

A SZEGÉNYEK BANKJA MODELL LEHETŐSÉGEI MAGYARORSZÁGON*

POSSIBILITIES OF POOR'S BANK MODEL IN HUNGARY

GÁL VERONIKA egyetemi tanársegéd
Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar
KÜRTHY GÁBOR egyetemi tanársegéd
Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Abstract

The social and economic conditions and trends of 20th century increasingly focus on new alternative financial solutions – e.g. local currencies, Islamic bank system, green banks, group-based financing, poor's bank model – beside the traditional bank systems. The movement – fighting against extreme poverty – was launched from India by Muhammad Yunus, who is the founder of the Grameen Bank. The poor's bank model is providing professional and financial assistance for starting up microenterprises. In many countries of the World has been successfully adapted this model, but in Hungary the initiatives served marginal results.

In our study we will present the foundation of the Grameen Bank, its social and economic effects and its working method. Then we analyze two determining program based on poor's bank model from Hungary. We find an answer, why is the Grameen-model in our country not efficient and which are the main barriers of the success.

1. Bevezetés

A mikrovállalkozások többsége egy fős vagy családi gazdaság. Társadalmi jelentőségük nem csak a GDP-hez való hozzájárulásukban vagy a foglalkoztatásban betöltött szerepükben rejlik, sokkal inkább abban, hogy munkát és jövedelmet biztosítanak tulajdonosaik számára. Tevékenységük révén – főként a hátrányos helyzetű térségekben – csökkentik a munkanélküliséget és javítják az emberek életminőségét. A mikrovállalkozások jelentős része kényszervállalkozás, amelyek elsődleges célja nem a profit, csupán menekülés a szegénység, esetenként a mélyszegénység elől.

A mikrovállalkozások saját tőkéje jellemzően saját megtakarításaikból és ismerősöktől vagy családtagoktól kapott kölcsönökből tevődik össze. Finanszírozásuk kis méretükből és tőkeszegénységükből adódóan a bankok számára nagy kockázatot jelent, így ez a piac nem jelent számukra perspektívát. Illetve a banki konstrukciók – elsősorban a tranzakciós költségek nagysága miatt – a mikrovállalkozások számára sem előnyösek, sőt esetenként megfizethetetlenek.

A szegények bankja modell (Grameen-modell) egy mikrohitelzési konstrukció, ami elsősorban a mélyszegénységben élők megsegítésére jött létre. Olyan emberek vállalko-

* A válságra adott alternatív finanszírozási lehetőségek kidolgozása a Kaposvári Egyetem GTK Pénzügy és Számvitel Tanszék munkatársainak együttműködése. A kutatást a Kaposvári Egyetem TÁMOP 4.2.2/B-10/1-es pályázat GTK1 programja támogatja.

zásindítását támogatja, akik látnak esélyt arra, hogy egy mikroállalkozás révén önfoglalkoztatóvá válhatnak és javíthatnak életkörülményeiken.

A tanulmány célja, hogy felvázolja a szegények bankja modell működését és bemutatja, hogy miként képes egy hitelkonstrukció az életszínvonalat növelni, az életkörülményeket javítani, a munkanélküliséget csökkenteni és ezzel egyidejűleg az állami költségvetés egyenlegére is kedvezően hatni.

2. Mikroállalkozások fogalmának lehatárolása és gazdasági jelentőségük

A kis- és középvállalkozások (KKV) fogalmát a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvény szabályozza. 2005. január 1-jétől az Európai Bizottság 2003/361/EK számú ajánlásának megfelelően a törvény fogalmi lehatárolásai a következők:

„3. § (1) KKV-nak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

(2) Kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

(3) Mikroállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

(4) Nem minősül KKV-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdonosi részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön vagy együttesen meghaladja a 25 százalékot.”¹

Magyarországon a vállalkozások túlnyomó többsége a kis- és középvállalkozások kategóriájába tartozik. A foglalkoztatotti létszám szerinti megoszlás alapján 2008-ban a vállalkozások 95 százaléka a mikroállalkozások kategóriába tartozott. Számbeli fölényük mellett méretük azonban alapvetően befolyásolja jövedelemtermelő képességüket, hozzájárulásukat a GDP-hez, a foglalkoztatáshoz és a fejlesztésekhez. 2008-ban a bruttó hozzáadott érték 19%-át a mikroállalkozások termelték meg, míg a foglalkoztatottak 37%-ának biztosított munkahelyet. A vállalkozások nettó árbevételének és a beruházásoknak 50%-át adják. A foglalkoztatásban betöltött szerepük számottevő, mivel jellemzően nagyobb munkaigényű tevékenységeket folytatnak.²

A hazai KKV-k jövedelemtermelő képessége egytizede az EU15-ök átlagának. A vállalkozások alig több mint 20%-a bankképes (uniós arány 70–85%), és csak elenyésző részük kapott érzékelhető segítséget a vállalkozásfejlesztési rendszerektől. A mikrohitel program csak szűk körben nyújt a piacnál olcsóbb forrást.³

3. Mikrohitelzés

A mikrohitel szó az 1970-es években terjedt el. Napjainkban a hitelezési formák széles palettát foglalja magában a mezőgazdasági hitelektől a fogyasztói és szövetkezeti hitelegig. „A mikrohitelzés elsődleges célja, olyan hitelezési rendszer megvalósítása, amely lehetővé teszi konvencionális/kereskedelmi bankok által nem finanszírozható, nem bankképes szegények részére induló tőke biztosítását, szakmai és pénzügyi segítségnyújtást.”⁴

A mikrohitelzés tág értelemben az alacsony jövedelműek helyzetének javítását célzó gazdaságfejlesztési eszköz, amelynek célzott hatásai a következők (Anderson–Locker–Nugent [2002]):

- A programok hitelforrásokkal látják el a szegény népcsoportokat, hogy vállalkozások alapítására ösztönözzék őket, ami növeli a termelést és a jövedelem által a fogyasztást.
- A mikrohitel programok gyakran választják elsődleges célcsoportjuknak a nőket, akik a közös erőforrások elsődleges felhasználói a legtöbb fejlődő országban.
- A mikrohitel programok gyakran alkalmaznak csoportalapú hitelzési technikákat, amelyek a közösségépítés révén hozzájárulnak az emberi és társadalmi tőke növekedéséhez.⁵

2.1. Mikrohitelzés formái



1. ábra. A mikrofinanszírozás módjai az egyes piaci szegmensekben
 [Forrás: Srinivasan, R.–Sriram, M. S. (2003): Microfinance in India: Discussion.
 IIMB Management Review. June 2003. 66–86. old.]

Figure 1. The methods of microfinance in market segments

Az 1. ábrán látható, hogy a mikrohitel piacot a hitelfelvevők mérete és ebből adódóan forrásigénye alapján három nagy csoportba lehet osztani és az egyes csoportokhoz eltérő finanszírozási módszerek társulnak. A mikrohitel piac legszűkebb szegmensét azon kisvállalkozások alkotják, amelyek már bankképesek, tehát közvetlen hitelnújtás révén már forráshoz tudnak jutni. Ezen vállalkozások már önállóan lépnek kapcsolatba a finanszírozó intézményekkel, akár garanciavállalás nélkül is hitelképesek.

A második csoportba azon mikrovállalkozások tartoznak, akik önállóan még nem hitelképesek, de garanciavállalás mellett kaphatnak hitel. A garanciavállaló jellemzően az állam. A garanciavállalást a több nemzetközi szervezet (pl. ENSZ) és az Európai Unió is számos pénzügyi eszközzel ösztönzi és forrásokkal is támogatja.

A harmadik csoportot a legszegényebb rétegek alkotják, akik azonban látnak ambíciót magukban arra, hogy egy vállalkozás létrehozása révén javítsanak helyzetükön. E réteg képzettség és indulótőke híján nem képes önállóan kapcsolatba lépni a finanszírozókkal,

számukra jelenthetnek megoldás az önszolgáltató csoportok vagy a Grameen csoportok. Az önszolgáltató csoportok megtakarításaik koncentrációja révén maguk teremtik elő a tagjaik számára elérhető hitelek forrását. A Grameen-modellnél a hitelfelvétel külső forrásból történik, a csoport alapvető funkciója ebben az esetben a tagok közös és egyetemleges felelősségvállalása a felvett hitelekre.

3. A szegények bankja modell

A Bangladesben alapított Grameen Bankot tekinthetjük a mikrohitelzés őseinek. A Grameen (jelentése vidék/falu) Bank programot 1976-ban hozta létre Muhammad Yunus professzor, a bank jelenlegi elnöke. 1983-ban alakult át valódi bankká, de alapfilozófiája ekkor sem változott meg: semmilyen fedezetet nem vár el ügyfeleitől, akik a legszegényebb rétegekből kerülnek ki.

3.1. Muhammad Yunus, a modell alapítóatyja

Yunus az Amerikai Egyesült Államokban szerezte közgazdász diplomáját és doktori címét. Miután visszatért szülőföldjére, Bangladesbe a szegénység egyre elmélyülőbb problémájával találta szembe magát. A nincsteleneket a gazdag réteg uzsorakölcsönökkel tartotta sakkban, amelyeknek kamata hatalmas volt. Ráadásul a hitelvezők arra kötelezték őket, hogy a megtermelt árut nekik adják el egy előre megszabott, a piacnál jóval alacsonyabb áron. Yunus professzor felismerte a helyzet kilátástalanságát és úgy döntött segítőt nyújt a bangladesi szegényeknek.

Kezdetben maga Yunus vett fel kölcsönt és azt adta tovább a szegényeknek. A hitelek összege nagyon kicsi (az első kölcsön 27 dollár) volt. A rendszer a kölcsönös bizalom elvén alapult, alapillére a közösségi szellem erősítését megcélzó csoportos hitelzés volt. A hitelígénylők mindegyike vállalkozásindításhoz használta fel a pénzt (gyakran ez csupán egy varrógép vagy egy mobiltelefon megvásárlását jelentett). A hitelígénylők szolidaritási csoportokat alkottak, és a csoporttagok egymás hiteleiért kölcsönös és korlátlan felelősséget vállaltak. Ennek eredményeként közös érdekekkel rendelkező, összetartó közösségek alakulnak ki, akik egymást is segítik a mindennapi boldogulásban.

Muhammad Yunus 2006-ban a Grameen Bankkal megosztva megkapta a Nobel-békedíjat a gazdasági és szociális fejlődés elősegítése érdekében tett erőfeszítéseirért.⁶

3.2. A csoportalapú finanszírozás lényege

A csoportalapú hitelzés legfőbb tulajdonsága, hogy a hitelfelvevők olyan 4–7 fős csoportokba tömörülnek, amelyekben a tagok közös és egyetemleges megegyezéssel kezességet vállalnak a felvett hitelekre. Először csak a csoport két tagja juthat forráshoz és a többi résztvevő csak akkor kaphat hitelt, ha az első kettő hitele problémamentes, azaz nincs hátralékuk. A csoporttagok tehát érdekeltek abban, hogy odafigyeljenek az adóstársaikra, és kizárjanak minden potenciálisan kockázatosnak mondható hitelfelvevőt a csoportból, növelve ezzel a visszafizetés valószínűségét.

A csoport az egymástól való függés következtében a rendszeres törlesztés mellett abban is érdekelt, hogy tagjai olyan tevékenységbe fektessék be a rendelkezésükre álló forrást, ami kellőképpen jövedelmező. Ennek érdekében a felvetődő vállalkozási ötleteket csoportszinten is megvitatják, és végül közösen döntenek azok megvalósíthatóságáról.⁷

3.3. A hitel sajátosságai

Ahogy már korábban leszögeztük a szegények bankja modell alapvető jellemvonása, hogy nem vár el fedezetet a hitelfelvevőktől. A Grameen Bank a tervezett beruházás függvényében 35–200 \$ összegben nyújt hiteleket és kizárólag jövedelemszerző tevékenységekhez (pl. kézművesipar, feldolgozás), fogyasztási célokra semmiképpen sem.

A kamatlábakat a bank igyekszik az érvényben lévő kereskedelmi rátákhoz igazítani. Heti vagy kétheti rendszerességgel kell törleszteni a rendszerint egy év futamidejű hiteleket. Mind a hitel „folyósítása”, mind pedig a törlesztés módja alapján is speciálisnak mondható, hiszen a Grameen Bank szolgáltatásait „házhoz viszi” és a törlesztő részletekért is személyesen keresik fel az érintetteket.

Az ügyfelek 97%-a nő, ami igen nagy eltérést jelent a hagyományos hitelintézetekhez képest. A visszafizetési ráta a Grameen Bank fiókjaiban rendkívül magas, a 98%-ot is meghaladja. Ez a jelenség két fő tényezővel hozható összefüggésbe. Egyrészt a tagok egymás iránti bizalma és elkötelezettsége eredményez megbízható törlesztést. Másrészt a bank kockázat szakértő tanácsadók aktív részvétele is csökkenti, akik heti rendszerességgel figyelemmel kísérik az eltervezett bevételgeneráló projekt megvalósulásának folyamatát, így állandó ellenőrzés alatt tartják a hitelfelvevő csoportot.⁷

3.4. Életmódváltásra ösztönöz

A szegények bankja modell nem csupán egy mikrofinanszírozási lehetőség. A programban résztvevők a vállalkozásindításon és a hitel visszafizetésén kívül arra vonatkozóan is vállalásokat tesznek, hogy javítanak maguk és családjuk életkörülményein. Ennek értelmében elfogadják az úgynevezett 16 elhatározást (*1. számú melléklet*).

A Grameen Bank természetesen ezeknek az elhatározásoknak a teljesülését is nyomon követi és ezek alapján értékelni tudja, hogy a csoport tagjai jó úton haladnak-e annak irányába, hogy javítani tudjanak saját jövedelmi helyzetükön és életkörülményeiken. A programba 10 indikátort (*2. számú melléklet*) is beépítettek, amelyek teljesülése esetén ki mondható, hogy a résztvevőnek sikerült kitörnnie a mélyszegénységből.

3.5. Szemben áll a banki hagyományokkal

A kereskedelmi bankok gyakorlatától nem csak a fedezet nélkülségében tér el a szegények bankja modell, hanem alapvető filozófiai különbség lelhető fel közöttük. Az *. táblázat* a két rendszer közti ellentmondásokat, eltéréseket foglalja össze.

A szegények bankja modell a vidéki térségekre és elsősorban azokra a rétegekre koncentrálnak, akik a kereskedelmi bankok számára egyáltalán nem tekinthetők ügyfélnek. A legszegényebbek közül is elsősorban a nőket célozza meg. Ennek oka, hogy a nők sokkal inkább költik el a felvehető hiteleket a családjuk jóléte érdekében és valamilyen jövedelemtermelő tevékenység elindítására.

A hitel és annak visszafizetésével kapcsolatban is teljesen más felfogás érvényesül. A kamatláb független a tevékenységek kockázatától, minden összeg esetén azonos nagyságú. A hitel nem jelent olyan nagy terhet, mintha azt egy kereskedelmi banknál vették volna fel. Ez alapvetően nem a kamatláb nagysága miatt van így, hanem amiatt, hogy nincsenek tranzakciós költségek.

1. táblázat. Miben különbözik a Grameen Bank a hagyományos bankoktól?
 [Forrás: Grameen Bank (2011): Is Grameen Bank Different from Conventional Banks?
 (http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=176)
Table 1. How Grameen Bank differs from conventional banks?

Grameen Bank	Kereskedelmi Bank
vidéki térségekben	városközpontokban
szegényeket, nőket helyezi előtérbe	„vagyonosokat”, férfiakat preferálja
házhoz megy a bank	bankhoz megy az ügyfél
fedezet nem szükséges	fedezet szükséges
kamatláb egységes	kamatláb kockázattól függ
késedelem esetén segítség	késedelem esetén büntetés
nemfizetés nem jár jogi következménnyel	nemfizetés esetén bírósági eljárás
a lehetőséget keresi az emberekben	az a fontos, amit az ember már elért
odafigyel a családokra (10 indikátor)	nem érdekli a hitelfelvevő sorsa
a tartozás nem öröklődik	a tartozás öröklődik
társadalmi víziók (szegénység ellen)	gazdasági víziók (profit elérése)

Ha a csoport egyik tagja törlesztési nehézségekbe ütközik, az nem büntető intézkedéseket von maga után, hanem annál intenzívebb segítséget, közreműködést várhat mentortól és a csoporttól egyaránt. Az alapvető cél nem az, hogy a felvett hitel annak kamataival együtt minél előbb visszafizetésre kerüljön, hanem, hogy egy hatékony együttműködés révén egy olyan vállalkozás induljon, ami hosszútávon is javítani tudja a hitelfelvevő jövedelmi helyzetét és életszínvonalát. A nemfizetés tehát nem jár jogi következményekkel, ahogy azt maga Yunus is kinyilvánította: “senkit nem akar bíróság elé állítani, amennyiben az illető nem fizeti vissza a kölcsönt”.

A modell szociális szerepvállalása is egyedülállónak nevezhető. A 16 elhatározás és az arra épülő 10 indikátor is megerősíti, hogy ez a mikrofinanszírozási konstrukció odafigyel a családokra. Nem az emberek meglévő vagyonából, mint lehetséges biztosítékból indul ki, hanem arra kíváncsi, hogy milyen lehetőségek rejlenek bennük. A fedezet alapú hitelezést felváltja a cash flow alapú finanszírozás.

Míg a Grameen Bankot társadalmi érdekek hívták életre és a szegénység elleni küzdelmet tűzte ki maga elé, mint követendő célt, addig a kereskedelmi bankok gazdasági megfontoláson alapulnak, és ennek megfelelően céljuk, a minél nagyobb profit realizálása.⁸

4. A magyar kezdeményezések

A szegények bankja modell alapján már két nagyobb program indult Magyarországon. Az első – az Autonómia Alapítvány nevéhez kötődő – kezdeményezés 2005 és 2007 között működött és meglehetősen sikertelennek értékelhetjük. A második kezdeményezés a Kiútprogram Mikrohitel Közvetítő Közhasznú Nonprofit Zrt.-hez kapcsolódik és 2009 óta egy hároméves kísérleti programként működik.

4.1. Az első magyar kísérlet

A Grameen modell első magyarországi adaptációja az Autonómia Alapítvány és a Mikrohitel Rt. együttműködéséhez kapcsolódik. Csoportalapú hitelezési rendszert alakítottak ki, ahol a résztvevőknek (kizárólag romáknak) kezességet is kellett vállalniuk egymásért. A program végül sikertelenül zárult. A finanszírozók végül az összes kihelyezett hitel

– 44 millió forint – ötven százalékát elveszítették. Még rosszabb az arány az ügyfélszámot tekintve: a kliensek több mint hatvan százaléka nem fizette vissza a kölcsönt.

A program mindenesetre több tanulsággal szolgált a jövőre nézve. Az első hiba az volt, hogy túl nagy összeget helyeztek ki, túl hosszú időre és a havi 27 ezer forintos törlesztés túl soknak bizonyult. Nem működött a kezesség sem, hiszen ahogy egy ember nem fizetett, a többi a veszteség minimalizálása érdekében maga is kiszállt. További akadályozó tényező volt a közösségeken belüli szolidaritás és a reálisan megvalósítható üzleti ötletek hiánya.⁹

A jogi környezet sem járult hozzá a program sikeréhez. Bár az Alapítvány nem üzleti haszonszerzés céljából fogott hitelezési tevékenységbe, erre a tevékenységre külön engedélyre volt szüksége. A PSZÁF (Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete) azonban nem járult hozzá a kamatszedéshez, ugyanakkor elvárta, hogy a kamat nélküli kölcsönben részesülő csoportok tagjai kollektív pénzügyi felelősséget vállaljanak a visszafizetésre. A 0%-os kamatláb azonban vonzotta azokat a résztvevőket is, akik mindössze könnyű pénzszerzési lehetőséget láttak a programban és őket kiszűrni szinte lehetetlen.¹⁰

4.2. A Kiútprogram

A kezdeményezés legfőbb célja, hogy a korábbi tapasztalatokra építve az indiai modellt a hazai viszonyokhoz igazítva működőképessé váljon. A program – mely jelenleg hároméves kísérleti szakaszában tart – 45 településen 80 db csoport bevonását és összesen 400 millió forintnyi hitel kihelyezését tervezi. A csoportalapú finanszírozási modell a leghátrányosabb helyzetű térségekben toboroz vállalkozó szellemű embereket és céljuk, hogy a résztvevők legalább 50%-a nő legyen.¹¹

A kamatszedés problematikáját a Raiffeisen Bank Zrt. közreműködésével oldották meg, a lehetséges veszteségek fedezésére pedig garanciaszervezeteket vontak be a programba. A program három különböző hitelösszegű kondíciót kínál a hitelfelvevők számára, amelyek kamatlába egységesen 20%. A hitelek törlesztése készpénzben, heti rendszerességgel történik.

A csoportok a megalakulást követően egy gyakorlatorientált képzésben vesznek részt, amely során gazdasági, pénzügyi és vállalkozási ismereteket sajátítanak el. A résztvevők munkáját a megalakulásuktól kezdve reménygazdák segítik, akik szakértői, tanácsadói minőségükben részt vállalnak a képzésben és azt követően is hetente konzultálnak a csoportokkal.

A Grameen Bank esetén bemutatott 16 elhatározáshoz hasonlóan a Kiútprogram is tartalmaz életmódszabályokat, amelyek a résztvevők számára kötelezőek. A pontokat természetesen a magyar viszonyokhoz igazították, de a gyerekek iskolába járására vagy a társak segítésére vonatkozó pontok itt is megtalálhatóak. Megemlítendő továbbá az uzsorahitel elutasítása és a hátrányos megkülönböztetés elítélése is.¹²

5. A siker legfőbb korlátai

Az Autonómia Alapítvány kezdeményezésének sikertelenségét számos tényezővel magyarázhatjuk. Nevezhetjük a külső hatások áldozatának, de a Kiútprogram – habár még nem zárult le – egyelőre szintén nem kecsegtet túl jó eredményekkel. A hibát tehát nem elsősorban a kamatláb nagyságában vagy a kezességvállalás tényében kell keresnünk. A magyar gazdaság és társadalom egyszerűen nem vagy csak nagyon alaposan végiggondolt

feltételek mellett lehet alkalmas egy ilyen indiaihoz hasonló rendszer bevezetésére. A problémát tehát vizsgáljuk meg inkább a magyar rendszereket jellemző bürokrácia, a kiterjedt jóléti háló és az emberekre jellemző mentalitás oldaláról.

Egy vállalkozás alapítása még önmagában nem nevezhető nehéz feladatnak, azonban működtetésének adminisztratív és tranzakciós terhei már nem kis fejtörést okozhatnak. A bejelentési, bevallási és egyéb adminisztratív kötelezettségek pedig állandó naprakészséget igényelnek a vállalkozóktól a folyton változó magyar adó- és jogrendszerben. A reménygazdák segítenek ezekben, de azt a készséget is ki kell, hogy alakítsák bennük, hogy a változásokat folyamatosan nyomonkövessék és tudjanak rájuk reagálni.

Nem hagyhatjuk figyelmen kívül a vállalkozások adó- és járulékfizetési terheit sem. A beinduló vállalkozásoknak olyannyira jövedelmezőnek kell lenniük, hogy a hiteltörlesztés mellett az adó- és járulékkerhek megfizetésére is elegendő legyen a nyereségük, és persze magának a vállalkozónak is szüksége van a megélhetéséhez elengedhetetlen jövedelemre.

A Kiútprogram hitelkonstrukciói már önmagában jelentősen beszűkítik a vállalkozási ötletek körét. Az embereknek megrendült a hite a hitelek iránt, a 20%-os kamatláb pedig önmagában elrettentő lehet. A magas kamatláb előnye ugyan, hogy kiszűri a komolytalan jelentkezőket, de sajnos sok esetben olyanokat is, akiknek lennének innovatív ötleteik. A hitel törlesztése a tevékenység megkezdését követően azonnal megkezdődik, így a mezőgazdasági, vagy más, csak hosszabb távon jövedelmet hozó tevékenység gyakorlatilag kizárható.

A következő fontos akadályozó tényező a jóléti háló. A különböző jogcímenek felvehető segélyek és támogatások ugyan nem jelentenek fényűző életszínvonalat az érintett rétegeknek, mégis sok esetben jobb jövedelmet biztosítanak, mint a minimálbér. A szociális háló biztonságát nehéz feladni és belevágni egy bizonytalan, küzdelmes, ráadásul hitelrel terhelt új életbe. Az emberek tehát nem motiváltak egy önálló vállalkozás beindítására.

A motivátlanság másik oka, hogy nem látják jövedelmezőnek a fehér- vagy akár csak a szürkegazdaságban való tevékenykedést. A szociális segélyezették jelentős része rendelkezik valamilyen kiegészítő jövedelemmel a fekete- vagy a szürkegazdaságból, de napról napra azt látják, hogy tisztességes úton nem lehet megélni.¹³

A morális problémák többsége abból fakad, amit életük során megtapasztalunk. A magyar társadalomra jellemző közöny és a bizalom hiánya újabb komoly gátat jelent a program sikeres működéséhez. Míg Yunus Indiában arról számolt be, hogy egy csoporttag pénzügyi nehézsége esetén a csoport fokozottabb összefogással reagált, addig az Autonómia Alapítvány nálunk ezzel teljesen ellentétes magatartásról számolt be. Ha valaki hátralékot halmozott fel, a csoport többi tagja sem volt hajlandó tovább fizetni. Míg az indiai példában az összefogás a jellemző, nálunk a csoporttagok egymásban konkurenciát és nem lehetőséget látnak. Az összetartás hiánya lehetetlenné teszi a valódi közösségek kialakítását.

Az eddig felsorolt indokok mellett egyáltalán nem hanyagolható el az a tény sem, hogy nem vagy csak nagyon nehezen található olyan értelmes, jövedelmező tevékenység, amibe érdelem lenne belevágni. A mezőgazdaság ilyen méretekben egyáltalán nem életképes. A Kiútprogramban résztvevő közül sokan valamilyen kiskereskedelmi tevékenységbe (élelmiszerbolt, ruhabolt) fogtak és habár igyekeznek teljesíteni a törlesztéseket, a hitelek nagy része nem problémamentes. Stabil és jövedelmező tevékenységek hiányában viszont akármilyen kedvező és szociális elveket szem előtt tartó mikrofinanszírozási konstrukció is dolgoznak ki, azok eleve sikertelenségre vannak kárhozthatva.

Jegyzetek

1. 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról.
2. Kotulics Tamás (2010): A KKV-k a statisztika rengetegében. Előadás. KKV Marketing Expo. Budapest. 2010. január 21.
3. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium (NFGM) (2009): A kis- és középvállalkozások helyzete 2008 jelentés.
4. Szabó Antal (2006): Mikrohiteltek a világban. „Jobb szabályozás és kkv mikrofinanszírozás” Nemzetközi Konferencia. Budapest. 4. old.
5. Imreh Szabolcs–Kosztopolosz Andreász–Mészáros Zsófia (2007): Mikrofinanszírozás a legszegényebb rétegeknek: az indiai példa. Hitelintézeti Szemle. 2007/3. szám. 231–247. old.
6. Fehérvári Nándor (2010): „Szegények bankja” Magyarországon http://www.kkdsz.hu/userimages/File/YUNUSCIKK_J_1_1_1.pdf
7. Lublőy Ágnes–Tóth Eszter–Vermes Ákos (2008): Csoportalapú hitelezési rendszerek. Hitelintézeti Szemle. 2008/4. szám. 418–445. old.
8. Vajay Julianna–Szóka Károly (2011): Szegények bankja – a Grameen Bank. „Adóz(z)unk a jövőnek? Pénzügyi, adózási és számviteli szakmai konferencia. Sopron. 2011. október 6–7.
9. Varró Szilvia (2008): Szegények bankja Magyarországon – Tejelni? Tehéne? Narancs. 2008/44. szám. <http://www.magynarancs.hu/index.php?gcPage=/public/hirek/hir.php&id=17599>
10. Czene Gábor: „Ha nem kérsz kamatot, baleknak néznek”: Emberi számítás szerint mindenre felkészültek: indul a szegények bankja. Mozgó Világ. 2010/1. szám. 37–42. old.
11. <http://www.kiutprogram.hu/rolunk/konstrukcio>
12. <http://www.kiutprogram.hu/rolunk/eletmodszabalyok>
13. Kelemen Réka (2011): A szegények bankja Magyarországon. „Adóz(z)unk a jövőnek? Pénzügyi, adózási és számviteli szakmai konferencia. Sopron. 2011. október 6–7.

Mellékletek

1. számú melléklet. A 16 elhatározás

[Forrás: Grameen Bank:16 Decisions (http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=109)]

Appendix 1. The 16 decisions

1. Követni fogjuk a Grameen Bank négy elvét: fegyelem, közösség, bátorság és kemény munka.
2. Jólétet teremtünk családunk részére.
3. Nem fogunk düledező házakban lakni. Meg fogjuk őket javítani és azon dolgozunk, hogy újakat építhessünk.
4. Egész évben fogunk zöldeket termelni, a nagy részét eladjuk, a felesleget pedig értékesítjük.
5. Ültetési periódusban annyi ültetünk, amennyit csak lehet.
6. Kicsi családot fogunk tervezni, minimalizálni fogjuk a kiadásokat, figyelni fogunk az egészségünkre.
7. Oktatni fogjuk a gyerekeinket és biztosítani fogjuk, hogy vissza tudják fizetni a taníttatás költségeit.
8. Tisztán tartjuk gyerekeinket és környezetünket.
9. Építeni fogunk illemhelyet és használni is fogjuk.
10. Vezetékes vizet fogunk inni, ha ez nem lehetséges, akkor előtte felforraljuk.
11. Nem fogadunk el és nem viszünk hozományt fiunk és lányunk esküvőjére, nem fogunk gyermekesküvőket szervezni.
12. Nem fogunk senkivel igazságtalanul bánni.
13. Nagyobb befektetést fogunk vállalni magasabb bevétel reményében.
14. Mindig készen állunk, hogy segítsük egymást.
15. Ha fegyelemsértést tapasztalunk segítünk helyreállítani.
16. Részt fogunk venni minden társadalmi tevékenységben.

2. számú melléklet. A 10 indikátor

[Forrás: Grameen Bank: 10 Indicators (http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=126)]

Appendix 2. The 10 indicators

1. A család egy legalább 25 000 Tk. értékű házban él, vagy a ház bádogtetővel van borítva és a család minden tagja a padló helyett ágyon alszik.
2. A családtagok tiszta vezetékcs vezetékes vizet vagy valamilyen eljárással tisztított vizet isznak.
3. Minden 6 évnél idősebb gyerek jár iskolába vagy elvégezte az általános iskolát.
4. A hitelfelvevő legkisebb heti hiteltörlesztése 200 Tk. vagy annál több.
5. A család illemhelyet használ.
6. A családtagok megfelelő ruházattal rendelkeznek a mindennapokra, télre meleg ruházattal, úgy mint kendők, pulóverek, takarók, stb.; és hálókkal védik magukat a moszkítókat ellen.
7. A családok kiegészítő jövedelemmel is rendelkeznek, mint például zöldséges kertek, gyümölcsfák stb., így ezek révén fedezni tudják az esetleges jövedelem kieséseket.
8. A hitelfelvevő fenntartja az átlagos éves 5000 Tk. egyenleget megtakarítási számláján.
9. Nem okoz nehézséget a napi háromszori étkezés biztosítása legalább egy éven keresztül. Az év során a család egyetlen tagja sem éhezett.
10. A család figyelmet fordít egészségének megőrzésére. Ha valamelyik családtag megbetegszik, a család minden szükséges lépést megtesz annak érdekében, hogy megkeressék a megfelelő egészségügyi ellátást.