



•megyei és fővárosi
vállalkozásfejlesztési
alapítványok•

Gondolatok és javaslatok a JEREMIE mikrohitelhez kapcsolódó tanácsadói programhoz

Előzmény:

A GOP 3. prioritás (modern üzleti környezet) Akciótervében annak a 3.3.2 konstrukciójának B célja: a JEREMIE típusú pénzügyi programokat igénybe vevő ügyfelek pénzügyi tudatosságának fejlesztése (tanácsadással) vissza nem térítendő támogatással (max. 50% .). Az akciótervben a 3.3.2 konstrukcióra vonatkozó rövid leírásokból nem lehet egyértelműen következtetni arra, hogy a JEREMIE-hez kapcsolódó tanácsadás hogyan, milyen módon lesz támogatva. (Az akcióterv tervezethez küldött korábbi véleményünket fenntartjuk!)

Azt tudjuk, hogy a GOP 4. keretében a mikrofinanszírozók számára kiírt pályázatból törölték a 25.000 Ft-os tanácsadást támogató konstrukciót, de azt nem, hogy az egyébként hogyan működött volna.

Mindezek előre bocsátásával röviden összefoglaljuk ezzel kapcsolatos szakmai álláspontunkat.

Elvi háttér:

A hazai és nemzetközi mikrohitelkezésben evidencia, hogy a mikrohitelhez tanácsadás társul. Éppen ez az egyik legnagyobb különbség a mikrofinanszírozó szervezetek mikrohitel és a pénzügyi intézetek hitelezése között. Az egyik leglényegesebb tanácsadói munka a potenciális vállalkozók, mikrohitel igénylők felkészítése (vagy lebeszélése) a fejlesztési követelményekre és a finanszírozás igénybevételére, hogy a vállalkozás felkészülten és a lehető legmagasabb fokú hasznossággal vegye igénybe ezeket a szolgáltatásokat. A felkészítés tanácsadás keretében megoldható. A futamidő alatt természetesen szükséges nyomon követni a vállalkozás alakulását, amelyre alapozva lehet és kell további alapszintű vagy emeltszintű tanácsadásban részesíteni azt a vállalkozót, akinek erre szüksége van.

A tanácsadásnak célja, hogy a vállalkozó szervezett körülmények között minden kérdésre, problémájára szakszerű választ kapjon, a tanácsadási folyamatban szerzett ismereteit és készségeit a gyakorlatban alkalmazni tudja:

1. a finanszírozási programok **igénybe vétele előtt** a vállalkozó felkészítése a külső forrásokkal való gazdálkodás problémáinak megértése, és a visszatérítendő pénzügyi eszközök pénzügyileg tudatos hasznosítási érdekében
- 2 a finanszírozási programok **igénybe vétele után** pénzügyi tudatosság fejlesztése.

A mikro-, és kisvállalkozások döntő többsége tájékozatlansága, illetve költségvetési korlátjai miatt ma nem rendelkezik a vállalkozása fejlesztéséhez szükséges kellő vállalkozásfinanszírozási és menedzselési tudással: nem akar/ nem tud magasan kvalifikált szakembereket felvenni, illetve ilyen szaktudással rendelkező tanácsadók szolgáltatásait igénybe venni.

Szükséges ezért egy olyan tanácsadói szolgáltatói programot működtetni a JEREMIE program esetében is, amely egyrészt képes azonosítani és tudatosítani a vállalkozásokban, hogy milyen szakmai ismeretekre van leginkább szüksége, másrészt ahhoz milyen specializált tanácsadóktól kaphat segítséget.

Miért fontos a tanácsadás a hitelfelvételhez?

- a vállalkozást megfontolt beruházásra, fejlesztésre és hitelfelvételre ösztönzi,
- ha a vállalkozás számára kockázatosabb a hitel felvétele, mint a hitel nélküli gazdálkodás, le kell beszélni a hitelfelvételről,
- ki kell szűrni a fejlődésre képes vállalkozásokat, s az arra alkalmasak számára gyorsabb és biztonságosabb növekedési esélyt lehet és kell biztosítani.
- alkalmatlan üzleti terv, szakmai ismeretek nélküli vállalkozás esetén alkalmassá kell tenni azt a hitel felvételére, és annak eredményes felhasználására
- a fejlesztésének és tevékenységének figyelemmel kíséréssel (jogi, pénzügyi, marketing tanácsokkal) lényegesen csökkenthető a vállalkozás csődhelyzetbe jutásának esélye.
-

Milyen elemeket tartalmazzon a tanácsadás?

- 1) A vállalkozás jelenlegi helyzetének gyors átvilágítása
 - a. Tevékenysége, erőforrásai, piacai, pénzügyi helyzete, vezetői képességei, más erőssége, gyengeségei, stb.
- 2) A vállalkozás jövőképe, fejlesztési célja:
 - a. Elképzelései összhangban vannak-e jelenlegi helyzetével, piaci lehetőségeivel. Reálisan megvalósítható-e fejlesztési ötlete, annak milyen kockázatai vannak? Stb.
- 3) Milyen külső erőforrásra (tudásra , pénzügyi forrásra és más feltételekre) van szüksége a vállalkozásnak ahhoz, hogy fejlesztési elképzelését jó eséllyel meg tudja valósítani?
- 4) Amennyiben a vállalkozás és a fejlesztési elképzelése alkalmas mikrohitel igénybevitelére, tanácsadás nyújtása, hogy: az üzleti elképzeléseit strukturált, szakmailag releváns formában megtudja jeleníteni, azokat a számításokkal alátámasztva kidolgozhatja, döntéseit előkészíthesse. A tanácsadás (többek között a helyszíni látogatások során) igény szerint kiterjedhet az üzleti kommunikációra, marketingre, a források szakszerű és hatékony felhasználására, stb..
- 5) A projekt utógondozása, folyamatos figyelemmel kísérése.

A fenti tanácsadási elemek mindegyikéhez kapcsolódnak költségek. Fontos azonban kiemelni, hogy az 1-3 pontban leírt tanácsadási elemeket sokkal több mikrovállalkozás veszi igénybe, mint ahányan mikrohitelt igényelnek és/vagy felvesznek!

Tanácsadások dokumentálása természetes alapkövetelmény! A megyei és fővárosi vállalkozásfejlesztési alapítványok által működtetett tanácsadói programoknak mindig is természetes eleme volt a tanácsadások –ellenőrizhető módon történő- regisztrálása, dokumentálása.

A szolgáltatást igénybe vevő ügyfelek adatait ügyfél adatlapon kell felvenni. Az ügyfél adatlap két célt szolgál:

- az ügyfél aláírásával ezen igazolja a szolgáltatás megtörténtét, annak teljesítésigazolását és

- biztosítja az ügyfelek és tanácsadók nyilvántartását

Az adatlapot az ügyfél és a tanácsadó egyaránt saját kezűleg írják alá. A tanácsadás végén a tanácsadó az ügyféllel tanácsadási értékelő lapot (kérdőív) töltet ki az ügyfelek elégedettségének mérése érdekében.

Az NFT I. keretében megvalósuló GVOP-2.2.1 „Alapszintű tanácsadás nyújtása” 2004-2007 között megvalósított programban a megyei és fővárosi vállalkozásfejlesztési alapítványok ezen elvek szerint működtették országosan a programot. A tanácsadások adminisztrációja, dokumentációja direkt erre a célra kifejlesztett szoftverben történt.

Javaslat a GOP 4-hez kapcsolódó tanácsadás támogatási elveire:

A mikrohitelhez kapcsolódó tanácsadáshoz az Akcióterv szerint max. 50 %-os támogatás társulhat.

A fentiekből következően a tanácsadás 3 szakaszra bontható, melynek más-más a költségigényessége, így értéke is.

Javaslatunk szerint a tanácsadás értéke és abból a vállalkozó által fizetendő összeg a következőképpen alakuljon:

(Ft)

A tanácsadás eredménye a mikrohitelhez jutás tekintetében:	Tanácsadás értéke.	Ebből		
		támogatás	Vállalkozói saját erő	Mikrofinanszírozó szervezet
1.) a tanácsadás nem vezet mikrohitel kérelem beadásához	50.000	25.000	5-10.000	15-20.000
2.) Beadásra kerül mikrohitel kérelem	80.000	40.000	15-20.000	20-25.000
3. Nyer is a pályázat	100.000	50.000	30.000	20.000

Fontos ismét hangsúlyozni, hogy a mikrohitel iránt érdeklődő mikrovállalkozások döntő többsége végül is a tanácsadás végeztével nem igényel, s még nagyobb hányaduk nem kap mikrohitelt. Ezért az 1. szint esetében ingyenesen kellene biztosítani a tanácsadást!

Ha ezt a GOP 3.3.2. intézkedés már nem teszi lehetővé, akkor azt a ROP-ok keretében indítandó ingyenes alap-tanácsadási programmal szükséges biztosítani!

A tanácsadás által lefedett részfeladatokról egy rövid leírást, (szabályzatot) készítünk, melyhez egy olyan összefoglaló tábla is tartozik, amelyen az ügyfél aláírásával igazolja, hogy mely területeken kapott tanácsadást, s azzal elégedett volt-e.

A fentiek szerinti támogatott tanácsadásra jogosult (mikrofinanszírozó) szervezetek kiválasztásánál előnyt élvezzenek:

- az országos hálózatban működő szervezetek (ugyanis tapasztalataikat, kidolgozott tanácsadói módszertanukat meg tudják egymással osztani, ezért folyamatosan emelkedik a szolgáltatási színvonal)
- mikrofinanszírozással kapcsolatos országos adatbázissal rendelkező szervezetek (ugyanis abból fontos következtéseket lehet levonni a konkrét mikrohitel pályázatok elbírálásakor!)

Magyar Vállalkozásfejlesztési Hálózat Konzorcium Szervező és Szolgáltató non-profit kft.

- Nemzetközi mikrofinanszírozási kapcsolatokkal, tapasztalatokkal rendelkező szervezetek, (a szakmai színvonal emelésének esélyét növeli)
- Valamint azon szervezetek, amelyek kapcsolatban állnak az EU Bizottsága által a Versenyképességi és Innovációs Programja keretében (CIP) működtetett vállalkozásfejlesztési tanácsadó hálózat magyar tagjaival. (a szervezetek, hálózatok hatékonysága nő, szinergia hatás, stb.)

Kovács István