

VAJDA ÁGNES

Munkahelyteremtés a mikrovállalkozásokban

Világszerte vitatott kérdés, hogy a mikrovállalkozások képesek-e munkahelyet teremteni, hozzájárulni a munkanélküliség csökkentéséhez, vagy folyamatos újratermelődésük pusztán tulajdonosuk számára teremt megélhetési lehetőséget. A tanulmány első része hazai és nemzetközi példákkal szemlélteti, hogy a kormányok különféle eszközökkel ösztönzik az önfoglalkoztatás terjedését, a kisvállalkozások születését és megerősödését. A második rész – több hazai szociológiai kutatás eredményeire támaszkodva – arra tesz kísérletet, hogy bemutassa a mikrovállalkozások létszámnövelő képességét és azokat a tényezőket, amelyek ezt befolyásolják.

A mikrovállalkozások

Mit nevezünk mikrovállalkozásnak? Az európai statisztika – mára már a magyar statisztikai gyakorlat által is elfogadott – definíciója létszám és árbevétel alapján csoportosítja a vállalkozásokat, függetlenül azok jogi formájától. Az Eurostat meghatározása szerint mikrovállalkozásnak számítanak azok a gazdálkodó szervezetek, amelyeknek foglalkoztatotti létszáma tíz fő alatt van. Az európai gyakorlat külön kategóriába sorolja azokat a gazdálkodókat, ahol nincs alkalmazott – ezeket nulla létszámú cégeknek nevezi. Ennek a gyakorlatnak a nyomai már a hazai statisztikákban is fellelhetők (*KSH* [1999a]).

A mikrovállalkozások ár- és díjbevételei nem figyelhetők meg, ezért ezek esetében csak létszám alapján történik a kategorizálás. A mikrónál nagyobb vállalatok létszámát és bevételét egyaránt figyelembe veszik a meghatározásnál.

Kisvállalkozásnak számítanak azok a gazdálkodó egységek, amelyek foglalkoztatotti létszáma 10 és 49 fő között van, ezek nettó árbevétele nem éri el a 700 millió forintot, mérlegfőösszegük pedig legfeljebb 500 millió forint. A középvállalkozói kategóriába tartoznak az 50–249 főt foglalkoztató vállalkozások, amelyeknek nettó árbevétele kevesebb 4 milliárd forintnál. A nagyvállalatok foglalkoztatotti létszáma 250 fő vagy több, a nettó árbevétel pedig 4 milliárd forintnál magasabb, vagy mérlegfőösszegük 2,7 milliárd forintnál nagyobb. A definíció kiegészül azzal, hogy egyetlen olyan másik vállalatnak sincs 25 százaléknál nagyobb tulajdonrésze az adott kategóriához tartozó vállalkozásokban, amelyeknek mérete meghaladná az egyes kategóriákra érvényes határokat.

Közismert, hogy Magyarországon a vállalkozások 97 százaléka a mikrokatégóriába tartozik, de Európában és a világ fejlett nem európai országaiban is a mikrovállalkozások

teszik ki a gazdálkodó szervezetek több mint 90 százalékát. Az Európai Unió 15 tagországában a vállalkozások felében mindössze egy ember dolgozik (maga a tulajdonos és esetleg segítő családtagja), további 43 százaléka a vállalkozásoknak kevesebb mint 10 embert foglalkoztat. Mikrovállalkozásban dolgozik a foglalkoztatottak egyharmada (*Eurostat* [1996]). Magyarországon a foglalkoztatottaknak kevesebb mint harmadát találjuk a mikrovállalkozásokban.

A mikrovállalkozásokban foglalkoztatottak számát nem könnyű a makrostatisztika eszközeivel nyomon követni. A KSH havi rendszerességgel közli a mikrovállalkozások számát: a legfrissebb adatok szerint (1999. február 28.) 223 ezer gazdálkodó szervezet tartozott az 1–9 főt foglalkoztatók közé (*KSH* [1999a]), további 485 ezer a nulla létszámúak közé. A foglalkoztatottak száma ebből az adatból nemcsak azért nem becsülhető, mert nem tudjuk, hogy az 1–9 fős szervezetek hány főnek adtak munkát, hanem azért sem, mert a nullafős szervezetek közé sorolják be az ismeretlen létszámúakat is. Jobb fogódzót nyújt a lakossági kérdésesen alapuló munkaerő-felmérés: e szerint 1998 végén 386 ezer egyéni vállalkozó volt Magyarországon (nem tévedünk nagyot, ha feltételezzük, hogy mindannyian mikroszervezetek tulajdonosaiként), velük dolgozott 30 ezer segítő családtag. Társas vállalkozás tagja volt 129 ezer fő (*KSH* [1999b]). (A társas vállalkozások között azonban már minden bizonnyal vannak nagyobb létszámúak is.) A több mint 3 millió alkalmazotról viszont végképp nem tudjuk, hogy mekkora szervezetben alkalmazták őket.

A mikrovállalkozások tehát a foglalkoztatottak egyáltalán nem elhanyagolható részének adnak munkát Magyarországon is. Foglalkoztatásban betöltött szerepükkel két, évente megjelenő elemző kiadvány is foglalkozik (*Laky* [1993]–[1998], *KFI* [1997],[1998]). Mindkettő adathiánnyal és az adatforrások ellentmondásaival küszködik, és a KSH-információk mellett APEH- és OEP-adatok bevonásával próbál becslést készíteni. A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet 1996-ra vonatkozóan 989 ezerben határozta meg a mikrovállalkozásokban foglalkoztatottak számát (*KFI* [1998]).

Munkahelyteremtés vagy önfoglalkoztatás

Ha a fenti becslést elfogadjuk, akkor az európai arányokkal összehasonlítva Magyarországon a mikrokategóriába tartozó vállalkozásoknak még van foglalkoztatási tartalékuk. Kérdés, hogy valóban van-e? Milyen tényezők befolyásolják a mikrovállalkozások munkahelyteremtő képességét?

Munkahelyteremtés szempontjából először is az *önfoglalkoztatás* problémájával kell foglalkoznunk. Közismert, hogy az átmenet gazdaságaiban a munkanélküliség enyhítésére szolgáló „állampolgári kezdeményezés” egyik formája az önfoglalkoztatóvá válás. (Kevésbé viharos mértékben, de ez az eszköz a munkanélküliség kezelésére más, fejlett és fejlődő országokban is működik.) Az önfoglalkoztatókat a statisztikák a vállalkozók között veszik számba, holott az önfoglalkoztatók nagy része nem tekinti önmagát annak. Az ILO definíciója szerint azokat a személyeket nevezik önfoglalkoztatónak, akik gazdasági tevékenysége nem válik el a háztartás gazdálkodásától, a „vállalkozásnak” nincs önálló, a háztartásától elkülönülő vagyona. Nemcsak az egyéni vállalkozók tartoznak ebbe a csoportba, hanem a nem jogi személyiségű társas vállalkozások, betéti társaságok, közkereseti társaságok, valamint más, számszerűségében nem meghatározó, jogi formában működő „csoportos” önfoglalkoztatók is. A mikrovállalkozó és önfoglalkoztató terminus – szigorú kritériumokat alkalmazva – nem szinonimái egymásnak. A mikrovállalkozás tulajdonosa lehet ugyanis tényleges *vállalkozó*, amennyi-

ben jogi személyiségű cége van (például egy-két személyes kft. tulajdonosa). Az önfoglalkoztató pedig működtethet a mikrolétszámúnál nagyobb szervezetet is (például egyéni vállalkozó 15-20 alkalmazottal), de ez utóbbi eset nem igazán jellemző. Az önfoglalkoztató terminust szokás – az ILO definícióját figyelmen kívül hagyva – azokra a munkavégzőkre alkalmazni, akik önállók, és egyedül dolgoznak, önmagukat foglalkoztatják, de csakis önmagukat.

Külön szegmensét alkotják Magyarországon az önfoglalkoztatóknak azok, akik munkáltatójuk nyomására a gazdasági szabályozók (egyszerűbben: a béreket terhelő rendkívül magas elvonások) miatt váltják ki a vállalkozói igazolványt. Ténylegesen egy nagyobb cég (esetleg költségvetési intézmény) alkalmazottai, de munkaviszonyuk nincs, a munkaadó nem alkalmazottként, hanem szerződéses formában „számlaképes” vállalkozóként dolgoztatja őket. És végül, az önfoglalkoztatói státust nemcsak kényszerből választják a munkavállalók, hanem saját adóterheik csökkentése érdekében is.

Míg az önfoglalkoztató szervezetek statisztikai számbavétellel elkülöníthetők, hiszen az egyéni vállalkozók és a nem jogi személyiségű társas vállalkozások statisztikailag megragadhatók, nincsen mód arra, hogy az „alkalmazott-vállalkozókat” és az adózást kerülő önfoglalkoztatókat statisztikai eszközökkel ki lehessen mutatni, el lehessen különíteni azoktól, akik nem kényszerű alvállalkozók. Ennek a kérdésnek azért lenne jelentősége témánk szempontjából, mert a munkavállalói kényszerből „alvállalkozó önfoglalkoztatók” és az adóminimalizálási célból „vállalkozók” bizonyára még annyira sem törekednek növekedésre, mint a „tényleges” és „önkéntes” önfoglalkoztatók.

Kiinduló kérdésünkre visszatérve, hogy vajon a mikrovállalkozások betöltenek-e munkanélküliség-enyhítő funkciókat, és ezt a szerepet az állam elismeri-e, igennel kell válaszolnunk. Az Európai Unió foglalkoztatáspolitikájában az önfoglalkoztatásnak és a mikro-, illetve kisvállalkozások támogatásának fontos szerep jut. Az Európai Unió foglalkoztatáspolitikai irányelvei között szerepel a vállalkozó szellem erősítése: „a munkahelyteremtés szempontjából alapvető fontosságú az új vállalkozások beindítása és a kis- és középvállalkozások felfuttatása”. (EU [1998].)

A mikrovállalkozások munkahelyteremtő képessége és a foglalkoztatás minősége volt a témája az Európai Unió által kezdeményezett Munkafeltételek az EU mikrocégekben című kutatásnak. Mind az Eurostat-kiadványok, mind az EU [1998] kutatás zárótanulmánya hangsúlyozza, hogy a mikrocégekre vonatkozó adatgyűjtés és elemzés rendkívüli nehézségekbe ütközik, mert ezekről a kis gazdálkodó egységekről nincs megbízható statisztika részben magas fluktuációjuk (az induló mikrovállalkozások fele megszűnik öt éven belül), részben – az előbbtől nem függetlenül – mintavételi, elérhetőségi nehézségek miatt. Ennek ellenére számos országban készültek kutatások és elemzések a mikro- és kisvállalkozásokról, többek között a foglalkoztatásban betöltött szerepükről is. A kutatások azt mutatják, hogy az utóbbi években a fejlett országokban is csökken a létszám tekintetében a cégek mérete. Az adatok arra is utalnak, hogy a nagy cégek létszámleadók, míg a kisebbek létszámnövelők (Cowling-Storey [1998]).

Programok az önfoglalkoztatás és mikrovállalkozások támogatására

A mikrovállalkozások, pontosabban az önfoglalkoztatás támogatására a legtöbb állam speciális programokat dolgozott ki, amelyeknek egyértelműen az a céljuk, hogy a munkanélküli-népesség meghatározott csoportjait megélhetéshez juttassák. E programok egy része mikrohitelprogram néven ismeretes. A mikrohitelprogramok koncepciója és az azt követő gyakorlat a piacgazdaságok többségében szociálpolitikai indíttatású, s arra hiva-

tott, hogy a munkaképes, de munkavállalásra, alkalmazotti pozícióra esélytelen lakossági csoportok számára felkínálja az önfoglalkoztatás lehetőségét.¹

A mikrohitelzés „célországai” elsősorban a fejlődő világban találhatóak, a fejlett országokban inkább „cél régiókról”, illetve „célpopulációkról” beszélhetünk. A mikrohitel-programokat ezért a fejlett és a fejlődő országokban, Európa, Észak-Amerika, Latin-Amerika, Afrika, Ázsia elmaradott térségeiben speciális populáció, etnikai kisebbségek, pályakezdők, nők számára indítják el, vagy válság sújtotta térségek lakosságának kínálják fel, ahol a család egyetlen tagjának sincsen lehetősége arra, hogy alkalmazottként munkát vállaljon.

A mikrohitelzés valóságos mozgalommá fejlődött. Az 1997-ben Washingtonban tartott első mikrohitel-világkonferencián a több mint kétezer résztvevő célként fogalmazta meg, hogy 2005-ig százmillió „szegény vállalkozót” indítsanak el a „mikroösszegekkel” (*Világgazdaság*, 1997. február 19.). A Világbank esettanulmányokat készített a mikrohitelvező intézmények működéséről. A kutatás szerint 1995 szeptemberéig 14 millió hitelt helyeztek ki, összesen 7 milliárd dollár értékben (*Moulton* [1998]).

Az első mikrohitel-világkonferencián magyar részről az Autonómia Alapítvány igazgatója vett részt.² A mozgalom az igazgató megfogalmazásában gyakorlatilag arról szól, hogy a nőkre, akik eddig a gazdaság elnyomott szereplői voltak, sokkal inkább lehet pénzt bízni, mint a férfiakra, s ha a családban nem a férfit bízják a pénzzel, a mikrovállalkozás beindul.³ Ez a mozgalom fő üzenete. Számos fejlődő ország képviselője jelezte a konferencián, hogy a mozgalmat saját állami forrásból támogatni kívánják.⁴

A mikrohitelzés jelentőségét növeli, hogy világszerte probléma az alacsony összegű hitelek megszerzése. Egy OECD-tanulmány több ország tapasztalatainak feldolgozása alapján arra az általánosító megállapításra jutott, hogy a 10 ezer dollárnál alacsonyabb hitelek folyósítását a kereskedelmi bankok azért nem vállalják, mert a tranzakciós költségek túlságosan magasak (*OECD* [1998a]). Az alacsony összegű hitelek iránti kereslet

¹ A mikrohitel-mozgalom a – nagyközönség által ismeretlen – bangladesi *Mohammad Yunus* nevéhez fűződik. Ő dolgozta ki a „szegények bankja” koncepciót. 1969-ben meghirdetett elvei alapján létesítették a bangladesi Grameen Bankot. Az elképzelés lényege, hogy eleve hitelképtelen személyeket kis pénzösszegek folyósításával kell hitelképpé tenni. Eddig világszerte 9 millió fő részesülhetett kölcsöneikből, körülbelül 1 milliárd dollár értékben. (*Világgazdaság*, 1997. február 19.) Egy nepáli kutató tanulmánya azonban arra utal, hogy a mikrohitelzésnek voltak előzményei is, legalábbis Nepálban. Dhungel a nepáli kormányzat kezdeményezésének tartja a mikrohitelprogramot, és kezdetét 1956-ra datálja. A kutató szerint a hitel eleinte a kis farmergazdaságok támogatására szolgált, a későbbiekben alakult át általánosabb hitelezési formává, amikor már kézműipari termékeket előállító és helyi szolgáltatásokat nyújtó mikrovállalkozások is részesülhettek a hitelben (*Dhungel* [1998]).

² Az Autonómia Alapítvány 1990-ben jött létre amerikai finanszírozással (a Ford Alapítvány, a Mott Alapítvány, a Rockefeller Brothers Fund és más amerikai magánalapítványok támogatásával). Az Alapítványt újabban a Soros Alapítvány is támogatja. Fő tevékenysége a magyarországi romák szervezeteinek támogatása úgynevezett jövedelemgeneráló, kamatmentes kölcsönök és adományokkal. „Ez nem jelent vállalkozást. A jövedelemgeneráló dolgot szokás vagy elképzelhető vállalkozás előtti fázisnak tekinteni. (...) Lehet belőle vállalkozni, számos vállalkozó kinőtt az ilyen programokból, aki azelőtt nem gondolta volna, hogy ilyesmire képes, és most már egészen rendesen mezőgazdasági vállalkozóvá lépett elő. (...) 1994-től szerveztünk 7 kurzusnyi cigányvállalkozó-képző tanfolyamot, ami azt szolgálta, hogy cigány vállalkozók legyenek, de inkább szervezeti, mint igazi vállalkozók.” (Interjú Csongor Annával, az Autonómia Alapítvány igazgatójával, 1998. március. Az interjút készítette: *Monori Mónika*.)

³ A fejlődő országok mikrohitelzési gyakorlatát és tapasztalatait értékelő elméleti igényű tanulmányában *Moulton* [1998] a világbanki kutatás keretében végzett esettanulmányokra hivatkozva, megerősíti ezt az állítást. A szerző egyébként nem pártolja a női lakosság kiemelt támogatását, ezzel szemben a csoportos hitelezés előnyei mellett érvel.

⁴ Egy washingtoni forrás a Világgazdaság érdeklődésére kifejtette, a mikrohitel-mozgalmat elsősorban a szegény fejlődő országoknak találták ki. Sokszor néhány dollár is segít, például meg lehet venni az önálló foglalkozáshoz szükséges varrógépet vagy kerékpárt. (*Világgazdaság*, 1997. február 19.) Csongor Anna szerint a konferencia kelet-európai részlegének ülésén a beszélgetések során felmerült, hogy az a néhány tíz vagy száz dollár, amelyre a program szerint egy mikrovállalkozás beindításához szükség lenne, ebben a régióban nagyon kevés.

ugyanakkor jelentős mértékű. Ezt a piaci űrt – fogalmaz a kiadvány – a mikrohitelprogram hivatott kitölteni. A mikrohitelt többnyire nonprofit szervezetek nyújtják, amelyek üzleti tanácsadással kötik össze a hitel folyósítását. Az OECD-tanulmány is megerősíti, hogy a mikrohitelprogram az Egyesült Államokban elsősorban nőket, etnikai kisebbségeket, alacsony jövedelműeket és alulfoglalkoztatottakat vagy munkanélkülieket támogat. A kezdeményezés a helyi „vállalkozói kapacitás” növekedését tűzi ki célul, illetve közösségek gazdaságának erejét és munkahelyteremtő képességét kívánja növelni.

Magyarországon is működik egy hitelezési konstrukció, amelyet „mikrohitelnek” neveznek. A magyar mikrohitelprogram azonban nem azokkal a célkitűzésekkel indult, amelyeket a „mikrohitel-mozgalom” megfogalmazott.⁵ Mielőtt bemutatnánk a magyar mikrohitelkonstrukció munkahelyteremtésben betöltött szerepét, érdemes egy pillantást vetnünk a fejlett országok kisvállalkozás-fejlesztési és -támogatási programjaira is. Ezek a konstrukciók nem csak és nem is elsősorban az önfoglalkoztatás ösztönzésére szolgálnak. A programok többsége arra törekszik, hogy a létező kisvállalkozások működési feltételeit javítsa.

A fejlett országok kormányai hangsúlyozzák, hogy a kisvállalkozások léte és működése növeli egy gazdaságban az innovációs „potenciált”, hozzájárul munkahelyek teremtéséhez és a gazdasági növekedéshez. A fejlett piacgazdaságokban nagyobb hangsúlyt fektetnek a gazdaságpolitikai intézkedésekre (az adózási, adminisztratív, a foglalkoztatással kapcsolatos terhek enyhítésére), a kicsiknek is kedvező makro- és mikrogazdasági környezet megteremtésére, az infrastruktúra fejlesztésre, a helyi programokra, a képzésre, tanácsadásra, de pénzügyi támogatás is létezik.

A pénzügyinek nevezhető támogatás elsősorban hitelgarancia-nyújtás formájában történik, állami finanszírozással. Olyan vállalkozások folyamodhatnak hitelgaranciáért, amelyeknek garancia híján a bankok nem nyújtanának hitelt, mert nem tudnak megfelelő fedezetet felmutatni.

Néhány európai ország kisvállalkozás-támogatási konstrukciói⁶

Ausztriában a gazdasági minisztériummal együtt külön bank segíti a fiatal vállalkozókat. A Burgesbank nem közvetlenül áll kapcsolatban az ügyfelekkel: a kérelmeket a bankok továbbítják hozzá. A Burgesbank mindenképp a kezességet vállalja. Az új vállalkozók vissza nem térítendő támogatást is kaphatnak, mégpedig a hitel tíz százalékát akkor, ha az nem haladja meg a teljes alapítási költség 70 százalékát, és nem több 2 millió schillingnél (*Üzleti* 7, 1997. január 20.).

Hollandiában speciális hitelgarancia-program működik a kisvállalkozások segítésére. A támogatás hatásosságát vitatják, egyes kutatók úgy ítélik meg, hogy egy ilyenfajta program inkább az „adósság kultúra” terjesztéséhez járul hozzá, mintsem a vállalkozói kultúra szintjének emeléséhez (*Kaufmann-Kokalj* [1996], idézi: *OECD* [1998b]). A tények azonban azt mutatják, hogy a hitelgarancia-támogatás egyharmada kezdő vállalkozásoknak jut, az összege pedig olyan alacsony, hogy nem teremt konkurenciát a profitorientált hitelpiacon.

Nagy-Britanniában a hitelgarancia-program (angol rövidítése: LGS) a hitel 70 százalékáig nyújt a bankok számára garanciát. Ez az arány a hátrányos helyzetű régiókban eléri a 85 százalékot is. A program indulásakor, a nyolcvanas évek elején, a hitelben részesült vállalkozások 40 százaléka bukott meg. A program reformjával – amelynek során a

⁵ Ez a megkülönböztetés azért tűnik fontosnak, mert a magyar mikrohitelprogram bírálói sokszor a mikrohitel-mozgalom célkitűzéseit kéri számon a programon. Kétségtelen, ha a magyar mikrohitelprogram részt venne a mikrohitel-mozgalomban, a számonkérés jogos lenne.

⁶ Ebben az alfejezetben néhány európai piacgazdaság kisvállalkozás-támogatási konstrukcióit foglaljuk össze főleg OECD-tanulmányokra támaszkodva.

bankok jobban megszárték, hogy melyik vállalkozásnak nyújtsanak hitelt – a bukási arány 15 százalékra csökkent (OECD [1998c]).

Spanyolországban – hogy egy kevésbé fejlett gazdaságról is szó essék – a kisvállalkozások ugyancsak nehezen jutnak hitelhez. A hitelfelvétel a vállalkozások részéről nagyon kockázatos, mert egészen 1997-ig rendkívül magasak voltak a kamatok. Ennél is nagyobb erő tartja vissza a bankokat, amelyek tradicionálisan a régóta működő, stabil és nagyobb vállalkozásoknak nyújtanak inkább hitelt, nem pedig a kezdő kicsiknek. A kisvállalkozásokat támogató legújabb – három évre szóló – programot 1997-ben indították újtára Spanyolországban. A többféle eszközt alkalmazó programot 50 százalékban az Európai Unió finanszírozza, de a legkevesbé fejlett régiókban az uniós támogatás aránya eléri a 70 százalékot is. Főként információkkal és tanácsokkal segítik a kisvállalkozásokat. A vállalkozások közötti együttműködés lehetőségeit kívánják megteremteni, és különös hangsúlyt fektetnek az innovációra. A pénzügyi támogatás elsősorban hitelgarancia formáját ölti, és olyan szervezetekre koncentrál, amelyek a vállalkozások számára nyújtanak szolgáltatásokat. (Ezek az úgynevezett közvetítő szervezetek, többnyire nonprofitok.) További cél, hogy segítsenek a helyi és központi támogatások koordinálásában, beleértve az EU-alapokat is (OECD [1998b]).

A fejlett országokban a kisvállalkozások pénzügyi támogatása általában, de nem kizárólag, a garancianyújtásra összpontosít, hogy a kicsik számára is lehetővé váljék a bankhitelek felvétele, míg maga a hitelezés a bankok feladata. A kisvállalkozások két csoportjára helyeznek különös hangsúlyt: a kezdőkre és az elmaradott régiókban működőkre.

Kutatások ugyanakkor arra utalnak, hogy a fejlett országok többségében a kisvállalkozások számára nem a finanszírozás, a hitelhez jutás kérdése a legfontosabb. (Ez egyébként Magyarországon is így van.) A kutatók ezt azzal magyarázzák, hogy a kis, családi vállalkozások nem akarnak növekedni, és különösen óvakodnak az *adósságcsapdától* (OECD [1998c]). A nagyobb, növekedésorientált vállalkozások számára viszont problémát jelent a hitelhiány. A kicsik, a kezdők inkább a gazdálkodási, piaci ismeretek hiányát érzékelik. A kormányok ezen a gondon olyan nonprofit szervezetek támogatásával kívánják segíteni, amelyek tanácsadással foglalkoznak.

A mikrovállalkozások dominanciája a gazdálkodó szervezetek között a kevésbé fejlett gazdaságokra jellemző. Európában Portugáliában és Görögországban az ezer lakosra jutó mikroszervezetek száma meghaladja a hatvanat, hasonlóan magas ez az arány Törökországban, Mexikóban. Ennél valamivel alacsonyabb, de még mindig 50–59 között van az ezer lakosra jutó mikrovállalkozások száma Olaszországban, Spanyolországban. Az ellenkező póluson a legalacsonyabb az önfoglalkoztatók és mikrovállalkozások aránya Dániában, Ausztriában és Németországban, illetve az Egyesült Államokban.

Az önfoglalkoztatóvá válást segítő program Magyarországon

Az állami foglalkoztatáspolitikai egyik célkitűzése, hogy a munkaügyi központokon keresztül állami támogatással segítse azokat a munkanélkülieket, akik képesek lehetnek megélhetésüket önfoglalkoztatóként megoldani. Az önfoglalkoztatói program és a vállalkozóvá válást támogató konstrukció szolgálja ezt a célt.⁷ Az aktív foglalkoztatáspolitikai eszközök közül az önfoglalkoztatóvá-vállalkozóvá válást segítő programok néhány ezer munkanélkülit érnek el,⁸ többnyire olyanokat, akik a támogatás nélkül is önálló tevé-

⁷ A munkanélküliek vállalkozóvá válásának támogatása, 1991. évi IV. törvény (foglalkoztatási törvény). Az önfoglalkoztatók munkahelyteremtésének támogatása, 1996. évi CVII. törvény a foglalkoztatási törvény módosításáról, hatályba lépett: 1997. január 1. (lásd Frey [1998]).

⁸ A konstrukcióban részt vevők számáról OMMK-statisztikák tájékoztatnak, és a munkaügyi központok úgynevezett monitoringvizsgálattal követik is az általuk támogatott vállalkozók sorsát.

kenységbe fogtak volna. (Frey [1995]) Jelenleg folyó interjúk kutatásunk⁹ megerősíti a korábbi vizsgálatok eredményét, de rámutat arra a tényre is, hogy helyi szinten (egy-egy városban és vonzásokörzetében) a kormányzati és nonprofit szervezetek között sokszor termékeny kooperáció alakul ki. Ennek eredményeként az életképesnek bizonyuló vállalkozások *lépcsőzetes* támogatásban részesülnek, indulásuk néhány tízezer forintos állami támogatásnak köszönhető, amit félmillió kamatmentes állami hitel követ, majd egymillió forint támogatott mikrohitel segíti a vállalkozás fejlesztését.

A mikrovállalkozások támogatása Magyarországon

A Mikrohitel elnevezésű program egyike a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány kisvállalkozásokat támogató konstrukcióinak. A magyar mikrohitel-konstrukció az Európai Unió PHARE-programjának kezdeményezésére született a magyar kormány társfinanszírozásában, és a PHARE-program által megfogalmazott szabályokat követve nyújt hiteleket, valamint más, nem pénzügyi szolgáltatásokat mikrovállalkozásoknak. A mikrohitel támogatott hitel, a legmagasabb felvehető összeg jelenleg egymillió forint. A hitelre jogosult vállalkozások foglalkoztatotti létszáma maximum tíz fő, saját vagyona nem haladhatja meg a 2,5 millió forintot, éves bevétele pedig nem lehet több 8 millió, illetve kereskedelmi vállalkozások esetében 10 millió forintnál. A hitel három év futamidejű, fél év türelmi idővel. A program 1992-ben indult, akkor még csak hat megyében. A konstrukciót a már minden megyében megalakult helyi vállalkozásfejlesztési alapítványok működtetik, azaz húsz helyi szervezet, amelyeknek a munkáját az országban összesen 150 aliroda segíti.

A magyar mikrohitelprogramnak sajátos feladatot kell teljesítenie. Az induló vállalkozások tőkéhez juttatásával kapcsolatos gondokat kívánja enyhíteni, amely, mint láttuk, világszerte kihívás a kormányok számára. Indokolt-e, és ha igen, mivel ez az egyedülálló konstrukció?

A válasz megfogalmazásához mindenekelőtt némi áttekintést kell nyújtanunk a vállalkozások számbeli növekedéséről Magyarországon a kilencvenes években. E növekedés a kilencvenes évek első felében tetőzött. A vállalkozások az évtized elején szinte gomba módra szaporodtak: évente átlagosan 150-160 ezerrel nőtt számuk, s ez az ütem csak az évtized közepe óta lassul (KFI [1997]).

Magyarországon 1996-ban több mint 90 ezerrel emelkedett a működő vállalkozások száma; ez a nettó növekmény. Az új vállalkozások száma ennél több volt, hiszen a növekményben nem jelennek meg az évközben megszűnt vállalkozások. Magyarországon nem publikálják a megszűnt vállalkozások számát, de szociológiai kutatások alapján feltételezzük, hogy évente a kisvállalkozásoknak mintegy 10 százaléka szűnik meg.¹⁰ Ha tehát a mintegy 600 ezer működő vállalkozásból 60 ezer szűnt meg, és 1995 és 1996 között 90 ezres nettó növekedés következett be, akkor Magyarországon még 1996-ban is mintegy másfélszázezer vállalkozás indult.

A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet évkönyve APEH-adatok alapján számolt: ezek szerint az információk szerint 1996-ban az összes működő egyéni vállalkozás 24,6 százaléka szűnt meg az adott évben, 13,6 százaléka indult, és 3 százaléka indult és még abban az évben meg is szűnt (KFI [1998]). Tehát másfélszer annyi vállalkozás szűnt meg, mint ahány indult. Az évkönyv 1997-es adatokat is közöl, abban az évben még „hátrányosabb” volt az indulás és megszűnés aránya, csaknem kétszer annyi vállalkozás szűnt meg, mint ahány indult. A társas

⁹ A kutatást a Közös a Jövő Munkahelyeiért Alapítvány támogatja.

¹⁰ Egy 1996-os szociológiai kutatás a vállalkozások megszűnéséről éves szinten mintegy 10 százalékos csökkenést mutatott (Czakó [1998]).

vállalkozások száma viszont imponáló nettó növekedést mutatott: 1996-ban 20,1 százalék indult, 5,2 százalék szűnt meg, 1997-ben 16,3 százalék indult, és 4,3 százalék szűnt meg.

Feltételezhető, hogy a két ellentétes tendencia részben annak eredménye, hogy az egyéni vállalkozások egy része átalakul, és társas formában működik tovább. A kilencvenes évek közepe óta tartó tendencia, hogy *míg a mikrovállalkozások száma folyamatosan – ha lassuló ütemben is – növekszik, az egyéniék aránya ezen belül csökken.*

A kis- (inkább mikro-) vállalkozások tehát szinte egy időben tömegesen jelentek meg a magyar gazdaságban: ez volt a társadalom egyik válasza a privatizációra, a munkanélküliségre, a nagyvállalatok szétbomlására. Ezek a múlt nélküli kisvállalkozások elsősorban saját és családi felhalmozás eredményeként tudtak elindulni. Hasonlítanak ebben a piacgazdaságok induló kisvállalkozásaira. Különböznek azonban ezektől abban, hogy a vállalkozás indítását nem előzte meg hosszú évek készülődése (családi felhalmozás), tudatos tervezés és építkezés. Vagyis szinte minimális, az induláshoz is alig elegendő saját tőkével kezdtek, ami a piaci versenyben való talpon maradáshoz pedig bizonyosan kevés. Persze a versenytársak is többnyire kiegészítendőek, közülük az marad életben (a nem túl tágas piacon), amelyik jobban meg tud felelni a piaci követelményeknek. Ehhez pedig többnyire legalább valami csekély beruházás szükséges, gép, berendezés, szállítóeszköz, esetleg ingatlan. A kérdés, hogy honnan szerezhető meg az induláshoz, illetve a fejlesztéshez szükséges pénz? Jelentősebb beruházás költségeit egy induló mikrovállalkozás nem képes gazdasági tevékenységével előteremteni. Arról már volt szó, hogy a bankok – a kockázatoság és a rentabilitási problémák miatt – Magyarországon sem nyújtanak hitelt egy kezdő vállalkozásnak.

Az itt megjelenő piaci rést kívánta legalábbis részlegesen kitölteni a PHARE-támogatásból és a társfinanszírozással hozzá kapcsolódó kormányzati alapokból létesített mikrohitelalap. A magyar mikrohitel-konstrukció eltérése a külföldön már bejáratott formáktól tehát azzal magyarázható, hogy átalakulóban lévő gazdaságról van szó, ahol egy időben tömegesen jöttek létre mikrovállalkozások. Ezért a PHARE-program támogatásával elindított mikrohitelprogram a piacgazdaságra való áttéréssel együtt járó számos probléma megoldásához, enyhítéséhez próbál segítséget nyújtani. A program legfontosabb célkitűzése, hogy olyan vállalkozókat juttasson hitelhez, akik a kereskedelmi bankoknak nem partnerei. Emellett a támogatott körből olyan vállalkozásokat kíván „kinevelni”, amelyek majdan a kereskedelmi bankok potenciális partnereivé válnak. Ezért van az, hogy a támogatás célja nemcsak a fejlődő országokban, illetve elmaradott régiókban élők támogatásától tér el, de különbözik a fejlett piacgazdaságokban alkalmazott kis- és középvállalkozásokat támogató programoktól is. Egyedi vonásai annak az egyedi folyamatnak tulajdoníthatók, melynek során szinte egyik percről a másikra, robbanásszerűen jelentek meg a piacon mikrovállalkozások százazrei, melyek többsége híján volt tőkének, piaci tapasztalatnak és a vállalkozási kultúrának általában. Erre a tömeges jelenségre kellett és kell válaszolnia a kisvállalkozásokat támogató programoknak.

Az átmenet gazdaságaiban még egy jelentős tényezőt kell figyelembe vennünk, amikor a mikrovállalkozásokat támogató politikát értékeljük. Az a munkavégzés, ami az informális – nem regisztrált – gazdaságban zajlik, de nem azonosítható teljes egészében a feketegazdasággal, olyan támogatásokkal hozható át a szervezett, intézményesült gazdaságba, amely a munkát végző számára kiállja egy költség-haszon-vizsgálat próbáját: ha több előnnyel jár önfoglalkoztatóvá válni, mint adószám nélkül dolgozni, a „munkavállaló” valószínűleg vállalkozóként regisztráltatja magát, és adófizetővé válik.¹¹ Elképzel-

¹¹ Hogy a nem legális, nem regisztrált gazdaságból a munkavállalás „átemelése” a regisztrált gazdaságba az egyik célja a vállalkozások támogatásnak, azt nemcsak önfoglalkoztatói-vállalkozói támogatással foglalkozó szakemberek fogalmazták meg, hanem említést tesz róla több, a kelet-európai vállalkozási szektorral (is) foglalkozó OECD-tanulmány is (OECD [1998a], OECD [1998d]).

hető persze, hogy a tevékenysége nem nyereséges, emiatt adót nem fizet, nem hoz bevételt a költségvetésnek. Ez esetben azonban azt a megtakarítást kellene számba vennünk, ami abból származik, hogy nem szorul – munkanélküliként – szociális támogatásra.

A mikrovállalkozások növekedési esélyei

Az önfoglalkoztatók, pontosabban a családi gazdálkodó szervezetek és az alkalmazottakat is foglalkoztató vállalkozások között éles határvonal húzódik. Vannak azonban olyan kutatások, amelyek arra utalnak, hogy ez a határ átléphető: nem kizárt, hogy valaki önfoglalkoztatóból tényleges vállalkozóvá váljon, bár kétségtelen, hogy ez nem gyakori, és az önfoglalkoztatónak csak bizonyos csoportjaiban figyelhető meg. A kisvállalkozók gazdálkodói magatartását számos empirikus vizsgálat tárta fel. A kilencvenes évek óta több, interjúkra támaszkodó elemzés (lásd például Kuczsi Tibor és Laki Mihály kutatásait) jelent meg.

A vállalkozások beruházási magatartása és a létszámnövekedés

A rendszerváltást követő első országos reprezentatív mintán alapuló *kisvállalkozói felvételle* 1993-ban került sor. Az ötven fő alatti, nem mezőgazdasági vállalkozásokra vonatkozó kérdőíves felmérés a vállalkozások születését, működési sajátosságait vizsgálta. Ennek a kutatásnak egyik – témánk szempontjából legfontosabb – eredménye az volt, hogy kimutatta: a gomba módra szaporodó gazdálkodó egységek létrejötte szoros összefüggésben van tulajdonosaik megingott munkahelyi pozíciójával. *Az új vállalkozók* (akik 1990 után lettek önállók) *csaknem kétharmada vagy munkanélküliként kezdett önálló tevékenységbe, vagy úgy ítélte meg, hogy munkahelye és állása bizonytalanná vált, és ezért „előremenekülésképpen” választotta az önálló egzisztenciát* (Czakó és szerzőtársai [1994]). Ők tehát nemcsak a szó munkajogi, hanem eredeti értelmében is önfoglalkoztatók: munkahelyet teremtettek maguknak. A foglalkoztatottak számának meredek zuhanása a kilencvenes évek elején e nélkül az „állampolgári” munkahely-teremtés nélkül még radikálisabb lett volna.

1996-ban újra felkerestük az 1993-ban megkérdezett vállalkozásokat.¹² Egyharmaduk a két kérdés között eltelt két és fél év alatt megszűnt. Legnagyobb arányban a mellékfoglalkozásúak, azon belül is a kereskedelmi láncok ügynökei adták vissza a vállalkozói igazolványukat, miután kiegészítő jövedelemmel kapcsolatos várakozásaik nem teljesültek. A kutatás által regisztrált megszűnési arány nemzetközi adatok tükrében nem mondható drámainak, a visszavonulás nem volt gyakoribb a magyar vállalkozások körében, mint a fejlett országokban. Európában ugyanis az induló vállalkozásoknak 80 százaléka működik egy év, 65 százaléka három év és a fele öt év elteltével is (Eurostat [1996]). A kutatói várakozásokkal ellentétben éppen nem az úgynevezett kényszervállalkozók (a munkanélküliség elől előremenekülő) „buktak meg”, hanem azok, akik a piaczgazdaság kínálta lehetőségeket túlbecsülték, gyors meggazdagodásban bízva váltottak ki vállalkozói igazolványt. Interjúk tapasztalatai is igazolják, hogy a kényszerből önállósodók inkább tudatában vannak annak, hogy a piaci lehetőségeket fel kell mérni, a kapcsolatokat mozgósítani kell, mielőtt elindítják saját vállalkozásukat.

A követéses vizsgálat nemcsak a megszűnést dokumentálta, hanem a túlélő vállalkozások működésében a megfigyelt két és fél év alatt végbement változásokat – így a növeke-

¹² A követéses vizsgálatot egy nagyobb kutatócsoport tervezte meg és bonyolította le Lengyel György (Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem) irányításával és a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány támogatásával. Publikált eredményeit lásd Lengyel és szerzőtársai [1997].

dést vagy a visszahúzóást – is. A vállalkozások növekedésének/visszahúzóadásának egyik módja a *jogi forma* váltása. A vállalkozások jogi formája 1993-ban és 1996-ban az esetek nagyobb részében megegyezett. *A kisebb arányú elmozdulások azonban arra utalnak, hogy egyfajta „cégesedési” folyamat indult meg.* A működő vállalkozások között ugyanis az 1993-ban egyéni vállalkozások 90,9 százaléka 1996-ban is egyéniként működött, 4,3 százaléuk viszont már bt.-ként működött tovább és másik 4,8 százaléuk átalakult kft.-vé. Az 1993-as bt.-k 4,9 százaléka alakult át kft.-vé. Az ellenkező előjelű formaváltás ritkább volt, az 1993-as kft.-k 2,4 százalékából lett bt., 0,6 százalékából egyéni vállalkozás, a bt.-knek pedig 1,7 százalékából alakult egyéni vállalkozás. A vizsgált működő vállalkozók teljes körében a „felfelé” változás volt gyakoribb. A formaváltást persze gyakran adózási és más vállalkozásokkal kapcsolatos intézkedések „inspirálják”. A vállalkozók igyekeznek követni az éppen érvényes jogszabályokat, és a legéletképesebbek mindig megkeresik a számukra legkedvezőbb jogi formát. A formaváltás azonban költségekkel és adminisztrációs terhekkel is jár, ezt csak a biztos lábakon álló szervezetek engedhetik meg maguknak, tehát valószínűleg nem tévedés a formaváltást növekedésnek értelmeznünk. Hozzá kell tennünk, hogy a gazdálkodási formának nemcsak jogi szempontból van egyfajta rangsora, hanem a munkahelyteremtést tekintve is. *Minél jobban elkülönül egy vállalkozás a családtól, háztartástól, annál nagyobb a valószínűsége létszám szempontjából is a további növekedésének.*

A mintába került vállalkozások átlagos létszáma¹³ a talpon maradt vállalkozásokban 3,2 fő volt, a megszűntek még ennél is kevesebb személyt foglalkoztattak. A kisvállalkozások többsége egyszemélyesként (56 százalék) vagy kétszemélyesként (15 százalék) működött. A nagyobbak sem igen lépték át a mikrovállalkozások kategóriahatárát: 3–5 főt foglalkoztatott a szervezetek 15, 6–10 főt 6 százaléka. A vállalkozások mindössze 6 százalékban haladta meg a 10 főt a tulajdonosok és alkalmazottak együttes száma.¹⁴

A szervezetek több mint háromnegyedében nem változott a létszám a két kérdezés között eltelt időszakban, 10,6 százalékukban csökkent, 11,5 százalékukban nőtt a foglalkoztatotti létszám. A mikrók meghatározott körében mutatkozott dinamikusabb létszámváltozás, bővítés és szűkítés egyaránt.

Az egyéni vállalkozásokra ugyanis kevésbé volt jellemző a növekedés és a csökkenés (8 százaléuk dolgozott több munkatárssal, mint korábban, 7 százaléuk pedig kevesebb), a társas szervezetekben ennél jóval határozottabb változásokat lehetett megfigyelni: mind a növekedés, mind a csökkenés erre a körre volt jellemző inkább. A bt.-k 21 százalékában, a kft.-k 26 százalékában nőtt a létszám a vizsgált két és fél évben, és csökkenést is a társas vállalkozásokban regisztrálhattunk nagyobb arányban: a bt.-k 18 százalékában, a kft.-k 29 százalékában csökkent a létszám. Bár a létszámváltozás egyenlegéről nincsenek pontos adataink, a fenti adatok alapján feltételezhető, hogy a mikro- és kisvállalkozások nettó létszámmegtartók voltak, vagyis ebben a körben nem csökkent a foglalkoztatottak száma. A nagyobb szervezetek folyamatos létszámcsökkenését azonban nem tudták ellensúlyozni, nem tudták felszívni az onnan elbocsátott alkalmazottakat.

A vállalkozások tevékenységének jellege kevésbé befolyásolta a létszámváltozást. Érdekes az összefüggés a foglalkoztatottak száma és annak változása között. A létszám a megfigyelt vállalkozói körön belül a legkisebb szervezetekben nem változott (átlagos foglalkoztatotti létszám 1,7 fő), csökkent a közepesnek tekinthetőkben (átlag 4,6 fő), és nőtt a „legnagyobbakban” (átlag 9,2 fő). A legnagyobbak már a növekedés révén érték el

¹³ Tulajdonos és alkalmazott együtt, teljes és részmunkaidősök együttesen.

¹⁴ Hangsúlyoznunk kell, hogy ezek a létszám adatok szociológiai vizsgálat eredményei. Makrosztatistikákra támaszkodó kutatások a kisvállalkozatokban jóval alacsonyabb létszámot mutatnak ki, lásd például *Laky* [1998]. Módszertani fejtegetésekre itt nem szeretnénk bocsátkozni, minden bizonnyal másképp és más okok folytán torzít a makrosztatistika, mint azok az adatok, amelyekre mi alapozzuk fejtegetéseinket.

a magasabb foglalkoztatotti számot, azaz a nagyobb létszám nem annyira az indulásra volt jellemző, hanem a működés során a tevékenység és a piac szélesedése hozta magával. A rugalmas, „piacérzékeny” szervezetek a kezdeti létszámot annak függvényében változtatták, hogy mennyire „jött be az üzlet”: ha termékeikre, szolgáltatásaikra nagy volt a kereslet, növelték a létszámot, ha nem sikerült a fizetőképes keresletet pontosan eltalálni, akkor csökkentették.

A „nagyszervezetek” csak a vizsgált sokaságban tekinthetők nagynak, foglalkoztatotti létszámuk alapján még mindig a mikrokategoriába tartoznak. Nem elképzelhetetlen azonban, hogy növekedésük nem áll meg, és a bővülő szervezeteknek legalább egy része lassan bekerül a kis- vagy akár a középvállalkozások mezőnyébe.

A kutatás alkalmas volt arra is, hogy ellenőrizzük, van-e összefüggés a létszám növekedése és a beruházási szándékok, a hitelfelvétel között. Igaz-e, hogy azok a vállalkozások, amelyek tőkebevonást hajtottak végre, a szervezet fejlesztésére törekedtek, inkább emelték létszámukat is.

A mikro- és kisvállalkozások több mint kétharmada semmiféle tőkét nem vont be két és fél év alatt. Egyértelműen érvényesült az az összefüggés, hogy a létszámot inkább azok a vállalkozók növelték, akik a vállalkozás működéséhez, fejlesztéséhez külső tőkét vontak be (1. táblázat).

1. táblázat

A mikro- és kisvállalkozások létszámváltozása a tőkebevonása szerint, 1993–1996 között

Hitelfelvétel, tőkebevonás	A foglalkoztatottak létszáma					N	Átlagos létszám (fő)
	nem változott	csökkent	nőtt	ingadozott	összesen		
Volt	64,7	15,0	19,0	1,3	100,0	298	4,3
Nem volt	81,2	8,7	8,2	1,5	100,0	630	2,6

Forrás: A mikro- és kisvállalkozások követéses vizsgálata, 1993–1996, saját számítás.

Tőkebevonással, hitelfelvétellel a mikrovállalkozásoknak csak egyharmada élt. (Persze a hitelfelvétel nem mindig jelent fejlesztést, az esetek egy részében a súlyos likviditási gondok áthidalására szolgál a hitel.) Mivel a kérdés úgy szólt, hogy „a vállalkozás működéséhez, fejlesztéséhez szükség volt-e hitel felvételére”, ezért arra gondolhatunk, hogy a hitellel élő vállalkozások többsége mégiscsak fejlesztett, ehhez kellett a hitel. A létszám alakulása két dolgot tükröz: a fejlesztő vállalkozások nagyobb létszámúak azoknál, amelyek nem vontak be tőkét, és nemcsak nagyobbak, de hajlamosabbak is arra, hogy a vállalkozásban (létszám tekintetében legalábbis mindenképpen) mozgás, változás történjék. Egyértelműen többen vannak közöttük, akik növelték a létszámot, és emellett a létszámcsökkentők aránya is jelentősebb, mint a másik csoportban.

A hitellel történő forrásbővítés többnyire nem a pénzpiacra történik. Közismert, hogy a leggyakoribb a családi és a baráti kölcsön, a bankkölcsönök csak a harmadik forrást jelentik a mintába bevont vállalkozások számára (*Czakó és szerzőtársai* [1994]). Mindenesetre tény, hogy a tőkebevonással élő vállalkozások mintegy ötödében növekedett a foglalkoztatottak létszáma, és ennél kisebb, de nem jelentéktelen hányadukban létszámcsökkenés következett be. A másik csoportra leginkább a változatlanág jellemző, nem fejlesztenek, nem történik beruházás, és nem változtatják a létszámot sem. Ez az a csoport, amelyben általában a családtagok alkotják a vállalkozás bázisát, a gazdálkodás legfőbb célja is a család megélhetésének biztosítása, és ez az a kör, amelyik semmilyen tekintetben sem kíván növekedni, változtatni. Ha bővítés történik, azt megoldják saját

forrásból, nem vállalnak kockázatot, kerülik az adósságsapdát. Különösen tartanak a bankoktól, amelyek fedezetet kérnek, és beletekintenek a vállalkozás gazdálkodásába is.

A növekedésnek – a piac- és tevékenységbővítésnek – számos más formája is lehet, és ezekhez a változtatásokhoz sokszor nincs is szükség tőkebevonásra. A tőkebevonás azonban többnyire annak a jele, hogy a vállalkozás tulajdonosa többet akar az egyszerű megélhetésnél, és feltételezhető, hogy ennek a fajta attitűdnek előbb vagy utóbb következménye a létszám-bővítés is. A növekvő vállalkozások tulajdonosainak csaknem fele, 48 százaléka végzett főiskolát vagy egyetemet, míg a másik csoportban a diplomások aránya 29 százalék volt. Ezek az adatok arra utalnak, hogy *a diplomások vállalkozásai az alacsonyabb végzettségűekénél inkább terjeszkednek, az értelmiségiek piacra merészkedő részesikeres, mentalitása is különbözik a családi vállalkozások tulajdonosaiétól.*

A továbbiakban néhány olyan szociológiai kutatás témánkat érintő eredményeit elemezzük, amelyek alanyai forrásbővítő, hitelt felvevő mikrovállalkozások voltak. Két szociológiai felvétel is készült a mikrohitelre pályázó magyar kisvállalkozásokról: az egyik a vidéki, a másik a fővárosi mikrovállalkozók összetételével és gazdálkodási sajátosságaival foglalkozott. A vidéki mikrohitel-kutatás alanyai olyan vállalkozók voltak, akik 1992 és 1995 között pályáztak hitelre, a fővárosiak 1995 és 1997 között.¹⁵

Forrásbővítés mikrohitellel

A mikrohitel-kutatások egyik eredményeként kimutatható, hogy a támogatás eszköz a munkanélküliség enyhítésére is, elsősorban vidéken, azokban a régiókban, ahol igen magas a munkanélküliségi ráta. A munkahelyteremtés ugyan nem szerepelt a mikrohitel-konstrukció kinyilvánított céljai között, a helyi sajátosságok előtérbe kerülésével azonban a mikrohitelket megítélő bizottságok nem térhetnek ki ez alól a feladat alól sem.

Vidéken a mikrohitelben részesültek egytizede a hitel megítélése előtt munka nélkül volt, és a vállalkozás elindítását többnyire attól tette függővé, hogy a hitel biztosítjaca számára a szükséges kezdőtőkét. Budapesten a mikrohitel-konstrukció nem jelentette a vidékihez hasonló mértékben a közvetlen munkanélküliből önfoglalkoztatóvá válás támogatását. A fővárosban egyrészt a pályázók között is kisebb volt a munkanélküliek aránya, másrészt a bizottságok hátrányban részesítették őket, jobban bízva azokban a vállalkozókban, akiknek már legalább némi vállalkozói vagy szakmai tapasztalatuk volt.

A mikrohitel eredményességének megítélésében azt is figyelembe kell venni, hogy a támogatott vállalkozások hány százaléka marad életben, mekkora arányban képesek probléma és gond nélkül fizetni a kamatokat és törleszteni a hitelt, valamint hogy az eszközökben fejlődő vállalkozások tudnak-e új munkahelyeket is teremteni. Azaz kérdés, hogy a „tőkeemeléssel” jár-e együtt munkahelyteremtés is?

Az eddigi eredmények inkább azt az álláspontot látszanak igazolni, amely szerint a *mikrovállalkozásoktól nem várható lényeges munkahelyfejlesztés.* A mikrohitelt igénybe vevő vállalkozások persze a kis gazdálkodó egységeknek sok szempontból különleges csoportját alkotják. Nagy részük kezdő vállalkozás, a hitelt sokszor az induláshoz szükséges gépek, eszközök, berendezések beszerzésére kérik és fordítják, esetleg meglévő ingatlan átalakítására használják. Sok közöttük az olyan vállalkozás is, amely a szükséges forgótőkével sem rendelkezik. A mikrohitelt igénybe vevő vállalkozások tehát alapvető fejlesztési gondokkal küzdenek, ezért a munkahelyteremtés nyilvánvalóan sokadrangú szempont a

¹⁵ A kutatásokat a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány támogatta. A vidéki felvétel részletes eredményeit lásd *Vajda* [1996], a fővárosi kutatást a szerző Czakó Ágnessel közösen végezte. Részletes eredményei megtekinthetők: *Czakó-Vajda* [1998].

működésük szempontjából. Ha ezt a körülményt is figyelembe vesszük, talán másképpen ítéltethető meg az az alacsony munkahely-teremtési hányad, amely a hitellel vállalkozókat ebben a szférában jellemzi. A másik alapvető kérdés, amit nem szabad szem elől tévesztelnünk: a családi vállalkozások egyik jellegzetessége, hogy nem szívesen foglalkoztatnak „külső” munkaerőt, a vállalkozás motorja a bizalom, amely a családon belül többnyire biztosítható, de külsők belépésével meginoghat. Ezek a sajátosságok is erősítik azt a tendenciát, hogy a mikrohitellel vállalkozók az alacsony létszámnövelők körébe tartoznak.

Ezzel az érveléssel szemben viszont felvethető, hogy a „tipikus” kisvállalkozások éppen-séggel kerülnek az „adósságcsapdát”, ha fejlesztési szándékaik vannak, azt saját bevételből teremtik elő, és a mindenképp tőkebevonásra szorulóknak igyekeznek azt családi kölcsönökből megoldani. Ebből a nézőpontból a *mikrohitellel* vállalkozók a vállalkozók *dinamikusabb*, kevésbé kockázatkerülő típusát alkotják, akik tehát szükségét érzik a fejlesztésnek. Ezért éppen-séggel lehet, hogy ez a fejlesztés a munkaerő-bevonásban is megjelenik.

A mikrohitellel támogatott vállalkozások létszámának alakulása

A mikrohitellel támogatott vállalkozásoknak az a sajátossága tehát, hogy a vállalkozást fejleszteni kívánják, beruházásokat terveznek, és ehhez külső forrásért jelentkeznek, amellett szól, hogy nem zárkoznak el a vállalkozás növelésétől, és ebbe beleérthető a létszámnövelés is. Mindezeknek a megfontolásoknak figyelembevételével nézzük meg, hogy története létszámnövekedés a mikrohitellel vállalkozók körében, illetve tapasztalható-e részükről olyan szándék, hogy további munkaerőt vonnak be a vállalkozás tevékenységébe.

A mikrohitel-kutatás eredményei arra utalnak, hogy *vidéken* a foglalkoztatottak számában a vállalkozások többségében nem történt változás. A vállalkozások 12 százalékában a hitel felvételét és a beruházás végrehajtását követően történt *létszámemelkedés*. A vállalkozásoknak mindössze 0,9 százalékában csökkent a foglalkoztatottak száma. Létszámcsökkenés elsősorban a legtöbb alkalmazottat foglalkoztató építőipari cégeknél következett be, növekedés is az átlagosnál magasabb létszámú vállalkozásokban történt. Az átlagos, 1,7 személyt alkalmazó vállalkozások létszáma nem változott.

A fővárosi vállalkozások többségének létszáma sem változott a beruházást követően, 25 százalék foglalkoztatottainak száma növekedett, 0,8 százaléké csökkent. Létszámnövekedés elsősorban a nagykereskedelemben és a vendéglátásban volt tapasztalható, azokban az ágazatokban tehát, amelyek a mikrohitel-pályázat beadásakor is az átlagosnál nagyobb létszámmal dolgoztak, de minden ágazatban voltak olyan vállalkozások, ahol nőtt a foglalkoztatotti létszám. Az 1993–1996-os követéses felvétel elemzése során tapasztaltakhoz hasonlóan a mikrohitelben részesült vállalkozások között is a kft.-kben és bt.-kben volt megfigyelhető az átlagost meghaladó létszámnövekedés. Az egyéni vállalkozók maradtak a szűk családi körben.

Budapesten a beruházást követően jelentősebb volt a létszámnövekedés, mint vidéken. A fővárosi munkahelyteremtés előnyösebb helyzete az ott működő vállalkozásoknak a vidékitől eltérő stratégiája okozza.

A *fővárosban* mind az egyéni, mind a nem jogi személyiségű, mind pedig a jogi személyiségű vállalkozások nagyobb arányban hajtottak végre *létszámfejlesztést*, mint a megfelelő jogi formában működő vidéki vállalkozások. A vállalkozásoknak az a jogi forma szerinti rangsora, amelyet a fenti felsorolás jelez, egyben a háztartástól való elszakadás fokozatait is követi a fenti sorrendben, és minél jobban eltávolodik a vállalkozás a háztartástól, családtól, annál nagyobb létszámfejlesztésre hajlandó. A másik magyarázata a fővárosi nagyobb létszámnövelési hajlandóságnak, hogy Budapesten sokkal több nem egyéni vállalkozás került a programba, mint vidéken, és ezek a társas vállalkozások – a háztartástól való elszakadás távolságával egyenes arányban – minden eddigi tapasztalat szerint egyre inten-

zívebb létszámnövelők (munkahelyteremtők). Ezeket az állításainkat a fent említett két mikrohitel-kutatás alapján összeállított 2. táblázat adatai is bizonyítják.

2. táblázat

Létszámnövelés a mikrohitellel vállalkozók körében jogi forma szerint

Jogi forma	Mikrohitellel vállalkozók létszámnövelési aránya		A létszámukat növelők megoszlása	
	Budapest*	vidék**	Budapest*	vidék**
Egyéni vállalkozás	20,6	10,6	50,7	70,4
Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás	31,7	16,8	33,0	15,1
Jogi személyiségű társas vállalkozás	42,8	30,4	15,0	3,7
Egyéb és ismeretlen	0,0	8,8	1,3	10,8
Együtt	27,3	12,1	100,0	100,0

* Mikrohitelre pályázó vállalkozók a fővárosban, 1995–1997.

** Mikrohitelre pályázó vállalkozók vidéken, 1992–1995.

Forrás: saját számítások.

A beruházást, fejlesztést tehát a fővárosi kft.-k csaknem felénél létszámnövelés is követte, a legalacsonyabb arányú létszámnövelés, csupán minden tizedik fejlesztést követően, a vidéki egyéni vállalkozásokban következett be. A létszámnövekedés mértékéről sajnos nincsen adatunk, az viszont bizonyítható, hogy minél magasabb az induló létszám (mármint a fejlesztést megelőző), annál nagyobb a valószínűsége a létszámnövelésnek is.

Az egyszemélyes vállalkozásoknak még a tizede sem kíván létszámot növelni, míg a négy-

3. táblázat

Létszámnövelés a mikrohitellel vállalkozók körében a vállalkozás mérete (eredeti létszáma) szerint

Létszám	Mikrohitellel vállalkozók létszámnövelési aránya		A létszámukat növelők megoszlása	
	Budapest*	vidék**	Budapest*	vidék**
1 fő	9,1	7,8	29,2	53,7
2 fő	22,5	13,7	30,1	24,1
3 fő	24,7	17,2	22,7	12,0
4 fő	64,3***	24,3	12,4	5,4
5 és több fő	57,9***	24,0	5,6	5,0
Együtt	27,3	12,1	100,0	100,0

* Mikrohitelre pályázó vállalkozók a fővárosban, 1995–1997.

** Mikrohitelre pályázó vállalkozók vidéken, 1992–1995.

*** Alacsony elemszám.

Forrás: saját számítások.

öt és több személyeseknek mintegy fele (Budapesten), negyede (vidéken) törekszik erre. (Budapesten valószínűleg jelentősebb létszámnövekedés valósult meg a nagyobb létszámú vállalkozásokban, de a kis elemszám miatt a megadott arányokat óvatosan kell kezelni.)

Tehát a mikrohitel segítségével fejlesztők esetében is jól bizonyíthatóan elkülönülnek a (szándékuk vagy/és képességük szerint) családi körben maradó vállalkozások a cégesedés felé tartó csoportoktól, amelyek szándékuk vagy/és képességük szerint teljesen vagy egyre inkább elszakadnak a háztartástól.

A vidéki helyi vállalkozásfejlesztési központok ügyfelei

A létszámfejlesztés (azaz munkahelyteremtés) említett tendenciáját bizonyítja az a felmérés is, amelyet a vidéki helyi vállalkozásfejlesztési központokhoz betérő és fejlesztési szándékukat jelző vállalkozások körében végeztünk.¹⁶ Ebben az adatfelvételben azonban már arról is érdeklődtünk, hogy mekkora létszámfejlesztést tervez a vállalkozó a beruházás megvalósulása után, tekintve, hogy az eddigi (már ismertetett) kutatási tapasztalatok figyelemreméltó összefüggést mutattak a beruházási szándékok és a létszámnövelés között.

A különféle hitelek, pénzeszközök iránt érdeklődő ügyfelek közül minden második állította azt, hogy a beruházás, fejlesztés sikeres megvalósítása nyomán növekedni fog a vállalkozás foglalkoztatotti létszáma (4. táblázat). Az eddig megismert adatok fényében a helyi vállalkozásfejlesztési központokhoz betérő és fejlesztést megvalósítani szándékozó vállalkozók feltűnően magas létszámnövelési szándékot jeleztek, szerintük átlagosan 2,8 fővel lesz nagyobb a fejlesztések nyomán a kisvállalkozások foglalkoztatottjainak száma.

Az egyéni vállalkozók közül minden második tervezte, hogy bevonat a vállalkozásba új munkaerőt. A nem jogi személyiségű társas vállalkozások és cégek között volt a legnagyobb a létszámfejlesztési készség, és új munkaerő bevonását ez utóbbiak tervezték legnagyobb arányban. Az egyszemélyes vállalkozások kevésbé kívántak növekedni, mint a nagyobbak. Minél nagyobb volt a vállalkozás, annál inkább tervezett létszámfejlesztést. A legnagyobb a létszámfejlesztési szándék a 10 fős és annál nagyobb, már nem mikro-, hanem kisvállalkozások között. A növekedési szándék az elmúlt egy-két évben megalakultak között az átlagosnál alacsonyabb.

Mindezek tükrében felvethető: hogyan függ össze a beruházási szándék, a létszám-növekedési várakozások és a vállalkozás „életkora”. Egyik lehetséges magyarázat lehet annak feltételezése, hogy a növekedési/fejlesztési várakozások és szándékok összefüggést mutatnak a vállalkozások életciklusával. A vállalkozások a kezdet kezdetén viszonylag több energiát és pénzt igényelnek, mint a stabilizált, „bejáratott” üzleti környezetben működők, függetlenül attól, hogy expanzív nagyvállalkozást vagy kicsi, egyszemélyes esetleg családi „kisüzemet” tervez a tulajdonos. A megállapodott, hosszabb ideje működő vállalkozások nagyobb létszámnövelési készsége mögött az állhat, hogy a tevékenységük, piacuk biztonságosabbá vált, nemcsak megengedhetik maguknak a létszámnövelést, de valószínűleg szükségük is van erre ahhoz, hogy megrendeléseiket teljesíthessék.

A helyi vállalkozásfejlesztési központok fejleszteni kívánó ügyfelei esetében hasonló tendenciák mutathatók ki, mint azoknak a vállalkozásoknak az esetében, amelyek már hozzájutottak a fejlesztést szolgáló hitelhez. Azaz, *minél nagyobb egy vállalkozás, és minél inkább elkülönülően van a háztartástól, annál inkább törekszik létszámnövelésre*. Ezek a vállalkozások azonban feltűnően nagy arányban választottak igennel a létszám bővítési szándékokat tudakoló kérdésre. A tényleges létszámnövekedést végrehajtott vállalkozások aránya a mikrohitellel vállalkozók körében ezeket az arányokat meg sem közelíti.¹⁷

Hangsúlyoznunk kell, hogy a mikrovállalkozások speciális csoportjának fejlesztési terveit elemeztük a létszámnövekedés vagy az arra való törekvés szempontjából. Olyan vállalkozásokról volt szó, amelyek fejleszteni, növekedni akarnak, és ebből a célból

¹⁶ A kutatás a helyi vállalkozásfejlesztési központokhoz betérő ügyfelekről készült 1998 első félévében. A kutatás vezetője Czako Ágnes, támogatója a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány volt. A részletes elemzés megtalálható: Czako-Vajda [1998].

¹⁷ Feltehető, hogy a vállalkozók valamilyen követelménynek igyekeztek megfelelni: úgy érezték, hogy ha a létszámnövelést is beveszik a terveik közé, nagyobb eséllyel jutnak kedvezményes fejlesztési forráshoz. Másik (kevésbé valószínű) lehetséges magyarázata a nagyarányú létszámnövelési terveknek, hogy a vállalkozók valóban úgy érzik, hogy a tervezett fejlesztés biztosítja növekedésüket, nem tudják pontosan megítélni, hogy a tőkeemelés mennyire tesz lehetővé létszám bővítést, ez ügyben egyszerűen jóhiszeműen túl optimista a várakozásuk.

4. táblázat

Létszámnövelést tervezők aránya a beruházást tervező különféle vállalkozásokban, 1998

Jellemzők	Létszámnövekedést tervezők százalékos aránya	A létszámnövelést tervezők megoszlása
<i>Gazdálkodási forma</i>		
Egyéni vállalkozás	52,5	51,9
Nem jogi személyiségű társas	62,7	18,3
Jogi személyiségű	65,7	17,0
Egyéb	24,1	12,8
Együtt	55,1*	100,0
<i>A foglalkoztatottak száma</i>		
1 fő	46,9	51,8
2 fő	57,5	21,9
3-9 fő	64,9	21,5
10 fős és nagyobb	69,6	4,8
Együtt	54,2*	100,0
<i>A vállalkozás kora (alapítási év)</i>		
Nem indult el	62,5	8,6
1996 és 1998 között alakult	49,5	42,4
1993 és 1995 között alakult	56,1	27,6
1990 és 1992 között alakult	58,4	15,8
1989 előtt alakult	50,0	5,5
Együtt	53,2*	100,0

*Az átlagok eltérése feldolgozástechnikai okok következménye (a megfigyelt vállalkozások száma a különböző táblázatokban némileg eltér.)

Forrás: Czákó-Vajda [1998].

hitelt vettek fel, vagy legalábbis ez szerepelt a terveik között. Ők azonban a vállalkozói populációnak egy sajátos körét reprezentálják, amelyek gazdálkodói magatartása eltér a „tipikustól”.

*

A szociológiai vizsgálatok eredményei alapján el kell fogadnunk, hogy túlzottan optimista várakozásra nincs okunk. A mikrovállalkozások alapvetően nem növekedésorientáltak, és semmiképpen sem várható tőlük a foglalkoztatás lényeges növelése. Mindazonáltal a mikrovállalkozásokban rejlő foglalkoztatási potenciált minden lehetséges eszközzel támogatniuk kell a döntéshozóknak. Kormányzati programok segíthetnek abban, hogy létrejöhessenek jövedelemgeneráló konstrukciók azok számára, akiknek a megélhetése egyébként nem biztosított. A mikrovállalkozások fejlesztését célzó programok pedig abban nyújthatnak segítséget, hogy a növekedésorientált mikrovállalkozások – amelyek az összes vállalkozás mintegy 10-30 százalékát teszik ki – támogatással, pénzügyi eszközökkel létesítsenek beruházásokat s ennek révén munkahelyeket is.

Az alábbiakban a teljesség igénye nélkül felsoroljuk azokat a ma már rendelkezésre álló eszközöket, amelyek elérhetőségét biztosítani kellene a mikrovállalkozások számára is.

A mikrovállalkozások számára elérhetővé kell tenni az állami munkaerő-piaci alapokat.

A növekedésre képes és hajlandó kisvállalkozások támogatására az eddigieknél változatosabb hitel- és egyéb konstrukciók bevezetése szükséges. Fontosnak tűnik a különbö-

ző fejlesztési alapok összehangolása abból a szempontból is, hogy egy régió fejlesztése optimálisan valósuljon meg. Szükség van jól képzett szakemberekre, akik a helyi viszonyokat is jól ismerik, a kisvállalkozókkal partneri kapcsolatokat tudnak kialakítani, és átfogó tudással rendelkeznek a források elérhetőségéről és kombinációjáról. Minél decentralizáltabb hálózat helyezi ki a támogatásokat, annál nagyobb a valószínűsége, hogy valóban optimális allokáció valósul meg.

A fejlesztési támogatásokat célszerű a vállalkozásokat segítő tanácsadással kiegészíteni. A nemzetközi és hazai tapasztalatok is azt mutatják, hogy a vállalkozások nagy része nem kíván növekedni, kerülni akarja az adósságcsapdát, nem vállalja a hitelek kockázatát. Ezeknek a vállalkozásoknak is szükségük van azonban információkra és tanácsadásra. Mindezeket a feladatokat leghatékonyabban nonprofit szervezetek tudják ellátni.

A munkanélküliség enyhítésén munkáló programoknak erőteljesebben kell támaszkodniuk tehát azokra a nonprofit szervezetekre, amelyek vállalják a mikrovállalkozások támogatását, akár pénzügyi eszközökkel, akár a mikrovállalkozásoknak nyújtott információ, tanácsadó, piaci integrációt elősegítő szolgáltatásokkal.

Az elemzés éppen csak érintette a munkaügyi központok és általában a Munkaerőpiaci Alap szerepét az önfoglalkoztatóvá válás támogatásában, és nem vizsgálta, hogy a Munkaerőpiaci Alap különböző aktív foglalkoztatáspolitikai programjai mennyire ösztönzik a munkahelyteremtést a kisvállalkozásokban.

Az Országos Munkaügyi (és Módszertani) Központ adatai azt jelzik, hogy sem a vállalkozóvá válást, sem pedig az önfoglalkoztatóvá válást támogató programok nem érnek el jelentős kört. Az ilyen támogatásokban részesülők ugyanakkor viszonylag stabilak, megszűnési rátájuk alacsony, és vannak közöttük, akik további fejlesztésekre, növekedésre is hajlanak, megfelelő támogatás mellett.

Az elemzés a nonprofit szervezetek és állami intézmények együttműködését is éppen csak érintette ezen a téren. Jelenlegi ismereteink szerint egyes régiókban megvalósul a kooperáció, más helyütt ennek nincs nyoma. Fontos kérdés, hogy vajon a területfejlesztési tanácsok bekapcsolódnak-e a mikrovállalkozások támogatásába, a munkanélküliség kezelésébe, hiszen a vállalkozások fejlődése számára kedvező makrogazdasági környezet megteremtésének egyik alapvető eleme például az infrastruktúra fejlesztése.

Egyértelmű az is, hogy a gazdasági szabályozók „foglalkoztatásbarátibbá” alakítása egyike azon intézkedéscsomagoknak, amelyekről a jelenleginél eredményesebb foglalkoztatásnövekedés várható. A vállalkozásokat szokás azzal vádolni, hogy feketén foglalkoztatják a munkaerőt. Interjú kutatásaink igazolják, hogy a feketefoglalkoztatás nem ritka a mikrók körében A vállalkozók azonban a szabályozókat hibáztatják, a munkaerő költségeit egy kisservezet ugyanis nem tudja előteremteni. Ezért végezetül azt az állítást is meg kell kockáztatnunk, hogy ugyan a jelenlegi körülmények között a mikrovállalkozások foglalkoztatásnövelő potenciálja gyengének tűnik, elképzelhető, hogy ez pusztán a gazdasági szabályozók alakításával erősíthető.

Hivatkozások

- COWLING, M.–STOREY, D. J. [1998]: Job Quality in SMEs. Zárótanulmány. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, SME Centre, University of Warwick.
- Czakó Ágnes (1998): Megszűnő vállalkozások. Figyelő, november 5.
- CZAKÓ ÁGNES–KUCZI TIBOR–LENGYEL GYÖRGY–VAJDA ÁGNES [1994]: Vállalkozások és vállalkozók, 1993. Központi Statisztikai Hivatal–Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem szociológia tanszék, Budapest.

- CZAKÓ ÁGNES–VAJDA ÁGNES [1998]: A mikrohitelprogram és hatása. Kézirat. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest.
- DUNGHEL, D. P. [1998]: Micro credit for Women through NGO's Intermediation in Nepal: An Opportunity for Combating Poverty. Előadás a harmadik nemzetközi ISTR konferencián. Genf, július 8–11., kézirat.
- EUROSTAT [1996]: Enterprises in Europe Fourth Report Enterprise Policy European Commission. Eurostat, Luxemburg.
- EU [1998]: Az Európai Unió 1999. évi foglalkoztatási irányelvei (Communication from the Commission: Proposal for Guidelines for Member States Employment policies 1999) Commission for the European Communities, Brüsszel, október 14.
- FREY MÁRIA [1995]: Munkanélküliből lett vállalkozók, Szociológiai Szemle, 1. sz.
- FREY MÁRIA [1998]: Aktív munkaerőpiaci eszközök típusai, résztvevői és munkaerőpiaci hatásai (1991-1997) Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest
- KAUFMANN, F.–KOKALJ, L. [1996]: Risikokapitalmärkten für mittelständische Unternehmen. Schriften zur Mittelständisforschung, Bonn.
- KFI [1997]: A kis- és középvállalkozások helyzete '97. Éves jelentés. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, Budapest.
- KFI [1998]: A kis- és középvállalkozások helyzete '98. Éves jelentés. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, Budapest.
- KUCZI TIBOR [1996]: A vállalkozók társadalmi tőkéi az átalakulásban. Századvég, Új folyam, 1. sz.
- KSH [1999a]: A működő gazdasági szervezetek száma, 2. sz. KSH, Budapest.
- KSH [1999b]: Munkaerőpiaci jellemzők 1998. IV. negyedévében, KSH, Budapest
- LAKI MIHÁLY (1998): Kisvállalkozás a szocializmus után. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
- LAKY TERÉZ [1993], [1994], [1995], [1996], [1997], [1998]: A munkaerőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok. Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest.
- LENGYEL GYÖRGY–CZAKÓ ÁGNES–TÓTH ISTVÁN JÁNOS–KUCZI TIBOR–VAJDA ÁGNES–TÓTH LILLA–ŐRSZIGETHY ERZSÉBET–NAGY BEÁTA–FARKAS JÁNOS–FUTÓ PÉTER [1997]: Megszűnt és működő vállalkozások 1993–1996, MVA Kutatási Füzetek 7. sz., Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest.
- MOULTON, L. [1998]: Exploring the Dimensions of Collective Economic Behaviour: An Ideal Model for Group-Based Micro-Credit Institution. Előadás a harmadik nemzetközi ISTR konferencián, Genf, július 8–11., kézirat.
- Munkaerő-piaci információk OMK (OMMK) évkönyvek.
- OECD [1998a]: Fostering Entrepreneurship: a Thematic Review Council at Ministerial Level. április 27–28., Párizs.
- OECD [1998b]: Special Chapters on Entrepreneurship included in OECD Economic Surveys United States, Australia, Netherlands, Spain, Sweden, Párizs.
- OECD [1998c]: Thematic Review on Entrepreneurship Revised Draft. február 10. Párizs.
- VAJDA ÁGNES [1996]: Mikrohitelre pályázó vállalkozók, 1992–1995. MVA Kutatási Füzetek, 6. sz. Budapest.