olyan feltételekkel, hogyha én egy éven belül nem tudom kifizetni, akkor vissza kell adni a gépet.” (Interjúrészet, készült 1994-ben egy gépalkatrész-gyártó kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1982.) Egy gépkocsi-kölcsönző vállalkozó úgy növelte a járműállományát, hogy „általában olyan autókat indítottunk be, amelyek össze voltak törve. Fiatal autók, mi megvettük roncsként, helyreállítottuk őket. Újonnan nem vettünk még egy autót se a vállalkozásba.” (Interjúrészet, készült 1993-ban egy karosszéria- és autókölcsönző-vállalkozás egyik tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1978.)

A munka-tőke váltás gyakran a *kölcsönös teljesítések, a reciprocitás bonyolult hálójában* (Polányi [1972]) zajlott. Egy autójavító műhely tulajdonosa így írta le

vállalkozásának kezdetét: „Az akkori kuncaftköröm volt mondjuk ötven fő. És annak a zöme az elvileg volt kuncaft, mert nem is pénzért dolgoztam, pénzért nem is jöhetett. Mert azt mondta az egyik, amikor nekem volt valami betonozási dolgom, hogy no haver, akkor gyere, betonozzunk. Tehát egymásnak segítettünk. Ledolgoztuk azt, elvileg pénzes fizetőeszköz az nem volt. Tehát a munka értékét munkára cseréltük be. Végül is itt a műhely meg az egyéb támfal – ilyen dolgokat általában hétvégeken csináltuk, és a taxiskollegákkal, akiknek javítok, még a mai napig is, jó viszonyban vagyunk. Itt volt, amikor két-három évig nem is volt pénz, nem volt, hogy adjál ötezer forintot, mert valamit lecseréltem. Nem. Haver, te itt voltál, amikor én rászorultam, mert fel kellett építeni egy fél év alatt. És volt olyan, hogy már előtte is ingyen dolgoztam neki, utána meg természetesen, mert a végzett munka értékét beszámítottam.” (Interjúrészlet, készült 1995-ben egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1980.)

A vállalkozók a zsugorításban ugyanolyan leleményesnek bizonyultak, mint a terjeszkedésben. A létrehozott termelő- és szolgáltatókapacitások, a vállalkozás működtetését szolgáló pénzalapok a politikai vagy éppen a piaci kockázat növekedésének időszakában újból a háztartási vagyon elemeivé válva, a háztartás tagjainak fogyasztását, fogyasztási célú megtakarítását szolgálhatták. Az addig árut szállító gépkocsik személygépkocsivá, a termelést szolgáló ingatlanrészek lakótérre váltak stb.

A termelésre és fogyasztásra egyaránt használható, oda-visszaalakítható kapacitások kockázatcsökkentő hatását fokozta, ha kombinálták őket a már ismertetett többi módszerrel. Nemcsak a termelés vagy szolgáltatás szüneteltetése majd újraindítása, de a vállalkozási formák váltogatása is rendszerint könnyebb volt ilyen kapacitások és ismeretek birtokában.

A tartós fennmaradás szempontjából különösen gyü-

mölcözőnek bizonyult, *ha a kapacitásait a háztartás és a termelés között mozgó vállalkozó (vagy családjának valamely tagja) egyszerre volt a magángazdaság résztvevője és az állami szektor munkavállalója*. Ilyenkor kétfelé, az állam és a háztartás irányában is terjeszkedhetett vagy éppen zsugorodhatott a vállalkozás. *Terjeszkedéskor és zsugorodáskor a családi munkaidő-alap felhasználásának belső arányait változtatták*. Zsugorodáskor például a vállalkozásba bevont családtagok visszatértek megszokott foglalatosságaihoz. (A telefonügyeletet tartó nyugdíjas újból főzött és takarított.) Ennél fontosabb, hogy sokan visszaléptek az állami szektorba, vagy a tervezettnél hosszabb ideig osztották meg munkaidejüket (fél- vagy másodállásokkal) az állami és a magánszektor között.

A fokozatos alkalmazkodás

Miközben a beruházások elhúzódásában, elnyújtásában és az ezzel kombinált kapacitás- és szektorváltásban rejlő kockázatcsökkentési lehetőségeket hangsúlyozzuk, nem feledkezhetünk meg arról sem, hogy ez a *stratégia a vállalkozók tanulási és alkalmazkodási teljesítményeit is javította*.

Az elnyújtott növekedés javította a *piacépítés* esélyeit: „Előtte itthon dolgozgat az ember, és kialakul egy bizonyos kuncaftkör, kinő. Először kezd fusizni az ember, utána, amikor fusiban úgy van, hogy na, körülbelül érzi, hogy kialakult egy bizonyos kuncaftkör, akkor megpróbálja hitelessé tenni, akkor kiváltja másodállásban az ipart. Mikor másodállásban odáig feszítette a húrt, hogy most már az a négy óra kevés – öt év után –, akkor megy át főállásba az ember. Ez a fokozat, ez volt 1981 után nekem, hogy akkor már hiába, itt vártak két órakor ötvenhatan, és végül is öt-hat autót meg kellett csinálni, és akkor kezdődött, hogy na jó lenne, ha főállásba csinálnám,

és így kezdtük.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1981.)

A fokozatos, megszakításoktól sem mentes befektető vállalkozással részben vagy teljesen ellensúlyozni lehetett a fejlett *bank- és hitelrendszer hiányát, könnyebbnek bizonyult az önfinanszírozás*: „Másodállásom is volt, volt egy fix jó munkahelyem, ott volt egy 4500–5000 forintos fizetésem. Volt mellette másodállásos koromban 80–100 ezer forint bevétel, amiből megmaradt 60 ezer forint. Ennek a kettőnek a jövedelméből jobban meg tudtam élni, mint most, és jobban tudtam fejleszteni.” (Interjúrészlet, készült 1995-ben egy autószerelő kisvállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1979.)

Az állami és a magánszektor közötti esetenként akár évtizedes lavírozás során számos alkalom kínálkozott az *üzleti, szakmai kapcsolatok* fokozatos kiépítésére is. Ez azért fontos, mert a *kapcsolati háló volt a vállalkozói tudás talán leghatékonyabb közvetítője* a szocializmusban: „A vállalkozók elmondják egymásnak, te öregem, ne így csináld, mert úgy befürödsz, és itt is hall valamit az ember, ott is hall valamit, és akkor úgy csinálja.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1971.) Egy másik esetben: „szükség volt rá, hogy találjak egy olyan működő vállalkozást, ahonnan az én vállalkozásom elindításához megkaptam a tippet, ötleteket, egy másik pedig adott számításokat. Jászberényben találtam egy gazdasági munkaközösséget, az ő rábeszélésükre, a velük való jó kapcsolatra mondhatom azt, hogy mertem belevágni az általam elkezdett vállalkozásba. Mindenképpen azt mondom, hogy az ő segítségük nélkül szinte nem mehetett volna, mert akkor az agrárszférába eljutni elég bonyolult és rögös út volt.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy fogtechnikai vállalkozás vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1985.)

A vállalkozó két irányban is építhette kapcsolatait. Egyfelől – felhasználva a rokoni, baráti szálakat – a helyi társadalom rokon- és más szakmabeli vállalkozóival, másfelől – főként az állami szektorban kiépített kapcsolataira építve – szakmájának más vidékeken, távolabbi településeken élő tagjaival cserélt információt, árut vagy szabad termelői kapacitásokat: „Valahogy mindegyik barátunk vállalkozó vagy lehetőleg magánszemély. Állami alkalmazású dolgozó nem nagyon található közöttük, kivéve orvos, ügyvéd, akik talán még a baráti köreinkhez tartoznak.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy fogtechnikai gmk vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1985.)

A kapcsolatok hálója javította az anyagok, félkész termékek *beszerzésének* hatékonyságát: „Magyarországon majdnem minden növényvédőszer-gyártó cégnek a képviselője vagy évfolyamtársam volt, vagy ismerős, vagy egy korábbi üzleti kapcsolat során jöttünk össze, amikor én például tudtam neki adni vagy mutatni valamit, és nem tartottam a markomat. És ez tíz év után úgy jelentkezik, hogy az a fajta szer, amire nekem szükségem van, az rendelkezésre áll soron kívül, amikor másnak nem áll rendelkezésre.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy növényvédőszer-gyártó kft. tulajdonos-vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1984.)

A kapcsolati háló segített áthidalni a *likviditási gondokat is*: „Volt, amikor a bankban nem írták jóvá, el kellett mennem egy jó barátomhoz. Arra, hogy kifizessem a fizetéseket, adjon kölcsön. A bank jóváírta, a jövő hónapban megadom neki, de a jövő hónapban is gond van. De az ilyen baráti hitelek folyamatosak: kapom, adom. Majd ha egyszer utolérem magam, akkor ezt is el lehet felejteni, mert nekem ez egy rémálom.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy fogtechnikai laboratórium tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1993.) A hálón keresztül *áruhitelhez* is lehet jutni: „Nagyon sok esetben elő-

fordul, hogy nem kell készpénzzel vásárolni, fizetési halasztást ad, vagy azt mondom, hogy itt az év vége, nem akarok készletet, adjál bizományba árut.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy számítástechnikai és műszaki cikket értékesítő és javító gmk vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1980–1981.)

A fokozatos alkalmazkodás során mód nyílt a *munkaerő kipróbálására*, gondos összeválogatására is. A vállalkozások többsége egyetlen emberből állt, egy további nagy csoport pedig kizárólag családtagokat foglalkoztatott, ám ott, ahol mégis felvettek tanulókat, segédeket, az alkalmazást igen alapos vizsgálódás és informálódás előzte meg. A vállalkozók felhasználva a hálót, többnyire „leinformálható” munkavállalókat keresnek. Az idegenekben „a külsőkben” általában nem bíznak a vállalkozók: „...ha hirdetnek, se megyek el (meghallgatni – L. M.), mert aki hirdeti magát, annak valami oka van, szerintem. Tisztelet a kivételnek, de...” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy építőipari vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1972.)

Beépülés a szocializmus intézményeibe

A kapcsolatok hálója, benne különösen a család, nemcsak a vállalkozások hatékonyságát és ezzel túlélési esélyeit javította, de a piacgazdaság hiányzó (a szocializmustól idegen) intézményeit is helyettesítette. A kisvállalkozóknak hitelt, üzleti, vállalatvezetési tanácsot adó *bankokat*, mint láttuk, sokszor a rokonok, barátok helyettesítették. Ugyancsak a háló pótolta – jól-rosszul – a fejlett ipari országok közös beszerzési szövetkezeteit vagy vállalatait, kooperációs, termékfejlesztési vagy adótanácsadó irodáit, vállalkozókat oktató, továbbképző szervezeteit. Nem helyettesítette viszont a kapcsolatok hálója az érdekképviseltek szervezeteit, a kamarákat, az ipartestületeket és a vállalkozói szövetségeket.

A második világháború után hamarosan megalakul-

tak a koalíciós pártok befolyása alatt álló kisiparos és kiskereskedő érdekvédelmi szervezetek, de a szakmai érdekvédelem legfontosabb szervezetei továbbra is a többnyire már a századforduló előtt felállított ipartestületek maradtak. A kommunista hatalomátvétel után a kommunisták befolyása alatt álló érdekvédelmi szervezetek, a Kiosz és Kisosz foglalták el a helyüket: „Az ipartestületek általános felszámolása gyakorlatilag 1949 júniusa és decembere között befejeződött és így a kisiparosok egyedüli képviselője a Kisosz lett.” (Gervai [1960] 314. o.)

Minden iparos és kereskedő *köteles volt belépni* ezekbe a szervezetekbe. Más szakmai szervezetekhez, a szakszervezetekhez és az ifjúsági szövetséghez hasonlóan a Kioszt és a Kisoszt is a „transzmissziós elv” (Lenin [1921]) alapján szervezték meg. Fő feladatuk, akárcsak a többi „áttételnek”, a központi párthatalom terveinek, céljainak a végrehajtása volt: „A szervezet (a Kiosz – L. M.) célja – az alapszabály szerint – az alkotmány 56. §-a alapján az ország dolgozó kisiparosságának népi demokratikus szellembe való összefogása, szocialista hazaszeretetre és törvénytiszteletre való nevelése, anyagi, szociális és kulturális színvonalának az emelése. Munkáját oly módon kell megszervezni, hogy a helyi ipar területén a lakosság szükségleteinek kielégítését a népgazdaság érdekeinek megfelelően, a szocialista ipar tevékenységét kiegészítően szolgálja.” (Gervai [1960] 315. o.) A felülről jött parancsok végrehajtása és a kisiparosok nevelése mellett a két szervezet szabályzata a tagok érdekvédelméről és a tagoknak nyújtandó szolgáltatásokról is rendelkezett. A Kiosz feladata volt többek között: „közreműködni az anyag- és hitelbiztosításban”, elősegíteni a kisiparosságnak a betegségi biztosításban és az üdülésben való részvételét (...), előmozdítani és megszervezni a kisiparban a szakmai utánpótlást (...), a kisiparosság teherbírásának figyelembevételével közre-

működni a helyes és arányos adóztatás megvalósításában.” (Uo.) A Kiosz és a Kisosz hatósági funkciókat is ellátott, ők bonyolították például a mestervizsgákat.

A kisiparosok és kiskereskedők tudomásul vették a kényszertagságot, de sokan közülük a tagsági díj fizetésén túl nem tartottak fenn kapcsolatot a szakmai szervezetekkel, nem vették igénybe szolgáltatásait: számukra a Kiosz, Kisosz ma is felesleges intézmények: „...tulajdonképpen semmiféle szolgáltatást nem nyújtott. Azonkívül, hogy a tagdíjat beszédtek, meg küldtek egy újságot.” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy vegyeskereskedés tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

A két szervezet történetének fontos eleme, hogy vezetői és a szervezetben dolgozók fokozatosan *használatba vették és használták a formális jogokat, jogosítványokat*. Az érdekvédelem és a képzési és más szolgáltatások hatékonyságának javulását tapasztalva, az iparosok és kereskedők egy kisebb csoportja ezért a felügyeletükre létrehozott szervezeteket kapcsolatteremtésre, információszerezésre és a hatalom befolyásolására (érdekvédelemre és kijáráásra) is használta. Főként a Kiosz és Kisosz területi szerveiben, ezeken belül a középszintű és helyi szakmai csoportokban tevékenykedő tekintélyes iparosok és kereskedők jutottak így információhoz és befolyáshoz.

Azok viszont, akik az állami vagy a szövetkezeti szektorban dolgoztak, és mellék- vagy másodállásban váltották ki az iparendélyüket, illetve akik az állami és a magánvállalkozás korábban említett kombinációiban (gebin, vállalati gazdasági munkaközösség stb.) tevékenykedtek, elsősorban az állami vállalat párt- és szakszervezeti hierachiájában szereztek a vállalkozásuk számára fontos híreket, építettek ki kapcsolatokat. A vállalkozásokban ugyanis az átlagosnál több *párttag* vett részt (*Róna-Tas* [1995]), és igen sokan közülük a vállalati munkaszervezet *kulcspozícióiban* foglaltak

helyet (*Fekete-Lukács* [1988]). Így az átlagosnál jobban tájékozódtak a vállalat beruházási, értékesítési terveiről. Hosszú évek során szerzett helyismeretük megkönnyítette a vállalat kapacitástartalékainak feltárását és hasznosítását (*Laki* [1984]). Kapcsolataik révén kis kockázattal használhatták magáncélokra a vállalati infrastruktúra fontos elemeit (telefon, szállítóeszközök) is. Különösen előnyösnek bizonyult, ha a belül szerzett készségeket, információkat „kívül,” a magángazdaságban is hasznosíthatták: „Én tájékozott voltam a piacon, végül is mindig mozgalmi ember voltam és úgy irányítottam a szövetkezeti ipart, hogy benne voltam, elnökségi tag voltam, egy szélesebb látóköröm volt ebben a dologban. Ugye akkor az ipartestületnél szintén voltam, a Kiosznál voltam elnökségi tag, tehát bizonyos gyűléseken felfigyeltek rám, és akkor a feladatok megoldásánál az ember látóköre bővül, ha erre nyitott.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy háztartásigép-szerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1980.)

A magángazdaság 1989 után, avagy mit mutat a statisztika?

1988–1989-ben összeomlottak a közép-kelet-európai szocialista rendszerek. Az ellenzék és a kommunista kormány közötti megállapodás szerint Magyarországon is megtartották a pártok versenyén alapuló szabad választásokat. Ezeket a hatalom korábbi birtokosai elvesztették. Az új parlament és a győztes pártkoalíció által alakított új kormány azonnal hozzálátott a tervgazdasági rendszer lebontásához és a modern piacgazdaság intézményeinek felállításához. Az átalakulásnak újabb lendületet adott a Szovjetunió 1991-ben kezdődött felbomlása. Ez a nem várt eseménysorozat nagymértékben befolyásolta a magyarországi magánvállalkozás esélyeit és kockázatát,

6. táblázat

A gazdasági szervezetek száma gazdálkodási forma szerint

Év	Jogi személyiség nélküli gazdasági szervezetek	Jogi személyiségű gazdasági társaság	Egyéni vállalkozó
1989	15 235	17 341	320 619
1990	29 470	26 807	39 3450
1991	52 756	43 439	510 459
1992	69 386	60 762	608 207
1993	85 638	86 867	715 105
1994	101 247	121 128	778 026
1995	116 928	106 245	791 496
1996	136 917	125 940	745 247

Forrás: Magyar Statisztikai Évkönyv [1994] 95. o., Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1995].

a magánszektor fejlődését. A változások elemzését a statisztikai adatok bemutatásával kezdjük.

A magánszektor terjeszkedését gyakran illusztrálják a *vállalatok számának növekedésével*.

A 6. táblázat jól mutatja a gazdasági szervezetek számának gyors növekedését. „A piaci szereplők (jogi, nem jogi személyiségű gazdasági szervezetek és egyéni vállalkozások együtt) száma 1994. december 31-én első ízben haladta meg az egymilliót, amely 2,8-szerese volt az 1989. év végének.” (Sántha [1996] 423. o.) A növekedés egy másik mutató szerint is igen figyelemre méltó: „1988-ban – a jelenlegivel összehasonlítható struktúrában – Magyarországon ezer lakosra 32 piaci szereplő jutott, 1992. év végén 72, 1993-ban 85, 1994-ben pedig már 98 szervezet.” (Uo.)

A vállalatszám gyors növekedése nem magyar sajátosság. Leila Webster adatai szerint a bejegyzett vállalatok száma *Csehszlovákiában* 1989 és 1991 között 130-ról 39 434-re emelkedett. Ugyanebben a két évben a csehszlovákiai egyéni vállalkozók száma 8779-ről 1 175 716-ra nőtt! Lengyelországban ugyanebben a két évben 11 693-

ról 45 077-re emelkedett a bejegyzett vállalatok száma. Az egyéni vállalkozások száma itt lassabban nőtt, mint Csehszlovákiában, aminek fő oka, hogy a lengyel mezőgazdaságot elkerülte a tömeges kollektivizálás. A növekedés így is figyelemre méltó: a lengyel egyéni vállalkozások száma 1989-ben 813 500 volt, 1991-ben már 1 420 000. (Webster [1995] 178. o.)

Csehszlovákia kettéválása után sem csökkent a vállalatalapítási láz Csehországban. „A cseh vállalat-nyilvántartási hivatal 1993. januári adatai szerint a bejegyzett vállalkozók száma Csehországban 1 060 222 fő, ez a cseh munkaerő 22,5 százaléka.” (Benáček [1995] 39. o.) A volt szovjet birodalom más országaiból származó elszórt adatok hasonlóan viharos vállalatszám-növekedést sejtetnek. (Gács–Karimov–Schneider [1993], illetve Frydman–Rapaczynski [1994].)

Visszatérve Magyarországra, a gazdasági szervezetek számáról közölt idősorokból (7. táblázat) nem derül ki, magán-, vegyes vagy köztulajdonban vannak-e a vállalatok. Aligha kétséges azonban, hogy az új egyéni vállalkozók szinte kivétel nélkül a magánvállalatok számát gyarapították, a magánszektor súlyát növelték a gazdaságban. A vállalatok másik csoportjában. „A (jogi személyiséggel rendelkező vagy jogi személyiség nélküli – L. M.) társas vállalkozások tulajdoni összetételében megjelenik ugyan az önkormányzati, illetve állami vagy, de ennek meglehetősen kicsi a súlya.” (Czakó–Vajda [1993] 15. o.) A társas vállalkozások 88,8 százaléka kizárólag magántulajdonban, 5,7 százaléka vegyes tulajdonban van, és mindössze 5,5 százalék, ahol kizárólag közület a tulajdonos (uo.).

A társas vállalkozások csoportjában maradvá, az egyes vállalkozási formák közötti arányeltolódások is a *magángazdaság térnyerésére* utalnak. 1989 után a szövetkezetek száma az átlagosnál lassabban nőtt, a túlnyomó-

részt állami tulajdonban levő vállalatoké pedig folyamatosan csökkent. A magánosításhoz szükséges részvénytársasági formába alakuló, majd részben privatizált vállalatok száma eközben folyamatosan emelkedett.

A szocializmus hibridjeinek, az állami-szövetkezeti tulajdont és a magánhasznosítást egyesítő gazdálkodási formáknak a gyors térvesztése is a magángazdaság térnyerésére utal. A háztáji gazdaságok 1988-ban még 281 ezer, 1993-ban már csak 37 ezer hektáron gazdálkodtak. A gazdasági munkaközösségek száma is folyamatosan csökkent a szocialista rendszer összeomlása után (8. táblázat). Ebben része volt annak is, hogy „1990 óta ugyanis e formában már új szervezet nem alapítható.” (Sántha [1996] 424. o.).

7. táblázat

A gazdasági szervezetek számának alakulása 1989 után

Év	Vállalat	Részvénytársaság	Szövetkezet
1988	2377	116	6880
1989	2399	307	7076
1990	2363	646	7132
1991	2233	1072	7766
1992	1733	1712	8229
1993	1130	2375	8668
1994	821	2896	8778
1995	761*	3166	8321
1996	683	3536	8362

*Átalakításra kötelezett gazdasági szervezet.

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1989]–[1995].

8. táblázat

A gazdasági munkaközösségek száma egyes ágazatokban

Év lés	Ipar	Építőipar	Szállítás, hírköz- lés
1989	6125	2206	392

1990	7641	2507	530
1991	7006	2427	539
1992	5903	2169	460
1993	4186	n. a.	530
1994	3623	n. a.	452

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyvek [1989]–[1994].

Csökkent a szerződéses boltok és vendéglátóhelyek száma is. Ilyen formában 1988-ban 11 385, 1990-ben már csak 8397 egységet működtettek. (*Magyar Statisztikai Évkönyv* [1990] 157. o.)

A piacgazdaságokra jellemző formák számának gyors növekedése, a szocializmusban uralkodó, illetve népszerű vállalati, vállalkozási formák számának csökkenése tehát a magángazdaság térnyerésére *utal*. Nem mutatja azonban a *térnyerés sebességét*. A vállalatszám csupán azt mutatja, hogy hányan *regisztráltatták* magukat a cégbíróságokon, illetve váltottak vállalkozói igazolványt. Nem jelzi, hogy a bejegyzett magán- és köztulajdonú vállalkozásoknak mekkora hányada „üres”, azaz nem vásárol inputokat és nem bocsát ki terméket vagy szolgáltatást. Az 1989 utáni Magyarországon korántsem elhanyagolható az ilyen vállalatok száma. Egy felmérés során kiderült, hogy a „megkeresett vállalkozói címek negyede-harmada valójában csak a hivatalos kimutatásokban létezett, a valóságban nem”. (*Czakó–Kuczsi–Lengyel–Vajda* [1994] 5. o.) Az árnyékvállalatok elsősorban adó-, vám vagy más kedvezmény megszerzésére jöttek létre. Az „üresek” nélküli vállalatszám-növekedés a magángazdaság jóval *szerényebb térnyerését sejteti*.

Afoglalkoztatási adatok (9. táblázat) is a magángazdaság növekvő jelentőségét mutatják. Az így mért növekedés jóval szerényebb a vállalatszámra vonatkozó adatok által jelzethnél. A magángazdaság ugyanis akkor nyert tért a foglalkoztatási szerkezetben, amikor a munkahelyek száma jelentősen csökkent: 1989-ben még 4

9. táblázat

A foglalkoztatottak megoszlása munkahelyük gazdálkodási formája szerint (adott év március)

Gazdálkodási forma	1992	1993	1994	1995
Költségvetési szerv	15,7	17,4	20,7	22,8
Állami vállalat	33,2	21,8	10,0	8,5
Önkormányzati vállalat	4,8	5,4	4,4	3,7
Hagyományos szövetkezet	7,4	5,9	5,0	3,7
Állami tulajdonú gazdasági társaság	7,1	11,8	14,0	12,1
Részben magántulajdonú gazdasági társaság	8,6	10,8	13,3	11,9
Magántulajdonú gazdasági társaság	13,9	17,0	21,2	24,7
Magánvállalkozás	9,5	9,9	11,5	12,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: MHP [1996] 15. o.

822 700, 1995-ben már csak 3 636 400 aktív keresőt tartottak nyilván Magyarországon.

A szektor súlyának mérésére alkalmas másik mutatóról, a *magánvállalatok vagyonáról* sajnos nincs értékelhető adatunk. Tudjuk viszont, hogy csupán „32 százalékot tesz ki a jelenleg valamilyen termelővagyonnal rendelkező háztartások aránya” (*Társadalmi tagozódás...* [1994] 95. o.). Ennek az adatnak az értékelését nehezíti, hogy nem tartalmazza a háztartások termelővagyonná alakítható pénzvagyont. A számba vett (nem pénz) vagyonból ráadásul kimaradtak a termeléshez szükséges gépek és eszközök. Az ezek után megmaradó termelővagyon túlnyomó része föld, „a vagyonnal rendelkezők többségének – 26 százalékanak – csak földvagyon van, ipari és szolgáltatási célokat szolgáló vagyon van 6 százalékanak” (uo.). Ha eltekintünk a földvagyonról, akkor kiderül, hogy az olyan családokban, ahol a családfő *önálló iparos és kereskedő, több mint a kétharmad nem rendelkezett a*

fenti módon meghatározott *termelővagyonnal*. A vagyonszámok értékelésekor figyelembe kell vennünk, hogy a vállalkozások viszonylag nagy hányadának nincs, vagy alig van szüksége termelővagyorra. Ezek olyan tevékenységet folytattak/folytatnak, amihez nem kell gép, szerszám, üzemcsarnok, raktár és eladótér. Többnyire idetartoznak a gyorsan növekvő számú szellemi szabad foglalkozásúak, akik 1995-ben már az egyéni vállalkozók közel harmadát (31,2 százalék) adták (Sántha [1996]). A tevékenységek felől közelítve: 1995-ben a magyarországi vállalkozások 30,8 százaléka foglalkozott ingatlanüggyel és bérbeadással, amihez ugyancsak nincs szükség jelentős termelővagyorra. (Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1995] 133. o.)

A vagyonszám, a foglalkoztatás és az ágazati, tevékenységi szerkezet e tulajdonságai már jelzik, hogy a Magyarországon a huszadik században páratlan méretű, robbanásszerű vállalkozásszám-növekedés elsősorban a *kisméretű vállalkozások szaporodásával járt*. A húsznál kevesebb főt foglalkoztató legkisebb vállalatok aránya gyorsan nőtt 1989 után (10. táblázat).

10. táblázat

A harminc főnél kevesebbet foglalkoztató vállalatok aránya (összes vállalat = 100 százalék)

Év	Húsz vagy kevesebb foglalkoztatott	21–30
1989	37,6	17,6
1990	59,5	14,9
1991	76,5	12,1
1992	78,2	10,3

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1992].

Az újonnan alapított vállalatok többsége a fejlett piacgazdaságokban sem indul növekedésnek. Az Egyesült Államokban alapított vállalatok 50–70 százaléka – főként a kis cégek – *már az első évben csődbe megy* és felszámol-

ják. (*The State of...* [1986] 3. o.)

A vállalatok további nem kis része – mind Nyugaton, mind Magyarországon – *tudatosan kerüli a növekedést*: „50–60 fő a tervem, és akkor is csak úgy, hogy esetleg két műszakon belül. Efölött nem. Nem igazán tudom átfogni, és nem is akarom. Ugye, egy bizonyos létszám fölött van egy tehetetlensége az üzemnek, műhelynek, illetve nem annyira közeli a kapcsolat, amennyire kellene az én megítélésem szerint. Tehát magyarul: már közvetett vezetés van, és ott már nem érzem igazán jól magam.” (Interjúrészet, készült 1993-ban egy fémtechnikai lakatos vállalkozás tulajdonos-vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1973.) Egy vendéglős szerint: „Ez a vállalkozási forma igazán úgy működik jól, ha az ember csinálja. Ha odaadja valakinek, az már nem olyan, az már más. Tehát rájöttem arra, hogy az ilyen típusú vendéglátást, legyen az melegkonyha, cukrászda, söröző, bármi, ezt távirányítással nem lehet csinálni. És én úgy hiszem, hogy még a világon sem tudták megcsinálni, beleszámítva a McDonald’st, hogy hálózatot építettek. De hogyha az ember nincs ott, és nem néz rá naponta, és nem érzi a felelősséget az üzlet iránt, akkor előbb-utóbb csúszik a dolog.” (Interjúrészet, készült 1994-ben egy cukrász kispárossal. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

A következőkben azt igyekszünk bizonyítani, hogy a kezdeti erős szelekció és a növekedés tudatos kerülése nem elegendő a jelenség megértéséhez. *Asok esetben elmaradt, halasztott növekedés éppúgy magyarázatot igényel, mint a vállalatszám robbanásszerű növekedése.*

Az átalakulás közvetlen előzményei

Várakozások – radikálisan megreformált szocializmus

A radikális reformközgazdászok az 1987-ben közreadott híres röpiratukban, a *Fordulat és reformban* a re-

form folytatását, „a reform reformját” sürgették. Az állami vállalatok számának decentralizálással való növelését, az állami szektorban új vállalatirányítási formákat javasoltak. A kormány vállalkozásélénkítő programja pedig elképzelésük szerint „a kis- és közepes méretű vállalkozások létrejöttét támogatja, tulajdonformától függetlenül”. (*Fordulat és reform* [1987] 35. o.)

A demokratikus ellenzék által ugyancsak 1987-ben publikált *Társadalmi Szerződés* ennél többet követelt: „a különböző tulajdonformák közötti verseny mesterséges korlátainak leépítését”. (*Társadalmi Szerződés* [1987] 24. o.) E dokumentumban már megjelenik a *privatizálás* gondolata is. „Az állami vállalatok részvényforgalmában pedig éppolyan eséllyel vehessenek részt magánszemélyek, mint a gazdaság állami és szövetkezeti szervei (kivéve a piaci szférán kívül működő közüzemeket, energiaipari létesítményeket stb., ahol a magántőke részesedésének határ szabható) – javasolják a szerzők (uo.). A Társadalmi Szerződés erőteljesen hangsúlyozta a magántulajdonon alapuló piacgazdaság hátrányait is. A tulajdonreform fő elemének ezért a munkahelyi öngazgatás kiterjesztését tekintették: „A hatalom koncentrációja a gazdaságban nem elfogadhatóbb, mint a politikában. A magántulajdonon alapuló hatalom koncentrációja nem elfogadhatóbb, mint az állami bürokrácia hatalmi monopóliuma. Ezért célszerűnek tartjuk, hogy az egységes tőkepiac megteremtése a munkahelyi öngazgatás erőteljes továbbfejlesztésével kapcsolódjon össze.” (Uo.)

E két nagyhatású dokumentum jól érzékelteti, hogy a nyolcvanas évek második felében még *a legmerészebben gondolkodók sem adtak esélyt a magántulajdon dominanciáján alapuló piacgazdaság gyors létrejöttének*. Inkább egy „szuperreform” valószínűségét latolgatták. Az általuk elképzelt megreformált gazdaságban *az állami*

tulajdon továbbra is meghatározó szerepet játszott volna, ami a korábbinál nagyobb szerephez juttatva a magánkezdeményezést, elsősorban a kis- és a középvállalatok világában.

Az értelmiségiek reformterveit cáfolva, a *politikai rendszer* váratlanul és gyökeresen átalakult 1988-ban. Megtört a kommunista állampárt, az MSZMP addig megkérdőjelezhetetlen hatalmi monopóliuma. A Magyar Demokrata Fórum 1987. szeptemberi, a Fidesz 1988. márciusi, majd a Tudományos Dolgozók Demokratikus Szakszervezete (TDDSZ) májusi megalakulása után 1988 második felében sorra alakultak az úgynevezett alternatív szervezetek, valójában előpártok, szakszervezetek, civil szervezetek. Az alternatívok a képlékeny és bizonytalan politikai helyzetben rendre *a tulajdonformák egyenlőségét, a magánvállalkozással szembeni diszkrimináció megszüntetését ígérték*: „Az általunk kívánatosnak tartott berendezkedésben egymás mellett működnek a magán-, az intézményi (például nyugdíjpénztári) és az állami tulajdon változatos és társult formái. Az egyes tulajdonformák közötti tényleges arányok ideológiai előítéletektől mentesen alakuljanak, alapvetően a piaci verseny alapján.” (Fidesz [1990] 495. o.) Hasonlóan fogalmaz az újjáalakult Független Kisgazdapárt programirányelve: „A Kisgazdapárt a gazdasági megújulás alapfeltételének tekinti a tulajdonformák garantált piaci esélyegyenlőségét. a) Az állami tulajdon mesterséges túlsúlyának megszüntetését, valódi szövetkezeti és önkormányzati tulajdonná alakulásának lehetővé tételét. b) A termelőeszközök és a föld piaci forgalmán alapuló széles körű vállalkozási szabadságot, a tulajdonszerzés szabaddá tételét. A szövetkezés szabadságának garantálását, a szövetkezeti tulajdon oszthatatlanságának megszüntetését.” (Független Kisgazda-... [1990] 732. o.) „A különféle tulajdonformák egyenjogúságára és versengésére van szükség,

meg szabad tőkeáramlásra, az árak és bérek adminisztratív merevítésének fölszámolására. Az ipar és mezőgazdasági üzemek szabadon választhassák meg, milyen tulajdonformában kívánnak működni. A szövetkezetek bocsáthassák áruba vagy adhassák bérbe földjeiket és termelőeszközeiket. A kilépő szövetkezeti tagok kaphassák vissza bevitt tulajdonukat – hirdették a szabaddemokraták.” („*Van kiút*” [1990] 767. o.)

Ekkor már a kommunista hatalom központjaiban is más szelek fújtak. Ha más nyelvezettel és máshova helyezve is a hangsúlyokat, de az MSZMP vezetése is tulajdonreformot hirdetett: „Többszektorú népgazdaságunkban a jövőben is meghatározó a szocialista, közösségi tulajdon. Fontos feladatunk az állami és szövetkezeti tulajdon működésének hatékonyabbá tétele, a tulajdonosi rendelkezési jogok és felelősség érvényre juttatása. Szükség van a közösségi tulajdon formáinak gazdagítására. A szocialista építés jelenlegi szakaszában és hosszabb távon is szükség van arra, hogy a lakosság megtakarított pénzeszközei bekerüljenek a gazdasági vérkeringésbe, s arra is, hogy a külföldi működőtőkét bevonjuk a hazai termelésbe. Támogatunk minden olyan kezdeményezést – beleértve a vegyes tulajdonú vállalkozások meghonosítását és a magántevékenység élénkítését –, amely a nemzeti jövedelem növekedését és a lakosság életviszonyainak javítását szolgálja.” (Az *MSZMP Országos...* [1990] 547–548. o.)

Az 1988–1989-es pótválasztásokon sorozatban fölényes győzelmet arató Magyar Demokrata Fórum is fokozatos változásokat ígért. Üzenetei, programjai nem voltak mentesek az antikapitalista elemektől sem: „Elutasít minden olyan társadalmi formát vagy szerveződést, amelynek léte a monopóliumokra, az állampolgárok, a nép függőségére, kiszolgáltatottságára és kizsákmányolására épül, jelentkezék az akár a magántőke,

akár a totális állam képében. (...) Az államosított gazdaságot a gazdaság társadalmisításával kell felváltani." (Az MDF Alapítólevele [1990] 743. o.)

Az értelmiségiek reformtervei, a hatalom és a szerveződő ellenzék politikai programjai tehát ekkor még egyaránt azzal számoltak, azt ígérték, hogy a magángazdaság fokozatos térnyerése és a továbbra is jelentős súlyú állami-szövetkezeti szektor korszerűsítése párhuzamosan, egymást erősítve zajlik majd.

A Magyar Közvélemény-kutató Intézet 1988-as felmérése szerint *e felfogásukat a magyar társadalmi többsége is osztotta*: „csak egy törpe kisebbség (10 százalék alatt) vélekedett úgy, hogy az egész gazdaságot a kisvállalkozásokra kellene építeni, a többség szerint csak kiegészítő szerepet tölthetnek be.” (...) „Azt, hogy a nagyvállalatok magánemberek tulajdonába kerüljenek, az emberek többsége (69 százalék) nem helyezte...” (A közvélemény 1988-ban... [1990] 625. o.) Nemcsak a két szektor további egymás mellett élését, az állami szektor fontos, sőt meghatározó szerepének fennmaradását tartották valószínűnek és kívánatosnak, de sokan számítottak arra, hogy a reformot újból ellenreform követi majd: „míg szinte általános volt az egyetértés abban, hogy a gazdasági hatékonyság, eredményesség szempontjából a kisvállalkozásoknak előnyeik vannak, alapvetően megosztotta a lakosságot az a kérdés, hogy az egyéni gazdasági szabadság időszaka meddig fog tartani. Míg az emberek túlnyomó többsége (90 százalék fölött) vallotta azt a véleményt, hogy »a kisvállalkozások sokkal gyorsabban alkalmazkodnak a gazdasági változásokhoz«, s hogy »utat nyitnak az egyéni kezdeményezéseknek«, arra a kérdésre, hogy »Véleménye szerint az állam tartósan engedélyezi majd a kisvállalkozásokat?«, ugyanannyian (43 százalék) válaszoltak »igen«-nel, mint »nem«-mel, 14 százalék pedig azt mondta, hogy nem tudja megítélni a jövőjüket.” (Uo. 625. o.)

A közvélemény-kutatások eredményeit, különösen sok év után, igen nehéz értelmezni. A nagyvállalatok állami kézben tartását, a kisvállalatok kiegészítő szerepét helyeslők nagy száma, a reform és ezzel a kisvállalkozások bizonytalan jövőjét valószínűsítők tekintélyes hányada azonban jelzi, hogy a *magyar társadalom jelentős csoportjai még 1988-ban is csak a szocializmusbeli gazdaság tulajdoni szerkezetének lassú, fokozatos módosulására, a politikai kockázat mértékének korábban is tapasztalt – meghatározatlan ideig tartó, ám – jelentős csökkenésére számítottak. Ezzel kimondva, kimondatlanul azt is feltételezték, hogy a magánvállalkozás korábban bevált kockázatcsökkentő, a túlélés esélyeit javító eszközeit is eredményesen lehet majd alkalmazni. Azt, hogy adott esetben mód lesz a vállalkozás szüneteltetésére, a formák változtatására, a kapacitások és a piacok fokozatos bővítésére és főképpen arra, hogy a politikai kockázat növekedésekor újból visszahúzódjanak az állami szektorba, illetve a háztartásba. Nem kell feladni, legfeljebb módosítani a politikai rendszerben megszerzett pozíciókat.*

A piaci kockázat 1986–1988-ban

A magánszektorból az állami állásba, háztartásba (fogyasztásba) visszahúzódást kiváltó gazdaságpolitikai fordulatnak azonban 1988-ban semmi nyoma. A magánvállalkozást ebben az időszakban csupán a *piaci kockázat növekedése* fékezhetette volna. A szocializmusbeli hiánygazdaságban (Kornai [1980]) is előfordultak értékesítési nehézségek (Laki [1976]), ám a gyors gazdasági növekedés feltételei között piac- vagy termékváltással többnyire ki lehetett lábalni a vállalati válságokból (Laki [1983a]). A hetvenes évek végétől azonban tartósan lelassult a gazdasági növekedés Magyarországon és a KGST más országaiban (11. táblázat).

11. táblázat

A gazdasági növekedés lassulásának néhány mutatója, összehasonlító áron (előző év = 100 százalék)

Év	Bruttó nemzeti termék (GDP)	Összes beruházás	Egy főre jutó fogyasztás
1982	102,8	95,9	101,3
1983	100,7	108,7	100,7
1984	102,7	98,6	101,4
1985	99,5	87,2	101,5
1986	101,3	115,9	102,2
1987	103,7	94,8	103,3
1988	100,1	93,6	95,7
1989	99,8	99,0	100,6

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1988], [1989].

A nyolcvanas évek második felében csupán egyetlen évben, 1987-ben nőtt jelentősen a bruttó nemzeti termék. Míg ebben az időszakban a GDP lényegében stagnált, addig a beruházások – az 1986-os kiugró növekedéstől eltekintve – évről évre csökkentek. 1988–1989-ben már a lakosság fogyasztása is visszaesett. Egyre több (állami) vállalat számolt értékesítési gondokkal: 1987 elején a megkérdezett iparvállalatok 26, 1989 negyedik negyedében már 51,6 százaléka említette a termelést hátráltató tényezők között az elégtelen keresletet (*Ipari konjunktúrateszt... [1994]*).

A magánvállalkozók számára fontos piacok forgalmát is csökkentette a stagnálás-visszaesés. A nyolcvanas években például jóval kevesebb lakást épült: 1981-ben még 76 945, 1988-ban már csak 50 566. Először az állami lakásépítés csökkent, a vállalkozók igazi piaca, a magánereőből épült lakások száma csak 1986 után esett vissza.

12. táblázat

A háztartások közműellátásának néhány jellemzője
(ezer háztartás)

Közműellátási mutató	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Villamosenergia- fogyasztók száma	3675	4047	4124	4190	4258	4314
Vezetékesgáz- fogyasztók száma	919	1181	1272	1371	1470	1559
Vízvezeték-hálózatba bekapcsolt lakások száma	1981	2498	2584	2681	2738	3265

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1989], [1990].

13. táblázat

Tartós fogyasztási cikkek állománya
(100 háztartásra jutó állomány)

Fogyasztási cikk	1980	1987
Hűtőgép	87	117
Mosógép	91	101
Személygépkocsi	26	41
Televízió	99	114

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1988].

14. táblázat

A kisipar és a kiskereskedelem részesedése
a szektor árbevételéből (százalék)

Év	Kisipar a fogyasztási szolgáltatásokból	Magánkereskedők a kis- kereskedelmi forgalomból
1986	55,5	8,8
1987	56,8	10,8
1988	63,7	11,5
1989	66,9	12,8

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1989] alapján számolva.

Más, kisvállalkozók számára fontos, részpiacok forgalma viszont gyorsan nőtt. Ilyen volt például a lakás-korszerűsítési piac (12. táblázat). A háztartásokban használt tartós fogyasztási cikkek állománya is növekedett, ami a velük kapcsolatos javító-szerelő munkák piacának jelentős bővüléséhez vezetett (13. táblázat).

Kihasználva a bővülő piacok kínálta lehetőségeket, a *kisiparosok és magánkereskedők a stagnáló gazdaságban is növelni tudták piaci részesedésüket* (14. táblázat). Fontos fejlemény, hogy nem elsősorban egymástól, hanem az állami-szövetkezeti szektortól hódítottak el piacokat. A kisiparosok és kiskereskedők száma ugyanis *lassabban nőtt*, mint a magánszektor forgalma ezekben az ágazatokban, így a kisiparosok vagy kiskereskedők átlagos forgalma, bevétele évről évre növekedett. Hasonló folyamatokat figyelhettünk meg a mezőgazdaságban, ahol a kistermelők 1980-ban 32,8 százalékkal, 1988-ban már 37,3 százalékkal részesedtek a mezőgazdasági termékek termeléséből, miközben a kistermelő gazdaságok száma az 1981-es 1500 ezerről 1989-ben 1435 ezerre, 1991-ben 1396 ezerre csökkent. (*Harcza-Laczkáné-Oros-Schindele* [1992]).

A vállalkozást indítóknak azt is végig kellett gondolniuk, hogy kudarc esetén vissza vagy át tudnak-e lépni az állami-szövetkezeti szektorba. Ennek esélyeit befolyásolta, hogy a munkaerőpiacot továbbra is a túlkereslet jellemzi-e, vagy pedig jelentős számú munkanélküivel kell versenyezni a sikertelen, munkahely után néző vállalkozónak.

A lassuló, stagnáló gazdasági növekedés (és más, itt nem tárgyalt demográfiai folyamatok) feltételei között a nyolcvanas évek második felében lényegében nem változott az aktív keresők száma a gazdaságban (15. táblázat).

A gazdasági növekedés lassulása által leginkább érintett iparban és építőiparban ugyan csökkent a munkahelyek száma, de a felszabaduló munkaerő rendszerint

talált munkahelyet a szolgáltatási és kereskedelmi ágazatokban. Mind többen találtak azonban a munkaerőhiány csökkenésére, sőt megszűnésére utaló jelenségekkel is. A már idézett *Ipari Konjunkturateszt... [1994]* szerint 1987 első negyedében a vállalatok 22,2 százaléka, 1989 végén már csak 13,4 százaléka említette a termelést akadályozó tényezők között a munkaerőhiányt. E jelenségek hatására 1988-ban már csak „egy kisebbség vélekedett úgy, hogy nincsenek Magyarországon olyan emberek, akiknek elhelyezkedési nehézségeik lennének. Ennél is kevesebben hitték azt, hogy ilyenek nem lesznek a jövőben. Túlnyomó volt az az álláspont, hogy a közeljövőben nemcsak elhelyezkedési nehézségekkel kell számolnunk, hanem lesznek olyanok is, akik rövidebb-hosszabb ideig munka nélkül maradnak.” (*A közvélemény 1988-ban... [1990].*)

15. táblázat

Az aktív keresők száma (ezer fő)

Év	Keresők száma
1970	4988,7
1986	4822,7
1987	4885,2
1988	4844,7
1989	4822,7

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1988], [1989].

A munkahely elvesztésének növekvő esélyeivel nőtt a vállalkozás kockázata is, hiszen a korábbinál nagyobb erőfeszítést igényelt az állami állások egyidejű megtartása, illetve az állami munkahelyekre visszalépés.

Az 1987–1988-as tehát időszakban egyaránt mutatkoztak a vállalkozás kockázatát növelő és csökkentő tényezők. A lassuló növekedés kockázatnövelő hatásai

azonban elsősorban az állami-szövetkezeti szektorban jelentkeztek: csökkent a szektor munkahelyteremtő képessége és piaci részesedése. Eközben a sohasem tapasztalt mértékben biztatott, politikailag támogatott *magánvállalkozók* képesek voltak növelni forgalmukat, piaci részesedésüket, és nőtt a magánszektorban foglalkoztatottak száma is.

Elsősorban ez a teljesítmény és légkör befolyásolhatta ebben az időben a vállalkozni szándékozók *várakozásait*. Sokan gondolhatták azt, hogy miközben a kisvállalkozás politikai kockázatai csökkentek, az árupiaci, munkaerő-piaci kockázatok vállalhatók.

Rendszerváltás után

A politikai kockázat további és tartós csökkenése 1989–1990-ben

A sarkalatos törvények

Korábban a reformok terjedelme és sebessége a változások hívei és ellenfelei között *a kommunista párton belül* kialakult erőviszonyoktól függött. 1989-ben az átalakulás mértékét, időrendjét az MSZMP, az Ellenzéki Kerekasztal, valamint a Harmadik Fél közötti Nemzeti Kerekasztal tárgyalások határozták meg. A felek „szakértői közreműködésével több hónapon át formálódott” az alkotmánymódosításról, a pártokról, az alkotmánybíróságról, valamint a választójogról szóló *sarkalatos* törvények végleges szövege. „A tárgyalássorozatot lezáró szeptember 16-i megállapodás elfogadása után a kormány a megállapodásoknak megfelelően ezeket a törvényeket benyújtotta az országgyűlés októberi időszakára.” (Jutasi [1990] 365. o.)

A tárgyalásokon részt vevő pártok és más szervezetek főként a politikai rendszer átalakításával, a többpárti demokrácia intézményrendszerének kialakításával foglalkoztak, de számos, a gazdaság működését befolyásoló döntést is hoztak. A magánvállalkozást korábban korlátozó, tiltó törvényeket, rendeleteket, belső utasításokat a módosított alkotmány hatálytalanította. A 9. szakasz megszüntette a szocialista tulajdon előnyeit kimondva, hogy „a Magyar Köztársaságban a köztulajdon és a ma-

gántulajdon egyenjogú és egyenlő védelemben részesül.” (Uo. 366. o.) A 13. és 14. szakasz intézkedik az államosított javak korábbi tulajdonosainak kárpótlásáról. A módosítás szellemében számos helyen megváltoztatták a polgári törvénykönyvet is (*Gray–Hanson–Heller* [1993]).

A magántulajdonnak és a vállalkozásnak ezek a korábban elképzelhetetlen jogi garanciái minimálisra csökkentették a vállalkozások politikai kockázatát.

Ígéretek, programok, új érdekvédelmi szervezetek

Mindez összhangban állt a versengő politikai pártok programjaival. Az 1990. tavaszi választásokon olyan párt nem jutott a parlamentbe, amelyik ellenezte volna a magántulajdonnak a többi tulajdonformával egyenlő elbírálását és terjedését. A győztes kormánykoalíció és az új ellenzék egyaránt elkötelezte magát a magánszektor esélyegyenlősége és a piacgazdaság mellett.

„Olyan gazdasági rendszerre van szükség, ahol az alapvető és döntő tulajdonforma a magántulajdon, azaz a Kisgazdapárt a magántulajdon elsődlegességét hirdeti.” (*A Független Kisgazdapárt...* [1990] 501. o.) A koalíció másik pártja, a Kereszténydemokrata Néppárt óvatosabban fogalmaz: „A magán- és csoporttulajdon és az állami tulajdon egymás melletti szereplésén alapuló vegyes gazdaság hívei vagyunk. A különböző tulajdonformák szabad versenyét tartjuk a legfontosabbnak.” (*A Kereszténydemokrata...* [1990] 511. o.) A kormánykoalíció meghatározó ereje, a Magyar Demokrata Fórum „tudatában van annak, hogy nemzetgazdaságunk teljesítőképessége romlik, szerkezete rossz, állóeszköz-állománya és infrastruktúrája elavulóban van, termelése korszerűtlen. Ebből az állapotból csak a tulajdonlás radikális reformja, vegyes tulajdonú gazdaság kialakítása, a tulajdonformák esélyegyenlőségének és a vállalkozás szabadságának biztosítása, a korszerű szo-

ciális piacgazdaság megteremtése révén juthatunk ki.”
(*A Magyar Demokrata Fórum*... [1990] 521. o.)

Az ellenzékbe szorult Magyar Szocialista Párt is a vegyes tulajdonon alapuló piacgazdaság híve: „A tulajdonszerzés és a tulajdonnal való rendelkezés szabadságát kívánjuk. (...) A magántulajdon a növekedés egyik nélkülözhetetlen hajtóereje. (...) Elkötelezzük magunkat a tulajdonformák sokszínűsége mellett, alkotmányosan is garantálni kívánjuk a különböző formák (köztük a külföldi tulajdon) gazdasági jogegyenlőségét és a tulajdonlás biztonságát.” (*A Magyar Szocialista*... [1990] 579. o.)

A liberális ellenzék két pártja is a vegyes tulajdonú gazdaság híve volt ebben az időben. A Fiatal Demokraták Szövetsége szerint „Az általunk kívánatosnak tartott berendezkedésben egymás mellett működnek a magán-, az intézményi (pl. nyugdíjpénztári) és az állami tulajdon változatos önálló és társult formái. Az egyes tulajdonformák közötti tényleges arányok ideológiai előítéletektől mentesen alakuljanak, alapvetően a piaci hatékonysági verseny alapján.” (*Fidesz* [1990] 494. o.)

A Szabad Demokraták Szövetsége szerint: „A modern piacgazdaságokban az állam jelentős szerepet vállal, számottevő tulajdonos lehet, továbbá nagy súlya van a kollektív tulajdonosoknak (nyugdíjpénztáraknak, betegsegélyezőknek), a nem profitorientált vállalkozásoknak és az egyes feladatokra létrehozott szövetkezeseknek is. A gazdaság motorja mégis a magántőke, az a tulajdonos, aki a legnagyobb eréllyel képviseli a vagyoni racionális hasznosításának szempontjait, aki legkevésbé érdekelt abban, hogy tőkét gazdagságtalan vállalkozásokban pihentesse...” (*A rendszerváltás*... [1989] 41. o.)

A magánvállalkozás politikai kockázatát az is csökkentette, hogy a *vállalkozók, élve a szabad szervezkedés friss jogával, sorra alapították, alakították át, illetve*

szervezték újjá érdekvédelmi szervezeteiket. A Kiosz és a Kisosz 1949-ben erőszakkal megteremtett monopóliumát először a Vállalkozók Országos Szövetsége alapítása törte meg 1988 februárjában. Ezt követően egymás után alakultak az új vállalkozói szervezetek, keltek életre az ipartestületek, majd a Kiosz és Kisosz is átalakult. A Kiosz új néven – Iposz – próbálva megőrizni tagóságát és befolyását.

A magántulajdont és a vállalkozást támogató törvénykezés, a politikai váltógazdálkodástól függetlenül (egyhangúan) támogatást ígérő pártprogramok, továbbá az érdekvédelem szervezeteinek szaporodása és erősödése – vagy másként: a politikai kockázat tartósan ígérkező jelentős csökkenése – mindenképpen hozzájárult a vállalatszám 1989 és 1995 közötti robbanásszerű növekedéséhez.

A piaci kockázat növekedése

A politikai fejleményekkel szemben a piaci kockázat változásai nem indokolták a vállalkozást működtetők, indítók számának 1989 és 1995 közötti gyors növekedését.

A gazdasági stagnálást 1990-ben a gazdasági teljesítmény *drámai visszaesése* váltotta fel (16. táblázat). A *transzformációs visszaesés* (Kornai [1993a]) négy évig tartott. A bruttó hazai termék csak 1994-ben kezdett újra növekedni. A beruházások volumene még nagyobb mértékben zsugorodott, de itt a csökkenést már 1993-ban növekedés váltotta fel. A reáljövedelem és a reálbér 1989 és 1994 között évről évre jelentős mértékben csökkent, 1994-ben átmenetileg nőtt ugyan, majd 1995–1996-ban a csökkenés gyorsuló ütemben folytatódott.

A kisvállalkozók hagyományos piacait sem kerülte el a visszaesés. Néhány év alatt a felére csökkent az épített

16. táblázat

A transzformációs visszaesés fontosabb jelzőszámai
(előző év=100)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Bruttó hazai termék (GDP)	96,5	88,1	96,9	99,4	102,9	101,5
Nemzetgazdasági beruházás összesen	90,4	87,7	98,5	102,5	112,3	101,2
Egy főre jutó reáljövedelem	98,2	98,3	96,5	95,3	102,5	97,8
Egy keresőre jutó reálbér	96,3	93,0	98,6	96,1	107,2	87,8
Egy főre jutó fogyasztás	94,8	91,0	100,2	102,2	100,1	93,2

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1995], Magyar Statisztikai Évkönyv [1996].

17. táblázat

Lakásépítés, 1989–1996

Év	Új lakások száma
1989	51 487
1990	43 771
1991	33 164
1992	25 807
1993	20 925
1994	20 947
1995	24 718
1996	28 257

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1993], [1995], [1996].

lakások száma, amit csak részben ellensúlyozott az, hogy a nagyobb alapterületű új lakások aránya valamelyest nőtt ebben az időszakban (17. táblázat). 1990-hez képest 1995-ben mintegy 50 százalékkal csökkent az újonnan épített üdülők száma is.

18. táblázat

A lakáskorszerűsítési piac bővülésének néhány mutatója (százalék)

Mutató	1986–1990	1990–1995
Villamos energiát fogyasztók	106,8	103,0
Gázt fogyasztó háztartások	128,1	143,6
Vízvezeték-hálózatba bekapcsolt lakások	129,4	107,4

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1990], [1993], [1995] alapján számolva.

A lakáskorszerűsítési piac 1990 után is bővült, de inkább lassuló, mint gyorsuló ütemben. A korábbinál lassabban nőtt a villamosenergia-, illetve a vízvezeték-hálózatokba kapcsolt lakások száma, igaz ugyan, hogy a gázt fogyasztó háztartások számának növekedése 1990 után felgyorsult (18. táblázat).

1989 után lassult a tartós háztartási cikkek állományának növekedése. 1993-ban néhány fontos tartós fogyasztási cikk állománya már valamelyest *csökkent* az előző évhez képest (19. táblázat).

Az állomány stagnálását, visszaesését jórészt a vásárlások csökkenése, a cserék halasztása okozta (*Kapitány* [1996]) Az állományok elöregedtek, ami akár a javítási piac bővülésével is járhatott volna. Nem ez történt. Mind többen elhalasztották vagy házilag végezték a javítást, karbantartást. A gépkocsik javításánál például: a fogyasztók „megismerték az autójukat és az ilyen fékjavításokat, kisebb-nagyobbakat nem hozzák, pontosan azért, mert nincsen pénz rá. Még a 350 forintos rezsiórabért sem tudják kifizetni az emberek. Csak akkor, ha műszaki vizsgával jönnek be, vagy rá vannak kényszerítve, amit már házilag nem tudnak megcsinálni. Azért mondom, hogy összetételében változott meg, a kis munkát el-

19. táblázat

Néhány tartós fogyasztási cikk száz háztartásra jutó száma
1992–1993-ban

Fogyasztási cikk	1992	1993
Személygépkocsi	42	35
Hűtőszekrény	100	98
Fagyasztógép	57	57
Bojler (gáz, villany)	65	64
Tűzhely	98	96
Mikrohullámú sütő	13	15
Mosógép	98	98
Porszívó	88	86
Kerékpár	101	103
Rádió	99	97
Televízió	113	111
Képmagnó	26	30
Személyi számítógép	7	6
Nyiraló	8	8

Forrás: Magyar Statisztikai Évkönyv [1993], [1994].

végzik otthon, és a nagy munkát hozzák csak.” (Interjú-részlet, készült 1993-ban egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1982.) Egy másik esetben „... most már inkább az van, hogy nem újítja fel az autóját, hanem járkál úgy, hogy meg van nyomva az oldala, vagy korrodált az autója, és nem foglalkozik vele. Mert egyszerűen nincs már rá pénze.” (Interjú-részlet, készült 1993-ban egy karosszerialakatos vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1978.)

A visszaesés a kiskereskedelmet és vendéglátást sem kerülte el. Az eladási forgalom itt 1991 és 1995 között mintegy 15 százalékkal csökkent (*Magyar Statisztikai Évkönyv* [1995] adatai alapján számolva). A kisvállalkozás hagyományosan kedvelt másik ágazatának, az idegenforgalomnak a nyolcvanas évek második felében tapasztalt gyors növekedése is megtört. 1990 utáni években sze-

20. táblázat

Az idegenforgalom néhány mutatója (ezer fő)

Év	Fizetővendég-ellátás		Magyarországra érkező	
	szervezett férőhelyek száma	nem szervezett	külföldiek	turisták
1980	n. a.	n. a.	9 404	4 995
1986	146	n. a.	16 646	10 613
1987	149	n. a.	18 913	11 826
1988	146	n. a.	17 965	10 563
1989	133	n. a.	24 919	14 236
1990	119	386	37 632	20 510
1991	93	246	33 265	21 860
1992	78	558	33 491	20 188
1993	61	512	40 599	22 804
1994	41	n. a.	39 836	21 425
1995	39	n. a.	39 240	20 690
1996	31	n. a.	39 833	n. a.

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1986]–[1995].

rényen növekedett, máskor visszaesett a turisták száma. 1993-ban a korábbi időszaknál jóval szerényebb növekedés kezdődött (20. táblázat). Az idegenforgalmi piacra 1989 után beözönlő magánvállalkozók – számukat többkevesebb pontossággal jelzi a fizetővendég-ellátásbeli férőhelyek száma – lényegében stagnáló piacra érkeztek.

A mezőgazdasági kistermelők hazai piaca is zsugorodott az 1989-es fordulat után. Az *élelmiszerek* fogyasztása 1989 és 1994 között mintegy 15 százalékkal csökkent. Ezen belül az egy főre jutó húsfogyasztás 1989-ben még 78,2 kilogramm, 1994-ben már csak 66,4 kilogramm volt. 1989-ben 189,6 kilogramm tejet és tejterméket fogyasztott egy magyarországi lakos, 1994-ben már csak 141,1 kilogrammot. A tojásfogyasztás ugyanebben az időszakban évi 364-ről, 340 darabra csökkent. 1989-ben még 40,5 kilo-

gramm volt az évi cukorfogyasztás, 1994-ben 34,5 kilogramm. (*Magyar Statisztikai Évkönyv* [1996] 94. o.)

A magánvállalkozás *hagyományos* részpiacain tehát rendre csökkent a forgalom. Tévedtek, *alulbecsülték a várható kockázatokat azok, akik a forgalom korábban tapasztalt növekedésére számítottak.*

Változatlan vagy zsugorodó piac mellett azonban a piaci szereplők egy része rendszerint növeli forgalmát és ezzel részesedését. (Ennek lehettünk tanúi a nyolcvanas évek második felében, amikor a szolgáltatások és az állami kiskereskedelem teljesítménye lassan nőtt, ám a magánvállalkozók jelentősen növelték forgalmukat.) A transzformációs visszaesés időszakában is megfigyelhettünk hasonló folyamatokat.

A piacok újrafelosztása, az új szereplők térnyerése zajlott az *autópiacon*. Aszocializmus éveiben itt a piacot néhány nagy állami monopolvállalat, ezen belül a forgalom mintegy 80 százalékát bonyolító Merkur uralta. Az évtized elejére azonban megváltozott a helyzet. „Az 1990-es évek elején a magyar autópiacon nemcsak a Merkur, hanem más állami kereskedelmi és importáló vállalat monopolhelyzete is megszűnt, így lehetővé vált a kínálati oldal új szereplőinek a megjelenése és a piac újrafelosztása. 1993-ban már az autóértékesítést, elsősorban az új autók értékesítésének jelentős hányadát a nyugati márkák vezérképviselői, illetve az értékesítést ténylegesen lebonyolító márkakereskedők végzik, beleértve a hazai autógyártók márkakereskedőit is. A márkakereskedők mellett azonban jelentős részaránnyal rendelkeznek azok az autókereskedő cégek is, amelyek elsősorban a szervezett importból származó használt autókat – de egyre több új autót is – adnak el, a márkaképviselő árainál azonban lényegesen alacsonyabb áron, igen eltérő mennyiségben és az eladáshoz kapcsolódó szolgáltatásoknak igen eltérő szintjén.” (*Kapitány* [1996] 69–70. o.)

Jó példa a piacok újrafelosztására a mezőgazdasági termékek termelése is. 1989-ben a kistermelők 36,4 százalékkal részesedtek a mezőgazdasági termelésből. A szövetkezetek bizonytalan jogállása, felbomlása, társasággá alakulása, az állami gazdaságok elhúzódó privatizálása miatt a nagy szervezetek teljesítménye romlott, piaci részesedése csökkent a transzformációs visszaesés első éveiben. E folyamatok hatására az egyéni gazdálkodók 1994-ben a mezőgazdasági termelésnek már 53,9 százalékát adták (*Magyar Statisztikai Zsebkönyv* [1995] 178. o.).

Az állami szektor összeomlása, zsugorodása azonban nemcsak javította az új szereplők esélyeit., nemcsak a piaci részesedés növelését tette lehetővé. A szállítók jelentős részét hátrányosan érintette a zsugorodás: a korábbinál vagy a tervezettnél kevesebbet adtak el termékeikből és szolgáltatásaikból az állami szektor vállalatainak.

Egy építőipari vállalkozó, aki korábban rendszeresen felújította egy vendéglátó-ipari vállalat éttermeit, így írta le piacvesztését 1993-ban: „A privatizáció, ez nagyon megkavart bennünket. A... Vállalatnál a privatizáció miatt nagyon sok egységet nem újítottak fel, nem korszerűsítettek.

Kérdés: Folyamatos felújításokban vett részt korábban?

Válasz: Igen, ezt elhagyták. Nem tudták, hogy most el kell adni, nem kell eladni. Most is van nyereségük, mert a múlt héten beszéltem az igazgatóval, van nyereségük, ha tudnák biztosan, hogy ez a pár egység – olyan 10–12 körül lehet a megyében – megmarad, akkor fel is újítanak. Így meg nem újítanak, még akiknek nyeresége van, azok se csinálják. Bizonytalanságban vannak.” (Interjúrészt, készült 1993-ban egy építőipari vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1972.)

A piaczsugorító hatás máskor *áttételesen* jelentkezett. Egy tönkrement nagyvállalat tőzsomszédságában levő

vegyesbolt tulajdonosa így számolt be téves üzleti döntéséről: „Nem gondoltam, hogy ez ilyen rohamosan csökken, hogy a vállalat így tönkremegy. Amikor kezdtem, majdnem kétszer annyi volt a forgalmam. Főleg reggel volt jó a forgalmam, ötkor nyitok általában, és akkor öttől nyolcig megvolt már nekem az a bizonyos forgalom, amivel lehetett volna haladni. Meg amikor jött a délutános műszak, meg mentek haza. Most átváltottak egy műszakra, és minden más.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy élelmiszer-kiskereskedővel. A vállalkozás kezdő éve: 1993.)

Az 1989 után gyakran előfordult, hogy vállalkozók – korábban többnyire állami vállalati középvezetők – a vállalati belső technikai-szervezeti munkamegosztásból egyes alkatrészyártó vagy szolgáltatórészlegeket „kivontak”, önálló vállalattá alakítottak. Üzleti terveiket arra alapozták, hogy a forgalmát tovább bővítő állami vállalat nemcsak megtartja őket szállítói sorában, de növelni fogja beszerzéseit. Számításuk azonban gyakran derülátónak bizonyult, mert a *piacainak jelentős részét elvesztő állami vállalat csökkentette beszerzéseit*. Jellemző annak a vállalkozónak az esete, aki korábban az egyik távvezetékeket építő és felújító állami nagyvállalat speciális emelővel felszerelt tehergépkocsijait javító üzemét vezette. A vállalkozó kapcsolataiban, szakértelmében bízva, javítóüzemet alapított. Alkalmazottait volt munkatársai közül toborozta, legfontosabb vevője pedig volt vállalata lett. Ügyes szervezőként sikerült átvennie a beszállítókat. Technológiai újításokkal és hatékony munkaszervezéssel csökkentette a költségeket. Nem számított azonban arra, hogy volt vállalatánál és más reménybeli partnereinél „csökken a megrendelések száma, következésképpen az is, hogy ezek a vállalatok nem ruháznak be, nem dolgoznak a gépek. Az a gép, ami nem dolgozik, nyilvánvalóan nem fog elromlani és a másik az, hogy nem is fogják fejleszteni a gépparkjukat, mert

nincs mire fejleszteni.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy építőgép-emelőgép javító vállalkozás tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1988.)

A beszerzés csökkenő kockázatai

Miközben a csökkenő kereslet növelte az eladók gondjait, az anyagok, a félkész termékek, illetve a kereskedelmi forgalomba kerülő cikkek beszerzése mind kevesebb erőfeszítést okozott a vállalkozóknak: „Eddig mi mentünk a nagykereskedőhöz. Emlékszem rá, még édesapám is évekkel ezelőtt járt Pestre alkatrészért és neki kellett vinni a dolgokat. Mi bort vittünk, mert mi egriek vagyunk, ez bortermelő vidék. Vittük a bort, és ha volt bor, volt alkatrész, ha nem volt bor, nem volt alkatrész. De most már itt kell Egerben megrendelni, úgyhogy nem kell menni sehova érte, Pestre, meg össze-vissza az országban nem kell szaladgálni alkatrészekért. Itt Egerben ezektől a kereskedőtől mindent meg tudunk rendelni.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy karosszérialakatos kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1978.) Egy másik esetben: „Most már a piacon lehet válogatni, egyre inkább ez a helyzet. Itt, Kanizsán az embernek esetleg három sörgyár eseng a kegyeiért. Régebben meg nekem kellett ajándékozni, hogy kapjak sört.” (Interjúrésztlet 1993-ból, készült egy vendéglőssel, aki a vállalkozását a hetvenes évek végén alapította.)

A beszerzés, a beszerzési információk költségeit csökkentette a vevőkért folyó verseny. Nem feledkezhetünk meg azonban ennek a folyamatnak a másik oldaláról sem. A legtöbb részpiacon ugyanis igen rövid idő alatt *ugrásszerűen megnőtt az eladók és a vevők száma*, a bizalomra, ismeretségre épülő kapcsolatok mellett vagy helyett a vállalkozók egyre több üzletet kötnek a piacok új és alkalmi szereplőivel: „Ahol régen kialakítottam

kapcsolatokat, ahol vásárolok, az egy korrekt cég, ott az árak jók, korrekt a kiszállítás. De az új kapcsolatokat is figyelembe veszem, hogyha árban az új jobb – hát ez kereskedelem végül is –, azt az árucikket nem vásárolok a réginél. Ilyen szempontból ő is megértő, hogy ahol jobban meg tudom venni, ott vásárolok. Tehát az előnyösebb árakat veszem figyelembe. Ezzel nem rúgom fel a régi kapcsolatokat, de...” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy magán-kiskereskedővel. A vállalkozás kezdő éve: 1991.)

Az új szereplőkről, különösen az egyes piacok alkalmi szereplőiről gyakran igen keveset tudnak a vevők, esetenként alig van mód a tájékozódásra. Az ily módon *megzavart piacokon* nőtt a beszerzés kockázata, illetve nőtték az információs költségek: „Van egy utazó, és azt mondja, minden kedden jön. Én veszek egy árumennyiséget, vehetem a dupláját is, de ha minden kedden jön, akkor nem veszem. És nem jön kedden, csak két hét múlva, az nekem is kellemetlen, azt kell mondani a vevőmnek, hogy keddre megígérték és nem hozták. Szóval vannak ilyen dolgok.” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy magánkereskedővel. A vállalkozás kezdő éve: 1991.)

A visszahúzóadás romló esélyei

A szocializmusbeli magánvállalkozás kiemelkedően fontos kockázatsökkentő módszere volt az állami munkahely fokozatos, részleges feladása. Mivel a munkaerőpiacon tartós túlkereslet mutatkozott, azok is könnyedén elhelyezkedhettek az állami-szövetkezeti vállalatokban, akik hosszabb időt töltöttek a magánszektorban. A nyolcvanas évek második felében csökkent ugyan a munkahelyek száma és ezzel a munkaerőhiány, és – mint láttuk – egyre többen számítottak jelentős és tartós munkanélküliségre, ám a munkaerőpiacon versenyképes új vállalkozók kudarc esetén még visszamehettek az állami

szektorba, vagy ottani félállásaikat újból teljes állásra válthatták. A transzformációs visszaesés időszakában az ilyenfajta kockázatcsökkentés esélyei jelentősen romlottak: „Régebben belevágott kockázat nélkül, mert ha nem jött be a vállalkozás, akkor bummm, elment dolgozni. No most itt nyilván a feltételek megváltoztak, mert ilyen nincs. Ha belevágok valamibe és tönkrementem, akkor nincs az, hogy elmegyek dolgozni, és megoldottam a problémát. Tehát tulajdonképpen most nincs háttér. Nincs visszaút, csak előre lehet menni.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy rádió-, televízió- és videoszerviz tulajdonosával. A vállalkozás kezdete: 1980.)

A visszahúzóadás, továbbá a fokozatos átlépés (az először másodállásban, majd főállásban végzett magánvállalkozás) esélyeit az állami vállalatoknál foglalkoztatottak számának csökkenése és ezzel összefüggésben a munkanélküliek számának gyors növekedése rontotta elsősorban. Ha visszalapozunk a 9. táblázathoz, láthatjuk, hogy 1992-ben a foglalkoztatottnak még 40,3, 1995-ben már csak 20,6 százaléka dolgozott kizárólagos állami tulajdonban levő vagy állami tulajdoni többségű vállalatnál.

21. táblázat

Aktív keresők és munkanélküliek (fő)

Év	Aktív keresők	Munkanélküliségi ellátásban részesülők	Nyilvántartott munkanélküliek
1989	4 822 700	12 064	–
1990	4 467 000	61 693	79 521
1991	4 668 700	312 077	406 124
1992	4 241 800	476 962	663 027
1993	3 866 900	326 618	632 050
1994	3 700 700	191 600	519 600
1995	3 636 400	198 900	495 900
1996	3 615 000	139 400	477 500

Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1990], [1995].

A visszavonulás csökkenő esélyeit jelzi az is, hogy 1993-ban a mellékállásban vállalkozók aránya 22,4 százalék volt (Czakó–Kuczi–Lengyel–Vajda [1994] 31. o.). Emlékeztetőül: 1987-ben még a kisiparosok 33,8 százaléka rendelkezett munkaviszony mellett iparjogosítvánnyal (1. táblázat).

A fokozatos és többcélú beruházás romló esélyei

A korábbiakban bemutattuk, hogy a hetvenes-nyolcvanas években a fokozatos vagyongyarapodás mind több család számára teremtette meg a vállalkozás esélyét. *Számos jele van azonban annak, hogy a magyar háztartások nagy többsége nem rendelkezik számottevő vagyonnal, és nem is jutott be a befektetésre képesek csoportjába.*

A falusi, kisvárosi, külterületi háztartások állapotáról tudósít a Központi Statisztikai Hivatal 1994-es mezőgazdasági gazdaságszerkezeti összeírása. E felmérés szerint egyéni gazdálkodók azok, akik „legalább 400 négyzetméter területet műveltek és/vagy bármelyik állatfajból – a tulajdonosi hovatartozásától függetlenül, legalább egy darabot tartottak”. (Németh–Vati [1995] 717. o.) Az ilyen módon meghatározott „egyéni gazdálkodók háztartásaihoz, (az összeírt 1675 ezer háztartáshoz) összesen közel 4,8 millió fő tartozott, az ország lakosságának 46 százaléka. A háztartáshoz tartozók közül több mint 3 millióan (mintegy 65 százalékuk) rendszeresen munkát is végeznek a háztartás mezőgazdasági tevékenységében.” (Uo. 718. o.)

A több mint másfél millió egyéni gazdálkodást folytató háztartásban azonban csupán 50 910 főállású gazdálkodót találtak az összeírók. A mezőgazdasági tevékenységet folytató háztartások mintegy 7 százaléka 400 négyzetméternél kisebb területen, további 72 százaléka (1208 ezer háztartás) pedig kevesebb mint 0,5 hektáron gazdálkodik. Egy másik, frissebb felmérés szerint: „a föld-

területtel rendelkező háztartások közel 80 százalékának egy hektár alatti földterülete volt, ebből 15 százalékuké a 400 m²-t sem érte el, 18 százalékának 1–10 hektár közötti, átlagosan 3 hektáros birtoka volt, míg valamivel több, mint két százalék 10 hektárnál nagyobb földterülettel rendelkezett. Ez utóbbi 41 ezer háztartás tulajdonában volt a saját földtulajdon 48 százaléka, átlagosan majdnem 27 hektáros birtoknagysággal. Ezen belül 4600 háztartásnak 50 hektárnál nagyobb földje volt, átlagosan 93 hektár.” (*A háztartások felszereltsége...* [1996] 24. o.)

A birtokszerkezet ismeretében aligha meglepő, hogy „Mindössze 7629 háztartásnál dolgozott állandó (12 ezer fő) és 156 ezer háztartásnál időszakos alkalmazott (mintegy 23 ezer fő).” (*Németh-Vati* [1995] 718. o.) Nemcsak a törpebirtokok túlsúlya, de a gazdaságok felszereltsége is arra utal, hogy az egyéni gazdálkodók háztartásai talán alkalmasak a gazdasági visszaesés túlélésére, ám az ott felhalmozott vagyon nem elegendő a tartós és növekedő vállalkozáshoz. Az egyéni gazdálkodók 17 százalékának nem volt semmiféle saját tulajdonú mezőgazdasági épülete. A többség tulajdonában levő ilyen célú épületek túlnyomó része sertés- és baromfiól. Szarvasmarha- és lóistállóval mindössze 166 ezer egyéni gazdálkodó rendelkezett. A vállalkozásra képesek viszonylag kis számára utal, hogy 1994-ben az összeírás során „58 ezer háztartás válaszolt úgy, hogy rendelkezik (8 kilowatt motorteljesítménynél nagyobb) két tengelyes traktorral”. Csupán „32 ezer háztartás jelezte, hogy van tehergépkocsija”. (Uo. 722. o.) Két évvel később „91 ezer háztartás, az összes magyar háztartás 2 százaléka rendelkezett tehergépkocsival, 7400 háztartásnak volt autóbuzsa, míg 71 ezernek önjáró mezőgazdasági haszonműve”. (*A háztartások felszereltsége...* [1996] 21. o.)

Ilyen körülmények között az egyéni gazdálkodó háztartások többsége alig képes többre az önellátásnál, az alkalmi piacozásnál. A kistermeléssel foglalkozó háztartá-

sok körülbelül háromnegyede csak fogyasztás céljából tartott állatot vagy termelt haszonnövényeket (MHP [1994] 44. o., 7. táblázat adatai alapján számolva). Az ilyen státusú családok száma és aránya folyamatosan nőtt: 1987-ben az összes háztartás 38,4, 1994-ben már 44,4 százalékában folyt csak fogyasztási célú kistermelés. Az önellátás mellett vagy helyett sokan pénz fejében mondanak le a föld használatáról: „A saját tulajdonú föld jelentős részét, mintegy 41 százalékát bérbe adják, többnyire mezőgazdasági nagyüzemeknek vagy azok valamilyen utódszervezetének. Ennek oka főként az, hogy az új földtulajdonosok nem rendelkeznek a föld megműveléséhez szükséges tőkével, eszközökkel és megfelelő szakismerettel, illetve egy részük földjétől távol él és/vagy nem akar mezőgazdasági tevékenységgel foglalkozni.” (Fertő-Mohácsi [1996] 109. o.)

A (most már nemcsak mezőgazdasági) vállalkozáshoz szükséges minimális induló tőke hiányát jelzi, hogy 1994-ben „a háztartások több mint a felének (52 százalékának) nem volt megtakarítása. A megtakarításokkal rendelkező háztartások átlagos megtakarítási állománya 1994-ben valamivel több mint 100 ezer forint volt. A megtakarítási célok között a leggyakrabban a váratlan eseményeket említik (47,5 százalék). Vállalkozásra a megkérdezettek háztartásoknak csupán 2 százaléka tett félre pénzt.” (MHP [1994] 74. o.)

A vállalkozásra képes családok viszonylag kis számára utal a *lakásállomány szerkezete is*. Még 1995-ben is az állomány 59 százaléka egy- vagy kétszobás lakásból állt, jó részük nem alkalmas rendszeres termelésre és szolgáltatásra. Aligha véletlen, hogy a magyar vállalkozók jelentős része *bérelt* épületben vagy épületrészben tevékenykedik. (Webster [1995] 184. o.) „1996 áprilisában az összeírt háztartások 4,6 százalékának volt használatában üzlet, műhely vagy iroda. A vállalkozásokhoz kapcsolódó helyiségek közül a legtöbb üzlethelyiség volt,

szám szerint 97 100. Ebből saját tulajdonban volt 57 800 (60 százalék), a többit bérelték. Az 56 400 műhely 76,8 százaléka saját tulajdonú volt, míg a 23 800 iroda több mint a felét bérelte a háztartás vállalkozó tagja. Az üzletek, műhelyek, irodák, 40 százalékának az alapterülete 20 m²-nél is kevesebb, 33 százaléké 21–50 m², 18 százalékának 51–100 m² közötti volt, és mindössze 9 százaléka haladta meg a 100 m²-t. Ez egyben azt is jelenti, hogy e helyiségeket sok esetben közvetlenül a háztartás lakóhelyiségeihez kapcsolódóan alakították ki.” (*A háztartások felszereltsége...* [1996] 22–23. o.)

Míg ezekben az esetekben a csekély vagyon nehezíti vagy teszi lehetetlenné a vállalkozás indítását, addig a tehetősebbek jelentős része 1989 után csak veszteségekkel tudta vagyonát befektethető tőkévé alakítani: „A lakosság többségének korábban felhalmozott vagyonát ingatlanok tették ki, kevés kivételtől (budai telkek és zöldövezeti házak, néhány vidéki város centruma) eltekintve, ez a vagyon értékben nem tartott lépést az inflációval, a vagyon egyre nagyobb része került átszivattyúzásra azoknak az áruknak és vagyontárgyaknak a profitjába, amelyeknek az árszintje az inflációval lépést tartott vagy azt még meg is haladta.” (*Matolcsy* [1996] 23. o.)

A háztartások vagyonának fontos eleme volt a használt, jórészt kelet-európai gyártmányú személygépkocsi. Ezek értéke gyorsan csökkent 1989 után. Míg a hiánygazdaság körülményei között a három éves használt autót az új autók árán lehetett eladni, a kilencvenes években az ilyen autókba fektetett tőke jelentős értékvesztéssel szenvedett el: „Az átmeneti időszak kezdetén a kelet-európai új autók áremelését a használtautó-piac még megpróbálta követni áraival, de az 1990-ben és 1991-ben végrehajtott áremelések hatására a használtautó-árak már elszakadtak az új autók áraitól. Ennek oka nemcsak az volt, hogy az új autók árának növekedése jelentősen meghaladta a fogyasztói árak növekedésének átlagos

mértékét, hanem az, hogy 1989-ben a magánimport útján az országba beáramlott nagy mennyiségű használt autó által hirtelen megnövekedett a használtautó-kínálat, és ennek árcsökkenő hatása volt.” (Kapitány [1996] 121. o.)

A pénzmegtakarítások egy részének is csökkent a reálértéke. Számos megtakarítási forma igen nyereségesnek bizonyult, ám sok esetben a kamat nem ellensúlyozta az inflációs veszteségeket. Erre utal, hogy a betéti kamat több éven át kisebb volt az inflációt jelző fogyasztói árindexnél (22. táblázat).

22. táblázat

Fogyasztói árindex és betéti kamatok

Év	Fogyasztói árindex előző év = 100	Lakossági betétek átlagos kamatlábai	
		látra szóló	egyéves lekötésű
		(az év végén)	
1990	128,9	18,4	19
1991	135,0	18,4	25
1992	123,0	10,5	16
1993	122,5	5,1	12,5
1994	118,8	8,3	19,5
1995	128,2	8,3	21
1996	123,6		

Forrás: MNB-kiadás.

A gazdasági visszaeséstől független tényezők hatása

A privatizáció

Eddig a transzformációs visszaesés közvetlen és közvetett hatásait vettük számba. A piacszugorodás, az élet-színvonal visszaesése miatt nehezebbé vált a vállalatok

forgalmának növelése, csökkent a visszahúzódas esélye a sikertelen magánvállalkozásokból az állami szektorba. Más esetekben a családi vagyon hiánya vagy a vagyon értékvesztése gátolta a vállalkozásokat, nehezítette a vállalkozások szüneteltetését.

A gazdasági visszaeséstől független tényezők is növelték a magánvállalkozás kockázatát. Számos vállalkozás sikerének esélyeit csökkentette például az állami tulajdonban levő vállalatok, vállalatrészek *privatizációja*. A szocialista gazdaságban a magánvállalkozók a költségekre érzéketlen, a piac igényeit nehézkesen követő állami vállalatokkal versenyeztek, többnyire sikerrel. A privatizáció során viszont tőkeerős, a piaci részesedésének fokozását fontos sikermutatónak tekintő magán- és vegyes vállalatok jelentek meg a piacon. A piaci versenyben velük szemben már *nem elegendő az állami vállalatokénál kicsit jobb teljesítmény*. A gyorsan szaporodó városzéli bevásárlóközpontok, áruházláncok, az üzemanyagtöltő állomások bolthálózatai például jelentős és folyamatosan növekvő vásárlóerőt vonnak el a kiskereskedőktől. A magánkézbe került vállalatokban lezajlott gyökeres fordulat jó példája az a bútorgyár, ahol „emeletenként, szintenként szét kellett tagolni a folyamatokat, embereket kellett ráállítani arra, hogy csak ezt csinálja, de ezt jól. A termékcentrikus gyártásról a folyamatcentrikus gyártásra tértünk át, és ezzel lehetővé vált, hogy a vevőket egy széles bolti hálózaton keresztül – mint az autóknál – névre szólóan kiszolgáljuk. Negyvenfajta szövet van, bármelyik vevő bármelyik fajta szövetből olyan összeállításban rendel, amit akar. Tehát olyan szolgáltatást rendeltünk hozzá, *amit más még nem tudott.*” (Interjúrészlet, készült 1995-ben egy külföldi többségű tulajdonban levő kft. ügyvezető igazgatójával. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

A magyarországi *magánvállalkozók túlnyomó többsége nem vett részt a privatizációban, nincs „állami erede-*

tű” tulajdona. Gépparkjukat legfeljebb kiegészítik állami vállalatoktól vásárolt gépekkel, berendezésekkel: „Privatizálnak, felszámolnak cégeket, aránylag elfogadhatók az árak, tehát olcsóbbak a gépek, most kell beruházni. Én is vettem vállalattól, amelyet felszámoltak. Onnan hoztam el a gépet.” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy gépi forgácsoló kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1982.)

A privatizációból kimaradt vállalkozók rendre *megkülönböztetik magukat az állami tulajdon részleges vagy teljes magánkézbe adása során létrejött új vállalkozói csoport tagjaitól:* „Egy klasszikus kisiparos vagyok, aki emelt fővel jár, nem privatizációból lehasított, hanem a kisipar formájából kinövekedett vállalkozó.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy fémmegmunkáló kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1973.)

A megkülönböztetés és mögötte a privatizált vállalatokkal, tulajdonosaikkal, igazgatóikkal szembeni gyakori ellenszenv azonban elsősorban nem a feljavított teljesítményű piaci versenytársaknak szól. A privatizációból kimaradt, kizárt vállalkozók főként az átláthatóság hiánya és ezzel az információk egyenlőtlen elosztása miatti hátrányaikat sérelmezik. A „bennfentesek” főként az állami vállalatok volt vezetői, akik jelentős helyismerettel és cselekvési szabadsággal rendelkeztek. A vállalkozásaikhoz szükséges tőkét gyakran nem a jobb teljesítményből, az önmegtartóztató, szorgalmas életvitelből, hanem a kapcsolataikból nyerték: „Itt azok jártak jól a cégek privatizációjánál, a meglévő vezető réteg, akik a másik rendszerben is megvoltak, akik lerobbantottak nagyon sok céget. Ez minden városban fellelhető. Hogy az a cég vagy természetes úton tönkrement, mert egyszerűen nincs rá igény, vagy pedig hozzásegítették? És most érdekes módon ugyanazok az emberek kerültek a kft.-knek a tulajdonosi vezetőrétegébe, akik korábban az üzemeknél vagy vállalatoknál vezetőként

szerepeltek. Egy sem ment el lapátolni, meg talicskát tolni, hanem azok mind főnökök lettek.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy cukrász kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1991.)

A bennfentesek tudása nemcsak a privatizálás előtt álló vállalat értékvesztésének gyorsítását, de versenyképes, nyereséges részeinek elkülönítését és magántulajdonba vételét is lehetővé tette. „1989-ben már érezhető volt a szele a társadalmi változásoknak, és mint új lehetőség ez volt. Akkor még nem tudtuk volna átalakítani az egész céget. De részleges kft.-alakítást már több cég csinált. S mivel a kárpitosüzemrész volt az, amelyik még mindig jobban tudott exportálni, mert rugalmasabb volt, és mondjuk kisebb az eszközigénye a vállalkozásnak, azt mondtuk, hogy próbáljuk meg, és amennyiben ez sikeres, akkor folytatjuk a bútorgyártással. (...) Tehát ez volt a dolog lényege, hogy kárpitosrész már korábban exportképes volt, manuálisabb tevékenységről és kisebb helyigényről volt szó, ezért ezt vittük be a vállalkozásba.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy külföldi többségű tulajdonban levő kft. ügyvezető igazgatójával. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

Az információ egyenlőtlen elosztásának másik következménye: a *kivételes elbánás a hivatalokban és bankokban*. „A volt górék, az igazgató meg a főkönyvelő, meg akik ott voltak, most a kft. ügyvezető igazgatója és a többi főnökök. Ők vettek mondjuk kétmillió forintért, mondjuk dolgozói jegyet, egy vállalatnak a vezetői. Ezek meg jól mennek, és a kereskedelem nem is volt veszteséges. Most érdekes módon futott hitelre, felújításra, mindenre. Én meg csak egy földönfutó vállalkozó vagyok. És ezekből lettek az igazi nagyvállalkozók, érti? Én nem lettem sok, én naponta beülök a kocsiba, elmegegyek az áruért, és hajtok érte. Ezeknek meg megmaradt ugyanúgy a nyakkendő, az iroda meg mellette a tulaj-

don és a hatalom. És fillérekért, hozzá kell tennem. Mert én sohasem jutottam volna 2–3 millió forintért egy vállalatnak akár 20 százaléknyi részvényéhez.” (Interjú-részlet, készült 1994-ben egy cukrász kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1991.)

Az előnyös kapcsolatok többnyire a bennfentesek szocialista rendszerbeli politikai tevékenysége során épültek ki: „Meg ugye a volt kommunisták, meg a kommunista vállalatvezetők magánvállalatokat, kft.-ket csináltak, úgy tudták magukat okosan átmenteni. Hát akkor most hol itt a számonkérés, ki lett itt elszámoltatva? Az apparátusok meg majdnem változatlan felállásban ott vannak. Azelőtt tanácsnak hívták, most meg polgármesteri hivatalnak. A főmuftikat lecserélték, meg nyugdíjba mentek, az apparátus maradt. Azzal, hogy ők értenek hozzá. Hát tényleg, ki értsen hozzá? És akkor egy csomó ember most nem párttitkár meg egyéb, hanem tulajdonos. Hát ilyen kapós ez a privatizáció.” (Interjú-részlet, készült 1994-ben egy fogtechnikai laboratórium tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1993.)

Tanulmányunknak *nem tárgya* az új tulajdonosi osztály különböző csoportjai közötti küzdelem. A „megalvadt struktúrák” (Tellér [1994]) jellegével és szerepével sem foglalkozunk. A kockázati tényezők számbavételekor azonban nem hagyhatjuk figyelmen kívül, hogy az állami vagyon magánosítása számos esetben növelte egy új csoport, a bennfentesekből lett vállalkozók és igazgatók esélyeit a kívül maradtak vállalkozásaival folytatott versenyben.

A kisvállalatok állami támogatásának rendszere

A vállalati szerkezet és a versenyképesség összefüggéseit elemzők körében általános az a vélemény, hogy a fejlett piacgazdaságokban a kis- és középvállalatok jelentős *versenyhátránnyal* indulnak a nagyvállalatokkal szem-

ben. „Ezek a hátrányok a vállalati élet majdnem minden területén jelentkeznek, így az alapításkor, a beszerzésben, a termelésben és az értékesítésben.” (Koitte [1982] 117. o.) A hátrány fő oka, hogy tovább nem oszthatóságuk miatt bizonyos költségek nem csökkenthetők a vállalat méretével arányosan. Egy műszaki fejlesztő bére, egy vásári piachely ára vagy az adóív postázási díja nem különbözik a kis- és a nagyvállalatoknál, de az utóbbiak több kimenőre (outputra) tudják „teríteni” ezeket a költségeket. Ezért a fejlett ipari országokban az elmúlt évtizedekben kiépült – az államnak a gazdaságban betöltendő szerepéről a törvényekben (számos helyen az alkotmányban) rögzített elveknek megfelelően – a *kisvállalatok versenyhátrányait kiegyenlítő intézmények rendszere*.

Többnyire ebbe a rendszerbe tartoznak:

- a törvényhozásnak a kisvállalkozókkal foglalkozó testületei,
- a versenyhátrányok kiegyenlítésére szakosodott kormányügynökségek és hivatalok,
- a kisvállalatok fennmaradását, alapítását segítő pénzkezelő intézmények, bankok,
 - pénzalapok,
 - adózási kedvezmények,
 - a kisvállalatok kockázatvállalási képességét fokozó intézmények, szabályozási kivételek,
 - a kisvállalatok vezetési színvonalát növelő állami intézmények, támogatások. (Laki [1983–1985].)

A rendszerváltás utáni magyar kormányok feltételezték, hogy a hazai kisvállalkozók is érzik a fejlett piacgazdaságokban tevékenykedő kisvállalat „szokásos” *versenyhátrányait*. Ezért, főként a nyugat-európai mintákat követve, *gyors ütemben építették ki a vállalkozástámogatás magyarországi intézményeit*.

Más feladataik mellett a vállalkozások támogatásával is foglalkozó számos hivatal, intézmény tevékenység-

gének összehangolására az Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium „mint a kis- és középvállalkozás fejlesztés kormányzati felelőse” (*A kis- és középvállalkozás... [1997] 1. o.*) működteti a *Vállalkozásfejlesztési Tanácsot*, „amelynek munkájában az érdekelt tárcák mellett részt vesznek a gazdasági kamarák, valamint a vállalkozói, érdekképviselői és szakmai szervezetek képviselői, továbbá miniszteri felkérésre vállalkozók is. A Tanács alapvető feladata a vállalkozói szféra és a kormányzat közötti »párbeszéd« javítása, s a stratégiai kérdésekben közös állásfoglalás kialakítása.” (Uo. 8. o.) A támogatási rendszer nemcsak funkcionálisan tagolt, hanem többszintű is. A kormány mellett a nagyobb önkormányzatok is létrehozták a (kis)vállalkozások támogatását szolgáló szervezeteiket. Számos kisebb városi önkormányzat mellett működik kisvállalkozási iroda vagy referens. Tovább tagolja a rendszert, hogy a vállalkozások támogatása elsősorban az állami és az önkormányzati intézmények feladata, ám működnek ilyen célú *magánintézmények* is.

A *mezőgazdaságon kívüli állami támogatás* központi intézménye az 1990-ben létrehozott, jogilag az államigazgatástól független *Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány* (MVA). „Az MVA induló tőkéje 4,2 milliárd forint volt, amely arra szolgált, hogy elősegítse a már működő kis- és középméretű – legfeljebb 150 személyt foglalkoztató és maximum 300 millió forintnyi nettó árbevételű – magánvállalkozások szakmai, piaci fejlődését, és támogatásával hozzájáruljon új vállalkozások elindításához. A támogatási eszközök között szerepelnek kedvezményes hitelek, a hitelek fedezetére források nyújtása, kezesség vállalása és vissza nem történő támogatások odaítélése.” (*Vajda [1996b] 20. o.*)

Mint Vajda Ágnes megállapítja: „A feladatot centralizált szervezet nehezen tudná teljesíteni. Elindult ezért a

helyi vállalkozói központok kiépítése és a tanácsadói hálózat megteremtése.” (Uo.) A hálózatnak 1996 tavaszán 19 helyi vállalkozói központja és több mint 150 alirodája működött. „A megyeszékhelyeken működő HVK-k [helyi vállalkozói központok] és a nagyobb településeken létrehozott alirodáik feladata, hogy közvetlen kapcsolatot tartsanak a vállalkozókkal és vállalkozásokkal, források bevonásával és programok kialakításával ösztönözzék vállalkozások alapítását, támogassák növekedésüket, programokat alakítsanak ki vállalkozók képzésére, vállalkozói ismeretek oktatására és a régiók gazdasági fejlődésének elősegítésére. A helyi vállalkozói központok ugyancsak alapítványi formában működnek. A helyi vállalkozói központok helyi szervezetek (önkormányzatok, érdekképviseletek, pénzintézetek stb.) által alapított nonprofit szervezetek, melyeket helyi forrásokból minimálisan 10 millió forinttal alapítottak, és amelyekhez az MVA mint alapító vagy csatlakozó hozzájárult saját vagyonából további 10 millió forinttal. Működési költségeiket saját forrásból, a programokat PHARE-, illetve MVA-alapokból finanszírozzák.” (Uo.)

Az MVA hálózata, illetve az általa kezelt Start Garancia Alap több *kedvezményes hitelkonstrukciót* működtet. Ezek „kidolgozásának célja az volt, hogy a kezdő vagy a már egy ideje eredményesen működő kis- és középvállalkozások finanszírozási problémáira megoldást találjon.” (*A kis- és középvállalkozások helyzete* [1996] 128. o.) Az MVA mikrohitelét „csak olyan vállalkozók igényelhetik, amelyeknél a foglalkoztatottak száma nem haladja meg a tíz főt, a vállalkozás saját vagyona 2,5 millió forintot és az éves árbevétele sem lehet 8 millió forintnál magasabb”. (Uo. 129. o.) A Reorg–Start hitelt egészen a legutóbbi időig „jogi személyiségű társaságok nem vehették igénybe, illetve csak 0–3 éves vállalkozói kör lehetett hitelfelvevő.” (*A kis- és középvállalkozás...*

[1997] 7–8. o.) Ez a hitelkonstrukció olyan természetes személy finanszírozásának megteremtését szolgálja, akik csőd-, illetve felszámolási eljárás során értékesítendő vagyontárgyak megvásárlását, reorganizációját akarják végrehajtani.” (*A kis és középvállalkozások helyzete* [1996] 130. o.) Az MVA pénzügyi programjába tartozó PHARE-hitelprogram pedig „gépek, berendezések és egyéb állóeszközök vásárlására vehető fel, forgóeszközök finanszírozására maximum 25 százalék vehető igénybe. A hitel felvételére az a kis- és középvállalkozás jogosult, ahol az állam vagy a külföldi befektetők részesedése nem haladja meg az 50 százalékot.” (Uo. 128. o.)

A mezőgazdasági kisvállalkozások támogatása a többi ágazattól többé-kevésbé elkülönített rendszerben folyik. A mezőgazdasági kisvállalkozások „csaknem két tucat különféle hitelre pályázhatnak. Ezek között olyanok is vannak, amelyekért csak mezőgazdasági vállalkozások folyamodhatnak, mint az új mezőgazdasági gép-vásárlás kamattámogatásos hitele mezőgazdasági gépek és berendezések vásárlására és az EBRD mezőgazdasági átalakulási program hitele.” (*Vajda* [1996b] 13. o.)

A kisvállalkozók támogatását *is* szolgálja a Munkaügyi Minisztérium által létrehozott Országos Foglalkozási Alapítvány munkahelymegtartó programja. Az Alapítvány olyan „profitorientált szervezeteknek nyújtott bértámogatást, vagy vállalta át azok kamatterheit, ahol a cég bizonytalan gazdasági helyzete hosszabb távon a munkahelyek megszűnésével fenyegetett”. (*Neumann* [1996] 2. o.) A Foglalkoztatási Alaphoz hasonlóan működik a Területfejlesztési Alap, a Gazdaságfejlesztési Alap, a Központi Műszaki Fejlesztési Alap és a Központi Környezetvédelmi Alap. Ezeknél „nem különböztetik meg célzottan a kis- és középvállalatokat”. (*A kis és középvállalkozások helyzete* [1996] 139. o.)

A kisvállalkozók hozzájuthatnak az egyes fejlett ipa-

ri országok kormányai által finanszírozott kedvezményes hitelekhez is. Ilyen volt a Start-hitel, amelynél „Németországból 1991 májusában 100 millió márka kedvezményes kamatozású kölcsön került felvételre, a kis- és közepes vállalkozások megteremtésének finanszírozására. A kölcsön-megállapodás értelmében az MNB hasonló nagyságú refinanszírozási hitellel egészíti ki a német hitelt. Az úgynevezett japán forrású hitelt a japán kormány nyújtotta. Maximum 200 fő alkalmazottat foglalkoztató, illetve maximum 2 milliárd 500 millió forint termelési értéket előállító vállalkozások vehetik igénybe, a hitel célja új beruházások támogatása, vállalkozások bővítése, termelékenység, hatékonyság növelése.” (*A kis- és középvállalkozások helyzete* [1996] 141. o.)

A versenyhátrányok kiegyenlítésére, a kisvállalkozások támogatására szánt, részben külföldi, részben a központi és a helyi költségvetésekben elkülönített pénz *jelentős része áramlik át a hitelezési csatornán, helyesebben csatornahálózaton* – ide folyik be és innen folyik a különböző programok finanszírozásában részt vevő, főként a kedvezményes hiteleket folyósító bankokhoz, majd onnan tovább a vállalkozókhöz vagy a vállalkozók teljesítményét javító szervezetekhez.

Avállalkozásokat támogató pénzek áramlását segíti a kormány által nyújtott kamattámogatás és hitelgarancia. Itt egyes minisztériumok *közvetlenül* is részt vesznek a kis- és középvállalatok támogatásában.

A Pénzügyminisztérium beruházási *kamattámogatását* igénylő „egyéni vállalkozó, gazdasági társaság, közhasznú társaság, szövetkezet, vámszabadterületi társaság lehet, ahol a foglalkoztatotti létszáma legfeljebb 100 fő, és a szervezet legalább egy éve működik”. (*A kis- és középvállalkozások helyzete* [1997]) 155. o.

Hasonló elvek szerint működik a Ipari Kereskedelmi és Idegénforgalmi Minisztérium kamattámogatási prog-

ramja. Itt már olyan nagyobb vállalatok is pályázhatnak, ahol „a teljes munkaidőben foglalkoztatottak száma a támogatás igénybevételekor nem haladja meg az 500 főt”. Fontos megkötés, hogy csak bizonyos tevékenységeket folytató cégek jelentkezhetnek a programba: „ipari, építőipari, szálláshely-szolgáltatás, illetve közúti jármű- és közszükségleti cikkjavítás”. (Uo. 55. o.)

A Földművelésügyi Minisztérium kamattámogatására szolgál a felszámolási kamattámogatás. „A hitelek mellett működnek garanciaalapok és elkülönített állami alapok kifejezetten a mezőgazdasági vállalkozások támogatására (a földművelési alapok csoportján belül állattenyésztési, földvédelmi, halgazdálkodási, mezőgazdasági és erdészeti, vadgazdálkodási alapok).” (Vajda [1996b] 13. o.)

A kedvezményes hitelek felvételét segítik a *hitelgaranciák*. A kormány, továbbá egyes pénzüzetek és érdekképviseltek által alapított Hitelgarancia Rt. „szolgáltatásait magánszemélyek, egyéni vállalkozók vagy magánszemélyek többségi tulajdonában levő vállalkozások. (...) vehetik igénybe. A hitelfeltevő által teljes munkaidőben foglalkoztatottak száma – a hitelfelvétel időpontjában – nem haladhatja meg a 300 főt. Az MRP-szervezetek esetén ez a létszámkorlátozás nem érvényesül.” (A kis- és középvállalkozás... [1997] 11. o.) Hasonló elvek alapján működik az Agrárvállalkozási Hitelgarancia Alapítvány, amelyik „legfeljebb 60 főt foglalkoztató kis- és középvállalkozások hitelfelvételehez nyújt garanciát”. (Uo. 12. o.)

Kizárólag kisvállalkozóknak nyújtott *adókedvezmények* nincsenek, de ők is igénybe vehetik például a magas munkanélküliséggel sújtott térségek és vállalkozási övezetek beruházóinak járó adó- és amortizációs kedvezményeket vagy az exportbővítő beruházási adókedvezményt. A mezőgazdasági őstermelő, „ha igazolvánnyal rendelkezik, akkor az összevont adóalap adóját legfel-

jebb 100 ezer forinttal csökkentheti". (Uo. 2. o.) Továbbá: „Kedvezményben részesül az az egyéni vállalkozó, aki szerződés alapján a szakképző iskolai tanuló gyakorlati képzését vállalja.” (Uo. 3. o.)

A fejelett ipari országokban több évtizede elemzik a kisvállalatok állami támogatási rendszerének teljesítményét: „Néhány szélsőséges álláspont szerint minden támogatási rendszer támadás a piacgazdaság alapjai ellen. A szerzők többsége óvatosabban fogalmaz és a támogatásmentelenség elterjedésének hátrányos következményeire, az elkényelmesedés, a hibás szelekció veszélyeire figyelmeztet. Akik elismerik, hogy egy modern gazdaságban elkerülhetetlen számos tevékenység állami támogatása, azok elsősorban a támogatások túlzottan bürokratikus elbírálási, adatgyűjtési rendszerét bírálják. A vállalkozók nemcsak az űrlapokon igazodnak el nehezen, de már a túlzottan sok (...) támogatási cél és program között sem igazodnak el. Sőt a támogatási programok egy része olyan bonyolult, hogy még a szakemberek sem képesek őket teljesen áttekinteni. A kérelmezési rendszer többnyire túlzottan terjedelmes, a kérelmek előkészítése hosszú ideig tart. (...) A bürokrácia burjánzása mellett – amely valamilyen mértékben minden kérvényezés és elbírálás velejárója – többen rámutatnak arra, hogy a támogatandó iparágak, természetes célok között igen sok az olyan, ahol elsősorban a nagyvállalatok tevékenykednek. Így a kisvállalatok számára fontos programokra viszonylag kevesebb pénz jut. Ráadásul a kisebb vállalatok arányuknál kisebb hányadhoz jutnak a támogatási pénzekből. (...) A támogatási rendszer bírálói felhívják a figyelmet arra is, hogy a kérelmek elbírálásának adott rendszere a jól informált, egészséges kisvállalatoknak kedvez, noha nem feltétlenül csak az ilyenek szorulnak támogatásra.” (Laki [1984] 111–112. o.)

Ez az összefoglalás a kiépült, lassan változó nyugat-

német támogatási rendszerről készült, amely a vállalatok viszonylag állandó száma mellett működött. Az alig néhány éve felállított és igen gyorsan növekvő számú vállalkozást érintő magyar támogatási rendszer egyes részeit elemzők írásaiban is felbukkannak hasonló következtetések: „Már az elmúlt évben is működött jó néhány, állami eszközökkel támogatott hitelkonstrukció. Ezek azonban – a tapasztalatok szerint – nem a kis- és középvállalkozások jelenlegi helyzete által diktált célt, a kisvállalkozói kör megerősödését, versenyképességének javulását szolgálták, hanem alapvetően a vállalkozások megszületését támogatták (mint például az Egysz-tencia-hitel, vagy a Start-hitel), vagy a már megerősödött, közepes méretű vállalkozások finanszírozási lehetőségeit bővítették (például a japán Start-hitel).” (*A kis- és középvállalkozás...* [1997] 6. o.) „Elvileg nincsenek kizárva a kis cégek a felsorolt (kedvezményes – L. M.) hitelek közül, de a kiírt feltételeknek általában nem, vagy csak részben tudnak megfelelni.” (*Révész* [1995] 15. o.)

A magyar támogatási rendszer egyes elemeinek, al-rendszereinek megalapozott bírálata, a fejlett országokban tapasztalt gyengeségek felbukkanása fontos információ a finomításhoz, javításhoz, de még nem elegendő az átfogó értékeléshez. Tovább nehezíti az értékelést, hogy a fejlett országokban használt hatékonysági becslések és más értékelő módszerek átvétele is kockázatos, hiszen az ottani helyzettel szemben Magyarországon gyorsan nőtt a vállalkozások száma, miközben vállaltámogatásra a források szűkösen álltak rendelkezésre, és a támogatási intézményrendszerben dolgozó szakemberek jelentős része menet közben szerezte meg a rendszer működtetéséhez szükséges tudást.

A teljesítményét talán nem, de a *hatókörét* jelzi, hogy hány vállalkozás áll kapcsolatban a meglehetősen bonyolult magyar rendszerrel: „A helyi vállalkozási központok-

nak is említésre méltó a szerepe az önálló szférában: a megkérdezettek 11 százaléka áll vele hivatalos vagy személyes kapcsolatban." (Czakó–Vajda [1993] 17. o.)

Valószínűleg ennél *sokkal kevesebben vették igénybe* a kínált szolgáltatásokat. Laky Teréz kutatásai szerint 1993 végéig E-hitelt 3305 fő, PHARE-hitelt 409 vállalkozó használt fel, Start-hitelben pedig összesen 3283 fő részesült (Laky [1994]). A munkanélküliek vállalkozóvá válásának támogatására létrehozott programban 1991-ben 1071, 1992-ben 5493, 1993-ban 13 377 munkanélküli vett részt (Frey [1994]).

Az Országos Foglalkoztatási Alapnál: „1993-ban a kuratóriumi döntésekkel 190 pályázót részesítettek összesen 1 001 514 000 forint támogatásban, akik összesen 17 686 fő megtartását vállalták. 1994-ben 124 pályázó kapott 666 154 000 forintot, 11 189 fő foglalkoztatásának feltétele mellett. 1995-ben 75 elfogadott pályázatra 363 500 000 forint támogatást ítélt meg 6105 munkahely megtartásának kötelezettsége mellett.” (Neumann [1996]) Az 1992-ben indított Mikrohitelprogramban 1996. május 31-ig a „beérkezett pályázatok száma 12 856, a jóváhagyott pályázatoké 6778 és a folyósítottaké 5917”. (Vajda [1996b] 23. o.)

Az idézett részadatok jelzik, hogy a magyar vállalkozói közösség törpe *kisebbsége* részesült a támogatási rendszer kedvezményes hiteleiben. A rendszer biztosította más szolgáltatásoknál is hasonló a helyzet: például 1995-ben az Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány „tanácsadást és oktatást biztosító programjain keresztül összesen közel 36 ezer vállalkozó részesült regisztrált tanácsadásban vagy vett részt tanfolyamon”. (A *kis- és középvállalkozások helyzete* [1996] 124. o.)

A *vállalkozók nagy többsége tehát kívül marad, számukra a rendszer semleges, hatásait nem érzékelik*. E jelenség és ezzel a rendszer teljesítményének értékelését ne-

hezíti, hogy a többség kívül maradásának nem elhanyagolható okát a támogatási rendszeren kívül kell keresni. A pénztámogatások jelentős része a bankrendszeren keresztül jut el a vállalkozókhoz. A továbbiakban ezért áttekintjük a bankok érdekeltségét a kisvállalatok finanszírozásában.

A bankok teljesítménye

A szocialista országokban először Magyarországon hoztak létre kétszintű bankrendszert 1987-ben. Korábban a Magyar Nemzeti Bank egyszerre töltötte be a jegybanki és az állami vállalatok számláit vezető kereskedelmi banki funkciókat. A reform után a Magyar Nemzeti Bank kizárólag jegybanki feladatokat hajtott végre. A vállalatok hitelezésével az újonnan alapított, kizárólagos állami tulajdonban levő, a nyereség növelésében érdekelt kereskedelmi bankok foglalkoztak. Ezek nagyjából véletlenszerű eloszlásban örökölték a korábbi monobank betéteit, hiteleit és ezzel üzletfeleit (*Spéder-Várhegyi* [1992]). A kereskedelmi bankok betét- és hitelállományának túlnyomó részét rendre néhány száz meghatározó ügyfél adta. Ezzel a körrel, főként nagyvállalatokkal, költségvetési intézményekkel bonyolódott a betét- és hitelforgalmuk nagy része is.

Míg az állami vállalatok és az állami tulajdonú bankok közötti viszony jelentősen változott, a reform nem módosította a magánvállalkozók és a bankok kapcsolatát. A munkaráfordítások mellett továbbra is elsősorban a háztartás, a rokonok és a barátok pénzbeli megtakarításai szolgáltak a (nem nagy) magánberuházások forrásaként. A bankhitel alárendelt szerepet játszott a vállalkozás indításban és működtetésében.

Az 1987-es bankreform előtt is működtek kis fejlesztési pénzügyintézetek, „ezek többnyire ágazati műszaki fejlesztési alapokat hasznosítottak, igyekeztek bankszerű körülmények között kihelyezni az addig szinte jövedelmezőségi

feltételek nélkül elcsordogáló, elfolyó pénzeket”. (*Tények könyve* [1987] 752. o.) Ezek a szervezetek azonban a kisvállalkozásokkal kapcsolatos – nem nagy – betéti és hirtelforgalomnak csak tört részét bonyolították. A kisvállalkozók betéteit 1989 előtt túlnyomó részben a „lakosság bankja”, az Országos Takarékpénztár, valamint a vele szoros kapcsolatban álló mintegy száz takarékszövetkezet kezelte. A kisvállalkozók hiteleinek túlnyomó részét is a bankrendszernek ez az alrendszere folyósította. A vállalkozói betétek kezelése, hiteleinek folyósítása *jövedelmező melléktevékenység* volt az Országos Takarékpénztár és a takarékszövetkezetek számára, a fő profil, a lakossági megtakarítások gyűjtése és kihelyezése mellett.

Az átalakult bankrendszert hamarosan számos bírálattal érte a kisvállalkozók hátrányos megkülönböztetése, hitelkérelmeinek lassú elbírálása miatt. A vállalkozók azonban arra számíthattak, hogy a tervirányítás szükségletei és logikája szerint felépített bankrendszer átalakítása ugyan nem megy egyik napról a másikra, ám a teljesítménye javulni fog. Nem ez történt.

A banki szolgáltatások színvonala 1989 után is eléggé alacsony maradt, a bankkapcsolat, a bankszámla-vezetés sok vállalkozó számára továbbra is csak szükséges rossz-ként jelentkezett. Ennek egyik oka, hogy a kisebb vállalkozások beruházási és forgóeszköz-hitelezése a kereskedelmi bankoknak továbbra is csupán *melléktevékenységet* jelentett. „Olyan, hogy vállalkozócentrikus bank, olyan nincs. Tehát olyan, amely elvileg ösztönözne, és tudná, hogy azt a vállalkozót is segíteni kell, olyan nincs.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy gépi forgácsoló vállalkozás vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1982.)

A vállalkozók nem kis része – ameddig lehet – kerüli a bankokat. Sokan csupán azért nyitnak bankszámlát, mert így juthatnak hitelhez. „Tehát ahol a hitelt vetted fel, ott kell a főszámlát vezetned mindaddig, amíg le nem jár a hitel. Ezt megszabják. A legtöbbnél így van.” (Inter-

júreszlet, készült 1994-ben egy szálloda tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1991.) Más esetben hatósági előírások kényszerítik ki a számlanyitást. „Egy év alatt két átutalásért levesz tőlem 12 ezer forintot a (...) bank, és van még egy átutalás a forgalom alapján. Tehát el megy így vagy 14 ezer forintom azért, mert az adóhivatalnak így tetszik.” (Interjúreszlet, készült 1994-ben egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1982.)

Az idegenkedés további fontos oka a *szolgáltatások gyenge minősége*: „két-három hetes csúszással számolgatják el a pénzemet. És addig pontosan két hét telik el, és addig ingyen használják az én pénzemet, mert nekik az már beérkezett. Az már létezik, csak nem az én számlámon. És én kétheti kamattól elestem mindig.” (Interjúreszlet, készült 1994-ben, egy fogtechnikai laboratórium tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1993.) „A külföldi partnerek el sem tudják képzelni vagy egyszerűen nem hiszik el, hogy itt milyen feltételekkel mennek a pénzutalások. Meg hogy itt az egy-két hetes késések természetesen, a bank addig saját maga forgatja a pénzt, mikor nyugaton a nagy összegű, egy-két napos hitelek azok, amik a legnagyobb üzletet jelentik bizonyos bankoknál.” (Interjúreszlet, készült 1994-ben egy növényvédelmi vállalkozás tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1983.) „Nem értem azt, hogy a sok munka miatt, a túlterhelésük miatt van-e, hogy én elviszek egy átutalási megbízást, és van úgy, hogy sem aznap, esetleg még másnap sem csinálják meg. Ha én azt szeretném, hogy aznap könyvelve is legyen, azért nekem 600 forintot kell fizetnem sürgősségért.” (Interjúreszlet, készült 1994-ben egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1971.)

A bankokkal szembeni bizalmatlanság forrása és az alulfejlettség fontos tünete, hogy a számlakezelést és a hitelnyújtást gyakran *nem a hatékonyság, hanem a személyes kapcsolatok irányítják*: „Ott volt személyes kapcsolatom annak idején '75-ben, és most is odamen-

tem és (...) az első papírvásárlásomat úgy vettem, hogy sertés-továbbtenyésztésre vettem föl 30 ezer forint hitelt, és hadd ne mondjam, hogy nem jöttek megszámolni a kis malackákat, és ebből én papírt vettem.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy nyomdaipari vállalkozás résztulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1973.) „Ez a hitel akkor még azt hiszem 21 százalékos kamattal volt, ami akkor a legkedvezőbbnek számított. Ismeretség kellett hozzá, nagymamám baráti kapcsolata kellett ahhoz, hogy megkapjam, anélkül nem is ment volna.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy gépipari vállalkozás vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1984.)

Az ilyen vélemények egyeznek a terepkutatások eredményeivel: „Gyakori kritika, hogy a hitelezők túlzott biztonságra törekednek. Külön gondként említették, hogy a mostanáig leginkább fájó átutalási késedelmekhez, bürokratikus eljárásokhoz, lassú ügyintézéshez újabban kiegészítésként járul a bankcsőd eddig ismeretlen rémképe. A technikai elmaradottságon túl a bankokkal szemben a vállalatok gyakori kifogása az is, hogy az alkalmazottak mentalitása nem változott, még nincsenek tisztában tevékenységük szolgáltatásjellegével, a garanciakéréseknél rugalmatlanok. Ennek következtében a bankok nem a vállalatok, a vállalkozók támogatói, inkább ellenőrző szerepet töltenek be. A vállalkozók rendelkezésére álló szolgáltatások köre szűk, általában csak az alapvető szolgáltatásokra, »szabványügyletekre« korlátozódik. Szükség lenne kiegészítő pénzügyi szolgáltatásokra, például befektetési tanácsadásra, vagyongazdálkodásra, céginformációra.” (Ványai [1995] 42. o.)

A tárgyilagos értékeléshez hozzátartozik, hogy a magyar gazdaság egyik dinamikusan növekvő szektora nyújtja ezt a teljesítményt. 1989 után az átlagosnál gyorsabban nőtt a pénzügyi szektorban foglalkoztatottak száma, növekedett a szektor részaránya a GDP előállításában. Nőtt a pénzkezelési helyek (bankfiókok) száma is,

valamelyest javultak a pénzkezelés technikai feltételei (Ványai [1995]). A pénzügyi tevékenységgel foglalkozó vállalkozások száma is szépen szaporodott: 1990-ben 343, 1995-ben már 1598 vállalkozás tartozott ebbe a nemzetgazdasági ágba (Magyar Statisztikai Zsebkönyv [1990], [1995]). A lassan, vontatottan induló verseny hatására „A legtöbb nagybank a kisvállalkozások finanszírozására külön részleget alakított ki és jelentősen növelte vállalkozói ügyfélkörét.” (Gém-Sándor-Spéder- Várhegyi-Voszka [1995] 140. o.) Az eladói erőfölény csökkenését mutatja és a verseny jele az is, hogy bankok eltérő árat kérnek bizonyos szolgáltatásaikért: „Volt nekünk a Budapest Bankunk, meg is voltunk vele elégedve, de egyszerűen arról volt szól, hogy a számlakezelés díját felemelték. Nos ezt az összeget éves viszonylatban fizetni, nem éri meg, kizárt dolog, mert akkora pénzforgalmunk nincs. Most inkább egy takarékpénztárban tartjuk a számlát, mert végül is ezek elfogadható feltételek mellett – ez havi 500 forintos költség – működnek, és nem pedig 1500–2000 forintért.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy híradástechnikai termékeket javító kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

Ilyen feltételek között a fő hitelforrás továbbra is a család és a baráti kör. „Tehát az a pénz, amit én kaptam, és amit összeadott a család, gondoltam az lesz a legolcsóbb. Végül is mi öten vagyunk testvérek, és eddig úgy jött össze a helyzetünk, hogy amikor valamelyikünk nagyon nagy bajban volt, akkor a másik négy összefogott, ez történt most is. Gyakorlatilag az az egymillió forint elég volt ahhoz, hogy induljak.” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy magángyógyszertár vállalkozótulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

Egy reprezentatív mintán 1993-ban végzett felmérés szerint a vállalkozásindításkor valamilyen erőforrást igénybe vevők 66,4 százaléka használta a háztartás meg-

takarításait, 30,3 százaléka vett igénybe baráti, rokoni kölcsönt. A bankhitel gyakorisága ennél kisebb: a megkérdezetteknek 25,2 százaléka vett fel bankhitelt vagy kedvezményes hitelt (Czakó–Vajda [1993] 21. o.). Nem következett be tehát fordulat, sőt egyes jelek szerint a bankok 1990 után a korábbinál *ritkábban* vettek részt a vállalkozások finanszírozásában. Az 1990-ben és korábban alakult vállalkozások 22,6 százaléka vett fel bankhitelt vagy kedvezményes hitelt, az 1991-ben vagy később alakult vállalkozásoknak már csak 13,8 százaléka élt ezzel a lehetőséggel (uo. 22. o.). *A vállalkozások működésének finanszírozásában* valamivel nagyobb a banki kölcsönök szerepe. 1991–1992-ben a megkérdezett vállalkozások 8,7 százaléka vett fel bank- és 5,5 százaléka baráti kölcsönt.

A vállalkozók tehát számos ok miatt lehetnek elégedetlenek a pénzügyi szektor teljesítményével. A bankkapcsolat sok esetben nem csökkenti, hanem növeli a vállalkozók kockázatát. Azt azonban, hogy az 1991–1993-as időszakban „az összes vállalkozás 80 százalékának nem volt szüksége tőkebevonásra” (uo. 21. o.), *nem magyarázhatjuk csupán a bankszektor viszonylagos fejletlenségével.*

A magánvállalkozások pénzfelvételi esélyeit nagyban befolyásolta néhány, korábban már bemutatott *makrogazdasági folyamat* is. A pénzügyi szektor terjedelmének növekedésével egy időben *nagy ütemben nőtt az új vállalkozók száma.* Ettől függetlenül, de gyorsan nőtt – az állami szektorbeli vállalatok válsága, összeomlása, körbetartozásai miatt – *a behajthatatlan banki követelések tömege, aránya* is. Az előbbi folyamat (minden egyebet azonosnak véve) növelte a potenciális hitelfelvevők számát, az utóbbi pedig csökkentette a vállalkozók hitelfelvételi esélyeit, rontotta hitelfelvétel kondícióit. „Az óriási kintlévőségek miatt az úgynevezett kockázatvállalásuk – tehát hiába teszik bele a kockázati szá-

zalékot – mégis nagyon kicsi. Tehát beépítik a banki kamatba a kockázati tényezőt, és mégis másfélszeres fedezetet kérnek. Hát ilyen körülmények között ez a rendszer nagyon nehezen működik, hát nem működhet. Maga a konstrukció nem teszi lehetővé, hogy ez rugalmas, laza legyen. Akinek van fedezete, az belemegy, de hát annak is magasak a kamatok. Tehát ezt a két dolgot a bank nem képes átvinni.” (Interjúrészet, készült 1994-ben egy fémmegmunkáló kisiparossal. A vállalkozás kezdete: 1973.)

Tovább rontotta a vállalkozók hitelfelvételi esélyeit, hogy *az állami költségvetés is mind több hitelt vett fel a bankoktól.* (Hamarosan az önkormányzatok egy része is követte a központi költségvetés példáját.) A bankok számára egyszerűbb és kockázatmentesebb volt állampapírok vétele és eladása nagy tételben, mint a gyakran csak nagy költséggel leinformálható, bizonytalan értékű jelzálogtárgyakat kínáló vállalkozói kör hitelezése. Gondok és költségek forrása volt az is, hogy (egy már idézett felmérés szerint) a bankok „úgy látják, hogy a vállalkozók sokszor nem mérik fel reálisan anyagi és piaci lehetőségeiket, benyújtott kérelmeik még a formai követelményeknek sem felelnek meg”. (Ványai [1995] 42. o.)

„A kamatszintet, a hitel és betéti kamatok közötti szinteltérést igen sok – a bank hatáskörén kívül eső – tényező befolyásolja: a magas infláció, a hitelveszteségek fedezése, a költségvetési elvonások, az államadósság növekedése, az államháztartásnak a gazdaság teljesítményét túllépő költsége.” (Uo.) Sok vállalkozó azonban ebből elsősorban azt érzékeli, hogy a *vállalkozásuk hatékonysága, nyereségessége nem teszi lehetővé a kamatok fizetését, a hitelek törlesztését:* „Nem lehet ma Magyarországon 30 százalék fölött hitelbe belemászni, mert akkor tisztességes hasznot nem lehet kigazdálkodni, hogy a kamatot vissza lehessen fizetni. Olyan biztosítékokat követelnek és kérnek, amit ebben a gazdasági helyzetben

lehetetlennek tartok tisztességes úton nyújtani, úgy, hogy a vállalkozás szintjén befektethető legyen.” (Interjúrésztlet, 1994.) Intő példa sokuk számára az olyan vállalkozások esete, amelyek túlbecsülték a vállalkozás nyereségességét, likviditását és eladósodtak: „...úgy vet-tük meg ezt a boltot, hogy hitelre, amit 35 százalékos kamatra kaptam. Most mondjam, hogy a kamatokat elég kifizetni, törleszteni. Tehát mindig valami hitelt kell fel-venni, csak hogy a kamatot tudjam kifizetni, mert a töb-bire nem megy.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben vállal-kozók egy csoportjával egy kisvárosban.)

Mindezek hatására a kisvállalkozók súlya a bankok kihelyezéseiben jelentősen csökkent: „A nem kisvállalko-zói szféra hazai pénzintézeteknél nyilvántartott hitel-állománya 1993. december 31-től 1995. szeptember 30-ig 762 milliárd forintról 986 milliárd forintra emelkedett. A kisvállalkozók hitelállománya az 1993. december 31-i 86 milliárd forintos szintről egy kismértékű 1994-es emelkedés után 1995 harmadik negyedévének végéig 72 milliárdra csökkent. Ez azt jelenti, hogy az 1993-as 11 százalékot meghaladó kisvállalkozói arány 1995 szeptemberére 7 százalékra csökkent.” És mivel „a közvetlen külföldön felvett hitelekből a kisvállalkozások részese-dése alacsonyabb, mint a nagyvállalatoké, a vállalko-zói hitelállomány kisvállalkozói részesedése a valóság-ban az itt bemutatottnál nagyobb ütemben csökkent”. (*A kis és középvállalkozások helyzete* [1996] 114–115. o.)

A kisvállalkozók részesedése a kedvezményes hitelek állományában is csökkent „az 1993-as 45 százalékot meghaladó szintről 1995 szeptember végéig közel 26 szá-zalékra esett vissza”. (Uo. 118. o.)

Elkerülhetetlen kitérő a hatékonyságról

Eddig nem esett szó a vállalkozók beszélgetéseinek ked-velt tárgyairól, a vállalkozói érdekvédelmi szervezetek

és a pénzügyi kormányzat örök vitatémáiról, az *adókról*. A mulasztás oka csak részben ízlésbeli, az, hogy az érdekeltek az unalomig ismételtnek bizonyos érveket és ellenérveket. A vállalkozók, a vállalkozók érdekvédelmi szervezetei túladóztatásra panaszkodnak, az adószedők pedig a tömeges adókerüléssel és a költségvetési hiánnyal magyarázzák az éppen érvényes adó- és közterheket.

„Tisztázzuk: megértem a kormányzatnak ezt a fajta álláspontját, hogy az adókat minél hamarabb beszedni, az ő szempontjaikat értem, ők nem értik a vállalkozók szempontjait. Magyarul: a vállalkozásokkal, vállalkozókkal szemben egyszerűen diszkrimináció van, mert őket meg tudják fogni. Rajtuk be tudnak hajtani dolgokat, de a legnagyobb adósokon, akik az államháztartásnak igazándiból a nagy problémát okozzák, lásd MÁV vagy a hatalmas mamutcégeket, akiknek milliárdos tartozásaik vannak, és még egyszerűen remény sincs arra, hogy az állam be tudja hajtani. Hát ezt gyakorlatilag a vállalkozói szférával fizettetik meg, akikről a hetedik bőrt lehúzzák véleményem szerint. Az egész szabályozás, ellenőrzés arra megy ki, hogy a vállalkozó az egy megbízhatatlan, az egy olyan egyed, akit háromszáz oldalról körbe kell járni, le kell biztosítani, utána kell nézni. És mindenki az én zsebemben akar kotorászni.” (Interjúrészet, készült 1993-ban egy növényvédelmi vállalkozás tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1983.)

Sok vállalkozó ráadásul úgy érzi, hogy nemcsak túl sok adót fizet, de *adóterhei növekedtek a szocialista rendszer összeomlása után*: „1982-től 1988-ig, akkor voltak az igazi jó eredmények. Azt hiszem minden iparosnak. A mai világban a tb meg az áfa meg egyéb adózás nem hagy arra lehetőséget, hogy egyáltalán valamit is félre tudjunk tenni. Örülünk, ha fenntartjuk azt, amink van.” (Interjúrészet, készült 1993-ban egy villanyszereplő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1986.)

A magas adóterheket és egyes adótételek jelentős növe-

kedését számítások és összehasonlítások is bizonyítják. Egy összehasonító elemzés során kiderült, hogy „Magyarországon az adóbevételek/GDP aránya a legnagyobb mértékű központi újraelosztást megvalósító fejlett országokkal van egy szinten.” A tanulmány szerzői szerint a személyi jövedelemadónál „az adó összege az összjövedelemhez viszonyítva az 1988. évi 14,5 százalékról 1992-re 18,5 százalékra emelkedett.” (*Kopint–Datorg* [1994]).

Nem hagyhatjuk azonban figyelmen kívül, hogy itt az adóterhek mértékét és növekedését nem a tényleges, hanem a *bevallott* jövedelmek és forgalom alapján számították. Nem vették figyelembe, hogy „a vállalkozók egyre nagyobb arányban terelik jövedelmeiket az adózást kikerülő csatornába. Hogy ez utóbbi tényező hatása erősebben érződik, abban az is szerepet játszik, hogy az adóbevételek mind nagyobb hányada származik a mint számottevőbb magánszektorból, ahol több mód van jövedelmek adózás előtti eltitkolására, mint az állami vállalatok körében volt.” (Uo.)

A tényleges adóterhek ugyan jóval kisebbek az előírt befizetési hányadoknál, a vállalkozóktól előbb idézett és hasonló véleményeket mégsem tekinthetjük csupán az ilyen ügyekben Magyarországon szinte kötelező panaszkodás részének. *Sok vállalkozó azért is érzi (a kamatszintekhez hasonlóan) túlzottan magasnak az adóterheket, mert a vállalkozás hatékonysága, nyereségessége kisebb a reméltnél, a tervezettnél. Vagy eleve olyan vállalkozást tervezett, ami csak a szokásos adókerülés mellett hoz kellő hasznot.* „Tehát nálunk a dolgoknak komoly hányada, amiről nincs számla. Ha tetszik, ha nem, mert erre kényszerítve vagyunk. De olyan csúnya módon vagyunk kényszerítve, hogyha ez nem lenne, akkor be lehetne zárni, és vége. Mert, amit az állam bácsi nekünk meghagy hivatalosan, hát az nevetséges. Egyszerűen nevetséges ilyen anyagköltségek mellett, gépek, bérek, bérleti díjak, rezsi gyűjtőnéven. Mert hozzájön a gáz, az áram, egyebek.

Hát ezt állandóan emelik. És nem hiszem el, hogy valaki az életben egyszer rendesen kiszámolta, hogyha rendesen kifizetek mindent, akkor nekem nem marad semmi.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy fogtechnikai laboratórium tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1993.)

A feketegazdaság

Miközben a vállalkozók, a vállalkozások növekedése szempontjából láthatóan jóval nagyobb jelentőséget tulajdonítunk a konjunktúrapolitikának, mint az adópolitikának, *nem szabad lebecsülnünk a nem adózók tömeges piaci jelenlétének, belépésének hatásait sem*. A szocialista gazdaság jelentős és felszámolhatatlan része volt a második, benne a fekete- vagy illegális gazdaság, a vállalkozói engedélylyel, a cégbejegyzéssel nem rendelkezők, az adót nem fizetők szektora. A szocialista gazdaság összeomlása után a legális vállalkozásokba mégis viszonylag kevés második gazdaságban szerzett tudást és kapcsolatot vittek át. Erre utal, hogy „az ún. második gazdaság különböző formáiban való részvételt mind az egyéni, mind a társas vállalkozók az állami (és csak kisebb részben magán) munkahelyen felhalmozott tőkéknél kevésbé jelentős vállalkozói előzménynek tekintik, még leginkább a mellékállásban végzett vállalkozói tevékenység szerepét említették.” (Czakó–Vajda [1993] 30. o.)

Ez összefügg azzal, hogy a „posztoszocialista rendszerekben, amelyek a piacgazdaságokba való átmenet nehéz útján járnak, a rejtett gazdaságot tápláló tényezők átstrukturálódása megy végbe. A hiányjelenségek megszűnése, a verseny fokozódása, a szolgáltatások piacának egyre növekvő mérete, a legális magángazdaság egyre nagyobb szerepe miatt a hagyományos »szocialista« tényezőket lassan felváltja a piacgazdaságban is tapasztalható adókerülés, a munkanélküliek és egyéb inaktív munkakerő feketemunkája.” (Lackó [1995] 494. o.) E tényezők hatása is jelentős, ám az átáramlást főként a feketegazda-

ság 1989 utáni dinamikus növekedése korlátozta. A GKI Gazdaságkutató Rt. 1993-as becslése szerint „A rejtett gazdaságban létrehozott GDP globális összegének aránya Magyarországon lényegesen nagyobb, mint a nyugat-európai fejlett piacgazdaságokban. Abszolút értéke és aránya is gyorsan nő, különösen az utóbbi három évben. Becslésünk szerint a rejtett gazdaságban keletkezett jövedelem (GDP) összege 1992-ben kerekén 650 milliárd forint volt, az adott évben hivatalosan kimutatott 2451 milliárd forintos GDP 27 százaléka. (Ez az arány 1980-ban még csak 13 százalék volt.)” (Árva–Vértes [1994] 18. o.) Az arányok gyors változásában közrejátszott az állami szektor gyors zsugorodása is, de a növekedés fő oka az, hogy a feketegazdaságban maradtak, illetve az újonnan belépők egy része, kihasználva a piacfelügyelet, a vám- és az adóellenőrzés romló teljesítményét, növelte forgalmát.

A rejtett gazdaság nem csökkenő, inkább növekvő szerepére utal, hogy a legális magánszektor szereplői – miközben (mint később látni fogjuk) tevékenységük egy nem elhanyagolható részét „benntartották” az illegális gazdaságban – a forgalmukat, piaci részesedésüket elfogadhatatlan eszközökkel növelő veszélyes *versenytilásokat* látnak a nem regisztrált vállalkozókban: „Igen rossz dolog véleményem szerint, ha mi úgy fogjuk fel, hogy nagyon szépen kérjük őket, jöjjenek be a legális vállalkozások körébe. Nekik is minden lehetőségük meg lett volna ahhoz, ahogy nagyon sokunknak, másoknak, hogy nulláról elindulva, anyagilag, egzisztenciálisan, informálisan, mindenféle szempontból nulláról indulva próbálják meg. Nem is akarták megpróbálni.” (Interjú-részlet, készült 1994-ben vállalkozók egy csoportjával egy kisvárosban.) „Ugyanakkor ebben az országban most, per pillanat nem foglalkozik senki azzal, hogy aki nem dolgozik, nem csinál semmit, fölveszi a munkanélküli-segélyt, amellet lop, csal, hazudik, vagy bármivel foglalkozik, esetleg tisztességtelen árajánlatot ad, mert

most már mindenféle szakmában van fusi, ott mi van. Ők nem fizetnek adót, nem fizetnek sztk-t, viszont felveszik a munkanélküli-segélyt, és semmivel nem hajlandók foglalkozni.” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy vilanyszerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1982.)

Gyenge érdekvédelem

A szocialista rendszer összeomlása után helyi és országos vállalkozói érdekvédelmi szervezetek sora jött létre. (Később kiépült a kamarák hálózata is.) A régiek új néven és új programmal szintén részt vesznek az érdekvédelmi szervezetek versenyében. Nem is rossz hatékonysággal, hiszen a Kioszból lett Iposz továbbra is a legnagyobb taglétszámú szervezet maradt (becsült tagsága 60 ezer fő). Az érdekvédelmi szervezetek nyújtotta szolgáltatások közül a legfontosabb a *továbbképzés, az adótanácsadás és tájékoztatás*: „Az Iposz-tagság annyiban jó, hogy például most is voltam Németországban egy hónapig az Iposz szervezésében egy ilyen továbbképző tanfolyamon. Van ilyen dolgok, amivel segítenek bennünket. Meg a könyvvezetésben. Olyan is van, hogy az Iposz szervezésében indulnak különböző adminisztratív tanfolyamok, amikor az adózással kapcsolatban segítenek, hogy hogyan könyveljünk, meg a mostani adórendeletekről tájékoztatnak bennünket.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy karosszerialakatos kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1978.) A szervezetek gyakran segítenek a piaci kapcsolatok kiépítésében is:

„*Kérdés*: Az ipartestületbe való belépésre mi motiválta?

Válasz: A kapcsolatok, a munkaszerzés. Bízom benne, hogy kapok tőlük munkát, és én is tudok nekik iparos feladatokat adni. A legutóbbi ülésen indítványoztam, hogy közösen induljunk el tendereken.” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy építőmérnök magántervezővel. A vállalkozás kezdő éve: 1983.)

Az új szervezetek, különösen a helyi ipartestületek

tagsága is nőtt, *ám a vállalkozók többsége, becslések szerint 60–70 százaléka, nem tagja egyetlen érdekvédelmi szervezetnek sem.* A szervezetkerülés fontos mutatója, hogy 1993-ban a vállalkozásoknak csak 8,6 százaléka állt hivatalos és 4,8 százaléka személyes kapcsolatban a vállalkozói érdekképviselőkkel (Czakó–Vajda [1993]).

A gyakori távolmaradást, főként a régebbi vállalkozók esetében, a korábbi kényszertagság kiváltotta szervezetellenes érzelmek is magyarázzák, ám ez aligha az egyetlen ok. Fontosabb, hogy sok vállalkozó nem elégedett az érdekvédelmi szervezetek által nyújtott szolgáltatások színvonalával: „A Kioszhoz vagy az Iposzhoz szoktam bemenni, ha van valami, nézzétek át a papírt, de ott se olyan... Bemegy az ember a papírokkal, három alkalmazott van, mind a három ellenkezőleg magyarázza.” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy autószerelő kisorsossal. A vállalkozás kezdő éve: 1982.)

„Én nem vagyok tagja a Kisosznak sem.

Kérdés: Megkérdezhetem miért?

Válasz: Azért, mert voltaképpen semmilyen szolgáltatást nem nyújt. Azon kívül, hogy a tagdíjat beszédtek, meg küldtek egy újságot: semmit. Szóval ez van.

Kérdés: És milyen szervezetnek a tagja?

Válasz: Semmilyen szervezetnek nem vagyok tagja.” (Interjúrésztlet, 1994.)

Számosan *ma is kényszernek érzik* a tagságot: „Az ipartestülettel annyi a kapcsolatunk, hogy mivel tanuló vagyok, így önként kötelező tagnak lenni.

Kérdés: És mi jár ezzel?

Válasz: Hát csak a tagsági díj jár ezzel. Meg tanfolyamokat indítanak, meg a vizsgát ők levezetik a gyerekeknek, tehát ezért kell tagnak lenni, mert az önáluk szervezett vizsgán vesznek részt a tanulók.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy női fodrásszal. A vállalkozás kezdő éve: 1993.)

Vállalkozói magatartás a gazdasági visszaesés időszakában

Az 1989 utáni fejleményeket összegző 23. táblázat jól mutatja, hogy a magyarországi vállalkozók többsége a korábbinál kedvezőtlenebb környezetben tevékenykedett.

23. táblázat

A kockázat tervezett és tényleges változása 1989 után

Kockázati tényezők	1989 előtti folyamatok	1989 utáni várakozások	1989 utáni fejlemények
Politikai szabadság	nőtt	nőni fog	tovább nőtt
Eladási piacok terjedelme	nőtt	nőni fog	csökkent
Beszerzési biztonság	nőtt	nőni fog	nőtt
Családi beruházási források	nőtt	nőni fog	csökkent
Tartalék állami munkahelyek esélye	stagnál	kicsit csökken	erősen csökkent
Bankok teljesítménye	javult	tovább javul	alig javult
Privatizáció hatása		közömbös	kedvezőtlen
Érdekvédelmi teljesítmény	javult	tovább javul	alig javult
Állami vállalkozás támogatás	javult	tovább javul	javult

Kínálkozik a magyarázat: a vállalkozók számának robbanásszerű növekedését (6. táblázat) a politikai és ezzel a vállalkozói szabadság növekedésére, a nem növekvő vállalkozások számának és arányának gyors emelkedését pedig a gazdasági visszaesés hatásaira vezethetjük vissza. Másként fogalmazva: a vállalkozók túlbecsülték a politikai kockázat csökkenésének és a beszerzési lehetőségek javulásának kedvező, és alulbecsülték az eladási kockázat növekedésének kedvezőtlen hatásait. A tömegesen előforduló téves becslést pedig – Valery Bunce és Csanádi Mária érvelését követve – az magyarázza, hogy az új és a régi vállalkozók a korábitól gyökeresen eltérő intézményi és piaci környezetben tevékenykedtek (Bunce–Csanádi [1993]).

Növekedést nem tervező (alkalmi) vállalkozások

Bunce és Csanádi érvelése a vállalkozók egy csoportjára biztosan nem áll. *A nem működő vagy alkalmi vállalkozások résztvevői, akik eleve nem terveztek tartós fennmaradást, növekedést, egészen más költségekkel és a hasznokkal számolhatnak, mint a tartós működésre berendezkedők. A kockázat mérlegelésénél nem, vagy alig kell figyelembe venniük a 23. táblázatban összefoglalt kedvezőtlen fejleményeket. Az alkalmi vállalkozások rövid élete során nem kellett számolni például a piacok zsugorodásával, a privatizáció kellemetlen mellékhatásaival, még kevésbé a bankrendszer rossz teljesítményével vagy a beruházható vagyon értékvesztésének következményeivel.*

Az üres-alkalmi vállalkozások egy része sohasem működött. Egy másik csoportba azok tartoznak, amelyek korábban működtek, ám a tulajdonosok valamilyen okból (főként az adóhivatal elől) egy másik vállalkozásba

vitték át a vagyont és a hasznot. Nem elhanyagolható azoknak az alkalmi vállalkozásoknak a száma sem, amelyeket egy-két gazdasági tranzakció (lízingelés, hozzáférés nagykereskedelmi beszerzési forrásokhoz, adó-, vámkedvezmények) miatt hoztak létre, majd ürítettek ki. A kockázat becslésekor az alapítás és a bejegyzés (esetleg a csekély adminisztráció) költségeit kellett összehasonlítani az adókerülés hasznával vagy a többnyire egyszeri adó- és vámkedvezményekből származó pótlólagos jövedelmekkel.

Az üres vállalkozások egy kisebb, ám nem érdektelen csoportjába a *vállalkozáshalmazok ideiglenesen nem működő részei* tartoznak. Szerepüket később tárgyaljuk.

Tovább csökkenti a bizonytalan környezet okozta tömeges tévedés magyarázó erejét, hogy *jelentős számú működő vállalkozás sem tervezett tartós fennmaradást és növekedést*. A szocializmusbeli szabályozás tudatosan gátolta a vállalkozások növekedését, és ezzel kijelölte a vállalkozások mérethatárait. Szigorúan előírták például az alkalmazottak lehetséges legnagyobb számát. 1989 után már nincsenek ilyen határok, a magánvállalkozások terjeszkedését legfeljebb a versenyszabályozás monopóliumellenes szankciói korlátozzák. Kevesebb szó esik arról, hogy *nemcsak a növekedés motiválta a vállalkozásokat, hanem a megélhetés biztosítása is, ezért számos vállalkozás inkább méretének minimalizálására törekedett*. Mint láttuk, a szocializmusbeli vállalkozók legalább akkorára tervezték vállalkozásukat, hogy a nettó jövedelem ne kisebb, hanem lehetőleg nagyobb legyen az állami szektorban korábban szerzett jövedelmeiknél. A szocializmus után – éppen az állami állások számának rohamos csökkenése miatt – sokan akkor is vállalkozásba kezdenek, *ha a várható jövedelmeik kisebbek ugyan az állami állásban szeretteknél, de nagyobbak a munkanélküli-segélynél, vagy a munkanélküliként szerezhető*

24. táblázat

A vállalkozásba lépés közvetlen előzménye a régi és az új vállalkozók körében (az említések százalékos aránya)

Előzmény	1991 előtt	1991 után
	alakult	
Munkahelyi bizonytalanság	36,5	62,7
Pozitív döntés	55,9	46,1
Megélhetés biztosítása	54,0	58,9

Forrás: Czakó-Vajda [1993] 29. o.

legális és illegális jövedelmeknél. (A vállalkozásalapítás közvetlen indítékait foglalja össze a 24. táblázat.)

„A vállalatnál nincs munka, nincs’ semmiféle lehetőség, sem szövetkezet, sem állami üzlet, csak maszek lehet az ember, vagy elmegy dolgozni valahová feketén.” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy női fodrász kisiparos-sal. A vállalkozás kezdő éve: 1993.) „Az egyik üzleti elv az úgy volt, hogyha ezt nem csináljuk valami módon, akkor így is, úgy is éhen halunk, vagy el kell adni a házat, és valamit okoskodni, mert ez volt az utolsó dolog. Ez volt az első üzleti terv, hogy valamit muszáj csinálni, ami más, és hogy én ezt meg tudom csinálni, és ezt kell csinálni.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy fogtechnikus vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1993.)

Hasonló számításokat végeznek a vállalkozásba kezdő *nyugdíjasok* is: „Sok választásom nem volt, mert a nyugdíjam olyan alacsony, azzal nem lehet mit kezdeni, valami kiegészítés kellett. Erre mit lehet mondani? Az ember vegetál, ha már nem fizetett rá, az már jó. Ha azt a pénzt ki tudom termelni, amit a régi munkahelyemen megkaptam, akkor azt mondom, az már jó, van egy biztos megélhetési forrásom.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy fogászati segédeszköz kiskereskedővel. A vállalkozás kezdő éve: 1993.)

Ezek a vállalkozások kedvező esetben az üzleti terveket jóval meghaladó növekedést is mutathatnak – ezért sem célszerű őket csupán *önfoglalkoztató* szervezetnek tekinteni. *A magán- vagy állami munkahely biztatására létrehozott alvállalkozások* túlnyomó része viszont nemcsak hogy nem tervezte a növekedést, de képtelen és alkalmatlan is erre. Ezek a vállalkozások valójában megállapodások, amelyek révén a munkaadó és a vállalkozó-munkavállaló osztozik az adózási, közteher-fizetési szabályozás teremtette előnyökön. Ilyen közös előny, amikor az alvállalkozó a munkáltatás hagyományos formáinál alacsonyabb közterheket (társadalombiztosítási járulékot) fizet: „A saját alkalmazottainknál is olyan megoldásokat alkalmazunk, hogy van egy alapbér, ami mondjuk tízezer forint, a létminimum. A többit pedig beszámolázza a cégünknek. (...) Egyéni vállalkozók, de a főállásuk megvan, emellett egyéni vállalkozók, és így a tb-t megnyerik. Ő beszámolhatja nekem, azt a tb-t, amit én egyébként kifizetnék. Hát aki ebben nem járatos, tovább nem érti. De magyarul, ha van valakinek egy bruttó fizetése, azután a kft. fizet társadalombiztosítási járulékot. A fizetésre 55 százalékot még kifizet a kft., s ezt az összeget gyakorlatilag, ha másodállásként végzi nekünk, akkor beszámolhatja ezt a plusz 55 százalékot, és ha költséget támaszt ezzel szemben, akkor megnyeri ezt a tb-t, sőt még a személyi jövedelemadó is csökken, kevesebb lesz, mint amennyit közvetlenül egyenesbe kifizetne.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy építőipari vállalkozás tulajdonos-vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1983.)

Az így megnövelt nettó profitért cserébe a munkáltató-fővállalkozó *megígéri*, hogy a munkavállaló-alvállalkozó nettó jövedelmei sem csökkennek. Az alvállalkozás méretét a fővállalkozó munkaellátottsága szabályozza: „Ezek mind nekem dolgoznak. Vagyis valami munkát elvállalok, ezek mind jönnek utánam. Majdnem úgy csinálom, mintha alkalmazottaim lennének. Olyan

értelemben, hogyha én szólok, akkor jöhetnek.” (Interjú-részlet, készült 1994-ben egy építőipari vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1972.) Ha kedvező a piaci helyzet, akkor az alvállalkozó bevétele is növekszik, ám az ilyenfajta alvállalkozás nem nőhet akkorára, hogy az adóelőny elveszzen vagy adóhátránnyá változzon. Ráadásul a hasznon viszonylag egyenlően osztoznak a felek, a veszteségek elosztása egyenlőtlen. A fővállalkozás zsugorodása vagy tönkremenetele nemcsak az egyetlen „piacra” szállító alvállalkozó bukását okozza, de többnyire állásának, a törvényben járó végkielégítésnek stb. az elvesztésével is jár.

A bemutatott esetek is jelzik, hogy a nem növekedési céllal létrehozott vállalkozások jelentős része nem az irracionális magatartás, a sodródás terméke. Inkább arról tudósítanak, hogy a várható költségek és hasznok összetétele egy gyorsan változó, ráadásul a gazdasági siker romló esélyeit mutató környezetben az alkalmi, az eseti, sőt az üresen tartott vállalkozások terjedésével járhat.

Állandó vállalkozások

De miért működtetnek vállalkozásokat tartósan kedvezőtlen gazdasági környezetben olyanok, akik a forgalom, a létszám és a piacrészesedés növekedését tervezték? A magyarországi gazdasági visszaesés feltételei között eredményes vállalatok jellemzően „több elemből álló intézkedéscsomaggal válaszoltak az 1989–1991-es gazdasági visszaesésre, piacaik drámai szűkülésére”. (Laki [1992] 565. o.) A csomagban egyaránt található a *időhúzó*, a túlélést segítő, valamint a *tartós megoldással kecsegtető* módszerek. A tapasztalt vállalkozók és vállalatvezetők „pontosan tudják, melyek azok a lépések, amelyekkel az esetek nagy részében csak időt nyernek, amelyek csak elnyújtják az alkalmazkodás időtartamát. Ezeket a lépése-

iket gondosan elkülönítik a tartós megoldással kecsegtető módszerektől. Ugyancsak megkülönböztetik a gyorsan visszavonható intézkedéseket azoktól, amelyek visszafordíthatatlan, vagy csak nehezen visszafordítható következményekkel járnak.” (Uo. 566. o.)

A szocialista gazdaság magánvállalkozói is különbséget tettek az időhúzás és a vállalkozásuk helyzetét stabilizáló módszerek között. A vállalkozási formák gyakori váltása jellemzően az időhúzás eszköze volt, míg a tartós fennmaradást szolgálta az állami munkahely megőrzése, a növekedés elutasítása, a háztartásban és a vállalkozásban egyaránt hasznosítható fokozatos beruházás, a kapcsolati háló gondos felépítése és ápolása, és a beépülés a szocializmus hatalmi intézményeibe.

Az 1989 utáni időszakban a túlélés vagy a tartós fennmaradás számos, korábban hatékony eszközét már nem lehetett alkalmazni. Egyre kevesebben tudtak kudarc esetén visszalépni az állami szektorba. Értékvesztése miatt a korábbinál kevesebben voltak képesek a vállalkozás indítása után a háztartási vagyon kisebb-nagyobb részét tőkeként működtetni. *A szocializmusban felhalmozott vállalkozói készség, kapcsolatok és tudás más elemei azonban az új feltételek között is hasznosíthatónak bizonyultak.* A sikeres vállalkozók szerzett tudásukat *a fejlett piacgazdaságokban tanult módszerekkel, az átmenet kikényszerítette munka-, üzemi- és vállalatszervezési újításokkal, az árupiaci és a vállalatok közötti kapcsolatok újszerű felépítésével* is gyarapították. Ezek segítették a túlélést vagy a vállalkozások tartós fennmaradását.

Túlélési módszerek

A túlélési módszerek közé tartozik az adóalap csökkentése: a bevétel és a nyereség egy részét eltüntetik, például

úgy, hogy nem adnak vagy kérnek számlát. Az *adókerülés* gyakori formája az is, amikor „készülünk arra, hogy jön az év vége, és a jó magyar cégek gyakorlata szerint a nyereséget el kell tüntetni. A nyereséget csak úgy lehet el-tüntetni, ha a pénz beszedjük. Ezt a pénzt utána el kell majd költeni, aminek az ellenértéke meg majd jövőre jön be, tehát most erre készülünk. Ilyenkor szeptemberben kiszámítjuk, hogy mennyi a nyereségünk, várhatóan mennyi lesz az év végén és a visszalévő hónapokban gyakorlatilag ezt kezelni kell.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy építőipari vállalkozás tulajdonos-vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1983.)

Egy másik esetben: „Nincs adózott nyereség, mert tavaly például úgyesen eltüntettük a nyereséget, egyszerűen havonkénti átlagolással indultunk át, akkor úgy oldottuk meg, hogy a készletgazdálkodásunkat megemeltük. A jogszabály lehetőséget adott, hogy a jövedelmet el lehet készletgazdálkodásba tüntetni, és akkor egyszerűen elő-rehozott beruházásokat csináltunk, tehát műszereket vettünk. És tavaly eltüntettük úgy a nyereséget, hogy a vállalkozásból nyereségadó nem kellett fizetni. És most az idén ebből tudunk élni.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy háztartásigép-javító kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1981.)

Az időhúzás másik elterjedt módja a *késedelmes fizetés*. Ennek egyszerű formája, amikor a vevő az ígértnél később, vagy a megállapodástól eltérő ütemezésben fizet. Ezzel hitelezésre kényszeríti az eladót: „Hát fizetési fegyelem: elviselhetetlenek ezek a vevők jórészt. Mindent kitárlanak, hogy miért nem fizetnek, szóval nagyon sok probléma van, ami miatt nagyon megnézzük, hogy kinek vállalkozunk. Tehát nem minden megrendelőnek fogadjuk el a megrendelését magán-erős építkezésben, viszont a magán-erős építésben rejlő bizonyos előnyük miatt szükségünk van erre.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy épí-

tőipari vállalkozás tulajdonos-vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1991.) „Apránként adják meg a pénzt, ez az igazság. És az majdnem annyi, mintha meg sem kaptam volna, mert egyszerre is más megkapni, meg lassanként is. Ilyen van, magán- és állami cég is van, hogy kész a munka, és azt mondja, hogy várni kell, mert nincs pénz a folyószámlán.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy építési vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1972.)

Gyakran *adósságláncok* vagy *-körök* alakulnak ki. Ilyenkor több, egymással kapcsolatban álló vállalkozó egyszerre adós és hitelező: „A tőkeszegény vállalkozást érintő probléma, hogy azt nagyon nehéz megfinanszírozni, ha nem fizetnek. Tehát mindenki beleesett abba a csapdába, hogy vagy elad, vagy valamilyen szolgáltatást nyújt, és akkor azt átmeneti nehézségeire hivatkozva, nem fizeti. Nem azért, mert nem akar, hanem mert nem tud.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben vállalkozók egy csoportjával egy kisvárosban.)

Ebben az üzleti légkörben a kényszer már nem játszik jelentős szerepet a hitelnyújtásban: „Na most a szerződő partnereknél vannak bizonyos nehézségek. Tehát ezek közintézmények. Egyszerűen az van, hogy eddig mindig év végére kifizették a pénzt, de ők is költségvetésből gazdálkodnak, és a költségemelkedés megfojtja őket. Én tudomásul veszem, és azt mondom, hogy nincs értelme, hogy én eladjam a pénzemet egy banknak, vagy éppen séggel bepereljem őket, nincs értelme, mert a szerződött, illetve partneri kapcsolat ezt nem kívánja meg. Ha egy abszolút vadidegen ember lenne, akkor talán azt mondanám, hogy talán lehetséges, de (...) nem került eddig peres útra a dolog. Én jobban szeretem a peren kívüli egyezséget.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy háztartásigépszerező kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1980.) Más esetekben főként a vállalkozók közötti *bizalom* működteti a túlélést jelentő hitelkapcsolatokat:

„Olyan partnereim vannak, akik megértik azt, hogy nekik is csak akkor fogom kifizetni, ha nekem fizetnek. Tulajdonképpen egymásnak kölcsönadunk ilyen formában. Ez a segítségnek egy olyan formája, amit nem tudok máshogy fogalmazni, mint egy vállalkozói gesztus. Nem mindenhol jellemző. Itt ennek nagyon sok esetben köszönhetem a léteimet.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben vállalkozók egy csoportjával egy kisvárosban.)

A túlélést segítheti, hogy a vállalkozási forma rugalmas váltásában és a baráti háló pénzének összeszedésében szerzett tudásukat is felhasználva, a szocializmus utáni világban számosan *a piac, az irányítás és a stratégia szempontjából egységes vállalkozásukat külön adózó, saját bankszámlával, adatszolgáltatással rendelkező vállalatokra bontják*. Többnyire a halmaz egyik eleme a profitcenter. Mások a munkaerőt, az állóeszközöket is elkülönült „vállalatban” tartják: „Együtt csináljuk édesapámmal, nekem is meg édesapámnak is vannak saját autóink, amelyeket bérbe adunk, meg neki is van egy alkalmazottja, meg nekem is, és tanulók is vannak nálunk. Kettő-kettő, külön-külön. A számlázás is külön van, de a munkát együtt vállaljuk.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy karosszerialakatos kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1978.)

„Az üzlet a feleségem nevében van, de hát mind a ketten csináljuk. Mert a söröző, a másik, az az én nevemen van. Egyéni vállalkozóként csináljuk, és ez két külön vállalkozás.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy cukrászvendéglős vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1991.) Egy másik esetben: „Külön vállalkozóként ugyanezt a profilt csinálja a nejem. Egy időben ő is segített, aztán fönn az új lakótelepen egy kis boltot vállalkozóként csinál. Úgy, hogy én adom neki az árut, tehát bizományba adok árut a mi árukészletünkből, és ugyanúgy viszonteladóként működik.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban)

egy számítástechnikai és műszaki cikket értékesítő gmk vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1989.)

Míg ezekben az esetekben *a forgalom (és az adóterhek) kedvező szétterítése a cél*, máskor a saját vállalkozások közötti pénzmozgatások hatására javult a *vállalkozások együttes likviditása*: „Ilyen volt, azt hiszem 1991-ben, hogy nem volt annyi pénzem, amennyi kellett volna, ilyen áthidaló megoldás volt, hogy a férjem számlájáról átutaltunk az enyémre, és két hét múlva visszautaltam az övére. Tehát ilyen volt, vagy ötször kértem kölcsön tőle.” (Interjúrészet, készült 1994-ben egy magángyógy-szertár tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

Tartós megoldások

A gazdasági visszaesés időszakában széles körben terjedtek a túlélés módszerei, ám a sikeres vállalkozók a szocialista gazdaságban szerzett tapasztalatokat és készségeket új megoldásokkal kiegészítve, vállalkozásaik tartós fennmaradásának, majd növekedésének a feltételeit is igyekeztek megteremteni.

Munkaerő, munkaszervezés, munkahelyi légkör

A szocialista gazdaságban a kisvállalkozások elsősorban a család, a háztartás munkaerejét hasznosították. A vállalkozók a nagy körültekintéssel kiválasztott tanulókat és a kevés számú alkalmazottat bizalmi emberüknek, „szinte családtagnak” tekintették.

A vállalkozások döntő hányada a szocializmus után is a család munkaerő alapját hasznosítja (Czakó–Vajda [1993]). Az idegen munkaerőt is alkalmazó nagyobb vállalkozások igen gondosan válogatják össze a csapatot. Főként a kulcsembereket nézik meg alaposan: „csak egy két elbocsátás volt, és ez annak következtében ilyen ke-

vés, hogy nagy körültekintéssel veszek fel embereket, ajánlólevél alapján. Utánuk nézek, ki volt, hol volt, mit csinált. Ki is alakult egy láncrendszer a városban, ennek alapján lehet érdeklődni. Akiket elbocsátok, azokról is tudnak a többiek.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy magánvendéglő tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1984.)

A munkaerőpiacon egyre erősebb a verseny, a munkaadók válogatnak a munkavállalók között. *Köllő János* és *Nagy Gyula* nemzetközi összehasonlításra alapuló számításai szerint a szelekció nagy vesztesei a több évtizede munkaviszonyban állók, az ő kereseteik csökkentek a szocializmus után a leggyorsabban (*Köllő–Nagy* [1995]). A vállalkozók is szívesebben alkalmaznak *szakképzett, iskolázott fiatalokat*: „Az alkalmazottaim fiatalok, az átlag 37 éves kor alatti. Megpróbáltam a szervizből öreg szakikat áthozni. Azzal a munkatempóval, azzal az életvitellel és életfelfogással én nem tudok egy fedél alatt megenni. Nem! Inkább vállaltam azt, hogy fiatalokkal – úgymond megfelelően előképzett, de nem megfelelő szinten képzettekkel – kezdek. És én a manuális részében, az effektív javítás-szerelésben is és az egyéb részben is eleinte bent voltam. Most már a műhelyt, hála istennek, teljesen le tudom tenni. Teljesen önállóan viszik a fiúk, mindenféle szakmai probléma és gond nélkül. Tehát minden autószerelőnek érettségije van, minimum két szakmája: vagy technikus vizsgája pluszban, vagy mesterlevele pluszban.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy autósza-lon tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

Az *újfajta munkaerkölcs* különösen a szocializmus alatt „lezüllött szakmák” vállalkozói számára fontos válogatási szempont: „Én nem tudom deficitből finanszírozni a boltot. Nem megy úgy, mint a vendéglátásnál, hogy képesek voltak fenntartani egy húszfős üzemet, amikor a forgalom gyakorlatilag a munkabéreket sem bizto-

sította. Ez persze megérte nekik, mert mellette meg mindenki lopott, ott ahol tudott. Lopott a dolgozó, ez így volt. Ez nálunk sohasem ment, és ezek a dolgozók ugye ott nőttek fel. Én igazából ilyen dolgozót nem is igen veszek fel, aki a vendéglátóiparban dolgozott hosszú éveken keresztül. Én annak nem vagyok a híve. Inkább felveszek teljesen fiatalokat, akik vagy itt tanulnak, vagy hasonló helyen.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy vendéglőscukrász vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1991.)

A szocializmus családi vállalkozásainak működési elvei, szokásai és erkölcsi a tekintetben is tovább élnek a nagyobb vállalkozásokban, hogy a vállalkozók *gondoskodnak* az embereikről: „Sokkal egyszerűbb volt egyedül, hiszen nem volt az embernek csak magával kapcsolatban vagy a családjával szemben felelősségérzete. Ez a felelősségérzet borzasztó módon megnövekedett azáltal, hogy most már az ember alkalmazottat tudhat a vállalkozásban. És ezek az alkalmazottak részesei ennek a vállalkozásnak. Úgy érzem, a vállalkozónak mindig és mindenkor felelősséget kell éreznie a dolgozója iránt is. És minél több a dolgozó, annál nagyobb a felelősség.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy fogtechnikai gmk tulajdonos-vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1980.)

A gondoskodás fontos eleme a *biztonság*. A dolgozó biztos lehet abban, hogy a vállalkozás hullámvölgyeiben is rendben *kifizetik a bérét*: „az alkalmazottat ki kell fizetni, nincs mese, az alkalmazottat az nem érdekli, hogy a vállalkozónak nincs pénze: ha ő száz órát ledolgozott, akkor a száz óráért a munkabér nyilvánvalóan megilleti.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy építőgép-javító vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1988.) „Úgy irányítjuk a dolgokat, úgy kell a számláknak mindig kimenni, a pénzeket kipréselni, behajtani, úgy kell költekezni, hogy a bérrel mindig rendben legyen a dolog. Olyan előfordult, hogy inkább nem fizettük ki

valamilyik szállítónkat, csúsztunk, de bért fizettünk.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy nyomdaüzem tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1973.)

A kulcsemberek számolhatnak a munkahely, ha nem is garantált, de viszonylagos biztonságával is. Amikor nincs megrendelés, vagy kevesebb a szokásosnál, „előkészítünk, felújítunk berendezéseket, tehát akkor is dolgozunk, amivel máskor nem tudunk foglalkozni. Tehát tetelezzük fel, hogy automata mosógépet vagy szivattyút kicserélünk. És amikor nincs időnk rá, akkor a raktárból kicseréljük, de amikor időnk van rá, akkor a tekercset fölújítjuk, fölszimmeringezzük, újra készítünk magunknak egy báziskészletet, amit aztán olcsóbban tudunk ezáltal adni az ügyfélnek: nem 1500, hanem 900 forintért, mert alkatrészekből összerakjuk. És ezáltal a végszámlánkat olcsóbbá tudjuk tenni.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy háztartásigép-javító kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1980.)

A családi kisvállalkozásban a teljesítményt javító fontos tényező a jó hangulat: „Nem vagyok dilis főnök, másrészt meg sokat adok a munkahelyi légkörre, mert a munkahelyi légkörnek nálam nagy presztízse van. Tehát havonta névnapok megtartása, aztán megpróbálom azt, hogy tényleg családi legyen a légkör, mert én személy szerint a napi 12–14 órát letöltöm, és nem mindegy, hogy hol. Most tehát a kollegák körében is megpróbáljuk úgy, hogy akár még a cég is hozzájárul az ünnepekhez vagy egyebekhez. Megpróbálom azt a légkört kialakítani lehetőleg, hogy ne úgy legyünk itt, hogy no most a munkaidő minél előbb leteljen, hanem úgy, hogy jó hangulattal.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy számítástechnikai és műszaki cikket értékesítő gmk vezető-tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1989.)

A bérfizetés, a munkahely viszonylagos biztonságáért, a jó munkahelyi légkörért cserébe a vállalkozók azt vár-

ják a munkavállalótól, hogy – ahogy a családi vállalkozásokban szokás – fogadja el, hogy az így garantált *béret, jövedelmeit a vállalkozás teljesítményének függvényében növelik vagy csökkentik*: „Meg van mondva a dolgozóknak, hogy amit kitermelünk, azt tudjuk kiosztani. Meg van mondva, hogyha lébecolunk és nem termelünk, akkor az lesz, hogy egy valakit el kell küldeni, vagy nem fogok tudni fizetni. Tehát ezt tudják nagyjából.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy számítástechnikai cikket forgalmazó vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1991.) Egy másik helyen „havi elszámolás van a fizikai létszám részéről. Ami azt jelenti, hogy ha a termelés kisebb, mint amennyi a hónapban kiszámlázható összeg, akkor nem kerül kifizetésre a bér, hanem levonások vannak.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy építőipari kft. társtulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1991.)

Míg a kulcspozícióiban levőkben a vállalkozók az „egy hajóban evezünk” érzését igyekeznek erősíteni, a kiszolgáló vagy háttértevékenységet végzőkkel szemben a munkaerő-piaci kereslet és kínálat kemény feltételeit érvényesítik. A képzetlen segéderőt, mivel így olcsóbb, lehetőség szerint alkalmi vagy idenymunkásként foglalkoztatják. Más esetben a vállalkozás egy részét, a korábban ismertetett módon, alvállalkozásokba telepítik. Az ilyenfajta megállapodásokat mindenképpen a költségek és a hasznok gondos összevetése, a piaci helyzet elemzése előzi meg: „Mindig a szűk keresztmetszetűeket adjuk ki. Például most forgácsolóban vagyunk szűk keresztmetszetben. De szűk keresztmetszet van most a lakatosszakmában is, tehát részegységeket adunk ki, és mi szereljük össze, ha ilyen dolog van. Tulajdonképpen ezeket a termékeket, ezeket a dolgokat mi meg tudjuk csinálni, de a szűk keresztmetszet miatt, szabadságolás, egyéb dolgok miatt kell kiadni. Ez egy állandó kör. Így lehet kikerekíteni, tudni illik a *pulzálásokat a külsőkkel lehet ki-*

egyenlíteni. Hát nálunk a cél az egyenletesség..." (Interjúrészet, készült 1994-ben egy fémmegmunkáló kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1973.)

A speciális szolgáltatásokat nyújtó adószakértőkkel, könyvelőkkel, tervezőmérnökökkel eseti vagy állandó szerződéseket kötnek: „Termékfejlesztéssel ma nem tudunk foglalkozni, sokkal nagyobb műszaki háttérre van ehhez szükség, de ha mégis valamilyen termékfejlesztésre van szükségünk, akkor önálló mérnöki irodával fejlesztjük ki. Azt a munkát kiadjuk, mert itt kialakítani egy ilyen szervezői hátteret nem áll módunkban, nem is tudjuk kihasználni. Tehát részfejlesztési, termékfejlesztési feladatokkal megbízzuk azokat, akik ezzel foglalkoznak.” (Interjúrészet, készült 1994-ben egy fémmegmunkáló kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1973.)

Az ilyen megállapodásokat is megelőzi a ráfordítások és a hasznok alapos összevetése: „Azt hiszem, hogy lassan az lesz a jó, ha az embernek amerikai szisztémára lesz egy ügyvédje, egy könyvelője, mert bármennyire is egyéni vállalkozás és kisebb létszámú, mint a mienk, lassan nem fogunk megbirkózni ezekkel a dolgokkal saját erőből. Mert egyrészt nem tudjuk követni az állandó változásokat, egyszerűen lehetetlenség a munka mellett, másrészt időben és munkában is elég sokat vesz igénybe.” (Interjúrészet, 1993-ban egy autószerelő kisvállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1977.)

Kooperáció, specializálódás, piaci szegmens kiválasztása

A szakértői szolgáltatások megvásárlása is jelzi: mind több vállalkozó úgy növeli a versenyképességét, hogy szűkíti tevékenységi körét, s közben egy-egy *részpiac igényei-nek a kielégítésére* szakosodik. Koncentrált műszaki fejlesztéssel például *egy kisebb, de számára jelentős piacon, részpiacon vezető, ármeghatározó helyzetbe kerülhet a kis-*

vállalkozó: „van olyan egy-két alkatrész, amit tulajdonképpen csak én gyártok az országban. Mondjuk üvegto-vábbító csiga, ami besorolja a gépsoron a flakonokat vagy bármilyen üvegméretet. Nekem sikerült így kifejlesztenem, azt én országos szinten csinálom, az az egy alkatrész, amit egyedül csinállok. Ez közel másfél év fejlesztési munkájának az eredménye, hogy körülbelül hetvenfélét tudok belőle gyártani, függetlenül mérettől vagy típustól.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy gépi forgácsoló vállalkozás tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1982.)

Míg itt a kínált termék különös tulajdonságai miatt uralta a részpiacot a vállalkozó, máskor – egy kis nyomda estében – a *sorozatnagyság, a gyártott mennyiség* ügyes kiválasztása teremtett versenyelőnyt: „Magyarországon mi egy szűk keresztmetszetre építünk. Prospektusból van 10–20 ezer darab, igaz? Nem kell több még egy nagyvállalatnak sem. Termelési kapacitásunkkal, formakészítésünkkel és nyomórészünkkel mi nagyon otthonosan mozgunk méreteinkből fakadóan. Egy nagy nyomdának nagyon költséges lenne ezt a tízezer darabot legyártani. Mire legyártaná az első példányokat, beállítaná a gépet, addigra le is szaladna gyakorlatilag a tízezer. Na most ebből fakadóan ő ebben nehézkes, nem tud olyan rugalmasan működni. És árban gyakorlatilag versenytársai tudunk emiatt lenni.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy nyomdaipari vállalkozás tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1979.)

A piaci rés gyakran olyan kicsi, hogy a nagyobb vállalat csak veszteséggel tudná a keresletet kielégíteni. Ilyenkor a kisvállalat a rés elfoglalásával *piacot teremt* magának: „Érintéses mérést csinálunk, hogy megnézzük, ha meghibásodik egy villamos készülék, akkor megrázhattja-e a dolgozót, vagy sem, működik-e, vagy sem. Ezeket időközönként kötelező megmérni, felülvizsgálni. Nagyon sok hibát feltártunk, hogy ez sem jó, az sem, amaz

sem. De ezt csak leírtuk, nekünk ez volt a feladatunk. És én szerettem volna azt csinálni, hogy nemcsak feltárjuk a hiányosságokat, hanem ki is javítjuk. Most erre a piac meg lett volna, csak az akkori szövetkezet nem volt alkalmas, mert nagyon körülményes volt, és drágább lett volna az egész produktum, a mérés, a javítás. És arra találtam ki én azt, hogy én maszekba ezeket meg is mérem és ki is javítom. Így alakult a cég. És a javítás mellett aztán egyre több kimondott villanszerelési munkák jöttek, (...) egyre nagyobb megbízásokat kaptunk.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy villanszerelő vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1979.)

A piaci szegmens elfoglalása közben az egymással már többnyire a szocializmus éveiben bizalmi viszonyba került vállalkozók gyakran átengedték, átadták korábbi piacaikat vagy azok egy részét a kapcsolati háló más vállalkozóinak. Egy villanszerelő így számol be a *piacfelosztási folyamatról*: „Kapásból fel tudok sorolni még tíz ugyanilyen vállalkozót, aki ugyanilyen kapacitással dolgozik, mint én, de hogy úgy mondjam, egy kicsit felosztódott a piac – nem tudatosan –, így az élet hozta, ki mire specializálódott. Tehát van, aki a végvezetékét húzza inkább, meg a földkábeltekteti le, vannak ilyen apró munkák, amiket mi csinálunk, a belvárosi üzleteknek a komplett kivitelezésével foglalkozunk, van aki kapcsolószekrényeket csinál ezek közül inkább, de belefolyik másba is.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy villanszerelő vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1979.)

A piacot felosztó – és egymást ismerő – vállalkozók *forgalmuk, piaci részesedésük együttes növelésére is képesek*: „ha valaki jön az utcáról, és megcsináltatja a karosszériáját, akkor ő azt mondja, ajánljunk neki szerelőt is, és akkor tudunk neki mondani, hogy tessék oda vinni. Vagy tudunk ajánlani fényező, villamossági szerelőt.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy karosszérialakatos vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1978.)

Diverzifikálás, kapcsolódás a nagy szolgáltató és kereskedelmi hálózatokhoz

A gazdasági visszaesés és a növekvő számú szereplő miatt szűkülő, telítődő piacokon mind nehezebb a részesedés növelése, sőt megtartása is. Ebben a helyzetben sok vállalkozó nem vállalja a specializálódás kockázatát. Úgy vélik, hogy jobbak az esélyeik, ha *diverzifikálják tevékenységüket*, ha korábbi piacaikat megtartva törnek be új piacokra. A tevékenységi kör bővítésének gyakori módja, amikor a vállalkozók *a hagyományos szolgáltatásukat újabb termékekre* terjesztik ki: „60–70 százalékban hűtőgépeket javítottunk. Most már jelentős mértékben behoztunk más profilt is, automata mosógépeket, mosogatógépeket, oly mértékben, hogy a hűtőgépjavítás lecsökkent körülbelül 50 százalékra. Tehát itt tartunk, hogy a fizetőképes kereslet oly mértékben leszűkült, hogy még egy rendkívüli kiadást, ami számára kötelező érvényű javíttatás lenne, nem tudja megcsináltatni. Így arra gondoltunk, hogy a mosógépek, mosogatógépek jöttek be. (...) Ezek nagymértékben meghatározzák azt, hogy nincs munkaellátottsági gondunk, mert tudtunk behozni új profilt.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy háztartásigép-szerelő vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1980.)

Máskor *kapcsolódó szolgáltatásokat* is kínálnak a vevőnek: „Például nálunk ebben az üzletben van természetgyógyász. Ez egy külön szolgáltatás, mert ilyen nincs egyik fodrászüzletben sem. De van olyan fodrászüzlet, ahol konditerem van, szolárium, tehát több szolgáltatás.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy fodrász kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1993.)

Egy autószerelő vállalkozó így védte ki hagyományos piaca szűkülését: „A kis Poski is kevés, a Trabant is, és akik meg evvel járnak, nincsen pénzük. Tehát ez az alap helyzet, az autószerelés, amivel kezdtem. Most már jön hozzá a kompakt tevékenység, az autógumi is itt van, két nap alatt, a városi árakhoz viszonyítva a legolcsóbb

áron, rendelésre csináljuk, kicentírozzuk, máris viheti. Nem kell menni gumishoz külön, egy helyen tudunk mindent megcsinálni. Nem mindenkinek van igénye erre, de van, akinek ezt a lehetőséget tudjuk biztosítani.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1982.)

Egy másik autószerelőnél eleinte a szolgáltatás részeként, a javítás idejére adtak kölcsönautót a vevőknek. Később önállósították a szolgáltatást: „Esetleg azt a munkát, ami nem jött be, azzal meg tudjuk fogni, hogy kölcsönautót tudunk hozzá biztosítani. De közben elég nagy igény jelentkezett az autókölcsönzésre külön is, mert mit tudom én, el akarnak menni hét végére a családdal, vagy egy hónapig el akarnak menni valahova. Ilyen is van, meg olyan is van, aki vállalkozó, egy lakatos mester, rossz az autója, és anélkül meg van lőve, mi meg tudunk neki biztosítani autót.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy karosszérialakatos vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1978.)

A termelést vagy szolgáltatást máskor a *kapcsolódó termékek kereskedelmével* bővítik. Egy autószerelő, aki újabban alkatrészt, autóápolási cikket is árul, így magyarázta ezt a döntését: „Az elmúlt tizenöt évben csak lakossági szolgáltatást végeztem. Ezért az árbevétel nagyon csekély volt, ami egyre csökkent, mert Magyarországon az autózás ismét luxus. Egyre kevesebbet dolgoznak az emberek és egyre kevesebb a javítás. Ezért döntötünk úgy tavaly, hogy ebben az évben a vállalkozást a kereskedelmi tevékenységgel is kibővítjük, mert a vállalkozás már nem biztosította a család számára a megélhetést.” (Interjúrészlet, készült 1995-ben egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1971.)

A diverzifikálás igen fejlett formája, amikor a vállalkozó *új piacokon jelenik meg, számára részben vagy teljesen új termékkel vagy szolgáltatással*. Egy nyomdaüzem tulajdonosa fokozatosan bővítve tevékenységét,

egy kisváros telekommunikációs piacának meghatározó szereplőjévé vált: „Ez (a vállalkozás épülete) a Volán épülete volt, itt ma már van egy nyomdaipari egység, itt van egy televíziós reklámhirdető egységünk, illetőleg E-ben és a környékbeli 14 településen reklámadóként, önálló adóként működünk és napi hírinformációkat adunk. Egy hétre a hirdetési tarifánk 6 ezer forintba kerül, ami azt jelenti, hogy hirdetés ismétlődően visszatér. Plusz az E-i Riportban egy egytizenhatodos felületet gratisz adunk a partnereinknek. Nagyon kedvelik, megszerették. Ugyanis az e-i újságot is csináljuk közben. Az E-i Riport, ami egy írott sajtó és a reklámnak az ötvözete. A reklámnak akkor van igazándiból értéke, ha közkézen forog, hogyha olvassák. A reklámot pedig manapság egyre inkább megfogják és kidobják a szemétkosárba. Viszont hogyha olyan információkat juttatunk el a lakossághoz, ami számottevő, akkor kézbe veszik és forgatják. Úgyhogy ennek a kis lapocskának az ötven százaléka írott sajtó, ötven pedig reklám. És a reklám tartja el gyakorlatilag az írott sajtó részt. És van a rádió közben, ami megalakult E-ben, és aminek a legnagyobb részvényeseivé váltunk.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy nyomdaipari vállalkozás résztulajdonos vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1989.)

A vállalkozás kockázatát számosan azzal is csökkenteni próbálják, hogy a változatlan tevékenységi körrel vagy azt bővítve, *nagy értékesítési vagy szolgáltatóhálozatokhoz csatlakoznak*. Jellemző eset, amikor a kisvállalkozók nagy világcégekkel, gépkocsik, illetve tartós fogyasztási cikkek gyártóival szerződnek garanciális javításra, esetleg a termékek értékesítésére. A csatlakozás javítja az anyag- és alkatrész-ellátás biztonságát, a szerződő fél megkapja a minőségellenőrzés, a javítás technológiáját, sőt a garanciális javítások helyi piacát is. Gyakori hátrány, ha a szerződésben kikötik,

hogy a kisvállalkozó *adja fel egyéb piacait*, és kizárólag a nagy rendszer termékeit és szolgáltatásait kínálja a vevőknek. Egy a Skoda gépkocsik eladására és szervizelésére szerződő vállalkozó így hasonlítja össze a keletkező és a kieső hasznokat: „Tehát mi eladunk egy autót, ahol munka is keletkezik azonnal. Mert ahogy megteszi az 1500 kilométert, máris ott van nálam egy garanciális szervizre. De nemcsak az általunk eladott autókat szervizelik, hanem a más helyen eladottat, ahol nincsenek megelégedve a szervizszolgáltatással. Eladok száz autót, de háromszázat szervizelek, mert a másik kétszázat nem látják el olyan jól, és hozzám jönnek. Ez fogja pótolni a kieső Ladát, illetve máris pótolja.” (Interjúrészt, készült 1994-ben egy autójavító vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1971.)

A garanciális és a bizományi szerződések tehát nem feltétlenül csökkentik a kockázatot. Ha a kisvállalkozók részben vagy teljesen elvesztik önállóságukat és a nagy rendszer aleggységévé válnak, növekedésük, forgalmuk a nagy rendszer teljesítményétől függ. A nagyvállalat akár átmenetileg is romló eredményei miatt „az ügynökök között, akiknek száma sokszor ügyes nagykereskedelmi hálózatok verbuváló tevékenységének köszönhetően az utóbbi években gomba módra szaporodott, szinte járványszerű a bukás (80 százalékuk szűnt meg)”. (Vajda [1996a] 5–6. o.)

Hagyományos versenyeszközök: minőség, pontosság, szelektív árpolitika

A kisvállalkozók hagyományos versenyeszközeinek szerepe sem csökkent. A szocializmusbeli vállalkozók sikerének is része volt *az állami szektornál jobb, garantált minőség*: „Van egy olyan nevű úr, hogy P. János, ő szokta fúrni a hengereket, meg ilyesmi. Én hajlandó vagyok lemenni K-re, vinni a blokkot, hozni a blokkot, mert tu-

dom, hogy tizenöt éve, amióta mi kapcsolatban állunk, nekünk panaszmentes volt a tevékenységünk.” (Interjú-részlet, készült 1993-ban egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1971.)

A jó minőség bővíti a vevőkört: „Egy öntapadós címkét ráragasztunk mindenféle készülékre, és ez tartalmazza azt, hogy a készüléket javította Cs. István kisiparos, Árpád utca 10. szám, a műhely itt van, telefonszám. Ugyanakkor volt egy rubrika, amibe be tudtuk jegyezni, hogy mikor végeztünk a készülékkel, és mennyi garanciát adunk rá. Kisjavításoknál nem szoktuk, de amikor alkatrészt cserélünk benne, amire már garanciát kell adni, akkor ezt a címkét egyértelműen elhelyezzük. Az ügyfél engedélyével. És ez egy idő után meghatározza a piacunkörünket, mert az ügyfelek visszajönnek. Ha jól dolgozunk azért, ha rosszul dolgozunk, visszahívnak újra. Ugyanakkor a készülékre ráhelyezett címke a baráti kört, egyáltalán a családban megforduló emberek körét bővíti. Ezt a címkét odáig fejlesztettük, hogy három évenként másra cseréljük a címke színét, ugyanaz a címke megy, de más-más színnel. És követni tudjuk, hogy melyik évben végeztük a munkát.” (Interjú-részlet, készült 1993-ban egy háztartásigép-javító vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1981.)

Továbbra is fontos versenyeszköz a *pontosság, a megbízhatóság*. Ugyanennél a vállalkozónál „régóta úgy megy a munkavállalás, hogy kettő, maximum három óra hosszát kérünk egy ügyféltől, és megbeszéljük, hogy a napnak melyik időszakában megyünk. Nekünk ne vegyen ki szabadságot, ne kelljen a munkahelyéről elmaradni, vagy éppenséggel, ha magángazdálkodó, akkor ne kelljen otthon maradnia, tehát a saját életét tudja élni.” (Uo.)

A pontosság, a megbízható minőség, a vállalt garanciák is jelzik, hogy a kisebb vállalkozások nagy súlyt fektetnek a *vevőkkel, különösen a törzsvevőkkel kiala-*

kított személyes kapcsolatra. Tudják, hogy itt versenyelőnyben vannak a nagyokkal szemben: „Már akkor látszott, pedig ez tíz évvel ezelőtt volt, hogy tele van a város nagy szállodával, és a kicsiket sokkal jobban kedvelik a külföldi vendégek is. Ha bemész egy Grand Hotelbe, van hatszáz szoba, a portás elintézi azzal, hogy ad egy kulcsot és kész. Nincs másra idejük. Itt ez teljesen más. Amíg egy szálloda akár harmincszobás, addig a portásnak van ideje foglalkozni a vendéggel nyolc órában. Aki jó portás, az foglalkozik a vendégeivel. Itt megteheti, ott nem teheti meg, mert abban a pillanatban, ahogy leáll beszélgetni a vendéggel, a többi ott áll a kulcsért.” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy szállodatulajdonossal. A vállalkozás kezdő éve: 1992.)

A személyes kapcsolat, a foglalkozás, a törődés a vevőkkel a vállalkozók számára nemcsak a haszon, de *a z elégedettség és öröm forrása* is: „Most már tudom, hogy mi a különbség, ha az ember egy állami alkalmazott és az itteni munka között. Lelkileg óriási különbség. Egy nagy forgalmú patika volt, ahol dolgoztam, és hát sok embernek ment a busza, nem ért rá, ha valami nem volt, nem tudtam megmagyarázni, nem én vagyok az oka. És számtalanszor veszekedés volt. Egy csomó ember azóta idejár, és teljesen más a szituáció egy taposómalomban dolgozni, vagy ezt csinálni.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy magángyógyszertár tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

A vevőkör megtartásának fontos eszköze a *szelektív árpolitika*, ahol a törzsvevő árkedvezményben is részesülhet. Egy fogtechnikus vállalkozó: „azokat a szolgáltatásokat, amiket a város lakosságának, tehát az idősebb rétegnek nyújtunk, annak az ára, mondhatom azt, nem változott 1988 óta. Azt is mondhatom, hogy majdnem veszteséggel csináljuk ezt a profilt, de úgy érzem, hogy ezt is ki kell elégiteni.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy

fogtechnikai laboratórium tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1985.)

Egy másik esetben egy lakatosvállalkozó a visszatérő megrendelőt egy viszonylag alacsonyabb árral fogadja, „mert nem mindegy, hogy egy évben mondjuk bruttó kétmillió forintért egy kft.-nek dolgozom, és mondjuk idejön egy megrendelő, aki még bizonytalan. Akkor megpróbálom elkészíteni neki azt az alkatrészt. És vagy elfogadja az én ajánlatomat, vagy elmegy máshová.” A törzsvevő – a kölcsönös bizalom alapján – akár fizetési haladékot is kaphat: a törzsvevőink közül van, akivel meg tudok egyezni, hogy ekkorra van kész, és ekkora, tehát két hónap múlva tudja kifizetni a megrendelt munkát.” (Részletek egy interjúból, készült 1994-ben egy gépi forgácsoló vállalkozás tulajdonos-vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1982.)

Új piacszerzési módszerek: reklám, szponzorálás

A szocializmusnak a személyes kapcsolat teremtette bizalomra építő, családi piacépítési módszereit jól kiegészítik a *fejlett piacgazdaságokban megismert, ellesett versenyeszközök*.

A szocializmus óvatos vállalkozói nem reklámozták termékeiket – a hiánypiacokon amúgy sem szorultak erre. Az új világban már egyre többen hirdetik termékeiket, szolgáltatásaikat. A *reklám* gyakran igen egyszerű: „az első ilyen kerek matrica nekem volt a városban. Azóta van még egy hasonló, még a kivitele is hasonló.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1979.) Nem kevés vállalkozó azonban a hírverés igen fejlett, bonyolult módszereit is alkalmazza. A korábban már említett Skoda kereskedő-javító vállalkozásban: „Nagyon komoly agitáló, meggyőző munkát kezdtünk el a városban és a környékén. Ezek reklámok is, és különböző kedvezményeink is van-

nak. A Skoda napok, névnapok, klubnapok, minden plusz a hétvégére tevődik, tehát a szabadidőnkéből. Volt, amikor a fél várost ide csődítettük, hogy megmutassuk az új Skodát, és kipróbálhatták az emberek az új autót, meggyőződhetnek: igaz, amit állítottunk róla. Nagyon sok ügyfelet köszönhetünk ennek a tevékenységnek.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy autószerelő vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1971.)

A vállalkozók *kiállításokon, árubemutatókon* is részt vesznek. Ez is alkalom a reklámozásra. Egy fogtechnikus vállalkozó módszere: „amerikai, osztrák vagy svájci vállalatokkal együtt megpróbálunk kiállításokat szervezni, ahol az általuk forgalmazott anyagokat és eszközöket mi mutathatjuk be. Ez, mondhatom nyugodtan, reklámtevékenység, hiszen így, hogy a kereskedő egy nagy kiállítást létrehoz, nyilvánvaló, hogy egy olyan fogtechnikai gárdát keres, akik nem járatták le az ő termékeit, hanem ezt olyan színben tudja bemutatni, hogy a szakmában elismerést váltson ki. Ezekben a kiállításokban találkozunk az ország különböző területeiről jött megrendelőkkel, orvosokkal, akik esetleg az ott elkészült munkát látva... Talán egy kis bizalmat ébresztünk bennük, és utána megkeresnek bennünket, akár telefonon, akár a kereskedőcégen keresztül.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy fogtechnikai laboratórium tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1985.)

A közvetett reklám más módszerei is terjednek: „A város eseményeiben is részt veszünk. Például tavaly egy 18 részből álló műszaki jellegű sorozatom volt a városi televízióban, ami autóról szólt autósoknak. Hetenként öt-tíz percen előadást tartottam, gyakorlatban is alátámasztottuk a dolgokat.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy autószerelő vállalkozóval. A vállalkozás kezdő éve: 1971.)

Mások *a reklámot összekapcsolják a szponzorálással*: „Meg szoktunk jelenni a szakmai sajtóban olyan dolgokkal, hogy például támogatom itt az új, a leendő

versenyzőket. Ebben az autóban én újítottam fel a motort, és ebből kifolyólag ők, hogy mondjam, ilyen megjelenési formát biztosítanak.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1981.) Egy magángyógyszerész így kapcsolja össze a támogatást a hírveréssel: „Fondorlatosan folyamodtam reklámhoz. Cikket írtak a helyi lapba, és az úgy fejeződik be, hogy ezt a cikket szponzoráltam én, nyitva vagyok ettől eddig, itt és itt.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy magángyógyszertár tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

Egy kisebbség harcmodora: technikai fejlesztés, beruházás

Kisvállalatokat a technikai újítások fejlesztésére és forgalmazására is alapítanak és működtetnek. Ilyen tevékenységgel általában a fejlett piacgazdaságokban is a vállalatoknak csak egy kisebb csoportja, kisebbsége foglalkozik (*Laki* [1984]). A magyarországi kutatások ezt figyelembe véve is igen visszafogott fejlesztési tevékenységet jeleznek. A Vállalkozásfejlesztési Tanács 1993-ban készült felmérése szerint „a hazai, két évnél régebben alapított új vállalkozásoknak mindössze 1,1 százaléka végzett az elmúlt két évben innovációs, vagyis technológiafejlesztési beruházást. Más vizsgálat szerint még a kiemelt innovatív, vagyis például valamely szabadalmaztatott új termékére alapozó cégeinknek sem marad energiája, és főleg pénze, második termék kifejlesztésére.” (*Sz. A.* [1993]) Egy másik felmérésből tudjuk, hogy a vállalkozásoknak mindössze 5,5 százalékába vittek be szellemi apportot (*Czakó–Kuczi–Lengyel–Vajda* [1994]).

A szokásos kutatás és fejlesztés ugyan nem jelentős ebben a szektorban, ám nem feledkezhetünk meg arról, hogy a kisebb vállalkozások még elsősorban *a technikai felzárkózással, korszerűsítéssel vannak elfoglalva*. A szocializmusbeli magánvállalkozó elsősorban a hiány, az admi-

nisztratív korlátozások és a jelentős politikai kockázat miatt kerülte a beruházást. Például úgy, hogy az állami vállalat gépeit, berendezéseit használta. Ha erre nem volt módja, a kényszerített innovációban szerzett készségeit felhasználva maga készítette el, „bütykölte” gépeit, berendezéseit. A gyorsan csökkenő politikai kockázat és az elhúzódozó gazdasági visszaesés időszakában jó alkalom, a verseny pedig kényszerít a műszer- és géppark (esetleg kis lépésekben történő) korszerűsítésére, a felzárkózásra: „Egyre jobban felszerelt műhelyek vannak. Az ember csak úgy tudja felvenni a versenyt, ha jobban odafigyel, és mivel a műszerezettség hiánya adott, több pénzt, időt fordít rá. Az nyilvánvaló, hogy műszerrel meg lehet csinálni negyedóra alatt valamit, és az ember saját kárán jön rá, hogy egyébként meg két és fél óra hosszát tart. Több pénzt nem lehet elkérni, szervizek egymás közt nem versengünk, csak a műszerezettség szintjén. Maximum ötven forint eltérésben vagyunk.” (Interjúrésztlet, készült 1993-ban egy autószerelő kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: 1979.)

A Magyarországon vélhetően többségben lévő nem növekvő, takaréklángon tartott vállalkozások is folyamatosan korszerűsítenek: „Én úgy érzem, hogy egy vállalkozás úgy tud fennmaradni, ha mindig tud valami újat felmutatni. Érti? Ha ütöm, ütöm, verem és éveken keresztül. Szóval, egy üzletre vagy egy vállalkozásra mindig kell invesztálni vagy költeni. Ez apróság, de egy évvel ezelőtt nyitottam, de már ki van festve. Nem telt el egy év, és már újra ki kellett festeni. Nem azért, mert mocskos volt, de nézze meg, hát én utálok, ha koszos, ha pókhálós, ha lerobbant, ha le van szakadva valami. És ehhez, hogy az ember megtartsa, ehhez bizonyos idő után vissza kell forgatni. De ezt a pénzt meg kell termelni. Hogy az ember egy üzletnek a színvonalát megőrizze, invesztálni kell bele, plusz olyat kell nyújtani, hogy ha a közönség egy idő után unalmasnak találja a csokifagyit, akkor ki kell találni mást. Most nem azt mondom, hogy ki kell találni

egy új terméket. De a kereteken belül kell produkálni új-fajta dolgot.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben egy cukrászda-vendéglő tulajdonossal. A vállalkozás kezdő éve: 1991.)

A felzárkózásban a terjeszkedő, beruházó vállalkozók járnak az élen: „az első két évben, 1991–1992-ben a vállalkozók fizetése megegyezett a dolgozók fizetésével. Ugyanis az osztalékot sohasem vettük ki, visszaforgattuk a vállalkozásba és újabb gépeket vettünk, tudva azt, hogy ez nyilvánvalóan az értékeinket növeli. Hiszen más leheti úgy, hogy jobb a pénz, de én úgy vagyok vele, hogy én erre a szakmára adtam a fejem 1973-ban, és tulajdonképpen ebben is akarok maradni. Ezért úgy érzem, hogy még el kell benne tölteni pár évet, és a pénzt visszaforgatva majd megpróbálunk kivenni belőle valamit.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy fogtechnikai laboratórium tulajdonos-vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1985.)
„Az alapelvem is az, hogy nem kivenni a pénzt, hanem mindig beruházunk, és mindig visszaforgatunk mindent. Tehát a gépkocsiparkot növeltem, az árukészletet növeltem, aztán a raktárkészletet. A tavalyihoz képest mindig növelek. Ez is egy tőke. Tehát mindig valamilyen beruházást. Az épület szempontjából is, mert elindultunk egy huszonegynéhány négyzetméteres boltból, utána átköltöttünk egy hatvan négyzetméteresbe, most meg egy százhetven négyzetméteresbe. Utána az a terv, hogy egy saját tulajdonúhoz jutni.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy számítástechnikai és műszaki cikket forgalmazó gmk vezetőjével. A vállalkozás kezdő éve: 1989.)

Formális és informális együttműködés a vállalkozók között

A vállalkozók többsége, mint láttuk, nem tagja, még kevésbé aktivistája a régi és az új érdekvédelmi szervezeteknek. „A munkához szükséges információk, tanácsok és támogatás jelentős részét barátoktól, ismerősöktől

kapják a megkérdezettek.” (Czakó–Vajda [1993] 19. o.) A korábban kiépült kapcsolati hálók, valamint a hálókra épülő új informális, vagy laza formális szerveződések 1989 után is fontos szerepet töltenek be a *tudás- és az információközvetítés szétesett rendszereinek a pótlásában, a piaci együttműködésben*. Az ilyenfajta kooperáció is versenyző, hiszen csökkenti a vállalkozók kockázatát, javítja túlélési esélyeiket.

A legegyszerűbb eset az egymás figyelésén alapuló *hallgatólagos együttműködés*: „A igazság az, hogy nincsenek pontos információink egymásról. Egyszer kezdeményeztem, hogy időnként összeülhetne a szakma, és megbeszélhetnénk az árainkat több szempontból is. Egyrészt azért, mert az sem jó, ha valaki túlságosan aláigér a többieknek, az tisztességtelen piaci magatartás. Hát az úgy működik, hogy megpróbáljuk egymás árait kitalálni, mert nemigen van lehetőség megbeszélésre, nem jött össze eddig.” (Interjúrészet, készült 1994-ben egy magánforgóval. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

Más piacokon *működik az árkartell*, folyik az *árak egyeztetése*: „Alig több mint vegetációs üzemek vagyunk, tehát közel azonos árréssel dolgozunk. És általában ezeket meg is beszéljük. Hogyha valaki elmegy valahova, akkor ugyanazokat az árakat fogja találni. Nyilván vannak kirívó esetek, de nem azok a jellemzők. Feltűnnek, üstökösszerűek, aztán el is tűnnek.” (Interjúrészet, készült 1994-ben egy műszerész kisiparossal. A vállalkozás kezdő éve: nem ismert.)

Az árak egyeztetése vagy a rossz adósokról, a megbízhatatlan szállítókról, a munkára jelentkezőkről szerzett információk cseréje csökkenti az üzleti kockázatot, de nem mindig kellő mértékben. Az informális kapcsolatokat ezért váltják fel, egészítik ki a vállalkozók legális szerveződései, szervezetei. A vállalkozók *pénzpiaci pozícióját* javítaná, ha a már működő vállalkozói érdekvédelmi szervezet tagjai „ki kevesebbet, ki többet – tízezer,

ötezer forintot – betenne, és létrehoznának egy alapot, és annak a kereskedőtársnak, aki netán meg van szorulva, a saját pénzéből hitelt nyújtanánk és ezáltal tudnánk, hogy ő dolgozik. Mert mivel tagunk, ismerjük őt, nyilván nyugodt szívvel odaadnánk, mert ismerjük a tevékenységét.” (Interjúrészlet, készült 1994-ben a vállalkozók egy csoportjával egy kisvárosban.) Míg itt egy pénzalap létrehozása a cél, máshol a helyi önkormányzat által szervezett vállalkozói klub rendszeres, ám kötetlen *információcserét* biztosít a résztvevőknek: „minden vasárnap reggel, mondjuk 10 és 12 óra között valahol ülünk le, beszéljünk egymással, és mondjuk el az információkat, lehetőségeket egymásnak. Én tudom, hogy mennyi minden múlik a személyes kapcsolatrendszeren és az innen eredő információkon. A vállalkozók akkor tudnák egymást segíteni, ha megismernék azt, hogy a másik vállalkozó, aki itt él, mivel foglalkozik, mi érdeklí, merre akar tovább haladni. Mindenki találkozik olyan lehetőséggel, ami számára esetleg nem jelent sokat, de ismer valakit, akinek viszont ez éppen kapóra jön.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban a vállalkozók egy csoportjával egy kisvárosban.)

Máshol már létrejöttek a *helyi vagy országos szakmai szervezetek*: „Normális verseny van, de teljesen összedolgozunk. Van egy egyesület, ez a város idegenforgalmáért van, a kicsiket összefogtuk, de most már a nagyok is benne vannak ebben az egyesületben. Ez jó arra, hogy minden hónapban kétszer találkozunk, kicseréljük a gondolatokat.” (Interjúrészlet, készült 1993-ban egy szálloda tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1992.) „Tehát mi akkor negyvenen összefogtunk, és alapítottunk egy úgynevezett Magánygyógyszerészek Szövetségét, ami szövetség, nem kamara. A kamarával karöltve szeretnénk dolgozni, de úgy, hogy a saját érdekeinket képviseljük és védjük meg, ha kell. Hát most már több mint kétszáz magán-

gyógyszertár van az országban, sokan vagyunk, évente egyszer ülésezünk, van egy vezérkarunk, és ha valami olyan teendő vagy gond van, akkor levélen, telefonon, telefaxon, körlevéllel érintkezünk egymással. Ez az elnökség, most már kiharcoltuk azt, hogy meghívják a társadalombiztosítási jogszabályváltozásokra, kamarai ülésekre, tehát mindenhova, ahol valószínűleg érdekeltek lehetünk.” (Interjúrésztlet, készült 1994-ben egy magán-gyógyszertár tulajdonosával. A vállalkozás kezdő éve: 1990.)

Záró megjegyzések. A választott műfaj hátrányai

„A tudományos bizonyítás fogalmait használva: egy jól-rosszul *dokumentált hipotézist* tart kezében az olvasó” – írtuk könyvünk elején. Ha ezt a hipotézist megtisztítjuk a dokumentációtól, a szövegektől és szöveghordalékoktól, kirajzolódik a magyar kisvállalkozások háború utáni történetének és benne a tömeges vállalkozói viselkedésnek egy lehetséges változata. Fontos mozzanat, hogy a kisvállalkozók története, nem úgy mint a nagyoké, *a szocializmus időszakában is folytatódtott*. Az 1989 után Magyarországra települt multinacionális vállalatok és a formálódó magyar nagytőke – tekintsünk itt el a szocialista nagyvállalatok teremtette sajátos tradíciótól – aligha képes folytatni a Holocaust és a háború utáni lakosságcsere által már az államosítások előtt megtizedelt magyar kapitalizmus hagyományait. De ez egy másik történet.

A kis magánvállalkozók nemcsak túléltek a magántulajdon totális felszámolásának tervét soha fel nem adó kommunista rendszert, de alkalmazkodtak is hozzá. A vállalkozás időnként aránytalanul nagy kockázatait főként úgy csökkentették, hogy nem adták fel az állami szektorban elfoglalt munkahelyeiket, miközben többcélú beruházásaik lehetővé tették a háztartások felhalmozott

vagyonának tőkésítését, máskor a tőke átmentését a családi vagyonba. Az *államba-háztartásba tagolódást* megkönnyítették a gazdasági nehézségek kikényszerítette reformok szervezeti újításai, az állami tulajdont, a magánirányítást és érdekeltséget kombináló vállalkozási formák.

A szocializmus időszakában szerzett és működtetett készségek korántsem voltak elegendők a rendszer állandóan újratermelődő működési zavarainak elhárításához. A magánvállalkozás politikai kockázatai már a *szocialista rendszer összeomlása előtt* jelentősen csökkentek. A nyolcvanas évek nagyszabású reformjai, még inkább a reformerek ígéretei azt a képzetet keltették a magyar lakosság igen nagy csoportjaiban, hogy a korábban kimunkált vállalkozási stratégiák, kockázatcsökkentési módszereik tovább – még nagyobb hatékonysággal – működtethetők. A minden korábbinál radikálisabb gazdasági reformtól sokan a gazdasági növekedés gyorsulását, a piacok bővülését várták.

A rendszer összeomlása után a magánvállalkozás politikai kockázatai megszűntek, a gazdasági növekedés helyett azonban a transzformációs visszaesés és a piacok szűkülésének évei következtek. Ez kedvezőtlenül befolyásolta a magánvállalkozások növekedési és fennmaradásai esélyeit. A szűkülő piacokon gyorsan nőtt a versenyző vállalkozások száma.

A hipotézishez csatolt dokumentumok, szöveghordalékok is jelzik, hogy a vállalkozásaikat a szocializmus éveiben kezdők, valamint az új vállalkozói csoportok *nem sodródtak tehetetlenül az új intézményi és piaci környezetben*, hanem igyekeztek ellensúlyozni a kellemtelen hatásokat. A szocializmus időszakában szerzett kockázatcsökkentési módszerek egy része azonban hasznavehetetlenné vált. Mind kevesebben tudtak visszahúzódní a zsugorodó állami szektorba és az elszegényedő háztartásokba. A családi vállalkozás munkaszervezési

elvei, a családi-baráti kapcsolati hálók, a minőségtudatos viselkedés, a vevőkkel való kapcsolattartás hagyományai azonban éppúgy javították a vállalkozás esélyeit, mint a vállalkozási formák gyors váltásában szerzett készségek.

A reformok nem mentették meg a szocializmust, de a magántulajdont túrve-integrálva, módot adtak a vállalkozáshoz szükséges készségek *egy részének* elsajátítására. A szocializmusban szerzett tudás többnyire nem elegendő a sikerhez, esetenként a túléléshez sem, de hiánya növeli a bukás esélyeit. Sajátos *átváltási kapcsolatot* figyelhettünk itt meg. A szocializmus utáni időszak vállalkozói *e tudás birtokában időt nyertek* arra, hogy megtanulják, utánozzák a fejlett piacgazdaságok vállalkozóinak módszereit is – jó példa erre a reklám, a szponzorálás, a specializálódás terjedése.

A dokumentált hipotézis felállítása csak arra volt alkalmas, hogy e folyamat vázát, főbb elemeit ésszerűen sorba rendezve, illusztrálva, gondolatokat ébresszen az olvasóban a szocializmus utáni időszakban sikeres vállalkozói magatartás feltételeiről és összetevőiről. Alkalmatlan azonban arra, hogy e magatartás egyes elemeihez súlyokat rendeljen, hogy a magatartás-kombinációk költségeit és hasznait, a siker és a túlélés valószínűségi változóit kiszámítsa vagy akár becsülje. A módszer nem használható a vállalkozási feltételek fontossági sorrendjének felállítására sem. Mi például alig foglalkoztunk a maffiagazdasággal, továbbá az állam és a vállalkozók közötti kapcsolatok olyan fontos elemével, mint a korrupció. A vállalkozókhöz hasonlóan adottságnak tekintettük őket.

Ha ez a tanulmány valamelyest segíti és serkenti majd a tudományos közösség belüli eszmecserét, talán nem volt felesleges közreadni. Előbb-utóbb elkészülnek majd az alapos történeti elemzések, és a szigorú viselkedési modellek felállítására is akad vállalkozó.

Irodalom

- Antal László* [1985]: Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Árvoay János* [1973]: Nemzeti termelés, nemzeti jövedelem, nemzeti vagyon. Magyarország népgazdasági mérlegrendszere. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Árvoay János–Vértes András* [1994]: Rejteni, ami rejthető. Figyelő, február 24. 26–27. o.
- Åslund, Anders* [1985]: Private Enterprise in Eastern Europe (The Non Agricultural Sector in Poland and the GDR 1945–1983). The Maximillian Press Ltd.
- Bauer Tamás* [1981]: Tervgazdaság, beruházás, ciklusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Bauer Tamás* [1982]: A második gazdasági reform és a tulajdonviszonyok, *Mozgó Világ*, november, 17–42. o.
- Bekker Zsuzsa* [1995]: Rendszerválság. Alkalmazkodási folyamatok a kelet-európai országokban. Aula, Budapest.
- Benáček, Vladimír* [1995]: Small Businesses and Private Entrepreneurship during Transition. *Eastern European Economics*, március–április, 39–75. o.
- Berend T. Iván* [1988]: A magyar gazdasági reform útja. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Biszkú Béla* [1975]: A munkásosztály vezető szerepe, a szövetségi politika és a szocialista demokrácia. *Társadalmi Szemle*, április. 66–72. o.
- Bóc Imre–Klauber Mátyás* [1996]: A feketekereskedelem és a fekete szolgáltatások aránya a nemzetgazdaságban. *Külgazdaság*, 6. sz. 21–36. o.

- Bródy András* [1955]: A minőség javításának és az önköltség csökkentésének néhány problémája. *Közgazdasági Szemle* 2. évf. 3–4. sz. 453–461. o.
- Bunce, Valery–Csanádi Mária* [1993]: A bizonytalanság szerepe az átmenetben. A posztkommunizmus néhány sajátossága Magyarországon példáján. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- Czakó Ágnes–Kuczi Tibor–Lengyel György–Vajda Ágnes* [1994]: Vállalkozások és vállalkozók. Központi Statisztikai Hivatal–BKE Szociológiai Tanszék, Budapest.
- Czakó Ágnes–Vajda Ágnes* [1993]: Kis- és középvállalkozók. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Kutatási Füzetek 2. Budapest.
- Csaba László*: Az összeomlás forгатókönyvei. A rendszer átalakítás alkalmazott közgazdaságtana. Figyelő Kiadó, 1994.
- Csillag István*: A reprivatizáció. A tulajdon reformja 1988. Szerkesztette és az előszót írta: *Lengyel László*, Pénzügykutató Részvénytársaság, 1988.
- Donáth Ferenc* [1977]: Reform és forradalom. A magyar mezőgazdaság strukturális átalakulása 1945–1975. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Fekete Judit–Lukács János* [1988]: Hatékonyság, adaptáció, innováció és belső munkaerőpiac. Vállalati alkalmazkodás és vállalati gazdasági munkaközösségek. Budapest, 1987. február–1988. szeptember. OTKA-kutatás zárótanulmánya (sokszorosítva).
- Fertő Imre–Mohácsi Kálmán* [1996]: A kisvállalkozások helyzete a magyar mezőgazdaságban. Európa Fórum, december, 105–117. o.
- Fidesz* [1990]: Fiatal Demokraták Szövetsége: A II. Kongresszus által elfogadott program kivonata. 1989. október 13–15. Magyarország politikai Évkönyve, 1990, 494–500. o.
- Fordulat és reform* [1987]: Fordulat és reform. Medvetánc, 2 sz. melléklete.
- A föld tulajdoni...* [1990]: A föld tulajdoni és használati viszonyai Magyarországon (1949–1989). Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Független Kisgazda-...* [1990]: Független Kisgazda- Földmunkás és Polgári Párt. A nemzeti megújulás programjának irányelvei. Magyarország Politikai Évkönyve. R-Forma Kft., Budapest.

- A Független Kisgazdapárt...* [1990]: A Független Kisgazdapárt gazdasági programtervezetének rövidített változata, 1989. Magyarország Politikai Évkönyve. R-Forma Kft., Budapest. 501–506. o.
- Frey Mária* [1994]: Az állam szerepe a foglalkozáspolitikában és a munkaerő-piaci programok menedzselésében. Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest.
- Frydman, Roman–Rapaczynsi, Andrzej* [1994]: Privatization in Eastern Europe: Ist the State Withering Away? Central European University Press, Budapest.
- Gábor R. István–Galasi Péter* [1981]: A „második” gazdaság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Gábor R. István–Horváth D. Tamás* [1987]: Bukás és visszavonulás a magánkisiparban. Adalékok a nyolcvanas évek kisipar-politikájának felülvizsgálatához. Közgazdasági Szemle, 4. sz. 404–419. o.
- Gács János–Karimov, Il'dar–Schneider, Christoph M.* [1993]: Small-scale Privatisation in Eastern Europe and Russia A Historical and Comparative Perspective. Communist Economics and Economic Transformation, Vol. 5. No. 1. 61–86. o.
- Gém Erzsébet–Sándor László–Spéder Zoltán–Várhegyi Éva–Voszka Éva* [1995]: Magánvállalkozások finanszírozása Magyarországon. Megjelent: A gazdaságpolitika formálása egy átmeneti gazdaságban. Aula Kiadó, Budapest, 129–169. o.
- Gervai Béla* [1960]: A kisipar fejlődése, helyzete és szerepe népi demokráciánkban. Kisiparosok Országos Szervezete kiadása, Budapest.
- Gervai Béla* [1965]: A magánkisipar 20 éve. Kisiparosok Országos Szervezete kiadása, Budapest.
- Gervai Béla* [1972]: A magánkisipar a gazdaságirányítás új rendszerében. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Gray C. W.–Hanson R. J.–Heller M.* [1993]: Legal Reform for Hungary's Private Sector. Acta Oeconomica, Vol. 45. (3–4), 269–300. o.
- Harcza István–Laczk Sándorné–Oros Iván–Schindele Miklós* [1992]: A mezőgazdasági kistermelés helyzete a 90-es évek elején. Gazdálkodás, XXXVI évf. 10. sz. 1–18. o.
- A háztartások felszereltsége...* [1996]: A háztartások felszereltsége, vagyoni helyzetének egyes jellemzői. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

- Ipari konjunktúrateszt...* [1994]: Ipari konjunktúrateszt eredmények. 4. negyedév. Kopint–Datorg, Budapest.
- Jánossy Ferenc* [1966]: A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Juhász Pál* [1982]: Agráripár, kisüzem, nagyüzem. (Agrárszociológiai Tanulmányok.) Medvetánc, 1. sz. 117–141. o.
- Jutasi György* [1990]: Atörvényhozás 1989-ben: nagy módosítások és sarkalatos törvények. Magyarország Politikai Évkönyve. R-Forma Kft., Budapest. 64–78. o.
- Kádár János* [1960]: Az MSZMP KB beszámolója a VII. Kongresszuson. Az MSZMP VII. Kongresszusának jegyzőkönyve. Kossuth Kiadó, Budapest.
- Kapitány Zsuzsa* [1996]: Fogyasztói magatartás az autópiacon. Aula Könyvkiadó, Budapest.
- Karczag Imre* [1949]: Tervgazdaság és ipar. Magyar Szovjet Közgazdasági Szemle, 2. sz.
- Kemény István* [1992]: Szociológiai írások. Replika Könyvek, 1. Szeged.
- A Kereszténydemokrata...* [1990]: A Kereszténydemokrata Néppárt Programja, 1989. Magyarország Politikai Évkönyve. R-Forma Kft., Budapest. 511–519. o.
- Kis János* [1988]: Az 1956–57-es restauráció. Medvetánc, 2–3. sz. 229–279. o.
- A kis- és középvállalkozás...* [1997]: A kis- és középvállalkozás fejlesztés tervezett kormányzati feladatai. Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium, vállalkozásfejlesztési osztály, március 3.
- A kis- és középvállalkozások helyzete* [1996]: A kis- és középvállalkozások helyzete 1996. Éves jelentés. Kisvállalat-fejlesztési Intézet, Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest.
- A kis- és középvállalkozások helyzete* [1997]: A kis- és középvállalkozások helyzete 1997. Éves jelentés. Kisvállalat-fejlesztési Intézet, Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest.
- Klaus, Vaclav–Triska, Dusan* [1994]: Kornai János és a posztsozialista átalakítás. BUKSZ, téli szám, 480–483. o.
- Koitte, Wolfgang* [1982]: Möglichkeiten der Kooperation zwischen mittelständischen Unternehmen in Rahmen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Doktori diszertáció kézirat, Giessen.

- Kopint–Datorg* [1994]: A világgazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kihatásai. Konjunktúrajelentés. 1994. ősz.
- Kornai János* [1957]: A gazdasági vezetés túlzott központosítása. Közgazdasági és Jogi könyvkiadó, Budapest.
- Kornai János* [1974]: Az adaptáció csikorgó gépezete. *Deák Andrea, Farkas Katalin, Lackó Mária és Simonovits András* közreműködésével, sokszorosítva, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- Kornai János* [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Kornai János* [1989a]: A magyar reformfolyamat: víziók, remények és valóság. Megjelent: *Kornai János: Régi és új ellentmondások és dilemmák*. Magvető Kiadó, Budapest, 174–307. o.
- Kornai János* [1989b]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. *Heti Világgazdaság Kiadói Részvénytársaság*, Budapest.
- Kornai János* [1993a]: Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz. 569–599. o.
- Kornai János* [1993b]: A piaci szocializmusról. *Kornai János: Útkeresés*. Századvég Kiadó, Budapest, 15–45. o.
- Kornai János* [1993c]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. *Heti Világgazdaság Kiadói Részvénytársaság*, Budapest.
- Kovács János Mátyás* [1992]: Az átmenet mérnökei. Intervencionista kísértés a kelet-európai közgazdasági gondolkodásban. 2000, 1. sz.
- Köllő János–Nagy Gyula* [1995]: Earning Gains and Losses from Insured Unemployment in Hungary. *Labour Economics*, 3. sz.
- A közvélemény 1988-ban...* [1990]: A közvélemény 1988-ban a közvélemény-kutatások tükrében. Magyarország Politikai Évkönyve. R-Forma Kiadói Kft., Budapest.
- KSH* [1987]: A népgazdaság fejlődésének főbb mutatói, 1987. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH* [1979]: A nemzeti vagyon és állóeszköz-állomány, 1970–1978. Statisztikai Időszaki Közlemények, 448. kötet. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

- Lackó Mária* [1995]: Rejtett gazdaság nemzetközi összehasonlításban (Beclési módszer a háztartási villamosenergia-fogyasztás alapján). *Közgazdasági Szemle*, 5. sz. 486–511. o.
- Laki László–Nagy Márta* [1995]: Egy magyar „farmergazdaság” indulási éve. *Társadalomkutatás*, 1–4. sz. 197–209. o.
- Laki Mihály* [1976]: Téves üzleti döntések. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz. 1296–1314. o.
- Laki Mihály* [1980]: A háttérpar fejlesztése. *Gazdaság*, 1980. 3. sz. 61–74. o.
- Laki Mihály* [1983a]: A vállalati válság. *Külgazdaság*, 9. sz. 49–59. o.
- Laki Mihály* [1983b]: Vállalatok megszűnése és összevonása. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- Laki Mihály* [1983–1985]: A kisvállalatok állami támogatása két fejlett tőkés országban. Szövetkezeti Kutató Intézet. *Közlemények* 190. Budapest.
- Laki Mihály* [1984]: Támogatáspolitikai a nyugatnémet kis- és középvállalati szektorban. *Gazdaság*, 3. sz. 100–114. o.
- Laki Mihály* [1984–1985]: Kényszerített innováció. *Szociológia*, 1–2. sz. 45–53. o.
- Laki Mihály* [1992]: A vállalati magatartás változása és a vállalati válság. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz. 565–579. o.
- Laki Mihály* [1993]: Vállalati viselkedés elhúzó gazdasági visszaesés idején. *Külgazdaság*, 11. sz. 23–35. o.
- Laky Teréz* [1984]: Mítoszok és a valóság. Valóság, január, 1–17. o.
- Laky Teréz* [1994]: Vállalkozások a Start-hitel segítségével. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, *Kutatási Füzetek* 1., Budapest.
- Lengyel György* [1989]: Vállalkozók, bankárok, kereskedők. *Magvető Kiadó*, Budapest.
- Lengyel László* [1987]: Adalékok a Fordulat és reform történetéhez. *Medvetánc*, 2. sz. melléklete. 131–165. o.
- Lengyel László* [1989]: Végkifejlet. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- Lenin, Vlagyimir Iljics* [1974]: A baloldaliság, a kommunizmus gyermekbetegsége. Megjelent: *Lenin összes művei*, 41. kötet, Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 3–99. o.
- Lomax, Bill* [1989]: Magyarország 1956. *Aura Könyvkiadó*, Budapest.

- Magyar Bálint* [1986]: Dunaapáti 1944–1958. Dokumentumszociográfia I.–III. Művelődéskutató Intézet és Szövetkezeti Kutató Intézet, Budapest.
- A Magyar Demokrata Fórum...* [1990]: A Magyar Demokrata Fórum Programja. Magyarország politikai évkönyve. R-Forma Kft., Budapest, 520–534. o.
- Magyar Statisztikai Évkönyv* [1990]–[1996]: Magyar Statisztikai Évkönyv. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Magyar Statisztikai Zsebkönyv* [1986]–[1996]: Statisztikai Zsebkönyv. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- A Magyar Szocialista...* [1990]: A Magyar Szocialista Párt programnyilatkozata, 1989. Magyarország Politikai Évkönyve. R-Forma Kft., Budapest. 576–584. o.
- Matolcsy György* [1991]: Lábadozásunk éve. A magyar privatizáció. Trendek, tények, privatizációs példák. Privatizációs Kutatóintézet, Budapest.
- Matolcsy György* [1996]: Milyen gazdaságpolitikával integrálódunk az Európai Unióba? Valóság, 8. sz.
- Az MDF Alapítólevele* [1990]: Az MDF Alapítólevele, 1988. Magyarország Politikai Évkönyve. R-Forma Kft., Budapest.
- MHP* [1993]: Egy év után... Jelentés a Magyar Háztartás Panel 2. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 3. Szerkesztette: *Sik Endre és Tóth István György*. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Szociológiai Tanszék–Tárki, Budapest, 1993. december.
- MHP* [1994]: Társadalmi átalakulás 1992–1994. Jelentés a Magyar Háztartás Panel 3. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartási Panel Műhelytanulmányok 5. Szerkesztette: *Sik Endre és Tóth István György*. Tárki, Budapest, 1994. december.
- MHP* [1996]: Társadalmi páternosztter 1992–1995. Jelentés a Magyar Háztartás Panel 4. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 7. Szerkesztette: *Sik Endre és Tóth István György*. Tárki, Budapest, január.
- Az MSZMP Országos...* [1990]: Az MSZMP Országos Értekezletének állásfoglalása, 1988. május 20–22. Magyarország Politikai Évkönyve. R-Forma Kft., Budapest.
- Németh Ferenc–Vati László* [1995]: Egyéni gazdálkodás a mezőgazdaságban. Statisztikai Szemle, 8–9. sz. 716–725. o.

- A nemzeti vagyon...* [1979]: A nemzeti vagyon és az állóeszköz-állomány, 1970–1978. Statisztikai Időszaki Közlemények, 448. kötet. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- A népgazdaság fejlődésének...* [1990]: A népgazdaság fejlődésének főbb mutatói 1988. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Neumann László* [1996]: Az OFA munkahelymegtartó támogatási programjának értékelése. Kutatási zárótanulmány. Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest, november.
- A Petőfi Kör...* [1989]: A Petőfi Kör vitái hiteles jegyzőkönyvek alapján I. Két közgazdasági vita. Kelenföld Kiadó–ELTE, Budapest.
- Péter György* [1956]: A gazdaságosság és a jövedelmezőség jelentősége a tervgazdálkodásban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Pető Iván–Szakács Sándor* [1985]: A hazai gazdaság négy évtizedének története 1945–1985. I. Az újjáépítés és a tervutasításos irányítás időszaka. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Polányi Károly* [1972]: Dahomey és a rabszolga-kereskedelem. Egy archaikus gazdaság elemzése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Rákosi Mátyás* [1950]: A magyar népgazdaság időszerű kérdései. Magyar–Szovjet Közgazdasági Szemle, 12. sz.
- A rendszerváltás...* [1989]: A rendszerváltás programja. SZDSZ, Felelős kiadó: *Magyar Bálint*.
- Révész Jánosné* [1995]: A kisvállalkozói hitel és garanciarendszer működése Magyarországon. MVA Kutatási Füzetek, 3. Budapest.
- Róna-Tas Ákos* [1994]: The Small Transformation: the Private Sector in Hungary, 1945–1994. Kézirat.
- Róna-Tas Ákos* [1995]: The Second Economy as a Subversive Force: The Erosion of Party Power in Hungary. Megjelent: The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary. Szerk.: *Andrew G. Walder*. University of California Press, Berkeley, Los Angeles, 64–81. o.
- Rupp Kálmán* [1973]: Egy termelőszövetkezet melléküzemeinek gazdálkodása. Esettanulmány. Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézete, Budapest (kézirat).

- Rupp, Kálmán* [1983]: *Entrepreneurs in Red. Structure and Organizational Innovation in the Centrally Planned Economy.* State University of New York Press, Albany.
- Sántha Józsefné* [1996]: A vállalkozási struktúra változása a kilencvenes években. *Statisztikai Szemle*, 8. sz. 421–437. o.
- Sárközy Tamás* [1986]: Egy gazdasági szervezeti reform sodrában. Magvető Kiadó, Budapest.
- Schweitzer Iván* [1982]: A vállalatnagyság. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- Seleny, Anna* [1991]: *Hidden Enterprise, Property Rights Reform and Political Transformation in Hungary.* Kézirat.
- Spéder Zsolt–Várhegyi Éva* [1992]: On the Eve of the Second Bank Reform. *Acta Oeconomica*, Vol. 44 (1–2) 59–76. o.
- Stark, David* [1992]: Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. *East European Politics and Societies*, 6. No. 1.
- The State of...* [1986]: *The State of Small Business. A Report of the President.* United States Government Printing Office, Washington.
- Statisztikai Évkönyv* [1970], [1978], [1980], [1985], [1987]: *Statisztikai évkönyv.* Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Sz. A. [1993]: Drámai az innovációs helyzet. *Magyar Hírlap*, június 8.
- Szalai Erzsébet* [1981]: *Kiemelt vállalat–beruházás–érdek.* Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Szalai Erzsébet* [1994]: *A civil társadalomtól a politikai társadalom felé. Munkástanácsok 1989–1993.* T-Twins Kiadó, Budapest.
- Szamuely László* (szerk.) [1986]: *A magyar közgazdasági gondolatok fejlődése 1954–1978. A szocialista gazdaság mechanizmusának alakulása.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Szamuely László* [1982]: *A mechanizmusvita első hulláma Magyarországon, 1954–1957. Valóság*, 6. sz. 17–31. o.
- Társadalmi szerződés* [1987]: *Társadalmi szerződés. A politikai kibontakozás feltételei. Beszélő különszáma*, június.
- Társadalmi tagozódás...* [1994]: *Társadalmi tagozódás, mobilitás. Az 1992. évi mobilitásvizsgálat alapján.* Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Tellér Gyula* [1973]: *A magyar kisipari szövetkezetek története 1945–1962.* Szövetkezeti Kutató Intézet Közleményei, 84. sz.

- Tellér Gyula* [1984–1985]: Ómechanizmus, újmechanizmus, ipari szövetkezetek. *Medvetánc*, 4. és 1. sz.
- Tellér Gyula* [1994]: A szövetkezeti tulajdon mozgása: piaccgazdaságtól piaccgazdaságig. Kézirat, Budapest.
- Tények könyve* [1988]: Tények könyve '88. Magyar és nemzetközi almanach. Szerkesztette *Baló György* és *Lipovecz Iván*. Computerworld Informatika Kft., Móra Ferenc Ifjúsági Könyvkiadó, Budapest.
- The State of Small Business...* [1986]: *The State of Small Business: A Report of the President. Transmitted to the Congress, 1986, United States Government Printing Office Washington.*
- Török Ádám* [1994]: Stratégia-e a vállalati sodródás? *Közgazdasági Szemle*, 10. sz. 845–858. o.
- Ungvárszky Ágnes* [1989]: Gazdaságpolitikai ciklusok Magyarországon (1948–1988). *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.*
- Vajda Ágnes* [1987]: A kisiparosok és kiskereskedők mobilitása. I–II. *Statisztikai Szemle*, 4. és 6. sz.
- Vajda Ágnes* [1996a]: Működő és megszűnt vállalkozások tulajdonosainak demográfiai összetétele, jövedelme, a vállalkozások tevékenysége. Kézirat.
- Vajda Ágnes* [1996b]: Mikrohitelre pályázó vállalkozók, 1992–1995. *Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest, június.*
- „Van kiút” ...* [1990]: „Van kiút” A Szabad Kezdeményezések Hálózatának nyilatkozata 1988 májusában. *Magyarország Politikai Évkönyve. R-Forma Kft., Budapest.*
- Ványai Judit* [1995]: A pénzügyi szolgáltatások fejlődése. *Európa Fórum*, V. évf. 4. sz. december, 35–49. o.
- Webster, Leila* [1995]: *Private Sector Manufacturing in Eastern Europe in Changing Political Economies. Megjelent: Vedat Milor (szerk.): Privatization in Post-Communist and Refroming Communist States. Lynne Rienner Publishers, Boudder and London, 177–191. o.*