



A GOP 3. prioritása - A modern üzleti környezet erősítése akciótervének (2007 május) véleményezése

A jelenlegi Akcióterv tervezete teljesen más szerkezetű és részletezettségű mint az előző, 2007. április 12-ei változat, ezért nem egyértelmű, hogy ezt a korábbiakat kiváltó vagy azokat kiegészítő változatként kell értelmeznünk.

Örömmel tapasztaljuk, hogy az akcióterv önmagában egyértelműbbé és érthetőbbé vált, valamint azt, hogy egyes, általunk kifogásolt gondolatok kimaradtak a jelenlegi tervezetből.

Nem tudunk egyértelmű véleményt alkotni a tervezetről, mert nem ismeretesek számunkra a lebonyolítás részleteire vonatkozó elképzelések, illetve azért sem, mert a mostani változathoz nem olvasható ki, hogy az általunk korábban vitatott, az előző akciótervben szereplő indokrendszer felülvizsgálatra és elvetésre került-e, vagy az a háttérben tovább él.

A fentiek miatt a korábbi tervezetekkel kapcsolatos véleményeinket és javaslatainkat fenntartjuk. Jelen véleményünkben emiatt csak a mikrovállalkozásokat közvetlenül érintő 3.3.2 konstrukcióhoz fűzünk konkrét megjegyzéseket.

Összességében megállapítható, hogy a 3.3.2. Üzleti, piacfejlesztési programok vállalkozások részére konstrukció átgondolatlan, szakmai szempontból erősen kifogásolható, nélkülözi a hazai és nemzetközi tapasztalatokon nyugvó tudást.

Továbbra sem értünk egyet azzal, hogy a 3.3.2. üzleti, piacfejlesztési programokat nem alakították kiemelt programmá úgy, mint azt ITDH 3.3.1. befektetés ösztönzési tevékenysége esetében - véleményünk szerint is helyesen - tették.

Az alapszintű és az emeltszintű tanácsadás jellege és finanszírozása még mindig keveredik a megfogalmazásokban. Szerintünk a kétfajta tanácsadás módszertana és finanszírozása nem keverhető össze, ugyanakkor egymásra kell épülniük, a korábban megküldött javaslatunk szerint (többszintű támogatáspolitikai javaslatunk, Irányított Tanácsadói Szolgáltatás javaslatunk, stb.)

Üdvözljük, hogy – korábbi javaslatainkkal szinkronban- egyértelműen deklarálva lett a JEREMIE program és a tanácsadás kapcsolata, ugyanakkor nem egyértelmű, hogy csak a JEREMIE kapcsán lehet-e támogatott tanácsadást végezni.

A pénzügyi közvetítők felkészítésére, oktatására szánt támogatással egyetértünk, de csak akkor, ha az nem a teljesen tapasztalatlan új szereplők egyedi képzését fogja finanszírozni. Véleményünk szerint a már sokéves tapasztalatokkal rendelkező mikrohitelző szervezetek (HVK-k) hálózati együttműködését és a best practise elterjesztését kell támogatni a homogénebb és még magasabb szolgáltatási színvonal kialakítása érdekében.

A „B” célként megnevezett vállalkozói tanácsadás támogatását szükségesnek tartjuk, de magasabb támogatásintenzitással, s az alapszintű és az emeltszintű tanácsadás markáns szétválasztásával.

Az alapszintű tanácsadás 100%-os támogatottsága a JEREMIE programhoz kapcsolódóan is szükséges (de általánosságban is, amit egy erre specializálódott országos szolgáltató hálózattal célszerű biztosítani!). Az emeltszintű tanácsadást alacsonyabb támogatási aránnyal is lehet

működtetni (bár kezdetekben indokoltabb 60-70 százalékos támogatással számolni), de csak akkor, ha a tanácsadás irányított, koordinált és ellenőrzött keretek között történik (lásd: Irányított Tanácsadói Szolgáltatás javaslatunk).

A 2.5 (projekt kiválasztási szempontok) fejezetben a 3.3.2. részben szakmailag érthetetlen és megmagyarázhatatlan az a kritérium, hogy, „ .. az oktatásból származó árbevételük meghaladja az éves árbevétel 30 %-át.”. Ez a kitétel megerősíti azon aggályunkat, hogy a tervezet készítői nem a mikrohitelvezésben és tanácsadásban már bizonyított HVK Hálózattal számolnak, hanem egy más, számunkra ismeretlen szereplővel.

A 3.3.2 tanácsadásra vonatkozó részek átgondolatlanságát, szakmai nem megfelelőségét bizonyítja az alábbi belső ellentmondás:

- A 2.5 (projekt kiválasztási szempontok) fejezetben a B. célnál: „A kedvezményezettek azon vállalkozások lehetnek, akik a JEREMIE típusú programokból már részesültek támogatásban, egyéb kiválasztási feltételt nem alkalmazunk”
- 2.6 (A támogatási konstrukciók célértékei) fejezetben a 3.3.2. (tanácsadás) „Indikátor megnevezése” oszlopban: „ Tanácsadásban részesült vállalkozások hány százaléka válik mikrohitel ügyfélle (%)”

Ez a két mondat egymásnak teljesen ellentmond, bizonyítva a konzisztens koncepció teljes hiányát: az alaptanácsadás és emeltszintű tanácsadás összekeverését, a tanácsadás és a mikrohitelvezés közötti szakmai kapcsolat ismeretének hiányát.

A hazai és nemzetközi mikrohitelvezésben ugyanis evidencia, hogy 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 futamidő alatt pedig szükséges nyomon követni a vállalkozás alakulását (szintén alapszintű tanácsadás keretében), amelyre alapozva lehet és kell emeltszintű tanácsadásban részesíteni azt a vállalkozót, akinek erre szüksége van.

Kovács István
elnök

Magyar Vállalkozásfejlesztési Hálózat Konzorcium