

KÁLLAY LÁSZLÓ

Mikrohitelezés piaci alapon

Vállalkozásélénkítés intézményfejlesztéssel

A kisvállalkozások tartós fejlődését a versenyképességet és a jövedelemtermelő-képességet javító programokkal lehet elősegíteni. Az egyszeri forrásjuttatás vagy az olcsó forrás ideiglenes biztosítása általában nem vezet a kívánt eredményhez. Az ezekre épülő programok a lehetséges célcsoportokat nem találják meg, csak torzítják a gazdasági versenyt, továbbá gazdaságélénkítő hatásuk gyenge. A mikrovállalkozások növekedési lehetőségét gátolja, hogy a hagyományos kereskedelmi bankszektor nem finanszírozza e területet, a hitelezés jelenlegi gyakorlata nem alkalmas a nagyszámú, kis összegű hitelek bírálatára, folyósítására és nyomon követésére. A mikrohitelezés eszközei több ponton jelentősen eltérnek a kereskedelmi bankok által alkalmazott klasszikus módszerektől, és olyan megoldásokat tartalmaznak, amelyek lehetővé teszik a jól ismert problémák (kis hitelösszeg, kicsi vagy nulla hitelfedezet, nehezen felmérhető kockázat) hatékony kezelését. A mikrohitelezés akkor válhat hatékony gazdaságélénkítő eszközzé, ha az elmúlt másfél-két évtized nemzetközi tapasztalatait is figyelembe véve, sor kerül az intézmények és instrumentumok reformjára.*

A gazdaságpolitikai célok között világszerte megjelenik a hátrányos helyzetű rétegek, társadalmi csoportok fejlődésének előmozdítása. Ebbe a körbe tartoznak a méretük miatt versenyhátrányban levő mikrovállalkozások. Ezen a területen a legelterjedtebb és leghatásosabb eszköznek speciális mikrofinanszírozási módszerek alkalmazása bizonyult. A mikrohitelezés nemzetközi tapasztalatai és közgazdaságtana olyan tanulságokkal szolgálnak, amelyeket feltétlenül érdemes hasznosítani a hazai gyakorlatban is.

Magyarországon a mikrohitelezés hétéves múltra tekint vissza, stratégiája és gyakorlata olyan időszakban alakult ki, amikor nagy tömegben jöttek létre egészen kis vállalkozások, kevés gyakorlattal és még kevesebb tőkével. Mind a programokat megtervező, mind az azokat végrehajtó szakemberek tapasztalatok nélkül kezdték a mikrohitelezést. A problémának különös aktualitást ad az, hogy napirenden van a mikrohitelezés reformja, s a kereskedelmi banki szektor is növekvő érdeklődést mutat a kis összegű vállalkozói hitelek piacán. A kérdés tehát az, hogy milyen változtatások szolgálnák a legjobban a mikrohitelezés eredeti céljainak megvalósítását, a rendelkezésre álló (felhalmozott és újonnan bevonható) források jobb hasznosítását, és nem utolsósorban a hatékonyabb vállalkozásélénkítést. A cikk arra tesz kísérletet, hogy a mikrofinanszírozás alapkérdéseit vesse fel, amelyek megválaszolása nélkül aligha lehet a jövőt érintő változásokat megtervezni.

* Köszönettel tartozom *Laky Teréznek, Merkel Szilviának, Várhegyi Évának és Voszka Évának*, továbbá kollégáimnak *Kissné Kovács Eszternek és Kőhegyi Kálmánnak* a tanulmány első változatához fűzött hasznos megjegyzéseikért, amelyek többségét figyelembe véve próbáltam pontosabbá tenni mondanivalóm megfogalmazását.

1998 eleje óta minden korábbinál nagyobb figyelmet kapott az a kérdés, hogy a gazdasági átalakulás folyamatában hogyan alakult a hazai kisvállalkozások relatív helyzete. Sok elemző és politikus ért egyet abban, hogy az 1996-ban megindult érzékelhető gazdasági növekedés és az egyensúly javulása elsősorban a külföldi tulajdonban levő közép- és nagyvállalkozások tevékenységének köszönhető, a hazai tulajdonú, többnyire mikro-vállalkozások csak kismértékben járultak hozzá a kedvező folyamatokhoz.

A gazdasági átalakulás közel egy évtizedes történetében már hosszabb távon is értékelhető a kis- és középvállalkozások fejlődésének néhány fontosabb vonása. Miközben a foglalkoztatásban és a jövedelemtermelésben a hazai kisvállalkozások jelentősen növelték részesedésüket, a tőkefelhalmozás ebben a szektorban alig indult el. Jól illusztrálja ezt, hogy miközben az üzleti szektoron belül a foglalkoztatás terén a kis- és középvállalkozások elérték a kétharmados arányt, a hazai (túlnyomó többségében kisvállalkozásokban levő) tőketulajdon 1992 óta nem mozdult el a 10-12 százalékos sávból. A hazai kisvállalkozások jövedelmének viszonylag nagy része munkajövedelem, és csak kisebbik hányada tőkejövedelem. Ezek a jellemzők azt bizonyítják, hogy a kilencvenes évek elejének gyors mennyiségi növekedése mindmáig nem párosult a tőkefelhalmozásban is testet öltő, a vállalkozások szélesebb körét érintő minőségi átalakulással.

Mivel a tőkefelhalmozás hosszabb távú folyamat, ami részben a vállalkozások jövedelemtermelési képességén, részben a vállalati szintű felhalmozási hajlandóságán múlik, nyilvánvaló, hogy a hazai tőketulajdonosok relatív helyzetének javítása csak a tulajdonukban levő vállalkozások versenyképességének növelése révén érhető el. A mikrohitelzési politika kialakításában ezért elsőrendű szempontként kell figyelembe venni, hogy hatására a kisvállalkozások versenyképességében érzékelhető javulás következ-e be. Az átmenet folyamatában gazdaságpolitikai alapkérdés, hogy lehet-e kezelni azt a strukturális feszültséget, ami a dinamikus növekvő, döntően külföldi tulajdonban levő nagyvállalati, és a mennyiségileg gyorsan gyarapodó, de a minőségi mutatók tekintetében csak lassan fejlődő, hazai tulajdonú kisvállalkozások között alakult ki. Ez a tétje a mikrohitel-politikával kapcsolatos döntéseknek.

A kis összegű vállalkozói hitelek piaca

Az e tanulmányban szinonimaként használt mikrohitel és a kis összegű hitel fogalmán a következőket értjük. Mikrohitelek azok a vállalkozói hitelek, amelyek a kereskedelmi bankok mindenkorai üzletpolitikája alapján *elsősorban méretgazdaságossági okokból* nem érik el azt a mértéket, amivel a bankok foglalkoznak, emellett olyan vállalkozások finanszírozását szolgálják, amelyek *átlagosnál lényegesen nagyobb kockázatot* jelentenek a hitelintézetek számára.¹ Természetesen a mikrohitel mértékének megállapítása egy adott időpontban nem egyértelmű, hiszen az egyes bankok üzletpolitikája és gyakorlata eltér egymástól, és mindig előfordul, hogy – kivételként – folyósítanak kis összegű hiteleket is. A mikrohitel felső határán tehát nem a bankok által kiadott minimális hitel összegét értjük, hanem a fő szabályként általánosan alkalmazott minimális hitelméretet. Jelenleg a magyarországi banki gyakorlat szerint 5-10 millió forint között lehet meghúzni a mikrohitelek felső határát. Ennél pontosabb számot a hitelek összegére vonatkozó statisztikai adatok hiányában nem lehet mondani.

¹ A Világbank által kiadott mikrohitel-kézikönyv (*Ledgerwood* [1999]) a mikrofinanszírozást általánosabban határozza meg, az alacsony jövedelműek helyzetének javítását célzó gazdaságfejlesztési eszközként, amelynek a hitelezés az egyik eleme. Ez a definíció ugyanakkor összhangban van a hitelméret szerinti meghatározással, mert a kisvállalkozások esetében a hitelhez jutást alapvetően a jövedelmi helyzet határozza meg. A mikrohitelzés gazdaságfejlesztési eszközként való felfogása mindkét meghatározásra jellemző.

Meg kell még említeni, hogy a kereskedelmi bankok mellett más hitelintézetek is működnek, amelyek folyósítanak kis összegű hiteleket. A legfontosabbak ezek közül a takarékszövetkezetek, amelyeknek már most is jelentős a mikrohitel-állományuk. Mivel azonban a hitelintézeteken belül a kereskedelmi bankok helyzete domináns, indokolt az ő gyakorlatuk alapján meghatározni a mikrohitel fogalmát.

A vállalkozások fejlődése, növekedése, de néha csak egyszerű működése szempontjából az egyik fontos kérdés az, hogy hozzá tudnak-e jutni külső finanszírozási forrásokhoz, és ha igen, milyen feltételekkel. A fejlődőképes vállalkozások életében tipikus helyzet az, amikor az üzleti lehetőségeket a vállalkozás nem tudja a belső forrásaiból finanszírozni. A fejlett piacgazdaságokban fő szabályként a pénzügyi közvetítő rendszer, a pénzpiac gondoskodik arról, hogy a megtakarítások eljussanak azokhoz a gazdasági szereplőkhöz, amelyeknek hiteligényük van, és a forrásokat a lehető leghatékonyabban tudják hasznosítani. A világ minden országában létezik a vállalkozásoknak egy olyan része, amelyik a pénzpiacon nem jut hozzá külső forrásokhoz. Mind a vállalkozói, mind a pénzügyi szektor szempontjából fontos mutató az, hogy mekkora azoknak a vállalkozásoknak aránya, amelyeket a bankok nem tartanak finanszírozhatónak. A fejlett piacgazdaságokban ez az arány jellemzően az összes vállalkozás darabszám szerinti 10 százaléka alatt marad, miközben a fejlődő országok jelentős részében a 90 százalékot is meghaladja.

A speciális (részben kisvállalkozói) hitelprogramok ott kapnak szerepet, ahol a pénzpiac valamilyen ok folytán nem, vagy hiányosan látja el ezt a közvetítő szerepet. Ilyen eset lehet, ha a bankok valamilyen etnikai kisebbséget vagy a női vállalkozókat indokolatlanul diszkriminálják, például azzal, hogy – a tényleges tapasztalatok ellenére – magas kockázatú csoportnak minősítik őket. Az egyik jellegzetes esete a hátrányos helyzetnek a *kis-méretű* vállalkozások esélytelensége a külső finanszírozási forráshoz való hozzájutásra. A probléma létét mind a tapasztalatok, mind az elméleti megfontolások² megerősítik.

Egy gazdaságban a hitelkínálatot alapvetően a következő tényezők befolyásolják:

- a hitel vissza nem fizetésének költségei (az adós szempontjából),
- az adósok jövedelemtermelő képességének szintje és szóródása a hitelezés időszakában,
- a hitelt visszafizetők aránya,
- a hitelező forrásainak költsége.

A felsorolt tényezőkkel kapcsolatos problémák intenzívebben jelentkeznek a kisvállalkozások esetében, amihez még a hagyományos méretgazdasági probléma is társul. A kisvállalkozások hitelhez jutásának tehát alapvető közgazdasági okai vannak. Ugyanakkor a problémákat okozó tényezők a hitelezés intézményeinek és eszközeinek a fejlesztésével befolyásolhatók, ezáltal a gazdaságban a hitelkínálat és a növekedési képesség javítható.

A pénzpiacok által meghagyott fehér foltok sok országban forrásátcsoportosítást is jelentenek: vannak olyan területek, illetve csoportok, ahol a bankok forrásokat gyűjtenek, de kihelyezni oda (saját szempontjukból sokszor jogosan) nem hajlandók. Ez a gyakorlat tovább súlyosbítja a gazdasági esélyegyenlőtlenség problémáját.³ Magyarországon – darabszám szerint – a vállalkozások közel 90 százaléka eddigi működése során nem vett még igénybe bankhitelt, ami gyakorlatilag megegyezik azzal a körrel, amelyik-

² A kisvállalkozások esetében fokozottan jelentkezik a hitelkínálatot korlátozó információs aszimmetria.

³ Az Egyesült Államokban erre a problémára próbál valamilyen mértékben választ adni a Community Reinvestment Act (közösségi újrabefektetési törvény), amely lényegében arra szólítja fel és ösztönzi a bankokat, hogy ha valamilyen közösségben forrásokat gyűjtenek, akkor oda hiteleket is helyezzenek ki. A törvény értékelése ellentmondásos, a bankárok közül jó néhányan elutasítják a forráskihelyezés befolyásolását, de sokan gondolják úgy, hogy nagy segítséget jelentett számos közösség helyzetének érdemi javításában, és eközben a bankok egy részének új ügyfélkört is hozott.

nek jelenleg nincs esélye arra, hogy a pénzpiacon hitelhez jusson. Bár a vállalkozások egy része maga sem kíván hitelt vagy más külső forrást bevonni, meglehetősen nagy arányt képviselnek azok, akiknél a mikrohitelzés érdemben hozzájárulhatna a vállalkozás fejlődéséhez. Magyarországon tehát nagy szükség van mikrohitelprogramra. De milyenre?

A kisvállalkozások hitelígényeinek kielégítése szempontjából alapvető kérdés, hogy a hitelpiac fejleményei milyen tendenciákat követnek. A kilencvenes évek elején a kisvállalkozások hitelezése kampányszerűen futott fel. Azonban 1993–1994-től kezdve a folyamat visszafordult, és a kisvállalkozások részesedése a teljes belföldi vállalkozói hitelállományon belül jelentősen csökkent. A folyamat oka az volt, hogy a kilencvenes évek elején egyre nehezebb helyzetbe kerülő állami/volt állami vállalatok helyett a hazai tulajdonú nagybankok – részben a kisvállalkozói hitelezést bátorító, politikailag is motivált kampányok hatására – a kisvállalkozásokban remélték megtalálni leendő jó ügyfeleiket, és abban bíztak, hogy a viszonylag nagy számú partnerből kiválaszthatják a későbbi nyelőket. Ugyanakkor a várankozások összességében nem teljesültek, kevés volt a dinamikus fejlődő kisvállalkozás, és a kihelyezett hitelek jelentős része rossz hitelnek bizonyult.

Az 1. táblázat jól szemlélteti a hosszú távú tendenciákat annak ellenére, hogy az MNB által használt definíció csak a jogi személyiség nélküli vállalkozásokat foglalja magában. Mint látható, 1997 végéig a kisvállalkozások hitelállományának aránya jelentősen csökkent. Az 1998-tól tapasztalható aránynövekedés csak látszólagos, mert a korábbiaktól eltérően 1998. január 1-jétől a kisvállalkozások devizahitelei is a kisvállalkozói hitelek között szerepelnek. Az arány e nélkül az egyszéri hatás nélkül az 1997-es szinten állna. Ezt erősíti meg, hogy a kisvállalkozások nettó hitelpozíciója az elmúlt háromnegyed éves időszakban negatív volt, vagyis betéteik összege nagyobb volt, mint a hitelállományuk. Ilyen hosszú sorozatra korábban nem volt példa.

1. táblázat

A kisvállalkozások hiteleinek nagysága és aránya*

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999. IV.
Kisvállalkozások hitelei (milliárd forint)	85,7	89,2	71,1	62,9	63,8	91,9	96,4
Vállalkozói hitelek (milliárd forint)	761,9	875,5	982,6	1260,1	1766,3	2069,9	2156,9
Kisvállalkozások hiteleinek aránya (százalék)	11,2	10,2	7,2	5,0	3,7	4,5	4,5

*A hitelintézetek adatai összesen, a takarékszövetkezeteket is beleértve.

Forrás: MNB havi jelentései.

Bizonyos jelek alapján ugyanakkor úgy tűnik, hogy az utóbbi időben megtörik az a mintegy négy-öt éves tendencia, hogy a bankok és a kisvállalkozások kölcsönös érdektelensége következtében a kis összegű hitelek piaca szinte kiürül. Egyre több bank folyósít kisebb összegű hiteleket is, és több hitelintézet is belekezdett olyan termék- és szervezetfejlesztésbe, ami a kis összegű hitelek piacának élénkülését eredményezheti. Nem meglepő, hogy a nagy hálózattal rendelkező, az adott területen viszonylag erős hagyományokkal rendelkező pénzintézetek teszik a legjelentősebb lépéseket a kis összegű hitelek folyósítása terén.

A kis összegű vállalkozói hitelezésben a takarékszövetkezetek fontos szerepet játszanak. A takarékszövetkezeti integrációban részt vevő 214 takarékszövetkezet összesen mintegy

1600 fiókkal rendelkezik, 1,8 millió tagjuk, és több mint 2 millió ügyfelük van. A takarékszövetkezetek a hitelintézetek közül a legalacsonyabb működési költséggel üzemelnek, és pénzügyi tevékenységük szabályozása is egyszerűsített. Sajátos kapcsolatrendszerük és működési szabályaik miatt ők azok a szereplői a hitelpiacnak, amelyek számára a kis összegű hiteleket igénylő vállalkozók természetes partnerek. Ez a felismerés megjelenik az Országos Takarékszövetkezeti Szövetség által készített áttekintésben is.⁴

A takarékszövetkezetek által folyósított vállalkozói hitelek állománya 1998 végén meghaladta a 42 milliárd forintot, miközben a vállalkozói betétek összege 25 milliárd forint alatt volt. A hitelek nagy része kis összegű volt. A takarékszövetkezetek tehát jelentős nettó hitelezői a kisvállalkozásoknak.

Miután a kis összegű vállalkozói hitelezés sikeres folytatásának két fontos feltétele az alacsonyan tartott tranzakciós költség és a kockázatkezelés hitelfedezeten kívüli eszközeinek az alkalmazása, nagy valószínűséggel állítható, hogy a takarékszövetkezeti hálózat a mikrohitelek piacának egyik legfontosabb szereplője lesz. Az alacsony tranzakciós költséget a viszonylag alacsony működési költségek és az egyszerűsített szabályozás teszi lehetővé, a kockázatkezelésben pedig nagy jelentőségük van azoknak a közvetlen, sokszor szinte családias ügyfélkapcsolatoknak, amelyek a „hagyományos” kereskedelmi banki gyakorlatban nem hozzáférhető információk mérlegelését is lehetővé teszik.

A másik oldalról a takarékszövetkezetek számára a kis összegű hitelek kihelyezése már viszonylag rövid távon is szinte kényszerként jelentkezik. A takarékszövetkezetek integrációjában részt vevő tagszervezetek eszközszerkezetének legnagyobb önálló tételét az „állampapírok, kincstárjegyek” teszik ki, amelyek csökkenő hozamaik miatt egyre nagyobb problémát okoznak, mert egyre kisebb kamatrés realizálását teszik lehetővé, és a forrásokért folyó versenyben is rontják a takarékszövetkezetek pozícióit. Az integrált takarékszövetkezetek állampapír-állománya 1998 végén meghaladta a 142 milliárd forintot, ami az eszközállomány közel 46 százaléka volt. Amennyiben sikerül a takarékszövetkezetek mikrohitelezési kapacitását jelentősen javítani, akkor néhány éves perspektívában mintegy 40-60 milliárd forintnyi forrást lehetne bevonnani a mikrohitelezésbe, figyelembe véve, hogy az optimális eszközszerkezetben az állampapírok állományának a jelenleginél legalább ennyivel kisebbnek kellene lennie.

Az OTP 1999. március 1-jétől vezetett be egy jelzáloghitel-konstrukciót. A hitel összeghatára: 500 ezer és 20 millió forint, kamata 23,5 és 24,5 százalék között lehet, a törlesztés módjától függően, a maximális futamidő 10 év. Miután a bank a fedezet oldaláról jelentősen csökkentette a kockázatát, a hitel felhasználásának célját nem is vizsgálja. Ennek megfelelően a hitelt bármilyen célra, beleértve a vállalkozási célt is, igénybe lehet venni.

Már az első hónap tapasztalatai alapján is látható, hogy nagy az érdeklődés a hitel iránt, a folyósítások összege meghaladta az egymilliárd forintot. A megítélt hitelek száma 600 fölött volt, ami azt jelenti, hogy a hitelek átlagos nagysága egy- és kétmillió forint között mozgott, a folyósított hitelek futamideje 2-4,5 év.

Az ingatlanfedezet mellett nyújtott hitel, ami a jelenlegi banki gyakorlat szerinti vállalkozói hiteleknél kisebb összegben is elérhető, fontos szerepet játszhat a jövőben a kis- és mikrovállalkozások finanszírozásában. Egyrészt Magyarországon nemzetközi összehasonlításban is igen magas a saját tulajdonú lakás- és házállomány, ami azt jelenti, hogy viszonylag nagy azoknak a köre, akik rendelkezhetnek a hitel felvételéhez szükséges fedezettel. Ez még akkor is igaz, ha a konstrukció feltételeiből adódóan legalább 2,5 millió forint értékű ingatlan esetén van lehetőség a hitelért folyamodni. Ez a konstrukció ugyanakkor a vállalkozási célú felhasználás esetén is teljes mértékben az ügyfélre bízta a kockázat kezelését, mert kizárólag a fedezet oldaláról biztosítja a visszafizetést. A bank

⁴ Nemzetközi sajtótájékoztató, Országos Takarékszövetkezeti Szövetség, 1999. február 3.

üzleti tervet nem kér a hitelfelvevőtől, és a kölcsön felhasználását semmilyen más módon sem ellenőrzi, vizsgálja.

A hitelpiac fejleményei közé tartoznak azok a kezdeményezések is, amelyek nonprofit szervezetektől származnak, és céljuk, hogy a piaci szereplőkkel, bankokkal és más hitelintézetekkel együttműködve javítsák a mikrovállalkozások hitelhez jutási esélyeit. A nonprofit szervezetek közül a legfontosabb az Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (MVA) és a helyi vállalkozói központok hálózata, amely 1992-ben kezdte meg a mikrohitelprogramját. A hálózat összesen több mint 11 ezer hitelt folyósított, és jelenleg az ország egész területén működik. A tanulmány későbbi fejezetei részletesen foglalkoznak a mikrohitelprogram eredményeivel és tanulságaival.

1999. május 1-jétől kezdődött a Hungarian Women's World Banking (HWWB) mikrohitelkonstrukciójának működése. A mikrohitelt a Citicorp által nyújtott 40 000 dollár (közel 10 millió forint) támogatásból folyósítják. A kölcsön feljebb osztja családi és női kisvállalkozások fejlődésének elősegítése kis összegű kölcsön nyújtásával. A kölcsön felhasználható a vállalkozást szolgáló eszközök vásárlására, átmeneti likviditás hiány áthidalására. Nem finanszírozható a kölcsönből: köztartozás, hiteltörlesztés, közérkölcsebe ütköző vállalkozás eszközigénye.⁵

Mint korábban láttuk, a magyarországi hitelpiacon jelenleg korlátozott a mikrohitelkínálata. Ennek egyik oka az, hogy a hitelintézetek a kis összegű hiteleket a jelenlegi kapacitásaikkal nem tudják gazdaságosan elbírálni, folyósítani és kezelni. Felmerül az a kérdés, hogy a hitelkínálat változása esetén van-e kereslet a kisvállalkozói körben a külső hitelforrás igénybevételére. E nélkül ugyanis nem lenne sok értelme a mikrohitelkínálat javításának lehetőségét keresni.

A keresletre vonatkozó becslést közvetett eszközökkel lehet elvégezni, hiszen a probléma éppen a piacok elégtelen működésében van. Van néhány nyilvánvaló jel arra, hogy a vállalkozók keresik a kis összegű hiteleket. A takarékszövetkezetek jelentős portfóliót alakítottak ki és tartanak fenn kis összegű vállalkozói hitelekből, az OTP jelzáloghitelét már az első hónapban egymilliárd forintot meghaladó mértékben folyósították, és a helyi vállalkozói központoknál is gyakran „sorban álltak” a mikrohitelre váró vállalkozók. Működik informális hitelpiac is, ahol az adósok magas kamatokat és fizetésképtelenség esetében speciális kockázatokat vállalnak a hitelhez való hozzájutásért. Ezek a jelek is azt mutatják, hogy a kereskedelmi bankok és a kisvállalkozások hitelezés terén megmutatózó kölcsönös érdektelensége inkább a hitelkínálat rugalmatlanságának tulajdonítható, nem pedig a kereslet hiányának.

Minden jelenlegi és lehetséges jövőbeli piaci szereplő számára fontos kérdés az, hogy mekkora a mikrohitel iránti kereslet. A becslést reprezentatív vállalkozói felmérések⁶ adatai alapján végeztük el.

A magyar kis- és középvállalkozások 85-90 százalék tartozik abba a körbe, amelyiknek a hiteligénye a kereskedelmi bankok számára gazdaságosan nem elégíthető ki. Ennek alapvető oka, hogy a vállalkozás hiteligénye kis összegű, a hitel kockázata magas, és nem elégséges a hagyományos értelemben vett hitelfedezet. Mint a 2. táblázatból látható, a hitelképes vállalkozások aránya a vállalkozás méretével meredeken nő, a legkisebbeknél alig több mint hét százalékuk jutott már hozzá bankhitelhez, míg a közepes vállal-

⁵ A Business Basics Alapítványnál olyan programot terveznek, amely során – együttműködve egy kereskedelmi bankkal – a hitellel bírálni és monitoring olyan módszerét próbálják kialakítani, ami kis összegű hitelek esetén is gazdaságossá teszi a hitelezést. A program jelenleg az előkészítés szakaszában van, és ezért további információk nem nyilvánosak.

⁶ A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet 1997 októberé és 1998 novemberé között összesen három alkalommal egyenként kétezer kis- és középvállalkozóra kiterjedő, méretkategóriák szerint rétegzett, reprezentatív, személyes megkérdezéssel alapuló felmérést végzett, amelyek többek között a vállalkozások finanszírozási helyzetére és preferenciáira is kiterjedtek.

kozások esetében ez az arány több mint 60 százalék. Mivel a vállalkozás mérete az árbevétellel és a becsülhető hiteligénnyel is szoros kapcsolatban van, a felmérés eredménye is megerősíti azt a jól ismert tényt, hogy azoknak a vállalkozásoknak, amelyeknek a hitelgénye kis összegű, rossz esélyei vannak a hitelhez jutásra.

2. táblázat

Az eddigi működésük során bankhitelhez jutott vállalkozások aránya méretkategóriánként

Méretkategória	Arány (százalék)
Alkalmazott nélküli	7,3
Mikrovállalkozás	19,3
Kisvállalkozás	38,9
Közepes vállalkozás	60,7
Súlyozott átlag	12,7

Forrás: Kis- és középvállalkozói konjunktúrajelentések. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, 1997–1998.

A mikrohiteltek potenciális keresletét abban a – vállalkozások mintegy 87 százalékát kitevő – körben kell keresni, amely jelenleg nem hitelképes a kereskedelmi bankok számára. Ezen a körön belül meglehetősen magas azoknak a vállalkozásoknak az aránya, amelyek érdeklődnek valamilyen típusú külső finanszírozási forrás iránt. A teljes vállalkozói körre vetített arányokat a 3. táblázat mutatja.

3. táblázat

A külső finanszírozási forrás iránt érdeklődő vállalkozások aránya

Méretkategória	Arány (százalék)
Alkalmazott nélküli	47,0
Mikrovállalkozás	49,9
Kisvállalkozás	38,7
Közepes vállalkozás	28,6
Súlyozott átlag	47,5

Forrás: Kis- és középvállalkozói konjunktúrajelentések. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, 1997–1998.

Az arányszámok megállapításánál figyelembe vettük mindazokat a lehetséges forrásokat (a családi és baráti kölcsönt, a piaci és a kedvezményes kamatozású kölcsönt, a külső befektetőt is beleértve), amelyeket a vállalkozók megneveztek, a fizetési kötelezettség elmulasztásának kivételével. Ezt abból a megfontolásból tettük, hogy a külső finanszírozási igény megléte számít, mivel megfelelő hitelkínálat esetén ezek akkor is kielégíthetők lennének, ha a jelenleg választott külső pénzügyi forrás más jellegű. A külső finanszírozási források iránt érdeklődők a mikrovállalkozások között vannak a legnagyobb arányban. Ez egyrészt abból származik, hogy az alkalmazott nélküli vállalkozások általában szerényebb növekedési ambíciókkal rendelkeznek, másrészt a nagyobb vállalkozások számára a hitelpiacon már most is van elérhető kínálat. A vállalkozások közel fele mutat valamilyen érdeklődést a külső finanszírozási források iránt, ami több mint 290 ezer vállalkozást jelent.

A lehetséges hitelkereslet jellemzésére nézzük meg, hogy mekkora árbevételt és foglalkoztatást képviselnek ezek a vállalkozások a kis- és középvállalkozásokon belül. Ezek a vállalkozások a kis- és középvállalkozási szektoron belül a foglalkoztatásból mintegy 41 százalékkal (több mint 800 ezer fő) részesednek, az árbevételből alig kevesebb, mint

40 százalékkal (mintegy 5 ezer milliárd forint). A vállalati szektor egésze esetében az arányszámok rendre: 28 és 25 százalék. A felmérés további kérdéseire adott válaszokból az is megállapítható, hogy a külső finanszírozás iránti igény az esetek többségében fejlesztési tervekkel is párosul, ami a keresletre vonatkozó becslést „reálgazdasági” oldalról is alátámasztja.

A kisvállalkozások tényleges hitelkeresletének becsléséhez további feltételezésekkel kell élnünk. A hitelméret tekintetében az árbevétel és a hiteligény közötti tapasztalati arányokat és a már hitelt felvett vállalkozások adatait mérlegelve a következő méretkategóriánkénti *átlagos* hitelméreteket becsüljük (4. táblázat), elfogadva az erről a kérdéstről készült szakértői anyag (*Access to...* [1998]) számításait.

4. táblázat

Kis- és középvállalkozások becsült hiteligénye

Méretkategória	Átlagos hiteligény (millió forint)	Hiteligénylők becsült száma (1000 fő)	Hiteligény összege (milliárd forint)
Alkalmazott nélküli vállalkozás	0,2	59,9	12
Mikrovállalkozás	5	52,2	261
Kisvállalkozás	20	3,5	70
Középvállalkozás	100	0,9	91
Összesen	–	116,5	343
Ebből mikrohitel	–	112,1	273

A kisvállalkozások átlagos hiteligénye már meghaladja azt a mértéket, amely mikrohitelnek tekinthető, ezért a mikrohitel-kereslet szempontjából csak az alkalmazott nélküli és a mikrovállalkozásokat vettük figyelembe. Természetesen a hiteligény kinyilvánítása és a tényleges kereslet nem ugyanaz, emiatt alkalmaztunk egy korrekciós tényezőt, ami méretkategóriánként eltér, és részben a fejlesztési elképzelések meglétét, részben a hitelezés terén eddig kialakult siker/kudarcs arányt veszi figyelembe. Természetesen a tényleges piac szempontjából az is fontos kérdés, hogy egy átalakuló hitelkínálat a keresletre is ösztönzőleg hathat, de ennek modellezése a jelenlegi adatbázison nem lehetséges.

Az eddig leírtakból levonhatjuk azt a következtetést, hogy a magyar gazdaságban létezik egy jelentős növekedésre képes mikrovállalkozói kör, amelyik kis összegű hitelekkel finanszírozható. A hitelkeresletet támasztó vállalkozások száma százezer fölé tehető, és a jelenleg fennálló kereslet volumene meghaladja a 270 milliárd forintot. Ennek a növekedési képességnek a kibontakozását nagymértékben befolyásolja az, hogy milyen mértékben sikerül a hiteligényeknek megfelelő mikrohitelzési intézményeket kialakítani és működtetni. Az érdemi gazdaságélénkítő hatás eléréséhez olyan mikrohitelzésre van szükség, amely képes a kereslet egészére reagálni olyan módon, hogy egyensúlyt teremt a már most is meglévő hitelkínálat és -kereslet között.

A mikrohitel piacának fejlődése szempontjából alapvető kérdés, hogy milyen intézmények alakulnak ki a közeli jövőben. Így két forgatókönyvvel számolhatunk.

1. *Optimista forgatókönyv.* Ha a mikrohitelzés sajátosságainak kezeléséhez szükséges intézmények kialakulása rövid időn belül megtörténik, akkor a kis összegű vállalkozói hitelek iránti keresletet már a jelenlegi hitelkínálat mellett is növekvő mértékben ki lehet elégíteni. A külső finanszírozási lehetőségek javulásával a kisvállalkozások növekedési képessége sokkal inkább kibontakoztatható, és a sikeres működés mind a hitelkeresletet, mind a hitelkínálatot növelné. Ebben a változatban a mikrovállalkozások versenyhátrányának csökkentésére sokkal jobb esélyek lennének.

2. *Pesszimista forgatókönyv.* Ha a mikrohitelezés sajátosságainak kezeléséhez szükséges intézmények nem vagy csak nagyon kis mértékben alakulnak ki, akkor a kis összegű vállalkozói hitelezés azokra a szűk területekre korlátozódik, ahol a jelenleg is alkalmazott kereskedelmi banki eszközökkel (elsősorban jelzáloghitelezés) és a donor jellegű (PHARE- és egyre növekvő mértékben költségvetési) finanszírozással támogatott programok kezelni tudják a kérdéseket. Ebben az esetben a kis összegű vállalkozói hitelek volumene valószínűleg legfeljebb egy-két tízmilliárdos nagyságrendet érhet el. A már most is meglévő kínálat és kereslet intézményi korlátok miatt nem képes egymásra találni, és a kisvállalkozások növekedési lehetőségeit a külső finanszírozási források erősen korlátozott elérhetősége jelentősen nehezíteni fogja. A mikrohitel csak speciális helyzetű és szűk csoportoknak lesz elérhető, a mikro vállalkozások versenyképességének javulását a hitelhez való hozzájutás nem fogja segíteni.

A mikrohitelezés nemzetközi tapasztalatai

Mikrohitelprogramok a világ több mint száz országában működnek sokféle kulturális környezetben, eltérő gazdasági helyzetű és jogrendű országokban. Maguk a programok is sok tekintetben különböznek egymástól, azonban ha az igazán fontos jellemzőiket vizsgáljuk, akkor jól kirajzolódnak a különböző programtípusok. A világ egészén a mikrohitelezés rendkívül dinamikus fejlődik, a finanszírozott vállalkozások és családok száma több millió. A Microcredit Summit nevű szervezet 107 ország több mint ezer intézményét tömöríti, amelyek azt a célt tűzték ki maguk elé, hogy az általuk finanszírozott vállalkozások száma öt éven belül érje el a 100 milliót. A programok jelentős része a szegénység problémájára szeretne megoldást találni, és túlnyomó többségük a fejlődő országokban működik.

A legnagyobb számú és legnagyobb összegű programokat a USAID finanszírozza a fejlődő országokban és a volt szocialista országok szinte mindegyikében. A legutóbbi (1997-es) összesítés szerint mintegy 1,5 millió ügyfelet finanszíroztak, és hitelfortfólió közel 650 millió dollárt tett ki. Az egy ügyfélre jutó átlagos hitelösszeg alig 100 ezer forint. Ugyanakkor a programok többsége néhány év alatt fenntarthatóvá válik.

A fenntartható hitelezés jelenlegi sikeres gyakorlata több évtizedes evolúciós időszak után, kísérletek és tévedések árán alakult ki, amit jól szemléltet az egyik legsikeresebb mikrohitelező szervezet, az Accion International története. Az Accion International jelenleg 18 helyi mikrofinanszírozási szervezettel áll kapcsolatban, amelyek eddig összesen 1 milliárd dollár hitelt folyósítottak. Az ügyfelek száma 1998 közepén mintegy 280 ezer volt. Az első alkalommal adott hitel összege 100-200 dollár, és a visszafizetési arány 98 százalék fölött van. (Az adatok forrása az Accion International weboldalai.)

Az új típusú mikrohitelezés egyik legfontosabb tanulsága az, hogy a programok fenntarthatósága és a valóságos gazdaságélénkítő hatása közötti (egyébként első ránézésre nem nyilvánvaló) összefüggést csak fokozatosan tárták fel és tették széles körben elfogadottá. Ezzel a kisvállalkozás-fejlesztés területén mintegy a piaci koordináció újrafelfedezése történt meg, aminek nagyon fontos tanulsággal kell szolgálnia a piacgazdaságaikat most építő átmeneti gazdaságok számára is.

A fejlődési folyamat eredményeképpen kialakult módszertan legfontosabb elemei a következők.

1. *A hitel és a képzés megfelelő aránya.* A vállalkozók képzését közvetlenül a hitelezéshez kell kapcsolni, a tanácsadásnak a hitel felhasználására kell vonatkoznia.

2. *Fokozatosság az összegek és a futamidő tekintetében.* A vállalkozóknak kezdetben kis összegű (jellemzően néhány száz dollár), rövid futamidejű (1–4 hónapos) hiteleket

kell adni, majd az összeget és a futamidőt lépcsőzetesen lehet növelni. Kezdetben forgótöke-, később – amikor a külső forrás felhasználásának szabályait már elsajátítja a vállalkozó – párhuzamosan az állóeszköz-finanszírozáshoz célszerű hozzájárulni. A pénzügyi szolgáltatás, amit a mikrofinanszírozási szervezet ad, nem egyszeri kölcsön, hanem egy *hitelezési folyamat*, a fizetőképesség alapján folyamatosan hozzáférhetővé kell tenni a hitel következő fokozatait. Alapelv, hogy a hitel felhasználását a gyakorlatban lehet megtanulni, így a fokozatosan növekvő hitelösszeg és futamidő egyben tanulási folyamat is.

3. *A garanciafogalom kreatív alkalmazása.* A leghatékonyabb megoldás az egymásért garanciát vállaló csoportok alakítása, amelyekben a garanciavállalás részben erkölcsi kényszert jelent. A banki értelemben vett garanciát részben a visszafizetés motivációival és ösztönzéssel kell helyettesíteni. Csoportos hitelezést akkor kell alkalmazni, ha így biztosítható a garancia. A helyi sajátosságok tiszteletben tartása fontos szempont, az egyes országok kulturális hagyományai és környezete befolyásolja, hogy az egyéni vagy a csoportos hitelezés módszere alkalmazható.

4. *„Mozgékony” tranzakciók.* A mikroállalkozók akár nagyon magas kamatot is fizetnek, ha a hitel kellően rugalmas, vagyis gyorsan hozzáférhető, az összeg és a futamidő az igényekhez alkalmazkodik. A programnak legalább annyira érzékenynek kell lennie a tranzakciós költségekre (főleg az időre), mint a vállalkozónak; biztosítani kell az egy-két napos hitelbírálattal és -folyósítással feltételeit, valamint az ügyfél igényeinek megfelelő futamidőt.

5. *A legfontosabb mutató: a fizetési késedelem.* A késedelmes fizetések egyetlen elfogadható aránya: 0 százalék, bármilyen más arány csak az elfogadhatatlanság fokozatait jelenti. A késedelmes fizetés miatt sohasem az adós hibás, okai mindig az intézményi hiányosságokban rejlenek. Ha a feltételek, a motiváció és a folyósítási döntés megfelelő, akkor az adós visszafizeti a hitelt. A késedelmes fizetés a tanulás eszköze; a mikrofinanszírozó szervezet számára fontos tanulságok adódnak abból, hogy mely ügyfelek és miért nem tudták visszafizetni a hitelt.

6. *A teljes működési és tőkeköltséget fedező kamatokat kell alkalmazni.* Az adósok üzletemberként és nem szegény emberként való kezelése a paternalizmus helyére a méltóság tiszteletét állítja, és ezzel esélyt ad arra, hogy valóságos fejlődés alakuljon ki. Az ügyfelek hajlandók és képesek arra, hogy megfizessék saját fejlődésük költségeit. Az ügyfelek tudják, hogy az igénybe vett szolgáltatások megfizetésével minőséget is megkövetelhetnek. A támogatott hitelforrások erősen korlátozottak, a nem támogatottak nagymértékben bővíthetők. Csak a nem támogatott kamatok esetében lehet a működési és a pénzügyi fenntarthatóságot biztosítani. A mikroállalkozó számára nem az egyszeri kölcsön a fontos, hanem egy hitelkeret, ezért hajlandó nem támogatott kamatot fizetni, hogy fenntartsa program folyamatos működését.

7. *Önfenntartás.* A kezdeti segítség után fokozatosan valósul meg, az első szakaszban a működési önfenntartás (amikor a kamatbevételek fedezik a működési költségeket), a második szakaszban a pénzügyi önfenntartás (a kamatbevételek fedezik a pénzalapok költségeit, az inflációt, a leértékelést is).

8. *A nagy volumen elérésének fontossága.* A kisméretű mikroállalkozási program önellentmondásossága abban rejlik, hogy a mikroállalkozások nagy száma miatt a kiszolgáló ügyfélkör is nagy. A megfelelő volumen elérése után nincs többé szükség kísérletezgetésekre, a mikrohitelezés a pénzpiac részeként működik.

A fentiekben jellemzett mikrohitelezési politika tehát egy küzdelmes fejlődés eredményeképpen jött létre, de az újonnan indított programok esetében már nem kellett végigjárni ezt az utat. A tapasztalatok felhasználásával már néhány éven belül önfinanszírozóvá és saját erőből bővíthetővé tehetők a mikrohitelprogramok. Erre példa a volt szocialis-

ta országok jelentős részében⁷ folytatott gyakorlat, ahol a mikrofinanszírozó szervezetek két-három éven belül tervezik a fenntarthatóság elérését, és ezt igen gyakran meg is valósítják.

Végül az elmúlt egy-két évtizedben bekövetkezett változások összefoglalásaként a Világbank mikrofinanszírozási kézikönyve (*Ledgerwood* [1999]) alapján ismertetjük azokat az alapelveket, amelyek alapján a pénzügyileg életképes mikrohitelezésnek működnie kell.

A problémára adott lehetséges válaszok

A kérdés tehát az, hogy hogyan lehet elősegíteni a pénzpiacok által ki nem szolgált⁸ vállalkozói kör finanszírozását. A lehetséges válaszok nagyon sok szempontból különböznek egymástól, hiszen az Egyesült Államoktól – amelyik a világ egyik legfejlettebb gazdasága, és kifinomult pénzpiaca van – Pakisztánig – amelyik a világ egyik alacsony jövedelmű országa – számos helyen működnek mikrofinanszírozási programok.

A programok elveinek, „architektúrájának” kialakítása vitatott kérdés, és az utóbbi időben Magyarországon is egyre több tanulmányban, fórumon merül fel a különböző megközelítések közötti választás problémája. (Lásd például *Vajda-Czakó* [1998], *Csaba-Lackó-Semjén-Tóth* [1998] *Access to...* [1998].) A döntő kérdés az, hogy a mikrofinanszírozásban az olcsó források juttatására vagy a jövedelemtermelés növelésére helyezik a hangsúlyt. A szakirodalom egy részében a kétféle programot „támogatott” *versus* „fenntartható”, illetve régi *versus* új típusú jelzővel illetik. A továbbiakban én is ezt a terminológiát használom.

A két programtípus közötti választás a mikrohitelezési program, szinte minden további jellemzőjét és végső soron a hatását is meghatározza. Az olcsó forrás juttatására épülő programok filozófiája az, hogy mivel a pénzpiacok nem szolgálják ki a vállalkozói szektor egy részét, ezért a pénzpiac törvényeivel ellentétes logikát alkalmazva kell a hitelezést megvalósítani. A fenntartható programok ugyanebből indulnak ki, de éppen az ellenkező következtetést vonják le; meg kell próbálni kiterjeszteni a pénzpiacokat a fehér foltokra is. A kétféle program alapvető elemei különböznek egymástól. A továbbiakban a legfontosabbakat hasonlítom össze.

Kamatpolitika

A két megközelítés közötti különbség egyik fontos következménye a kamatlábak szintje. A támogatott programok alacsony (néha reálértéken negatív) kamatlábakat alkalmaznak abból a megfontolásból, hogy csak ez jelent valóságos támogatást a vállalkozásoknak. Egy másik gyakran hangoztatott érv az alacsony kamatlábak mellett az, hogy a támogandó vállalkozások nehéz helyzetben vannak, jövedelemtermelő képességük kicsi, ezért nem is tudnák megfizetni a magas kamatokat.

A fenntartható programok megközelítése az, hogy a támogandó vállalkozásoknál többletjövedelem-termelést kell segíteni, ezért – ha a forrás kihelyezése sikeres – a magas kamatok megfizetése nem okoz problémát, sőt ez garantálja, hogy a hitelek kihelyezésével a program végrehajtói érdemi gazdaságélénkítést valósítsanak meg.

⁷ A példák Lengyelországtól a volt Szovjetunió utódállamaiig terjednek, Kazahsztánt, Moldáviát és Oroszországot is beleértve.

⁸ Az Egyesült Államokban ezt a kört *financially underserved* kifejezéssel jelölik.

A viszonylag magas kamatok alkalmazása abból következik, hogy a magasabb kockázatot és a hitel magasabb működési költségeit a hitelfelvevőnek kell megfizetnie, ami a banki hitelezésben is alapvető szabály. A fenntartható programok tehát e tekintetben a pénzpiac kiterjesztését jelentik egy olyan területre, ahol az korábban nem, vagy csak alig működött, de olyan módon, hogy a pénzpiac elveit megtartják.

A kamatláb szintjével van összefüggésben a kétféle program közötti egyik legfontosabb különbség is. A támogatott programok folyamatos finanszírozást igényelnek még akkor is, ha a reálkamatláb nem negatív, mivel a működtetés költségeit a kamatrés nem fedezi. A fenntartható programok nem szorulnak folyamatos finanszírozásra, mivel a kamatbevételek (megfelelő programirányítás esetén) lehetőséget adnak a működési költségek és veszteségek finanszírozására.

Fontos megemlíteni, hogy a pénzpiacinál magasabb reálkamatlábát alkalmaznak a fejlett és fejlődő országokban, alacsony és magas infláció mellett egyaránt, ami arra utal, hogy ez a kérdés nem elsősorban az ország fejlettségétől vagy makrogazdasági viszonyaitól függ.

A pótlólagos forrásbevonás lehetőségei

A támogatott mikrofinanszírozási programok esélyei a pótlólagos forrásbevonásra meglehetősen rosszak, hiszen csak adományjelleggel finanszírozhatók, és összességében (a működési költségeket is figyelembe véve) vagyonuk reálértéken csökken. A támogatott programok esetében mindig kialakul a „donorfüggőség”, vagyis fennmaradásuk, működésük módja, szinte kizárólag a forrásokat biztosító szervezet döntéseitől függ. Ennek egyik következménye, hogy a hiteleket kezelők számára a donor válik az igazán fontos ügyfélle, elsősorban az ő igényeire kell koncentrálni, és nem a hitelt felvevő vállalkozásokéira.

A fenntartható programoknak lényegesen jobb az esélyeik arra, hogy további forrásokat vonjanak be, hiszen képesek a befektetett pénz gyarapítására. Ugyancsak fontos tényező, hogy a nagyobb volumenű programok esetében már a hagyományos hitelpiaci szereplők érdeklődése is felkelthető, mivel képesek nagyobb összegű hitelek felvételére, így akár bankhitellel, esetleg alárendelt kölcsöntőkével is bővíthetik forrásaikat, ami végül a kisvállalkozások finanszírozási helyzetét javítja.

A hitelezés szabályai

Nagymértékben különbözik az a mód, ahogy a különböző típusú programok a hitelezés szabályait meghatározzák. Ha a program olcsó forrásokat oszt el, akkor szükségképpen adminisztratív módon kell a hitelfeltételeket megállapítani, mivel ebben az esetben nem működnek az allokáció piacokonform eszközei. A forrást biztosító szervezet ezért arra kényszerül, hogy központilag szabályozza az igénybevételre jogosultakat, a hitel folyósításának feltételeit és gyakran a programot végrehajtó szervezetet is. A fenntartható programok esetében elég az irányelveket és néhány főbb paramétert meghatározni, a döntések nagy részét a végrehajtó szervezetek hozzák. Nincs értelme például megkötni a felhasználás célját (eszközbeszerzés vagy forgóeszközvásárlás), a kamat pontos mértékét, a vállalkozás korát, vagyonát, alkalmazottainak számát, mivel a helyes választást automatizmusok biztosítják. Ugyancsak a végrehajtó szervezetekre lehet bízni, hogy saját hitelezési politikájukban figyelembe vegyék a helyi sajátosságokat.

A kamatláb szintje gyakorlatilag automatikusan biztosítja, hogy a programok megtalálják a megfelelő célcsoportot, hiszen azok a vállalkozások, amelyek a bankoktól hitelhez jutnak, nem veszik igénybe a magasabb kamatozású mikrohitelt. Az is nyilvánvaló, hogy bármiféle adminisztratív szabályozás nélkül is mind a hitelezőnek, mind a hitelfelvevőnek elemi érdeke, hogy megvalósuljon az a gazdaságélénkítő hatás, ami minden vállalkozásfejlesztés alapvető feladata, mivel a kudarc (a többletjövedelem-termelés elmaradása) mindkettőjük számára szükségképpen pénzbeli veszteséget is jelent.

A hitelezés módszerei

A fenntartható mikrohitelprogramok, bár betartják a prudens hitelezés elveit, a banki gyakorlatot minden tekintetben nem alkalmazhatják, hiszen éppen az a céljuk, hogy olyan vállalkozásoknak folyósítsanak hitelt, amelyek finanszírozása még a jól működő bankok számára sem gazdaságos. A költségek alacsonyan tartását és a hitelfedezet megeremtését a következő nem hagyományos eszközök szolgálják.

Lépcsőzetes hitelezés. Az először folyósított hitelösszeg általában nagyon alacsony (az Egyesült Államokban 500 dollár, a fejlődő országokban esetleg néhány tíz dollár), és az első sikeres visszafizetés után több (általában öt-hét) lépcsőben emelkedik az igénybe vehető összeg. A maximális hitelösszeget csak a folyamat végén kapja meg a vállalkozó. Ez a módszer több előnnyel is jár. A hitelfelvételben és a külső forrás felhasználásában kezdő vállalkozónak kis összeg és kis kockázat mellett van módja megtanulni, azt hogy mit is jelent a beruházás, az üzleti kalkuláció, a fizetési fegyelem, és mindaz, ami a hitel sikeres felhasználásának feltétele. A hitelt folyósító szervezet ugyancsak kis kockázat mellett kezdheti tanítani és egyben tesztelni ügyfelét, mivel minden lépcsőben kiderül, hogyan hasznosul az adott összeg.

Cash-flow alapú hitelezés. A banki gyakorlat nagy súlyt helyez a vállalkozás múltjának értékelésére, mert részben ennek alapján tudja értékelni hitelképességét. Éppen ez az egyik oka annak, hogy az egészen kis vállalkozásoknak alig van esélyük arra, hogy hitelhez jussanak. A cash-flow alapú hitelezés egyrészt elsősorban azt mérlegeli, hogy a vállalkozás milyen jövőbeli teljesítményre képes, és a várható bevételeket tekinti a hitel fedezetének. Ez egyben a fedezet problémájának egyik lehetséges megoldását is jelenti, mivel a mikrovállalkozások általában nem rendelkeznek a bankok számára elfogadható hitelfedezettel, a bevételek alapján folyósított hitel esetében azonban ez a probléma áthidalható.

Csoporthitelezés. A csoportos hitelezés elsősorban egyfajta garanciapótló eszköz. A hitelcsoportokban leggyakrabban azt a szabályt alkalmazzák, hogy a csoport egyetlen tagja sem kaphatja meg a következő hitelfokozatot, ha valamelyik tag nem fizet. A csoport másik funkciója, hogy tagjai megvitatják egymással üzleti problémáikat, és ennek során valóságos közösséggé válnak, ami a felelősségérzetet is növeli. Ez a fajta kapcsolat csak magánjogi szerződésekből van rögzítve, nincs speciális jogszabályi háttere, és nem jelent fizetésikötelezettség-vállalást.

Az elérhető gazdasági hatás

A szakirodalom az egyik legegyszerűbb és legfontosabb különbséget a kétféle hitel között az elért gazdasági hatásban látja. A támogatott hitelek szinte mindig „eltévesztik” a célcsoportot, és gazdaságélénkítő hatásuk nagyon gyenge. Alig fordul elő, hogy nagy volumenű programot lehessen végrehajtani, hiszen a felhasználható források korlátozott-

tak.⁹ Nagyszámú vállalkozást csak a sikeres fenntartható programok tudtak megindítani a növekedés útján.

A két típus közötti választást nem határozza meg egyértelműen az ország fejlettsége, mérete, az infláció szintje vagy a célcsoport mérete. A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy fejlett és fejlődő, nagy és kicsi országban egyaránt alkalmazható a fenntartható mikrofinanszírozási program akkor is, ha sok, és akkor is, ha viszonylag kevés vállalkozót von be.

A magyar mikrohitelprogram tanulságai

A Magyarországon a PHARE és a kormány által finanszírozott,¹⁰ az MVA és hálózata által működtetett mikrohitelprogram¹¹ egyértelműen a támogatott mikrohitel kategóriájába tartozik. A kamatok szintje bizonyos időszakokban más kedvezményes hitelek kamatainak az átlaga volt, máskor pedig a jegybanki alapkamat, de mindvégig alatta volt a vállalkozói hitelek kamatának, tehát a mikrohitelprogram olcsó forrást adott a vállalkozóknak.

Bár a működtetés jelentős részében a reálkamatláb nem volt negatív, a programot folyamatosan kellett finanszírozni, a befektetett tőke nem gyarapodott. 1998 közepére az addig folyósított források az akkori forintértéken meghaladták az 5,7 milliárd forintot, miközben az aktuális alapnagyság 4,4 milliárd forint alatt maradt. (Az alkalmazott számítási módszer a folyósított források értékét alulról, az aktuális alapnagyságot felülről becsli.) Mivel a források egy része a helyi vállalkozói központok számláin van, 1998 közepén a vállalkozásokhoz kihelyezve 3,4 milliárd forint volt, ami azonban tartalmazza a minősített hitelállomány egy részét is, tehát az összeg egy része valószínűleg már elveszett, reálisabb 3,1 milliárdra tenni ezt a számot. A számításokat úgy is lehet értelmezni, hogy 1998 közepén a mikrohitelprogramba addig bekerült összes forrásnak csak mintegy 54 százalék „dolgozott” a magyar kisvállalkozásokban. A felhasznált források ingyen voltak, vagyis kamatkiadások nem terhelték a programot. Feltétlenül meg kell jegyezni, hogy tőkevesztés és a viszonylag alacsony forráshasznosulás nem az MVA és a helyi vállalkozói központok munkatársainak tevékenységét minősíti, hanem elsősorban a program konstrukciójából adódik.

Az elmondottakból következően fennmaradt a donorfüggőség, aminek legszembetűnőbb jele, hogy az évről évre szükségessé váló finanszírozás késése a program lelassulásával, néha leállításával jár. Az is nyilvánvaló, hogy az évről évre bekerülő új forrás egy része az elvesztett tőke pótlását szolgálta, tehát nem lehetett teljes egészében a vállalkozások hitelezésére fordítani. A mikrohitelprogram a pénzpiacokról nem vont be forrásokat, ez az adott feltételek mellett nem volt cél, és nem is volt meg rá a lehetőség.

Az 5. táblázat a magyarországi mikrohitelprogram legfontosabb statisztikai adatait tartalmazza.

⁹ Németország esete erős kivétel. Itt az ország nyugati fele számos eszköz mellett olcsó hitelekkel is finanszírozta a keletémet kisvállalkozásokat. Ugyanakkor a program hatásait sokan meglehetősen gyengének tartják. Lásd például *Csaba-Lackó-Semjén-Tóth* [1998].

¹⁰ Volt néhány példa további források bevonására is, például Budapesten a BKIK és a Fővárosi Önkormányzat is hozzájárult a mikrohitelhez, azonban ezek a program egésze szempontjából nem jelentős mértékűek, és némelyik forrás nem bizonyult tartósnak.

¹¹ A Magyar–Amerikai Vállalkozói Alap is működtetett mikrohitelprogramot, amit azonban néhány év után megszüntetett, és a program az MVA által működtetethez képest sokkal kevesebb vállalkozót hitelezett.

5. táblázat
Az MVA-PHARE mikrohitelprogram néhány adata

Év	A helyi vállalkozói központok részére átutalt forrás (PHARE és GFC)	Pályázatok		Jóváhagyások		Folyósítások		Átlagos hitel nagyság összege (ezer forint)
		száma	összege (ezer forint)	száma	összege (ezer forint)	száma	összege (ezer forint)	
1992	136 101	730	210 564	280	75 928	204	54 546	267
1993	298 500	1 990	676 286	961	323 459	688	208 137	303
1994	719 000	3 204	1 399 067	1 617	649 250	1 540	594 480	306
1995	833 000	4 426	2 361 669	2 608	1 307 034	2 238	1 025 318	458
1996	773 928	4 962	3 596 034	2 762	1 980 794	2 281	1 759 829	772
1997	730 000	3 730	3 292 408	2 693	2 267 776	2 456	2 207 479	899
1998	0	2 912	2 573 433	2 075	1 854 012	1 734	1 732 296	990
1999. május	0	828	729 336	568	490 597	490	453 573	926
Összes	3 490 529	22 782	14 838 797	13 564	8 948 850	11 631	8 035 658	691

Forrás: MVA.

A mikrohitelek folyósításakor számított reálkamatlába meglehetősen sokat változott. Eddig közel kilencszázalékos ingadozást mutatott, volt 5 százalék fölött és -4 százalék alatt. Az utóbbi három évben a csökkenő infláció miatt a hitelidőszak egészére számítva a reálkamatláb az induláskori értéket több százalékponttal meghaladja. Ugyanakkor nincs jele annak, hogy a reálkamatláb növekedése önmagában a kihelyezhető hitelek mennyiségének csökkenését okozta volna.

A program kamatbevételeinek közel egynegyede a folyó-, illetve a betétszámlán tartott forrásokból származik, aminek a fő oka az, hogy az adott időpontban rendelkezésre álló forrásoknak átlagosan csak a háromnegyede volt kihelyezve a vállalkozókhoz. Ha figyelembe vesszük, hogy céltartalékolási kötelezettség nélkül működött a program, akkor úgy tűnik, a „készletszint” indokolatlanul magas volt.

A hitelek nagyságát az jellemzi, hogy a hitel felső határának megemelését gyorsan követi az átlagos hitelméret növekedése, ami rövid idő alatt megközelíti a felső határt. 1998-ban a folyósított hitelek átlagos mérete megközelítette a 900 ezer forintot. Itt ismét olyan jelenséggel találkozunk, amikor a helyi vállalkozói központok magatartása teljesen logikus és érthető, az eredmény azonban a program hatása szempontjából kedvezőtlen. A szabályok adta lehetőségek határain belül magas összegű és ezáltal kevesebb hitelt elbírálni és folyósítani természetesen költségtakarékosabb megoldás. Itt a helyi vállalkozói központok ugyanazt a (logikus) magatartást követik, mint a kereskedelmi bankok, amelyek nagyobb összegű hitelek nyújtására törekszenek. Ami azonban az üzleti szektorban teljesen elfogadható magatartás, az a mikroállalkozások finanszírozását célzó mikrohitelkezésben már nem az, mivel így továbbra sem elégíti ki senki a célcsoport jelentős részének hiteligényét.

A 6. táblázat adatai jól mutatják, hogy különböző jövedelmű országokban egyaránt érvényes az a szabály, hogy a mikrohitelek kezdő összege mind abszolút számban, mind az adott ország jövedelmi viszonyaihoz képest alacsonyak. Mint látható, az Egyesült Államok és Magyarország kivételével a kezdeti hitelösszeg csak megközelíti, de nem éri

6. táblázat

A mikrohitelprogramok jellemzői nemzetközi összehasonlításban

Ország	Az első hitel átlaga (dollár)	Egy főre jutó GDP* (dollár)	Egy főre jutó GNP* (dollár)	Első hitel a GDP százalékában	Aktív ügyfelek száma (ezer)
Argentína	750	8 965	8 950	8,4	3
Bolívia	350	1 014	970	34,5	114
Brazília	554	4 795	4 790	11,6	12
Chile	710	4 953	4 820	14,3	6
Columbia	642	2 130	2 180	30,1	96
Ecuador	386	1 439	1 570	26,8	19
Egyesült Államok	2521	28 901	29 080	8,7	1
Guatemala	725	1 617	1 580	44,8	24
Honduras	244	748	740	32,6	6
Mexikó	995	3 561	3 700	27,9	8
Nicaragua	254	394	410	64,5	11
Paraguay	633	2 036	2 000	31,1	5
Peru	298	2 601	2 610	11,5	34
Magyarország	3750	4 484	4 510	83,6	4

* 1997.

Forrás: Világbank, Accion International weboldalai, MVA.

vállalkozókra. A konkrét gyakorlat meggyéknél különbözik, de valamilyen módon a hitelezéssel kapcsolatos dokumentációért, a kötelezően előírt tanfolyamokért, illetve bizonyos eljárási költségeikért, például a közjegyzői okirat elkészítéséért a vállalkozóknak fizetniük kell. Az ilyen jellegű költségek átlagosan 20 ezer forint körüli összeget tesznek ki. Mivel ezek szinte kizárólag fix költségek, a kisebb hiteleket viszonylag nagyobb mértékben drágítják, mint a nagyokat. A jelenlegi pénzüpi viszonyok mellett körülbelül 500 ezer forintos hitelösszeznél éri el a pénz ára az átlagos vállalkozói kamatokat, a 200-300 ezer forintos hiteleknél pedig már jóval meg is haladják. A helyzetet tovább súlyosbítja, hogy a vállalkozóknak további adminisztratív teendőik is vannak ahhoz, hogy megfeleljenek a hitelezhetőség követelményeinek, és ha az ezzel kapcsolatos ráfordításokat is számításba vesszük, akkor a kisebb összegű hitelek relatív költsége még magasabb lesz. Az ilyen jellegű költségek jelentős része a hitelfedezettel kapcsolatban merül fel.

Az új típusú mikrohitelprogramok egyik fontos vonása, hogy kreatív módon kezelik a hitelbiztosítékok kérdését, és a forrásokat ezáltal teszik elérhetővé olyan vállalkozók számára, akiknek nincs a szokásos banki gyakorlatban elfogadható hitelfedezetük.

Egy, a magyar kormány számára készült szakértői anyag (*Access to...* [1998]) empirikus felmérésekre alapuló becslése szerint a mikrovállalkozások körében van egy olyan, több mint négyszázazresre tehető csoport, amelyiknek az átlagos hiteligénye mintegy 200 ezer forint. Ez az a nagyságrend, amely a sikeresen működő mikrohitelprogramok „indulóértéke”, vagyis az a hitelösszeg, amelyet a lépcsőzetes hitelezési folyamat kezdetén a mikrovállalkozások kapnak.¹² A jelenlegi szabályok és feltételek mellett az ilyen összegű hiteligények kielégítése gyakorlatilag lehetetlen, ami egyben azt is jelenti, hogy a lépcsőzetes hitelezés sok országban jól bevált módszerét sem lehet alkalmazni.

A mikrohitelprogram átalakítása folyamatban van, bár a konstrukció végleges formája még nem ismert, már lehet látni a változások néhány fontosabb elemét. Mindenképpen pozitív fejlemény, hogy a hitelfeltételek több szempontból rugalmasabbá válnak, lehetőség lesz nagyobb arányú forgóeszköz-hitelezésre, és a hitel felső határa is emelkedik. Ugyanakkor komoly veszélye van annak, hogy a központosított, többlépcsős döntéshozatal mind a hitelebírlás költségeit, mind az idejét növelni fogja. Ebben az esetben pedig a gazdaságosan folyósítható hitel minimális összege tovább nő, ami azt jelenti, hogy a célcsoport nagy része számára a mikrohitel továbbra sem lesz elérhető, továbbá a program erőforrásait is nagyobb mértékben terheli a működtetés. Az új szabályok életbe lépése és kezdeti tapasztalatai alapján feltétlenül indokolt további elemzéseket végezni a rendszer működésével kapcsolatban.

Nagyon biztató fejlemény, hogy a Gazdasági Minisztérium által kidolgozott munkaprogramban (*Schifner* [1999]) a 2000–2002. évi feladatok között szerepel egy nemzetközi tapasztalatok alapján kidolgozandó, új típusú, önfenntartó mikrohitelprogram, amelyben a piaci kamatokhoz alacsony tranzakciós költség társul, s a vállalkozó által felvehető hitelösszeg lépcsőzetesen nő.

Milyen esélyei vannak fenntartható mikrofinanszírozási programoknak Magyarországon?

Sokan érvelnek azzal, hogy Magyarországon nincsenek meg a feltételei a fenntartható mikrofinanszírozási programok alkalmazásának. Ezért érdemes vázlatosan áttekinteni azt, hogy állunk a legfontosabb feltételekkel.

¹² A különböző fejlettségű országokban különbözik a legkisebb hitelek jellemző értéke, de rendszerint 500 dollárnak megfelelő valutánál kisebb ez az összeg.

Az első számú kérdés az, hogy van-e *kereslet* a kis összegű, de viszonylag magas kamatlábú hitelekre. A pénzpiacok szempontjából annál jobbak egy fenntartható mikrofinanszírozási program esélyei, minél nagyobb a pénzpiac által nem finanszírozott vállalkozások aránya. Ebből a szempontból Magyarországon az esélyek jók, mivel a vállalkozások mintegy 90 százaléka tartozik abba a körbe, amelyiknek gyakorlatilag nincs esélye arra, hogy bankhitelhez jusson. Mint a korábbiakban becslések alapján megkíséreltük bemutatni, összességében mintegy 100 ezer olyan vállalkozás van Magyarországon, amelyik első közelítésben célcsoportja lehet egy többletjövedelem-termelésre építő mikrofinanszírozási programnak.

Bár pontos statisztikai adatok nincsenek, mégis állítható, hogy a formális és informális hitelpiacnak vannak olyan szegmensei, amelyek már jelenleg is magas kamatlábú hitelekkel finanszíroznak fejlesztéseket a mikrovállalkozói körben. Elterjedt gyakorlat például, hogy aki vállalkozóként nem kap hitelt, az a bankok egyre bővülő választékából valamilyen személyi kölcsönt vesz fel akár több millió forint értékben, és ezzel finanszírozza vállalkozását. Ugyancsak ismert az a tény, hogy vállalkozások egy része az informális hitelpiacon vesz fel kölcsönt sokszor nagyon rövid távra, magas kamatlábbal.¹³ Nyilvánvaló, hogy ezek a példák a hitelpiac zavaraira utalnak, de egyben azt is mutatják, hogy a vállalkozások bizonyos feltételek esetén hajlandók viszonylag drága forrásokat is igénybe venni, ha arra számítanak, hogy ezeket vissza is tudják fizetni.

A program továbbá csak akkor fenntartható, ha megvannak a *személyi feltételei*: működtetői megfelelő szaktudással, menedzsmentismeretekkel rendelkeznek, hogy ki tudják választani a növekedésre képes vállalkozásokat, és biztonságosan tudják alkalmazni a hitelezés technikáját. Miután itt sajátos területről van szó, nehéz biztosat állítani addig, amíg nem próbáljuk ki. Mindazonáltal, a helyi vállalkozói központok ügyintézői és a mikrohitel-bizottságai szereztek bizonyos tapasztalatokat az elmúlt közel hat évben, még akkor is, ha ezt egy más logikájú program végrehajtása során tették. Ugyancsak nagy számú szakember szerzett tapasztalatokat más vállalkozásfejlesztési szervezetekben és a kereskedelmi bankok és takarékszövetkezetek hálózataiban, ezért feltételezhető, hogy a fenntartható mikrofinanszírozási programok személyi feltételeit is meg lehet teremteni.

A mikrohitelezésnek kialakult már az *infrastruktúrája*: mind az ezzel jelenleg foglalkozó és potenciálisan foglalkozni képes vállalkozásfejlesztési szervezeteknek, mind a lebonyolító bankoknak és takarékszövetkezeteknek létezik országos hálózata, amelyek már most közel állnak a vállalkozókhoz.

A mikrohitelezésben megfigyelhetők azok a jelek, amelyek azt mutatják, hogy létezik a fenntartható program kialakításának feltételei, például: mind a hitelbiztosítékok, mind a vállalkozói önrész tekintetében a hitelszerződésekben gyakran lépik túl a minimális értéket, valamint hogy a feltételek változásaira a program végrehajtói és a vállalkozók eddig mindig gyorsan (gyakorlatilag azonnal) tudtak reagálni.

Szabályozási szempontból több probléma is megoldásra vár. A hazai pénzpiac abban az értelemben túlszabályozott, hogy nemcsak a betétgyűjtést, hanem a hitelezést is korlátozza, illetve szigorú feltételekhez köti, még akkor is, ha az nem betétgyűjtésből származó források terhére történik.¹⁴ Ezért Magyarországon nem lehet alkalmazni azt a sok országban bevált gyakorlatot, hogy nonprofit szervezetek közvetlenül hitelezzék a mikrovállalkozásokat. A megoldás egyik iránya a pénzpiaci szabályozás liberalizálása.¹⁵

¹³ Ilyen esetekről a mikrohitel hatásainak vizsgálata alapján *Vajda-Czakó* [1998] számol be.

¹⁴ Számos országban engedélyezik a hitelezést nonprofit szervezetek számára is, amelyek azonban betéteket nem gyűjthetnek, hanem csak saját tőkájukat használhatják fel erre a célra.

¹⁵ Több javaslat is van a pénzpiaci szabályozás deregulálására abból a célból, hogy az segítse a mikrovállalkozások finanszírozását (lásd *Access to...* [1998]).

Ennek keretében lehetőséget kellene adni arra, hogy nonprofit szervezetek is foglalkozhassanak hitelezéssel abban az esetben, ha a megfelelő szervezeti és személyi feltételekkel rendelkeznek. Az önállóan működő intézmények esetében mind a jó hiteldöntések motivációját, mind a forráskombináció lehetőségét meg lehetne teremteni.

Egy másik lehetséges megoldási irány, hogy a bankok és takarékszövetkezetek lebonyolítóként vesznek részt a hitelezésben (ahogy a jelenlegi mikrohitelprogram esetében is történik). Természetesen a bankok nem a saját hitelezési politikájukat alkalmazzák ebben az esetben, hanem a program elvei szerint kell eljárniuk. Több ország tapasztalata mutatja azt, hogy sikeresen alakítható ki ilyen együttműködés bankok és nonprofit szervezetek között fenntartható mikrohitelprogramok esetében is.

A végrehajtó szervezetek *érdekei* az eddigi tapasztalatok szerint nagyon fontos szerepet játszanak abban, hogy a vállalkozásfejlesztési programok milyen feltételek szerint működnek. A jelenlegi helyzetben jó esélye lehet annak, hogy az MVA és a helyi vállalkozói központok támogassák a mikrohitel feltételeinek (egyébként nem drámai mértékű, de lényegi) átalakítását. Ennek az a legfőbb oka, hogy a helyi vállalkozói központok hálózati finanszírozási feltételei változni fognak, amennyiben a működtetésük költségeit növekvő mértékben kell a költségvetésen kívüli forrásokból előteremteni. A legalább részben önfenntartó vállalkozásfejlesztési szervezet tevékenységének legfontosabb elemét alkothatná egy fenntartható finanszírozási program, amihez kapcsolódva lehetne a többi szolgáltatást is nyújtani.

Javaslatok

Az új mikrohitelprogramot az jellemezné, hogy nem olcsó forrással próbálná finanszírozni a kisvállalkozásokat, hanem a többletjövedelem-termelés előmozdítására koncentrálna. A program forrásait a végrehajtó szervezetek szigorúan tőkeként kezelnék a saját felelősségükre és a saját kockázataikra. A költségvetésből bekerülő friss források is tőke vagy kölcsön formájában jutnának el a végrehajtó szervezetekhez. A hitelezési politika kialakítása a jelenleginél szabadabb lenne, vagyis a végrehajtó szervezetek számos kérdésben maguk dönthetnének arról, hogy milyen politikát alkalmaznának (természetesen úgy, hogy eközben a forrásokat nyújtó szervezetek feltételeinek megfelelnek). Megkezdődhetne a további, részben a pénzpiacokról származó források bevonása, érvényesülne az az elv, hogy a hatékony szervezetek több forráshoz jutnak, és ezáltal többet is tudnak kihelyezni. A tanácsadási, képzési programok elsősorban azt a célt szolgálnák, hogy csökkentse a hitelek kockázatát, segítsék a sikeres kihelyezést. A mikrofinanszírozás egyfajta pénzügyi inkubáció lenne, ami azt jelentené, hogy a finanszírozott vállalkozások jelentős része valóban hitelképesse válna a bankok számára is (ami ma még ritkán valósul meg), és ezáltal csökkenne az a hitelpiaci rés, ami valójában a probléma lényegét jelenti.

A legjelentősebb változás a mikrohitelzésben az lenne, hogy a hitelkihelyezés fő szempontjává a vállalkozások többletjövedelem-termelési lehetőségeinek megtalálása és finanszírozása válna (ami valójában a mikrohitelprogramok értelme). Ennek felelősségét a központi alapok kezelői a hitelbírálásról döntő szervezetekhez delegálnák.

A hitelt folyósító szervezetek a jelenleginél rugalmasabb, kedvezőbb, a mikrovállalkozások igényeinek jobban megfelelő feltételeket alakítanának ki a hitelösszegek, a futamidők, a törlesztés módja, a hitelfedezet és a garanciák biztosítása, valamint a hitelezéshez kapcsolódó egyéb szolgáltatások tekintetében. Különösen fontos eleme lenne a változásoknak, hogy a néhány százezer forintos kezdeti hiteligények is kielégíthetők legyenek, mert csak ebben az esetben szolgálhatja a mikrohitelzés a valóságos célcsoportját. Ennek megvalósulása egyben a program sikerének egyik alapvető kritériuma.

A jövőben működő rendszernek a feladatok és a felelősségek világos elkülönülésére kell épülnie, nem mosódhat egybe a program finanszírozóinak és a hitelek elbírálóinak, folyósítóinak felelőssége. Az eddig összegyűlt és a jövőben bekerülő források „központi alapként” való kezelése jó lépés. Ezt követően azonban a mikrohitelalaprak tőke- vagy hiteljelleggel (természetesen a kormányzat tulajdonjogát fenntartva) ki kellene helyezni a forrásokat a hiteleket elbíráló szervezetekhez, amelyek lehetnek helyi vállalkozói központok, de esetleg más nonprofit szervezetek vagy pénzügyintézetek is. A központi alaprak csak a refinanszírozás lehet a feladata, a konkrét hitelbíráltban nem célszerű, ha részt vesz, mert ezzel megosztja azt a felelősséget, amit a hitelbírálatot végző szervezetnek kell viselnie. Ha van rá mód, akkor el kellene kerülni, hogy a központi alap szerepét egy pénzügyi vállalkozás lássa el, illetve hogy egy ilyen vállalkozás legyen a hitelek folyósítója.

A központi alap csak a hiteleket elbíráló szervezetek rendelkezésére álló keretokről dönt, esetleg egyes régiókban további szervezeteket is bevon a hitelezésbe, fenntartva annak lehetőségét, hogy a rosszul működő szervezetek fokozatosan kiszorulnak a mikrohitelkezésből.

A központi alap a hitelpolitikával kapcsolatos irányelveket alakítaná ki, amelyek alkalmazását és érvényesítését megkövetelné a hitellelbíráló szervezetektől (vagyis a refinanszírozás feltételül szabná), ugyanakkor több kérdésben a hitellelbírálókra bízna a hitelezési politika kialakítását.

Ilyen módon a döntések egy részét centralizálva, egy másik részét decentralizálva, világos felelősségi viszonyokat lehetne teremteni, fenntartva a kormányzati politika érvényesítésének lehetőségét.

A hitelező szervezetek a számlájukon levő összeget tőkeként kezelve, a jelenleginél sokkal nagyobb felelősséggel gazdálkodnának, mert (egy átmeneti időszak után) a kamatbevételek finanszíroznák a hitelezés költségeit, beleértve a rossz hitelek leírását is. Ez azt is jelenti, hogy a pótlólagos tőkejuttatás vagy hitel az addigi teljesítmény függvénye lenne. A hitelezési tevékenység sikeressége alapvető allokációs szempont lenne, így az új tőke nem veszteséget finanszírozna, hanem gazdasági növekedést. A mikrohitelkezésben meg lehetne szüntetni a monopóliumot, és nyitottá tenni a végrehajtást más szervezetek előtt is. Ilyen módon belátható időn belül létrejönne az alternatív források bevonásának lehetősége is, tehát nem csak a PHARE és később a költségvetés által biztosított tőke szolgálhatná a mikrofinanszírozást.

Az átmenetet természetesen fokozatosan lehetne megvalósítani, időt adva arra, hogy a végrehajtó szervezetek tanulják és alkalmazzák az új feltételeket, de néhány éven belül létre lehetne hozni egy érdemi gazdaságélénkítő hatású fenntartható mikrohitelprogramot. Ebből következően a kormányzati cselekvési programnak egyben reformprogramnak is kell lennie. A reform stratégiai célja, hogy a jelenleginél jóval szélesebb célcsoport számára tegye hozzáférhetővé a mikrohitelkeletet, és egyben lehetőleg távol tartsa a mikrohitelkezést azoktól a területektől, ahol a pénzügyintézetek elfogadható és tömegesen elérhető kínálattal rendelkeznek.

Ahhoz, hogy a mikrohitelkezés gazdaságélénkítő hatása érezhetően javuljon, a mikrohitelkezési politika alapkérdéseiben egyértelmű állásfoglalásra és az állásfoglalással összhangban levő gyakorlati intézkedésekre van szükség. A legfontosabb kérdések a következők.

- A mikrohitelkezés a mikrovállalkozások versenyképességének javítását szolgálja.
- Célcsoportja azoknak a mikrovállalkozásoknak a köre, amelyek mindenkori hitelígénnyét a hitelintézeti szektor piaci feltételek mellett nem tudja vagy nem akarja kielégíteni. A célcsoport helyzetének és a pénzpiaci feltételek változása esetén a program feltételeit is módosítani kell.

– A kormány feladata, hogy egyrészt biztosítsa azt a forrás átcsoportosítást, amelyet a hitelpiac magától nem tenne meg, másrészt olyan feltételekkel működtesse a programot, hogy a forrásallokáció a lehető leghatékonyabb legyen, beleértve azt is, hogy a valóságos célcsoporton belül érzékelhető versenyképesség-javulás történjen.

– A kormány stratégiai célja, hogy hozzájáruljon egy olyan „ágazat” kialakulásához, amely a mikrohitel iránti igény kielégítésén keresztül fokozódó mértékben piacképes pénzügyi szolgáltatásokat nyújt a mikrovállalkozásoknak.

– A mikrohitelvezésben a pénzben, időben és erőfeszítésben kifejezhető tranzakciós költségeket a lehetséges minimumra kell szorítani, különös tekintettel azokra a költségekre, amelyek központi előírások, nem pedig az üzleti megfontolások miatt szükségesek.

– A kormány stratégiai célja, hogy 3-4 éves időtávon belül érzékelhetően csökkentse a mikrohitelvezés donorfüggőségét, vagyis lehetővé váljon pénzügyi források bevonása is.

*

Halat adni vagy halászni? A vállalkozásfejlesztési szakemberek szinte közhelyszerűen szokták emlegetni azt a metaforát, hogy, ha az éhezőn segíteni akarsz, akkor ne halat adj neki, hanem tanítsd meg halászni. A pénzügyi programok összefüggésében, véleményem szerint, egyértelmű a párhuzam a kétféle magatartás, valamint a támogatott, illetve a fenntartható hitelek között. A támogatott, olcsó hitel – akár fejlesztést finanszíroz, akár nem – likviditási könnyítést jelent, és nem készíti arra a vállalkozót, hogy a pénzügyi megtérülésre nagy súlyt helyezzen. Vagyis függőséget teremt, és alig ösztönöz a hosszabb távon is fenntartható sikeres vállalkozás megteremtésére. A fenntartható programok során mind a vállalkozások, mind a programok végrehajtói olyan helyzetbe kerülnek, hogy elemi érdekük a sikeres vállalkozás és hitelvezés, vagyis a halászat megtanulása.

Hivatkozások

- ACCESS TO CREDIT... [1998]: Access to Credit for Small, Medium and Microenterprises, Bannock Consulting Ltd., UK, Know How Fund – Hungary, National SME Policy Development.
- BUTTARI, J. J. [1995]: Subsidized Credit Programs. The Theory, the Record, the Alternatives. Center for Development Information and Evaluation, U. S. Agency for International Development, június.
- COUNCIL... [1996]: Council Decision of 9 December 1996 on third multiannual programme for small and medium-sized enterprises (SMEs) in the European Union (1997-2000), European Union, The Council.
- CSABA LÁSZLÓ–BARA ZOLTÁN–BOHATÁ, M.–BREZINSKI, H. ÉS MÁSONK [1998]: The Hungarian SME Sector Development in Comparative Perspective, Kopint-Datorg Foundation for Economic Research, CIPE – Center for International Private Enterprise USAID funded.
- CSABA LÁSZLÓ–LACKÓ MÁRIA–SEMIÉN ANDRÁS–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1998]: Vállalkozások az átmenetben. Adózási és piaci környezet hatása a kis- és közepes vállalatok gazdálkodására és piaci helyzetére. Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány, CIPE, Budapest, november.
- DRAZKIEWICZ, J.–GESICKA, G.–SZCZUCKI, J. [1996]: Local Initiatives. Polish Experiences. Local Initiatives Programme. Cooperation Fund, Katowice.
- LAKY TERÉZ [1994]: Small enterprises benefitting from Start credit. Hungarian Foundation for Enterprise Promotion, Budapest.
- LEDGERWOOD, J. [1999]: Microfinance Handbook. World Bank, Washington D. C.
- MICROCREDIT IN TRANSITION... [1996]: Microcredit in Transition Economies, LEED the Programme on Local Economic and Employment Development Territorial Development Service, OECD.
- MICROCREDIT INTEREST... [1998]: Microcredit Interest Rates, Focus, the Consultative Group to

- Assist the Poorest, a Micro-Finance Program, augusztus. <http://www.worldbank.org/html/cgap/occasional/occ1.htm>
- SAVINGS MOBILIZATION... [1998]: Savings Mobilization Strategies: Lessons From Four Experiences, Focus, the Consultative Group to Assist the Poorest, a Micro-Finance Program, augusztus. <http://www.worldbank.org/html/cgap/occasional/occ1/occ1.htm>
- SCHIFNER MARIANNA [1999]: Munkaprogram a kormány mikro-, kis- és középállalkozásokat segítő startégiájának megvalósítására. Ipari Szemle, 3. sz.
- SMALL TICKET EQUITY... [1998]: Small Ticket Equity Investment and SMEs, Bannock Consulting Ltd., UK-Know How Fund, Hungary- National SME Policy Development.
- VAJDA ÁGNES-CZAKÓ ÁGNES [1998]: A mikrohitelprogram és hatása. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest.
- WENNER, M. D.-CAMPOS, S. [1998]: Lessons in Microfinance Downscaling: The Case of Banco de la Empresa, S. A., augusztus. <http://www.soc.titech.ac.jp/icm/ppp/downscala.html/>