

MOLNÁR GYÖRGY

Anyagi ösztönzés versus belső készttetés

A szegénységből kivezető utak lehetőségei egy szociális mikrohitelprogram példáján^{*}

Simonovits András munkásságának egyik legfontosabb jellegzetessége a szoros kötődés a valósághoz. Következésképpen ragaszkodik hozzá, hogy modelljei, amennyire csak lehet, kapcsolódjanak valamilyen, a gyakorlatban felmerülő problémához, még ha absztrakt formában is, de azokra keressenek választ. Ne tételezzük fel, hogy a modell szereplői végtelen sokáig vagy éppen egyforma ideig élnek, ne tegyünk teljesen életidegen feltevéseket, még akkor sem, ha így nem jutunk explicit eredményre és emiatt modellünk nem lesz kellően divatos. A valóság iránti érdeklődése és a hátrányos helyzetbe kerültek iránti szolidaritása olyan témákban is megjelenik, amelyeket ő maga nem kutat. Sokat beszélgettünk annak a szociális mikrohitelprogramnak a napi tapasztalatairól is, amiről ez a cikk szól. Az ő ösztönzése jelentősen hozzájárult ahhoz, hogy elkezdtem ezeket a tapasztalatokat elvi keretbe foglalni. Ahogy számos más fontos szerzőre, a gondolatrendszerben központi szerepet játszó Amartya Sen munkásságára is András hívta fel sok évvel ezelőtt a figyelmemet.

BEVEZETÉS

A neoklasszikus közgazdaságtan konzisztens preferenciákkal rendelkező, a számukra elérhető hasznosságot maximalizáló egyéneket és a profitjukat maximalizáló cégeket feltételez; a gazdasági szereplőket az önérdek mozgatja, cselekvésükben az árjelzésekre reagálnak. Ha a tényezők kezdeti elosztását adottnak vesszük, akkor ezen a paradigmán belül nincsenek kedvezőbb állapotok a versenypiacon kialakult egyensúlynál, ez az egyensúly – játékelméleti szóhasználattal élve – egyben a gazdaság magját is jelenti.

^{*} Az írás a Creating Economic Space for Social Innovation (CrESSI) című, 613261. számú EU FP-7 projekt keretében készült tanulmányokon alapul.

„Mindazonáltal az, hogy a gazdaság magjában vagyunk, a társadalmi jólét szempontjából nem olyan jelentős eredmény. Előfordulhat, hogy egy olyan szereplő, aki kedvezőtlen feltételekkel indul, a tranzakciók után is szegény és kiszolgáltatott marad, ezért ha minden, amit a versennyel nyerhetünk az, hogy bekerülünk általa a gazdaság magjába, akkor egy nincstelen embernek megbocsátható, hogy ezt az eredményt nem tartja nagy nyereségnek.” (Sen [1997/2007] 320./94. o.; a magyar fordítást csekély mértékben pontosítottam – M. Gy.).

Paradox módon, gyakran még azok is, akik nem tartják elfogadhatónak marginalizált csoportok kiszorulását a társadalomból, úgy gondolják, hogy a helyzeten elsősorban a neoklasszikus gondolatrendszer logikáját követő eszközök révén lehet változtatni. Olyan ösztönző rendszert és olyan szabályozást kell kialakítani, amelyik arra készíti a vállalkozókat, hogy elősegítsék a szegények, marginalizált helyzetben lévő emberek munkához jutását, őket pedig arra, hogy akarjanak dolgozni. Ennek során a szereplők belső motivációi többnyire teljesen figyelmen kívül maradnak, ami számos piaci és kormányzati kudarcot okozhat. (A szegények motivációinak figyelmen kívül hagyásából származó kudarcok egész tárházát nyújtja *Banerjee–Duflo* [2011].)

A nyolcvanas évektől kezdődően közgazdászok és (gazdaság)politikusok az aktív korú szegények megélhetésének biztosításában, munkához juttatásában egyre nagyobb szerepet szántak egy friss kezdeményezésnek, a szociális mikrohitelzésnek. Ennek lényege kis összegű, fedezet nélküli hitel nyújtása szegény embereknek vállalkozásindítás céljából, annak érdekében, hogy ők teremthessék meg családjuk megélhetését.¹ A módszert rendkívüli nemzetközi lelkesedés fogadta: íme, egy, a neoklasszikus elvekkel tökéletes összhangban lévő, tisztán piaci eszköz, amivel meg lehet oldani, vagy legalábbis jelentősen enyhíteni lehet a nyomor problémáját. Nincs szükség költséges állami támogatási programokra, sőt a mikrohitelzés akár profitábilis is lehet. Úgy lehet tehát piaci eszközökkel csökkenteni a szegénységet, hogy ez rövid távon, piaci értelemben is jövedelmező legyen.

A tapasztalatok, különösen a gazdasági válság után, azt mutatják, hogy ez egyáltalán nincs így. Nincs rá bizonyíték, hogy a mikrohitelzés

¹ A klasszikus, üzleti jellegű vállalkozásfejlesztésben is mikrohitelnek hívják a mikro- és kisvállalkozásoknak fedezet mellett nyújtott, az üzleti szférában kis összegűnek tekinthető, de az itt tárgyalt általában többszörösen meghaladó mértékű hitelt. Megkülönböztetésként a szegényeknek nyújtott hitelt szokták szociális mikrohitelnek is hívni. Mivel csak ez utóbbit tárgyalom, a *szociális* jelző elhagyása nem okoz zavart.

érdemben hozzájárult volna a szegénység tartós enyhítéséhez, a társadalmi kizáródás megszüntetéséhez, sőt a profitábilis mikrohitelzés esetében inkább az ellenkezője látszik valószínűnek.

A kudarc egyik oka, hogy kizárólag az anyagi ösztönzőkre, a hasznosság-, illetve a profitmaximalizálás logikájára építve, az induló tőkével való ellátottságot és a belső motivációkat figyelmen kívül hagyva nem lehet változtatni a kialakult egyensúlyi helyzeten. A mikrohitelzési tevékenységet vizsgálva az anyagi ösztönzők és a belső motivációk viszonya három szempontból is felmerül.

1. Miért hoz létre és működtet valaki egy mikrohitel nyújtásával foglalkozó szervezetet?
2. Miért igényelne egy marginalizált helyzetben lévő ember mikrohitelt, ha létezik jóléti rendszer?
3. Miért fizetné vissza a fedezet nélkül nyújtott hitelt?

A továbbiakban ezeket a kérdéseket veszem sorra, rámutatva a standard gyakorlat hibáira és a belső késztetések figyelembevételének lehetőségeire.

A kifejtés során intenzíven támaszkodom az egyetlen vállalkozásfejlesztési célú² szociális mikrohitelzéssel foglalkozó magyar szervezet, a Kiút-program Zrt. tapasztalataira.³ A Kiút-program szegénységben élő embereknek nyújt pénzügyi, gazdasági és képzési szolgáltatást, ezen belül kis összegű, fedezet nélküli hiteleket mikrovállalkozás (beleértve az őstermelést) indítása céljából. Tágabb célja a társadalmi mobilitás és a hátrányos helyzetű területeken élő romák társadalmi és gazdasági integrációjának elősegítése. Mivel az integrációt nem lehet szegregációval elősegíteni, ezért az ügyfelek kiválasztása során nincs etnikai szelekció, bárki ügyfél lehet, aki szegénységben él. Az etnikai célzás pusztán azáltal valósul meg, hogy a program olyan településeken működik, ahol sok roma él.

² Nem vállalkozásgeneráló jellegű, hanem a jövedelmi sokkok kiegyenlítésének megtanulását célzó mikrofinanszírozási tevékenységet az Autonómia Alapítvány is folytat.

³ A szervezet teljes neve Kiútprogram Közhasznú Nonprofit Zrt., ezért szerepel szokatlan módon egybe írva a Kiútprogram szó. A program működéséről számos szakmai és ismeretterjesztő jellegű publikáció jelent meg, *Kiútprogram* [2012], *Molnár* [2012], [2014], *Audy és szerzőtársai* [2013], *Horváth* [2015]. A program tervezésében és működtetésében önkéntesként személyesen is részt vettem/részt veszek.

MIKROHITELEZŐ SZERVEZET LÉTREHOZÁSÁNAK MOTIVÁCIÓI

A mikrohitelzés „atyja”, Muhammad Yunus bangladesi közgazdász 1976-ban kezdte meg kísérleteit szegények számára, a jövedelemtermelési képesség megteremtését szolgáló, kis összegű, fedezet nélküli hitelek nyújtása terén. A kezdeti próbálkozások eredményeit értékelve hozta létre 1983-ban a Grameen Bankot, tekintettel arra, hogy a hagyományos kereskedelmi vagy beruházási bankok nem hajlandók hitelt nyújtani a szegényeknek. Kísérletei megkezdését egyértelműen a szegényekkel való együttérzés, a szegénység csökkentése iránti elkötelezettség motiválta. Kétféle típusú társadalmi vállalkozás koncepcióját fogalmazza meg könyvében (*Yunus* [1999]):

1. „Olyan vállalkozások, amelyek a tulajdonosaik számára elérhető profit maximalizálásához képest valamilyen társadalmi haszon elérését helyezik előtérbe, és amelyeket olyan befektetők birtokolnak, akik a szegénység csökkentésére, a szegényeknek nyújtott egészségügyi ellátásra, társadalmi igazságosságra, globális fenntarthatóságra vagy más társadalmi haszon elérésére és így inkább pszichológiai, érzelmi és lelki elégedettségre, mintsem pénzbeli jutalom elérésére törekcszenek.” (274. o.)

2. „Profitmaximalizáló vállalkozások, amelyeknek szegény vagy hátrányos helyzetű emberek a tulajdonosai. Ebben az esetben a társadalmi haszon abból származik, hogy a vállalkozás osztaléka vagy a részvények értéknövekedése a szegényeket gyarapítja...” (275. o.).

A második változattal a továbbiakban nem foglalkozom, csak egy rövid megjegyzést teszek. Felmerül a kérdés, hogy nyomorban élő, a társadalomból kizáródott emberek több évig tartó támogató felkészülés nélkül képesek-e érdemben gyakorolni a tulajdonosi jogaikat. Nem tudok olyan esetről, amikor ez megvalósult volna. Ilyenkor általában az történik, hogy a haszon a menedzsment számára termelődik.

Az első változat szakít a neoklasszikus paradigmával, a befektetők belső motivációjára épít. Az idézett szövegrészben nincs róla szó, de Yunus könyvéből egyértelműen kitűnik, hogy feltételezése – és saját gyakorlata – szerint a társadalmi haszon előtérbe helyezésének mértéke pénzügyileg korlátozott: a vállalkozás nonprofit abban az értelemben, hogy nem termel profitot, veszteséges azonban hosszú távon nem lehet, legalább fenntarthatónak, azaz önfenntartónak kell lennie.

Az implicit feltételezések szerint a kamat feláldozása révén elért „pszichológiai, érzelmi és lelki elégedettség” elenyészik, ha a tőke is fogyasztásnak indul. Egy olyan sajátos etikai természetű kiindulópontból van

tehát szó, ahol az együttérzés mértéke pénzügyileg korlátos. Erre a problémára még visszatérek.

Yunus modelljével többé-kevésbé párhuzamosan fejlődött ki az indonéziai mikrohitelzés (Bank Rakyat Indonesia). Erről számol be Marguerite Robinson 2001-es nagyívű munkája, amelynek a címe és alcíme is sokatmondó. Az alcímben itt is megjelenik a fenntartható szó, *Fenntartható finanszírozás a szegények számára (Sustainable Finance for the Poor)*. Valójában azonban nem csupán fenntarthatóságról, hanem profitabilitásról van benne szó. A könyv címe, *A mikrohitel forradalom (The Microfinance Revolution)*, arra a „forradalmi” fejleményre utal, amit az előszót jegyző Ira Lieberman, a Világbank volt vezérigazgatója így fogalmaz meg: „pénzügyi szolgáltatások nyújtása – profit ellenében – a dolgozó szegényeknek” (Robinson [2001]).

A szerző amellet érvel, hogy a magasabb költségek és a nagyobb kockázat miatt a szegényeknek való mikrohitelzés kamata magasabb kell, hogy legyen, mint a normál kereskedelmi kamat és szerinte ez teljesen rendben is van így. „Politikusok, újságírók, szociális munkások, és általában a közvélemény számára gyakran okoz nehézséget annak a megértése, hogy a mikrohitel kamatrátája magasabb kell, hogy legyen, mint a nagyobb hiteleké. Ez végül is, némileg ellentétes az intuíciónkkal.” (Robinson [2001] 30. o.)

Egyértelmű, hogy Robinson őszintén szolidáris a szegényekkel, erős benne az elkötelezettség, de erősen elkötelezett a tisztán piaci megoldások iránt is. Az az álláspont, hogy lehet profitábilis módon segíteni a szegényeken, sőt csak úgy szabad, rövidesen szinte dogmává vált. Érzékletesen írja le és bírálja ezt a folyamatot könyvében Milford Bateman: „Röviden, a kereskedelmi jellegű mikrofinanszírozás aláásni látszik a szegénység és az alulfejlettség elleni harcot Bolíviában” – írja egy konkrét példa kapcsán (Bateman [2010] 120. o.), de később általános érvényűvé tágítja megállapítását. Véleménye szerint csupán mítosz, hogy a profitábilis vagy akár az önfenntartó mikrohitelzés segít a legszegényebekben, megerősíti a szegények és a nők érdekérvényesítő képességeit, csökkenti alávetettségüket. Bateman arra is felhívja a figyelmet, hogy különösen káros, ha a hitelezettek az informális gazdaságban működnek.

Ha a profit iránti igény nem is, de az önfenntartás mítosza és a kérdésről való alapvetően neoliberális gondolkodásmód mélyen bevesődött az Európai Unió döntéshozóinak agyába is. Jellegzetessége miatt érdemes hosszabban idézni egy, a mikrohitelzéssel foglalkozó európai uniós anyagból, de hasonló megfogalmazások szinte minden, a témába vágó európai uniós dokumentumban megtalálhatóak.

„Az önfenntarthatóság központi kérdés a mikrohitelalapok esetében. Ennek a célnak az elérése érdekében az egyik mód a piacinál magasabb kamatrátá kivetése. A piact meghaladó ráta elfogadható ott, ahol magasabb a kockázat. Például, egy mikroállalkozónak fedezet nélkül nyújtott alárendelt kölcsön esetén, annak érdekében, hogy minden kockázatot fedezzen, a kamatrátá magasabb lehet, mint egy hagyományos kölcsön esetében.” (EC [2003] 29. o.)

Vagyis, annak érdekében, hogy segítsünk a szegényeken, azoktól, akik olyan szegények, hogy semmilyen hitelfedezetet nem tudnak adni, kérjünk magasabb kamatot, mint a gazdagoktól. A következmények szempontjából különösen fontos ez a passzus:

„Néhány európai országban még létezik a piaci szint alatti kamatrátá gyakorlata (kedvezményes, sőt kamatmentes kölcsön). Különböző források szerint azonban, ezeket a magán-mikrohitelező szervezetek által nyújtott kölcsönöket korlátozott értékűnek kell tekintenünk, és nem szabad bátorítani ezeknek az alapoknak a további fejlesztését. Ezek a magánalapok nem lehetnek önfenntartók, így nem is lehetnek függetlenek a közszférából érkező támogatásoktól.” (Uo. 27. o.)

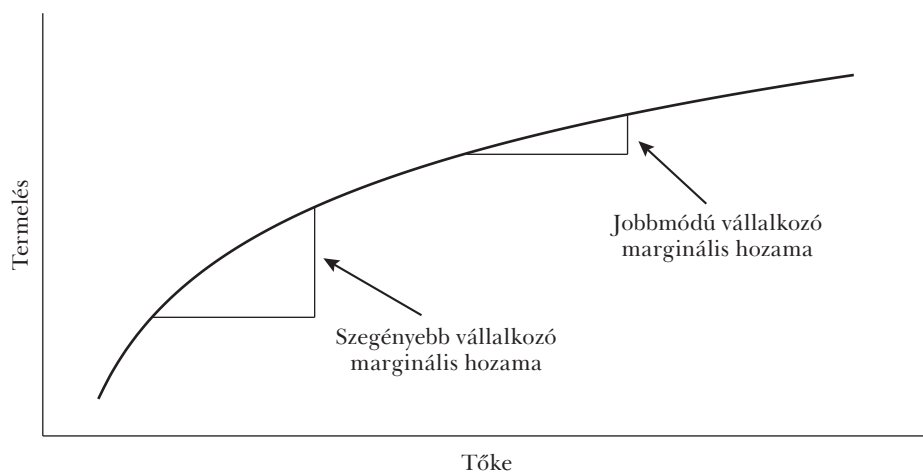
Tehát, ha vannak olyan magánforrások, amelyeket a szegények relatív helyzetének javítására fordítanak, akkor ezeket az állam semmiképpen se támogassa. Mindez jól illusztrálja az előre gyártott kognitív keretek gondolkodás torzító hatását:⁴ a tisztán piaci logikába helyezkedő nem piaci szervezet képviselői nem érzékelik azt az ellentmondást, hogy ha a szegényektől ugyanazért a szolgáltatásért magasabb kamatot kérünk, mint a jobbmódúaktól, akkor relatív hátrányuk nem fog csökkenni. Azt sem érzékelik, hogy az állam számára előnyösebb, ha a szegények helyzetének javítása érdekében magánforrásokat tudnak bevonni. A leegyszerűsített modelleken alapuló gondolkodás kizárja ezeket a következtetéseket.

⁴ A tanulmány korábbi változatának egyik olvasója akaratán kívül kiváló illusztrációt szolgáltatott a beépült gondolkodási keretek (*cognitive frames*) torzító hatásához. Felvetette, nem kellene-e reflektálnom itt a *Banerjee–Duflo* [2011] kötetben ismertetett kutatásokra, amelyek szerinte azt mutatják be, hogy a malária leküzdését rendkívül hatékonyan elősegítő vegyszerrel átitatott moszkítóháló ingyenes osztogatása végső soron károkat okoz. A könyv a vizsgált problémák nagy része esetében egyfajta kérdve kifejtő módszert alkalmaz. Ennek során részletes indoklással ismerteti azt az álláspontot is, amely szerint a háló ingyenes osztogatása két okból is káros: egyrészt tönkreteszi az ezzel vállalkozásként foglalkozókat, másrészt az adományban részesülők nem becsülik eléggé az ingyen jószágot. A főáramú közgazdasági elméleteken iskolázott gondolkodásban ez az érvelés maradt meg, nem a néhány tucat oldallal későbbi, nagyon alapos kísérleteken alapuló végeredmény, ami nemcsak az ingyenes osztogatás nagyobb hatékonyságát mutatta meg, hanem egy analóg példán (védőoltások) a közvetlen anyagi ösztönzés társadalmi előnyeit is.

Mi az a gondolkodási keret, amiről itt szó van? Számos mikrohitelzéssel foglalkozó könyv és a mikrohitelzést népszerűsítő előadások egyik központi eleme az 1. ábra megfelelője.⁵ Ha elfogadjuk a csökkenő tőkehozadék, vagyis a konkáv termelési függvény feltevését, akkor a szegényebb (alacsonyabb tőkeellátottságú) vállalkozók egységnyi többlet-tőkeáfordításának nagyobb a hozama, mint a gazdagabb vállalkozóké, ezért képesek magasabb kamatot fizetni.

1. ÁBRA

A tőke marginális hozama konkáv termelési függvény esetén



Ez a gondolatmenet azonban figyelmen kívül hagyja, hogy a termelési függvényt a tőkén kívül számos más tényező is befolyásolja. A szegényeknek általában rosszabb a képzettségük, mint a gazdagoknak, kisebb az üzleti tapasztalatuk és kapcsolatrendszerük, nehezebben férnek hozzá a különböző egyéb inputokhoz, kevésbé ismerik ki magukat a vonatkozó szabályok útvesztőiben (*Armendáriz–Morduch* [2010]). Ebből adódóan valójában a szegények esetében sokkal alacsonyabb a tőke várható marginális hozama, mint a jobbmódúaknál (*2. ábra*).

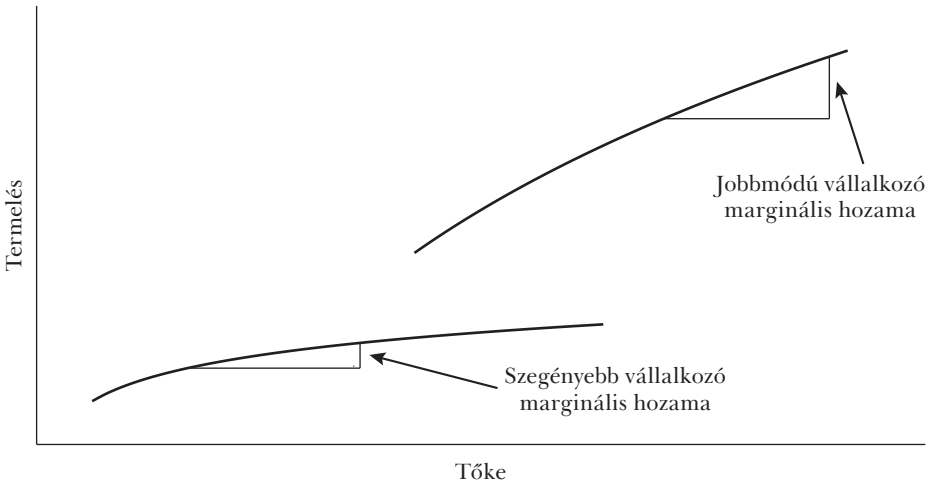
Semmi alapunk sincs azt feltételezni, hogy a szegények hátrányainak legalább részleges kiegyenlítése nélkül reális, hogy magasabb hozamot produkáljanak és nagyobb kamatot fizessenek anélkül, hogy a hátrányuk növekedne.

Az idevágó szakirodalom széles körű feldolgozása és egy indiai példa részletes ismertetése alapján *Ghosh* [2013] arra a következtetésre jut, hogy

⁵ Nekem is volt módom meghallgatni egy, az EU által is támogatott *University Meets Microfinance* program (<http://www.universitymeetsmicrofinance.eu/>) keretében erről tartott előadást.

2. ÁBRA

A tőke marginális hozama a termelési függvényt meghatározó többi tényező eltérése esetén



Forrás: Armendáriz–Morduch [2010] (20. o.) ábrájának a rekonstrukciója.

a válság végleg elsöpörte a mikrohitelzés szegénységnyhító funkciójába vetett hitet. Úgy ítéli meg, hogy éppen az ebből a szempontból korábban leg-sikeresebbnek tekintett országokban jutott válságba a mikrohitelzés, pontosan ugyanolyan módon, ahogy a pénzügyi buborékok szoktak kipukkadni. Hasonló álláspontot fogalmaz meg *Bateman–Chang* [2012] is.

A Kiút-program donorai és tervezői szerint a mikrohitelzési kudarcok alapvető oka a mikrohitelző szervezetek profitorientáltsága, illetve az önfenntartás követelménye. A tartós szegénység, a társadalmi kizorítottság újratermelődésének egyik legfőbb oka ugyanis, ahogy Sen is írja a bevezetőben idézett cikkében, az egyenlőtlen kiinduló feltételek, a tőkehiány. Illúzió azt feltételezni, hogy egy, a piaci körülmények között kialakult egyensúlyi állapotot tőkebefektetés nélkül át lehet vinni egy másik egyensúlyba. Tőkejuttatás nélkül a mikrohitelzés a legjobb esetben is csak konzerválni tudja az elmaradottságot. Háromféle tőkéről beszélhetünk ebben az összefüggésben: pénzügyi, tudás- és kapcsolati tőkéről.

A Kiút-program a tudás- és a kapcsolati tőkét jól képzett terepmunkások folyamatos és intenzív jelenléte révén nyújtja.⁶ Képzéseket biztosít, segít a beszerzés és az értékesítés megszervezésében, kapcsolati háló építésében. A formális gazdaságban való megkapaszkodás érdekében az első időszakban ingyenes könyvelést biztosít, és fizeti a társadalombiztosítási járulékok

⁶ Lásd erről részletesen *Kiútprogram* [2012].

egy részét is. Mindez rendkívül költséges, soha meg nem térülő kiadás, ahol az önfenntartás lehetősége fel sem merül. Enélkül azonban a hitelezés tartós hatása minimális volna.

Felmerülhet a kérdés, hogy ha már a tudás- és kapcsolati tőkét és néhány egyéb szolgáltatást ingyenesen biztosít a program, akkor miért hitelez, és nem ad inkább legalább részben ingyenes tőkejuttatást. Ennek egyik fontos oka a kizorítási hatás elkerülése. A másik okra, ami az ügyfelekre gyakorolt hatásban rejlik, a későbbiekben térek vissza.

A hitelezési veszteség piaci szemmel nézve elfogadhatatlanul magas, 40 százalék körüli. A másik oldalról nézve azonban ez azt jelenti, hogy a programba került, korábban tartósan munkanélküli emberek (többségében a munkapiacon diszkriminált romák) 60 százaléka önfoglalkoztatóként munkához jutott, és képessé vált családja fenntartására. A Kiút-program által végzett, mentorálással kombinált mikrohitelezés összességében olcsóbb és hatékonyabb, mint a kormányzat által finanszírozott közmunkaprogram. Ez a tevékenység piaci értelemben nem lehet jövedelmező, társadalmilag azonban igen: az ügyfelek által, valamint a terepmunkások után a program által fizetett adók és járulékok, a megtakarított segélyek és egyéb jóléti kiadások összege meghaladja a program költségeit.⁷

A korábban idézett európai uniós dokumentum gondolatmenetével szemben a Kiút-programot olyan magándonorok finanszírozzák, akiket a szegények iránti társadalmi elkötelezettség belső motivációja vezet, így számukra a mikrohitelező szervezet önfenntartása nem döntő szempont, legalábbis a társadalmi célra rendelkezésükre álló források erejéig.⁸ (A problémára még visszatérek.) Álláspontjuk szerint nem a mikrohitelező szervezetnek, hanem a létrehozott mikrovállalkozásoknak kell jövedelmezőknek lenniük.

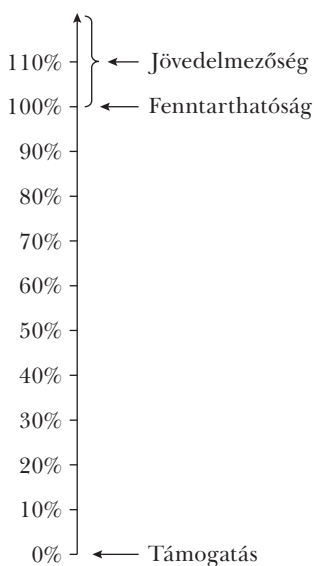
A profitmotiváció, a pénzügyi ösztönzők teljes hiánya a donoroldalon oly mértékben nem illik a bevett közgazdasági gondolkodáshoz, hogy a számos romaprogramot finanszírozó, társadalmilag őszintén elkötelezettek által irányított legnagyobb Magyarországon működő magán-donorszervezet is visszautasította a program támogatását, az önfenntartás hiányára hivatkozva.

⁷ Lásd erről részletesebben, adatokkal alátámasztva *Kiútprogram* [2012], *Audy és szerzőtársai* [2013] 23. o.

⁸ 2010 és 2012 között jelentős Európai Uniós forrásokat is kapott a Kiútprogram. Ez azonban nem a mikrohitelezés, hanem a regionális politika intézményrendszerén keresztül, egy Roma integrációs kísérleti program egyszeri megfinanszírozásaként érkezett (Pilot Project Pan-European Coordination of Roma Integration Methods. Roma Inclusion. http://ec.europa.eu/regional_policy/activity/roma/pilot_en.cfm). Jelenleg sincsenek olyan uniós források, amelyeket egy, a Kiútprogramhoz hasonló mikrohitelező szervezet igénybe tudna venni. Ahogy magyar állami források sincsenek.

Nem a konkrét eset miatt érdekes ez, hanem azért, mert sajátos ellentmondást lelhetünk fel benne. A tisztán karitatív akciók esetében – amelyek a nyomor tüneteinek enyhítését célozzák, de nem alkalmasak a társadalmi mobilitás elősegítésére, a marginalizált helyzet megszüntetésére – általánosan elfogadott, hogy a donorokat és a segítőkét belső motiváció mozgatja. Az ilyen típusú karitatív tevékenységet általában társadalmi megbecsülés övezi, a pénzügyi megtérülés kérdése fel sem merül. Hasonló a helyzet a hosszú távú hatást kifejtő oktatási programok esetében is. A tisztán oktatási programok esetében senki sem veti fel azt a kérdést, hogy a donorok (ide értve az államot és a nemzetközi szervezeteket) felélik a tőkéjüket.

Abban a pillanatban azonban, amikor valamilyen gazdasági-gazdálkodási elem is megjelenik, a szóban forgó program egy teljesen más hivatkozási rendszerbe, a profitorientált gazdaságéba kerül, amiben a belső motívációk helyett a pénzügyi ösztönzők szempontja mozgatja a gondolkodást és az önfenntartás dogmája válik szinte kizárólagos szemponttá. Ismét hangsúlyozom, hogy a mikrohitelező szervezetről van itt szó. A létrehozott mikroállalkozásoknak nemcsak önfenntartónak, hanem jövedelmezőnek kell lenniük, különben az egész programnak nincs értelme.



A fenntarthatóságot elváró megközelítés szerint hatalmas kitöltetlen terület van a tiszta támogatás és az önfenntartó tevékenységek között. Elfogadható, ha a jövedelem/költség hányados értéke 0 százalék (tisztá támogatás) és az is, ha 100 százalék (önfenntartás), de semmi sem fogadható el, ami a kettő között van. Mi a probléma ezzel a logikával? A mikrohitelezés példájával élek, de a gondolatmenet más támogató tevékenységekre is alkalmazható. Minél rosszabb kiinduló helyzetben van valaki, minél kisebb a rendelkezésére álló tudás-, kapcsolati és pénztőke, annál többbe kerül annak elérése, hogy önálló vállalkozó váljék belőle. A skála tetején azok vannak, akik rendelkeznek a szükséges képességekkel, van valamennyi tőkéjük fedezet-

ként, vagy van valamilyen ragyogó vállalkozási ötletük. Az ő vállalkozásindításuk hitelezése jövedelmező tevékenység. A náluk rosszabb helyzetben lévők esetében elegendő, ha a finanszírozó kisebb áldozatot hoz, lemond a profitról vagy a profit egy részéről, de a hitelezési tevékenység még nem veszteséges.

Ha azonban még ennél is rosszabb helyzetben lévőket támogat, akkor piaci értelemben már veszteségessé válik a tevékenysége (ahogy korábban volt róla szó, társadalmi értelemben nem). Ha megköveteljük az önfenntartást, akkor ennek az az egyenes következménye, hogy a legkevésbé szegények válnak a *szociális* mikrohitelzés ügyfeleivé. Ennek következtében a rosszabb helyzetben lévők társadalmi kiszorítottsága tovább növekszik.

A szegénység tényleges enyhítéséhez szükség van tehát olyan társadalmi vállalkozásokra, amelyek folyamatos külső forrásbevonást igényelnek. Azt igyekeztem bemutatni, hogy ennek a meglehetősen kézenfekvő összefüggésnek a befogadását a neoklasszikus logikából eredő, észrevétlenül meg-
rögződött gondolkodási keretek gátolják.

Még egyszer az ellenérvekről • Az itt elmondottakkal szemben kétféle típusú ellenérvet szoktak hozni. Az egyik szerint ilyen konstrukció esetén a donorkok előbb-utóbb felélik a tőkéjüket. Ez az ellenérv jótékonyság esetén nem szokott felmerülni, pedig az a szorító szükség (például éhezés) pillanatnyi enyhítésén kívül semmit nem old meg, és nem szokott felmerülni a hosszú távon ható oktatási programok esetében. Ilyenkor mindenki számára nyilvánvaló, hogy a donorkok csak olyan méretű programot támogatnak, amit a rendelkezésükre álló, erre a célra szánt tőke lehetővé tesz. A legfontosabb azonban az volna, ha az állam (ide értve az Európai Uniót) is részt venne az ilyen típusú programok finanszírozásában. Jelenleg ugyanis – ahogy a következőkben erről lesz szó – sokkal kevésbé hatékony munkahelyteremtő programokra költ.

Egy másik jellegzetes ellenérv, hogy ha a létrehozott mikrovállalkozások jövedelmezők, akkor abból visszafizethetik a tőkét. Ez az igény a hitel esetében jogos, de a tudás- és kapcsolati tőke esetében teljesen irreális, megkövetelése egyértelműen a legszegényebbek kiszorulásához vezet. Hasonló következményei vannak annak is, ha a sikeres vállalkozóktól azt várjuk, hogy az általuk fizetett kamat fedezze a sikertelenek, a hitelt nem visszafizető költségeit is.

ÖSZTÖNZÉS ÉS BELSŐ MOTIVÁCIÓ A MUNKAPIAC PEREMÉN

Az ösztönzés szerepe a magyar kormány foglalkoztatáspolitikájában

A munkanélküliséghez, különösen az alacsony iskolai végzettségűek munkanélküliségéhez kapcsolódó magyar közpolitikában 2008-tól kezdődően határozott fordulat ment végbe. Ennek kiindulópontja az az elgondolás,

hogy a munkanélküliség fő oka nemcsak hosszú, hanem rövid távon is a munkakínálati oldalon található. Köznyelvi megfogalmazásban: a munkanélküliek elsősorban azért vannak munka nélkül, mert a túl magas segélyek miatt jobban megéri számukra, ha nem vállalnak állandó munkát, hanem a segélyből és a mellette időnként végzett informális munka jövedelméből élnek. A közvélemény ezt az attitűdöt elsősorban a romáknak tulajdonítja (*Bernát és szerzőtársai* [2013]). Pedig az UNDP és a Világbank által öt átmeneti országban készített adatfelvétel eredményei szerint a romák és a hasonló életkörülmények között elő nem romák között nincs érdemi különbség abban, hogy milyen arányban részesítik előnyben a kemény munkával szerzett tisztas jövedelmet szemben az alacsonyabb összegű segélyből, de munka nélkül való megélhetéssel. Magyarországon romák és nem romák között egyaránt mindössze 10 százalék körüli a segélyt előnyben részesítők aránya (*Gatti és szerzőtársai* [2016] 104. o.)

A több kormány által is magáévá tett, de legeltökéltebb módon 2010 után alkalmazott megközelítés szerint a munkanélküliséghez kapcsolódó támogatások csökkentésével, a feltételek szigorításával munkára lehet készíteni, a közfoglalkoztatással pedig munkára lehet nevelni a munka nélkül lévőket (*Cseres-Gergely–Molnár* [2014]). Az elgondolásnak megfelelően 2011-ben és 2012 elején két ütemben csökkent az álláskeresői járadék összege és jogosultsági ideje, az álláskeresői segély jogosultsági köre, a rendszeres szociális segély legmagasabb adható összege, a foglalkoztatást helyettesítő támogatás összege és a közfoglalkoztatási bér is. (Az Orbán-kormány 2010 és 2014 közötti szociálpolitikáját részletesen tárgyalja *Szikra* [2014].)

Rendkívüli méretű kísérletről van szó, 2015-ben a közfoglalkoztatottak éves átlagos száma meghaladta a 200 ezer főt (<http://kozfoglalkoztatatas.bm.hu>). Ha a közfoglalkoztatottakat is munkanélkülinek tekintjük, akkor a 6,8 százalékos hivatalos munkanélküliségi ráta 10,5 százalék lenne. Eközben annak az esélye, hogy valaki a közmunka befejezése után egy hónappal az elsődleges munkapiacra dolgozzon 6 százaléknál alig több (*MTA KRTK* [2016]). Egyre nagyobb a közfoglalkoztatásba beragadók aránya, 2014-ben a közfoglalkoztatottak 85 százaléka volt már korábban is közmunkás.

Hogyan jöhetett létre ez a helyzet, amikor az eredeti cél éppen az volt, hogy minél többen kerüljenek az elsődleges munkapiacra? A megélhetés szempontjából az az előnyös, hogy aki nem tud elhelyezkedni, az minél több közfoglalkozási lehetőséget kapjon, hiszen a foglalkoztatást helyettesítő támogatásból nem lehet megélni és a tartós nélkülözés rontja az elhelyezkedés esélyeit. Mivel egy tartós munkanélküli számára annak az esélye, hogy ismét közfoglalkoztatottá váljon több mint ötszöröse az

elsődleges munkapiacra kerülésnek, részéről racionális döntés, ha erőfeszítéseit nem az elhelyezkedésre, hanem egy újabb közfoglalkoztatás elnyerésére összpontosítja. Mindez egy sajátos csapdahelyzetet hoz létre, amiből egyre nehezebb kilépni.

A munkavállalást célzó, kényszerrel kombinált anyagi ösztönzés módszere tehát kudarcot vallott, Magyarország egy erősen szegmentált munkaerőpiac felé halad, ahol – a családtagokkal együtt – közel egymillió ember számára szűnhet meg az elsődleges munkapiachoz való csatlakozás lehetősége. (*Cseres-Gergely–Molnár* [2014], *MTA KRTK* [2016]). Az alacsony iskolai végzettségű aktív korúak marginalizációjának folyamata nem gyengült, sőt stabilizálódott, megerősödött.

A kudarc egyik alapvető oka a kiinduló hipotézis hibája. Ha igaz volna, hogy a munkanélküliek akár el is mehethének dolgozni, de számukra kedvezőbb, ha segílyt kapnak, és mellette feketén dolgoznak, akkor ennek a ténynek meg kellene mutatkoznia az étellel való elégedettségükben is. A helyzet azonban ennek az ellenkezője. Modellszámítások igazolják, hogy a jóléti ellátásban részesülők – a jövedelmi helyzet, iskolai végzettség, egészségi állapot stb. hatásának kiszűrése után is – elégedetlenebbek az életükkel, mint a többiek (lásd erről *Molnár–Kapitány*, 2008). De nem speciális magyar jelenségről van szó (lásd például *Clark* [2010] vagy *Winkelmann–Winkelmann* [1998]). Munkanélküli létük tehát nem hasznosságmaximalizáló döntés, hanem kényszer eredménye.

Ez a meglehetősen drága és kudarcos társadalmi kísérlet ugyanakkor bizonyos értelemben pozitív funkcióval jár a politika számára, hiszen „bizonyítja”, hogy mindent megteszünk, minden lehetséges ösztönzést bevetünk, de az érintettek mégsem akarnak dolgozni. A *pozitív* szót abban az értelemben használom, ahogy azt Herbert Gans teszi *Mire szolgálnak az érdemtelen szegények?* című cikkében (*Gans* [1992], a tanulmány *Gans* [1972] tartalmilag kibővített változata). Érdemes egy ide illő szövegrészt idézni belőle:

„Még ha a szegények azon törekvése, hogy munkát találjanak maguknak, azért vall is kudarcot, mert hiány van a megfelelő munkalehetőségekben, lustasággal, munkakerüléssel szokás vádolni őket, s ennek alapján érdemtelennek ítéltetnek.” (*Gans* [1992] 4. o.).

Az előítéleteket, a dologtalan munkanélküliekről szóló közvélekedést tovább erősíti, hogy ilyen tömegű ember számára valójában nincs értelmes közmunka. A közmunkásoknak a nyilvánosság számára látható része utcát seper, árkot tisztít, a lehullott faleveleket gereblyézi, többnyire ugyanott – nap mint nap. Nyilvánvaló, hogy ezeket a feladatokat kevés lelkesedéssel,

töbnyire a lehető legtöbbet ellógva igyekeznek teljesíteni. Egy közfoglalkoztatottak körében végzett (nem reprezentatív) felmérés azt mutatta, hogy az étellel való elégedettséget mérő mutató átlagos értéke 20 százalékkal magasabb volt azok körében, akik úgy érezték, hogy közfoglalkoztatottként értelmes munkát végeztek, mint azok között, akik úgy érezték, hogy nem (*Farkas–Molnár–Molnár* [2014] 79. o.).

Mindennek következményeként ma már szakmai körökben is általánossá vált az a nézet, hogy valóban van több százezer olyan ember, akit elvileg sem lehet visszavinni a nyílt munkapiacra. A Munkaügyi Szemle című szaklap főszerkesztője így fogalmaz például egyik szerkesztőségi vezércikkében:

„Ideje lenne ugyanis szembenéznünk azzal a ténnyel, hogy egy jelentős létszámú és sajnos újratermelődő réteg teljes mértékben, véglegesen leszakadt a munkaerőpiacról, vagy legalábbis nagyon messzire került attól, hogy teljesíteni tudja annak keményedő követelményeit.” (Munkaügyi Szemle, 2013/1.)

Mikrohitel és tanult tehetetlenség

A Kiút-programot létrehozók fő törekvése az volt, hogy konstruktív módon bizonyítsák ennek az önfelmentő gondolatmenetnek a téves mivoltát. Szellemi kiindulópontjuk megegyezik Amartya Senével:

„Megfelelő társadalmi lehetőségek birtokában az egyének hatékonyan alakíthatják tulajdon sorsukat és segíthetik egymást. Nem szabad úgy tekinteni őket, mint akik elsősorban ravasz fejlesztési programok passzív kedvezményezettjei. Erős érv szól amellet, hogy elismerjük a szabad és fenntartható cselekvés – sőt a konstruktív türelmetlenség – pozitív szerepét.” (*Sen* [1999/2003] 31. o.)

E szerint a megközelítés szerint az alacsony iskolai végzettségűek tartós munkanélküliségének a fő oka nem a munkavállalási szándék hiányában rejlik, hanem abban, hogy nincs számukra megfelelő munkalehetőség. Amint *általuk reálisnak ítélt* lehetőség kínálkozik arra, hogy érdemben és tartósan javítsanak maguk és családjuk helyzetén, azonnal megváltozik a munkához való viszony. A Kiút-programban részt vevők elsöprő többsége (93 százaléka) nyilatkozott úgy, hogy úgy érzik, képesek tenni valamit jövőjük jobbra fordítása érdekében (*Audy és szerzőtársai* [2013] 15. o.), míg a korábban említett közfoglalkoztatotti adatfelvételben a megkérdezetteknek csupán 38 százaléka válaszolt így. Ez azt mutatja, hogy a belső motiváció erős; a munkavállaláshoz nem ravaszul kifundált ösztönzőkre, hanem valódi lehetőségre van szükség.

A dolog azonban nem ennyire egyszerű. Ha a Kiút-program valamilyen alkalmazotti állás lehetőségét kínálná a közmunkánál nem sokkal nagyobb jövedelemért, akkor minden bizonnyal sokkal kisebb lenne az érdeklődés és a lelkesedés. Ennek fő okozói a munkavállalás, sőt tágabban, az egész életpálya során tapasztalt folyamatos kudarcok, amihez a romák esetében a diszkrimináció is társul.

Jól ismert jelenség, hogy a tartós munkanélküliség aláássa az önbecsülést, a kudarcok gyakran agresszióhoz (ami sokszor saját maguk ellen fordul például alkoholizmus formájában), vagy ami még jellemzőbb apátiához, tehetetlenségérzéshez vezetnek. „Mindegy mit csinálok, a végén úgyis rosszabb lesz.” Vagy ennek egy enyhébb változata: „Nem rajtam múlik a helyzetem javulása.” Ezt az érzést egyébként a közmunka gyakran csak erősíti. Ezt a tünetegyüttest írja le *Peterson–Maier–Seligman* [1993] tanult tehetetlenségként, aminek az áttörése nélkülözhetetlen ahhoz, hogy valaki önálló vállalkozásba fogjon. (Természetesen nem arról van szó, hogy ez a jelenség determinisztikus módon mindenkinél szükségszerűen kialakul, de a Kiút-program gyakorlati tevékenysége is azt mutatja, hogy nagyon gyakori.)

Ennek leküzdéséhez a potenciális ügyfelek nagy része esetében szükség van valamilyen erőteljes ösztönzőre. A legnagyobb hatású maga a felkínált hitel, ami a család szokásos havi jövedelméhez képest ritkán látott nagy összeg. Ehhez járul az a tény, hogy a program nem kér hitelfedezeti biztosítékot. Ez olyan fokú bizalmat jelent, amit ilyen szegény emberek életükben soha nem szoktak kapni. A program indulásának fő nehézségét az jelentette, hogy először a potenciális ügyfelek nem is akarták elhinni, úgy gondolták, hogy biztos van valamilyen átverés, trükk a dolog mögött.

Egyéves közös munka után az ügyfelek a pénzügyi, gazdálkodási ismeretek nyújtását még valamivel fontosabbnak is ítélték, mint a hitelt (*Audy és szerzőtársai* [2013] 26. o.). Az induláskor azonban a kölcsön sokkal fontosabb – és nem csak a pénz miatt. Az egyik ügyfél a vele készített interjú során így fogalmazott:

„Szerintem romáknál az a legfontosabb, hogy azt mondják, hogy adnak hitelt. Mert akkor nem félnek tőlünk, hogy nem fizetjük vissza. Én szerintem minálunk ez volt a legelső cél, hogy adnak hitelt, és erre figyeltünk fel, hogy nekünk adnak hitelt? És ezáltal lett a bizalom is. Tényleg megbíztak bennünk.” (2015. júliusban készített interjú).

A bizalom szerepe két vonatkozásban is megjelenik itt. Egyrészt bízunk az ügyfél becsületességében, abban, hogy vissza akarja fizetni a hitelt, másrészt

abban is bízunk, hogy a hitel segítségével létrehozott mikrovállalkozást (beleértve a mezőgazdasági termelést) képes lesz sikerre vinni. Az előzőkben volt róla szó, hogy a hitel azért jobb, mint a tőkejuttatás, mert nincs kizorító hatása. Most azt látjuk, hogy egy másik szempontból is célszerűbb: a tőkejuttatásnak (az ingyen pénznek) nincs bizalomépítő hatása, nem jelent kellő lelki ösztönzést. Fontos hangsúlyozni, hogy ebben az összefüggésben kizárólag a pénzben vagy vagyontárgyban megtestesülő tőkejuttatásról van szó. Ahogy korábban is írtam, a tudás- és kapcsolati tőkét a program ingyenes szolgáltatásként juttatja. Ennek a típusú juttatásnak azonban nincs kizorító hatása, és a bizalomépítést, a tanult tehetlenség leküzdését sem gyengíti, épp ellenkezőleg.

A Kiút-program gyakorlata sok szempontból párhuzamba állítható Roland Fryernek a tanulási teljesítmény javítását célzó kísérleteivel. Eredményei azt mutatják, hogy a diákok anyagi ösztönzése akkor növeli a teljesítményt, ha a befektetett erőfeszítéshez és nem a kimenethez kapcsolódik. Az ösztönzés célja, hogy segítsen elkezdni tanulni, az erőfeszítéseket utána már a diáknak kell megtennie (Fryer [2010]). Az ösztönzésről szóló művében Ruth Grant alapvetően károsnak tartja a tanulók anyagi ösztönzését, egy esetben azonban – amelyre Fryer kísérletei vonatkoznak – kivételt tesz:

„Igen, az anyagi ösztönzők aláássák a belső motivációt – de bizonyos körülmények között a diákoknak kevés lehet a belső motivációjuk ahhoz, hogy belevágjanak. Ilyen körülmények között elképzelhető, hogy a gyerek az anyagi ösztönzés csábításának engedve megpróbál valamit, amitől korábban tartott, vagy nem érdekelt. Ha már felfedezte, hogy a siker lehetséges, nincs többé szüksége az anyagi ösztönzésre. Az ösztönzés valahogy úgy működik, mint a lemerült akkumulátor »bebikázása.«” (Grant [2011] 119. o.)

Az ösztönzés és a belső motivációk viszonyán túl a párhuzamot az is erősíti, hogy az esetek nagy részében, elsősorban a mezőgazdasági termelés esetén, a mi ügyfeleinknek is tanulniuk kell, el kell sajátítaniuk a termelési technológiát. Azok az ügyfelek, akik még az általános iskolát sem végezték el, és általában gyűlölik az őket annak idején megalázó iskolát, a saját hasznukra végzett termelőmunka közben örömmel és hatékonyan sajátítanak el új ismereteket.

Az ösztönzés célja éppen az, hogy segítse felkelteni az ügyfelek saját aktivitását, hozzájáruljon, hogy az első lökés és két-három éves tanulási folyamat után képesek legyenek önállóan biztosítani maguk és családjuk korábbinál jobb megélhetését, amire rendkívül erős a belső motivációjuk.

A társadalmi fedezet kérdése

Yunus Grameen Bank modelljében a hitelezési tevékenység középpontjában ötfős, önkéntes jelentkezőkből verbuválódott csoportok állnak, ahol a szokásos banki fedezetet kölcsönös erkölcsi elköteleződés helyettesíti. Ez kétféle módon is megjelenik. Az egyik az úgynevezett *szekvenciális* hitelezés. Először csak a csoport két tagja kapja meg a hitelt, a következő kettő csak akkor, ha ők hat hétig rendben törlesztettek. További hatheti problémamentes törlesztés esetén kapja meg a hitelt a csoport – tagok által választott – vezetője. Ha valaki nem fizet, akkor kizárják, és amíg őt nem sikerül pótolni, a többiek nem kapnak hitelt. Előfordulhat, hogy valaki később nem fizet, amikor már mindenki megkapta a hitelt. Ebben az esetben a csoporttagok soha többet nem kaphatnak hitelt. Ez azért fontos, mert a hitel futamideje egy év, a folyamatosságához szükség van a hitelkeret későbbi megújítására (a hitelkeret megújításának fontosságáról lásd Chowdhury [2007]).

Ez azt jelenti, hogy ha egy csoporttag nem tud úrrá lenni a vállalkozásindítás nehézségein, ha megtagadja a törlesztést, vagy a kölcsönt a megállapodástól eltérő módon, más célra használja fel, akkor a hitelnyújtó a csoport többi tagját szankcionálja. A fenti két szankción túl, az erkölcsi nyomásgyakorlás gyakran még erősebb hatású: a helyi csoportok találkozáján a csoporttagokat a többiek előtt erkölcsileg felelőssé teszik, kipellengérezik, amiért nem voltak képesek rávenni nem teljesítő társukat a hitel visszafizetésére.

Ezeknek az intézkedéseknek a hitelező és a hitelfelvevők közötti információs aszimmetriából fakadó erkölcsi kockázat csökkentése és ily módon a visszafizetési ráta növelése a céljuk. Stiglitz [1990] szerint ez a módszer azt eredményezi, hogy a leendő csoporttagok már előzetesen véleményt alkotnak egymás várható teljesítményéről és fizetési hajlandóságáról, ennek révén hozzájárulnak az információs aszimmetria csökkentéséhez és a hitelező jobb pénzügyi teljesítményéhez. Mindez azt jelenti, hogy a szokásos pénzbeli, ingatlan vagy egyéb tárgyi fedezetet egyfajta *társadalmi fedezet*, az érintettek helyi közösségben kivívott megbecsülése váltja fel (Karlan és szerzőtársai [2009]). Ez utóbbi tanulmány megfogalmazása szerint a helyi közösség tagjai közötti kapcsolati háló társadalmi fedezetként használható a kölcsönzés során, ahogy az a közösségen belüli informális kölcsönzés esetén is történik.

Az első években a Kiút-program is a szekvenciális hitelezés és hitelkeret megújítás itt ismertetett modelljét igyekezett követni (*Kiútprogram*

[2012]). A csoportok létrehozása hasznos eszköznek bizonyult az ügyfelek kiválasztásának és képzésének folyamatában, reális üzleti elképzelések kialakítását segítette elő, de sem a szakaszos hitelnújtás, sem a csoportnyomás (*peer pressure*) nem működött. A szakaszos hitelnújtás egyik fő akadálya a választott tevékenységek (mezőgazdaság, kereskedelem, erdőgazdálkodás, egyéb szolgáltatások) erős szezonalitása, ami a modell származási helyén, Bangladesben, de más trópusi országokban sem okoz jelentős nehézséget.

A csoportnyomás működőképtelensége részben a helyi közösségek felbomlásának a következménye, de vannak ennél tágabb, elvi okok is. Amikor a program egy új településen megjelenik, az első jelentkezők általában két, nagyon különböző csoportba tartoznak:

1. nagyon erősen elkötelezett és motivált emberek, akik minden lehetőséget igyekeznek megragadni annak érdekében, hogy javítsanak saját és családjuk helyzetén, és van valamilyen vállalkozói álmuk vagy mezőgazdasági tapasztalatuk;

2. olyanok, akiket a kölcsön vonz: úgy gondolják, hogy egy könnyen elérhető forrásról van szó, amit eleve nem is akarnak visszafizetni.

Az átlagos jó szándékú potenciális ügyfelek inkább megvárják az első év tapasztalatait, és az alapján döntenek. A program által alkalmazott terepmunkások fontos feladata, hogy induláskor különbséget tegyenek a két csoport között. Ebben segítséget jelenhet a többi jelentkező, de ez a segítség nagyon korlátozott, különösen olyan helyzetben, amikor többé-kevésbé felbomlott már a helyi közösség. A problémát egy interjúrészzel illusztrálom. Az interjú a település legjobb termelőjével készült, aki elfogadott tekintély a helyi romák egy része – bár nem mindenki – számára:

„Elmondom magának, hogy engem, aki becsapott, ezekben bíztam a legjobban. Nagy haverok vagyunk, barátok vagyunk, mondom, velem ezt nem fogják megtenni. Akibe meg nem bíztam – így beszéltük is *R*-rel [a terepmunkással]: »ezt én tudom, hogy ezek az emberek be fognak csapni benneteket« –, azok voltak az elsők, akik letörlesztették.”

Azonosulásának mértékét mutatja, hogy az interjúalany a Kiút-programot becsapó ügyfelet úgy tekinti, mint aki őt csapta be. Mégis, tévesen ítelt meg két családot is, olyanokat, akiket pedig gyerekkora óta ismer. A Grameen-modell (és számos más mikrohitelzési modell) elvei szerint őt valamilyen módon büntetni kellett volna. Egy ilyen lépés, azon túl, hogy igazságtalan lett volna, minden bizonnyal lejáratna volna a programot a falu romáinak

nagy része előtt, aminek az lett volna a következménye, hogy azon a településen a program már nem léphet tovább, nem szerződhet újabb ügyfelekkel, így nem is járulhat hozzá a szegénység csökkentéséhez.

Ezen a nagyon fontos gyakorlati szemponton túl van egy jelentős elvi szempont is. Az erkölcsi nyomásgyakorlás is az erőszak egy sajátos formája, sőt ahogy arról Ghosh [2013] ír, nagyon gyakran átfordulhat tényleges fizikai erőszakba vagy azzal való fenyegetésbe is. A társadalmi fedezet logikája ellentmond a szabad döntésen alapuló felelősségvállalásnak, végső soron reprodukálja az ügyfelek alávetett helyzetét, megszünteti a program és az elkötelezett ügyfelek közötti bizalom pozitív hatását. A mikrohitelzésnek a szegénység csökkentése terén tapasztalható kudarcai minden bizonnyal összefüggnek a csoportos modell ilyen hátulütőivel is.

Ha el akarjuk kerülni a lelki erőszakot, akkor az ügyfelek kiválasztása csak egy több évig tartó, gondosan felépített folyamat eredménye lehet, aminek azonban további költségei vannak. A folyamat a következőképpen foglalható össze.

A nem fizető ügyfeleket két csoportba sorolhatjuk: azokra, akiknek nem sikerült eredményesen üzemeltetniük vállalkozásukat, és azokra, akik szándékosan nem fizettek. A kudarcot nem helyes büntetni, mert az csak megerősíti a tanult tehetetlenséget, nemcsak az érintett ügyfél, hanem a tágabb helyi közösség esetében is. A terepmunkások folyamatos jelenléte lehetővé teszi ezt a különbségtételt, és így mód van azok kizárására, akik szándékosan nem teljesítettek.

A következő évben nyilvánvalóvá válik, hogy – az esetek többségében – a program további támogatása nélkül az adott vállalkozás, mezőgazdasági termelés nem folytatható hatékonyan, mert további egy-két évi tanulásra és gyakorlásra volna szükség. (Általában több évre van szükség ahhoz, hogy valaki teljesen függetlenedni tudjon a program támogatásától.) A többiek számára bebizonyosodik, hogy hosszú távon az együttműködő ügyfelek nagyobb többletjövedelemre tesznek szert, mint a nem fizetők. Ez a hosszú távú tanulási folyamat viszont arra is rávilágít, hogy átváltás (*trade-off*) van egyrészt a szegények helyzetének javítása, cselekvőképességük felkeltése, társadalmi integrációjuk megerősítése, másrészt a rövid távú hitel-visszafizetési ráta között. A külső ösztönzők és kényszerek helyett a marginalizált helyzetben lévők belső motivációjára építeni sokkal költségesebb, de a szegénység enyhítése szempontjából sokkal hatékonyabb eljárás.

A LEGFONTOSABB KÖVETKEZTETÉSEK ÖSSZEFOGLALÁSA

Jelentős tőkebevonás nélkül a viszonylag elmaradott térségek és az ott élő emberek helyzete nem javítható. A pénzügyi fenntarthatóságnak szakpolitikai követelményként is megjelenő dogmája akár a mikrohitelezés, akár más, a szegények gazdasági integrációját elősegítő tevékenység esetében gátja a tényleges munkapiaci és így társadalmi integrációnak. Míg elvben mindenki azt szajkózza, hogy *hálót adj, ne halat*, abban a pillanatban, amint egy szociális programban valamilyen gazdálkodási elem megjelenik, azonnal más gondolkodási keretbe kerül, és a pénzügyi fenntarthatóság válik releváns kérdéssé. A pénzügyi források tekintetében szakadék tátong az egyszerű támogatás és a pénzügyileg önfenn tartó tevékenységek között.

Az önfenntartás megkövetelése ahhoz vezethet, hogy a gazdasági integrációt szolgáló támogató programok csak a legkevésbé marginalizáltaknak nyújtanak valódi lehetőséget, ezáltal a legszegényebbek társadalmi kirekesztettsége még erősödhet is. A társadalomból kizáródott emberek gazdasági integrációja esetében a jótékony és az önfenntartás közötti konstrukciók adhatnak valódi megoldásokat. A halas-hálós metaforát feszítve tovább, arra is szükség van, hogy halat tegyünk a tóba. Ehhez természetesen nagy szükség volna az üzleti mellett a társadalmi haszon mérésére is.

A tanult tehetetlenség leküzdése érdekében a legtöbb mélyszegénységben élő ügyfél aktivitásának, cselekvőképességének felkeltéséhez valamilyen erős kezdő lökésre van szüksége. A mikrohitel jó eszköz ennek elérése érdekében. A leghatékonyabb kezdő lökést a hitel jelenti, ami egy ritkán látott, hatalmas összeg a család szokásos jövedelmével összevetve. De a kölcsön nem csak pénz, hanem ebben az esetben bizalmat is kifejez.

A bizalom két vonatkozásban is megjelenik. Először is abban, hogy bízunk az ügyfelek becsületességében, bízunk abban, hogy vissza akarják fizetni a kölcsönt. Másodsorban abban, hogy képesek jövedelmező mikrovállalkozást létrehozni. A tőkejuttatás azért nem megfelelő eszköz egy ilyen hatás kiváltására, mert a könnyen jött pénz nem épít bizalmat, nem vált ki kellő motivációt arra, hogy valaki hosszú távon jövedelmező vállalkozást építsen fel.

A csoportnyomás alkalmazása a szociális mikrohitelezés esetében sem elvi, sem gyakorlati szempontból nem helyes megoldás. Az elvi probléma az, hogy bizonyos szempontból nincs különbség a csoportnyomás és az erőszak között. A társadalmi fedezet logikája ellentmond a szabad döntésen alapuló felelősségvállalásnak, végső soron reprodukálja az ügyfelek alávett

helyzetét, megszünteti a program és az elkötelezett ügyfelek közötti bizalom pozitív hatását. Ily módon a csoportnyomás, a társadalmi fedezet alkalmazása hosszú távon csökkentheti, meg is szüntetheti a program szegénységnyhító hatását. Ha el akarjuk kerülni az erőszak minden formáját, akkor a megfelelő ügyfelek kiválasztása csak egy gondosan felépített, többéves folyamat eredménye lehet, aminek jelentősek a további költségei.

HIVATKOZÁSOK

- ARMENDÁRIZ, B.–MORDUCH, J. [2010]: *The Economics of Microfinance*. 2. kiadás, The MIT Press, Cambridge, MA.
- AUDY, R.–KARÁCSONY SÁNDOR–KITS, B.–LAAT, J. DE–MOLNÁR GYÖRGY–TAN, L. [2013]: *Kiútprogram social microcredit program: case study*. Working Paper, 83145. World Bank, Washington, DC; The World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/06/18605991/kiutprogram-social-microcredit-program-case-study>.
- BANERJEE, A.V.–DUFLO, E. [2011]: *Poor Economics. A Radical Rethink of the Way to Fight Global Poverty* Public Affairs, New York. <http://www.pooreconomics.com/>.
- BATEMAN, M. [2010]: *Why Doesn't Microfinance Work?* Zed Books, London–New York.
- BATEMAN, M.–CHANG, H.-J. [2012]: *Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years*. *World Economic Review*, Vol. 1. 13–36. o. <http://wer.worlddeconomicsassociation.org/files/WER-Vol1-No1-Article2-Bateman-and-Chang-v2.pdf>.
- BERNÁT ANIKÓ–JUHÁSZ ATTILA–KREKÓ PÉTER–MOLNÁR CSABA [2013]: *The roots of radicalism and anti-Roma attitudes on the far right*. *Tárki*, Budapest, http://www.tarki.hu/en/news/2013/items/20130305_bernat_juhasz_kreko_molnar.pdf.
- CHOWDHURY, P. R. [2007]: *Group-lending with sequential financing, contingent renewal and social capital*. *Journal of Development Economics*, Vol. 84. No. 1. 487–506. o. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.01.001>.
- CLARK, A. E. [2010]: *Work, jobs and well-being across the millennium*. Megjelent: *Diener, E.–Hellmuth, J.–Kahneman, D.* (szerk.): *International Differences in Well-being*. University Press, Oxford.
- CSERES–GERGELY ZSOMBOR–MOLNÁR GYÖRGY [2014]: *Közmunka, segélyezés, elsődleges és másodlagos munkaerőpiac*. Megjelent: *Kolosi Tamás–Tóth István György* (szerk.): *Társadalmi Riport*, 2014. 204–225. o. <http://www.tarki.hu/adatbank-h/kutjel/pdf/b331.pdf>.
- EC [2003]: *Microcredit for small businesses and business creation. Bridging a market gap*. Report, Enterprise Publications, European Commission, <http://docplayer.net/18240663-Enterprise-publications-microcredit-for-small-businesses-and-business-creation-bridging-a-market-gap-report.html>.

- FARKAS ZSOMBOR–MOLNÁR GYÖRGY–MOLNÁR ZSUZSANNA [2014]: A közfoglalkoztatási csapda. A Magyar Szegénységellenes Hálózat jelentése a közfoglalkoztatottak háttéréről, helyzetéről és lehetőségeiről. Magyar Szegénységellenes Hálózat, Budapest, https://drive.google.com/file/d/0BypYLCPOXd_HY2RvZGx3ZlBvenc/view?pli=1.
- FRYER, R. [2010]: Financial incentives and student achievement: Evidence from randomized trials. NBER Working Paper, 15898. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- GANS, H. J. [1972]: The positive functions of poverty. *American Journal of Sociology*, Vol. 78. 2. 275–289. o.
- GANS, H. J. [1992]: Mire szolgálnak az érdemtelen szegények? *Esély*, 3. sz. 3–17. o. http://www.esely.org/kiadvanyok/1992_3/mireszolgalna.pdf.
- GATTI, R.–KARACSONY, S.–ANAN, K.–FERRÉ, C.–DE PAZ NIEVES, C. [2016]: Being Fair, Faring Better. Promoting Equality of Opportunity for Marginalized Roma. International Bank for Reconstruction and Development–The World Bank, Washington, <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0598-1>.
- GHOSH, J. [2013]: Microfinance and the challenge of financial inclusion for development. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 37. No. 6. 1203–1219. o.
- GRANT, R. W. [2011]: *Strings Attached. Untangling the Ethics of Incentives*. Russell Sage Foundation–Princeton University Press, New York–Princeton.
- HORVÁTH BENCE [2015]: A hitel mindig drága. A mikrohitel Magyarországon. 444!, december 21. <http://tldr.444.hu/2015/12/21/a-hitel-mindig-draga-a-mikrohitel-magyarorszagon>.
- KARLAN, D.–MOBIUS, M.–ROSENBLAT, T.–SZEIDL, A. [2009]: Trust and Social Collateral. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 124. No. 3. 1307–1361. o.
- KIÚTPROGRAM [2012]: Szociális mikrohitelzés, önfoglalkoztatás és roma integráció. A Kiútprogram tapasztalatai és szakpolitikai ajánlások az EU Strukturális Alapok 2014–2020 közötti tervezési időszakára. <http://www.kiutprogram.hu/index.php/hu/dokumentumtar/category/15-szakmai-ismertetek-kutatasok?download=93:zarotanutmany-a-kiutprogram-tapasztalatai-es-szakpolitikai-ajanlasok>.
- MOLNÁR GYÖRGY [2012]: Szociális mikrohitelzés, önfoglalkoztatás és roma integráció. A Kiútprogram tapasztalatai. *Külgazdaság*, 56. évf. 11–12. sz. 62–97. o. <http://kulgazdasag.eu/cikk/2012/szocialis-mikrohitelzes-onfoglalkoztatas-es-roma-integracio>.
- MOLNÁR GYÖRGY [2014]: A szociális mikrohitelzés hatása a szegénység csökkentésére és a versenyre. *Versenytükr*, 10. évf. 1. sz. 91–98. o. http://www.gvh.hu/data/cms1029137/Versenytukor_2014_1.pdf.
- MOLNÁR GYÖRGY–KAPITÁNY ZSUZA [2007]: A jóléti ellátásban részesülők elégedettsége életükkel, anyagi helyzetükkel. Megjelent: *Fazekas Károly–Cseres-Gergely Zsombor–Scharle Ágota* (szerk.): *Munkaerőpiaci Tükör 2007*. MTA Közgazdaságtudományi Intézete és Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest, 50–53. o. <http://econ.core.hu/file/download//MT07kozel.pdf>.

- MTA KRTK [2016]: A 2015–2016. évi munkaerőpiaci helyzet és a folyamatok várható alakulása, hatása a növekedésre és az államháztartásra. A Költségvetési Tanács számára készített kutatási jelentés. <http://www.parlament.hu/documents/126660/739772/KVT+-+MTA+KRTK+KTI+tanulmany+2016.05.31..pdf/784d7371-dbec-4ab1-bf78-8b25bea685b0>.
- PETERSON, C.–MAIER, S.–SELIGMAN, M. E. P. [1993]: *Learned Helplessness: A Theory for the Age of Personal Control*. Oxford University Press, New York.
- ROBINSON, M.S. [2001]: *The Microfinance revolution. Sustainable finance for the poor*. World Bank–Open Society Institute, Washington, D.C.–New York.
- SEN, A. [1977/2007]: Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Phylosophy & Public Affairs*, Vol. 6. No. 4. 317–344. o. Magyarul: Racionális bolondok. A közgazdaságtan magatartásbeli megalapozásának kritikája. *Café Babel*, 2007 55. sz. 93–106. o.
- SEN, A. [1999/2003]: *Development as Freedom*. Oxford University Press, New York. Magyarul: *A fejlődés mint szabadság*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- STIGLITZ, J. E. [1990]: Peer Monitoring and Credit Markets. *World Bank Economic Review*, Vol. 4. No. 3. 351–366. o.
- SZIKRA DOROTTYA [2014]: Democracy and welfare in hard times: The social policy of the Orbán Government in Hungary between 2010 and 2014. *Journal of European Social Policy*, Vol. 24. No. 5. 486–500. o.
- WINKELMANN, L.–WINKELMANN, R. [1998]: Why are the unemployed so unhappy? Evidence from panel data. *Economica*, Vol. 65. No. 257. 1–15. o.
- YUNUS, M. [1999]: *Banker to the poor. Micro-lending and the Battle Against World Poverty*. Public Affairs, New York.