



• megyei és fővárosi
vállalkozásfejlesztési
alapítványok •

*Magyar Vállalkozásfejlesztési Hálózat Konzorcium
(MVHK)*

**Vélemény a GKM
„Kis- és középvállalkozások fejlesztésének koncepciója 2007-2013”
című anyagához
(I. fejlesztéspolitikai megközelítés)**

2007. március

-
1. A stratégiakészítés tartalmi- módszertani megközelítése
 2. Stratégiai célok
 3. A KKV szektor fejlesztéspolitikájának jövőképe
 4. Állami szerepfelfogás a jelenlegi KKV politikában
 5. Vállalkozásfejlesztési intézményrendszer jövőkép-telensége
 6. Támogatási rendszer, finanszírozás
 - 6.1. Mikrofinanszírozás
 - 6.2. Komplex fejlesztési eszközrendszer

Rendkívül fontosnak tartjuk, hogy az elkövetkezendő 6 évre szülessen stratégia a magyar gazdaságfejlesztés egyik legjelentősebb területére, a magyar kkv-k fejlesztésére, ahol az eddigi szakmai tapasztalatokra építve, az Új Magyarország Fejlesztési Tervhez szervesen illeszkedve a kormány külön is kidolgozza és összefoglalja a mikrovállalkozások, a kisvállalkozások és a közepes vállalkozások fejlesztéspolitikájának fő irányait, illetve az egyes vállalati csoportokra szabottan a támogatási formákat valamint az alkalmazható eszközök körét. Ezért üdvözljük a kkv stratégia kidolgozására tett kísérletet.

* A kkv fejlesztési koncepciót a Kormány 2007. február 7-én tárgyalta.

1. A stratégiakészítés tartalmi- módszertani megközelítése

A GKM „kkv fejlesztési koncepciója” című anyag az EU követelményrendszeréből indul ki, azonban úgy ítéljük meg, hogy napjaink és az elkövetkezendő időszak kihívásaira, szakmai követelményeire nem ad elfogadható választ a kkv szektor számára.

Az előterjesztők a kkv szektor fejlesztési koncepcióját kívánják elkészíteni, ugyanakkor nem fedezhetők fel a fenti anyagban a stratégia készítést megalapozó elemzések (erőségek, gyengeségek, lehetőségek), és a valóságos fejlődési út ellentmondásaiból levonható következtetések.

Az alábbiakat hiányoljuk:

- Nem elemzi a koncepció az elmúlt 17 év kkv politikájának mára is kiható szakmai tapasztalatait. Az anyag úgy fogalmaz, mintha kontinuitást feltételezne az egyes kormányok kkv stratégiai gondolkodásának egymásra épülésében. Ez azt sugallja, mintha az előterjesztő egy töretlen, kiegyensúlyozott fejlődési folyamatot feltételezne. (Ez a korábbi '90-es évek előtti stratégiai gondolkodást idézi, miszerint a gazdasági problémák ellenére mindig minden töretlenül fejlődött.)
Nem elemzi a vállalkozásfejlesztés '90-es években kialakított és azóta is működő intézményrendszerében meglévő szakmai tapasztalatokat, eredményeket és hiányosságokat.:
 - melyek a kkv Phare program eredményei és hiányosságai,
 - melyek az MFB és a HGRT eredményei és hiányosságai,
 - hol és hogyan hasznosultak a kkv-nak szánt források (az elmúlt kormányok milliárdokat költöttek e célra), miért gördítettek akadályokat a korábbi kormányok a Mikrohitel Program hatékony működtetésének útjába, melyek az elmaradt feladatok és diszfunkciók;
 - miért nincs működőképes és az egész országra kiterjedő támogatási programokat ellenőrző monitoring rendszer, amely biztosítja a programok átláthatóságát és anomáliák kiszűrését?

-
- A stratégia nem koherens gazdaságfilozófia mentén gondolkodik a kkv szektor helyzetéről és jövőjéről, és jelen formájában nem illeszkedik megfelelően a kormányzat egészének gazdasági stratégiájához. Nem harmonizál a gazdaságfejlesztési szakpolitikákkal (adópolitika, fiskális politika, társadalompolitika kontextusa, közpénzügyi politika, szociálpolitika, államreform kérdései).

A kkv-kra vonatkozó stratégiában fellelhető utalások és az egyéb államigazgatási centrumokban, tárcáknál fellelhető különböző szakmapolitikai kérdések és részpolitikák nem alkotnak koherens stratégiai rendszert, amely megfelelően alátámasztaná az Új Magyarország Fejlesztési Tervet. Például

- hogyan viszonyulnak egymáshoz a munkaerőpiaci folyamatok és a költségvetési kiigazítás lépései, s mindez hogyan hat a kkv stratégiára, vagy például

- az államreform koncepció az intézményrendszerben szervesen illeszkedőnek tekinti az állami ügynökségi funkciókat ellátó intézményeket (HVK-kat), az anyag pedig teljes mértékben elutasítja, és a koncepcióhoz kapcsolódó szakmai viták során a GKM monopóliumhelyzetűnek nevezte a HVK-kat. Ugyanakkor bizonyos intézmények helyzetét (pl. ITD Hungary) nem tekinti monopóliumnak. Ez azt is jelzi, hogy a szaktárca nem azonos kritériumok alapján ítéli meg az egyes intézményeket.

- a koherens gazdaságfilozófia hiánya mellett az is érezhető, hogy az anyag szemléletében nem tükröződik vissza, hogy elfogadja azt a kormányzati filozófiát, miszerint a kormánynak van gazdaságpolitikai programja, amelynek végrehajtója és szakmai műhelye a szaktárca, és nem pedig annak a célnak kell teret adni, hogy különböző minisztériumi lobby érdekek emelkedhessenek törvényszerűen kormányzati szintre.

A stratégia megállapításai nem építenek a hazai vállalkozásfejlesztés empirikus tapasztalataira, az általában 2000 fős reprezentatív mintán elvégzett empirikus kutatási anyagokból vett idézetek a függelékben található, ami nem igazán meggyőző az egyes megállapítások alátámasztására. Következtetéseit nem az eddigi praxisból vezeti le, annak ellenére, hogy mára már sok ezer vállalkozó volt már az ügyfele a vállalkozásfejlesztési intézményrendszernek és a HVK hálózatnak. Csupán a GVOP 2.2.1. program keretében mintegy 80.000 dokumentált tanácsadást végeztünk. Ez az elmúlt 17 év szempontjából közel 500.000 ügyfelet jelent. A tapasztalatok hitelesen, jelentős meggyőző erővel tudták volna alátámasztani a fejlesztési koncepció helyességét, vagy helytelenségét, ezért célszerű lett volna ügyfél elégedettségi vizsgálatokat végezni, és figyelembe venni azokat a tapasztalatokat, amelyek felhalmozódtak a HVK-knál a mintegy félmillió ügyfél kezelése során.

- Az anyagból hiányzik a jelen gazdasági helyzet reális bemutatása, hiszen a stratégia kiinduló helyzete a gazdasági megszorításokkal és reformokkal terhelt gazdasági környezet.

A helyzetelemzés fejezetben továbbá számos tömör megállapítást tesz a magyar vállalkozói szektor állapotáról és az azzal kapcsolatos trendekről, amelyek nem mutatnak reális képet, így téves következtetések levonásához vezetnek, pl. ahhoz, hogy a szektor hitelezése az előterjesztők szerint dinamikusan fejlődik. Ez összvolumenében igaz, de ez még mindig kevés európai összehasonlításban. Még szomorúbb a kép, ha a hitelállomány belső szerkezetét nézzük: A 8. sz. függelékben szereplő táblázatból is kiolvasható, hogy a vállalkozások 95%-át adó többszázszáz mikrovállalkozói rétegből csak néhány ezer vállalkozó kapott éven túli beruházási hitelt. Még elkésőbb a helyzet, ha a trendet is néznénk, hiszen 2002-höz képest a kihelyezések összege és darabszáma kb. felére esett vissza.

-
- Problémásnak tartjuk azt is, hogy az Európai Unió országainak szakmai tapasztalatait nem konzekvensen, a magyar viszonyokra is adaptált módon kezeli, hanem hivatkozási alapként, vagy szemléltető példaként alkalmazza.

Az Európai Unióban a KKV szektorról a stratégiai gondolkodás az egységes és következetes szakmai szemléletben folyamatosan jelen van, így a dokumentumok egymásra épülve kezelik a problémát. A '90-es évek elején a HVK hálózat megalakításakor a szakértők arra törekedtek, hogy a magyar szakembergárdát intézményes keretek között is megismertessék az EU gyakorlatával, a stratégiakészítés módszertanával, és a vállalkozásfejlesztés EU-ban elfogadott útjaival, módjaival. Miért nem támaszkodik az előterjesztő jobban a vállalkozásfejlesztés gyakorlatában jártas szakembergárda tudására? Nem tartjuk elégségesnek, hogy Európai Unió dokumentumok felidézésével részösszefüggéseket bemutató összehasonlítások találhatóak az anyagban (54. oldal. 8.2.4.pont).

Az Európai Bizottság az új kihívásoknak megfelelően korszerűsítette állami támogatási politikáját, amelynek fő elemei „a kevesebb és célzottabb állami támogatás; a finomított gazdasági szempontú megközelítés; hatékonyabb eljárások, jobb végrehajtás, nagyobb kiszámíthatóság és fokozott átláthatóság; valamint a felelősség-megosztás” (7. oldal). Ez mit jelent a magyar viszonyok között? Ha nem csupán illusztráció lenne a fenti gondolatsor, akkor a stratégiában találnánk részletes értelmezést.

Mivel nem a fenti megfontolások vezérlik a koncepciókészítők szakmai szemléletét, így sok esetben az állítások és a következtetések nem a valós tényeken alapulnak, és így a kitzűzött fejlesztéspolitikai célok és jövőkép jelen formájában több síkon is ellentmondásba kerül az anyagban szereplő fejlesztéspolitika tartalmával és eszközrendszerével.

2. Stratégiai célok

Az előterjesztő az alábbi célokat emeli ki:

- „A kkv-k jövedelemtermelésének növelése, közelítés a fejlett EU tagállamok szintjéhez.
- A kkv-k foglalkoztatotti létszámának növelése, humán tőkeállományok minőségének javítása.”

A célok megfogalmazásánál abból indul ki az anyag, hogy „a kkv-k teljes spektrumának teljesítménye érzékelhetően javul, ezért a célok nem korlátozhatók egyes csoportokra, vagy szegmensekre és a kkv politikának alapvetően horizontális szemléletűnek kell lennie” (8. oldal).

Nemzetközi intézetek által készített elemzések és a hazai szakértők egyöntetűen állítják, hogy a magyar gazdaság versenyképessége az elmúlt években romlott, a kkv szektor egészének teljesítménye pedig nem javult, csak bizonyos szektorok modernizálódtak gyorsabb ütemben az elmúlt évtizedekben. Tehát már a célok kiindulási pontjánál is láthatjuk, hogy elnagyolt, nem veszi figyelembe a konvergencia program kiindulópontjait, és megközelítése is kizárólag horizontális szemléletű, nem fogadja el a komplex megközelítési módot.

- A szerzők nem oldják fel a célok és a jelen valóság közötti erőteljes disszonanciát, pl.: a megszorító intézkedések következtében feltehetően elbocsátások várhatóak a kkv szektoron belül is. Ma a konvergencia program nem teszi lehetővé az adó és járulékterhek azonnali jelentős csökkentését, ugyanakkor a kkv stratégia úgy tesz, mintha ez a probléma nem létezne, nem mutatja be az utat, amely a jelen helyzetből a munkahelyteremtésig átvezet és a fejlődés lehetőségét kínálja.

-
- Azt a szándékot helyesnek tartjuk, hogy a szektor egészének fejlődése szükséges ahhoz, hogy meghaladjuk a '90-es években kialakult kkv szektor sajátosságait (túl nagy tömegű kis létszámú kényszervállalkozás, stb.), de nem értünk egyet a kizárólag horizontális szemlélettel. Véleményünk szerint a vállalkozásokra irányuló fejlesztéspolitikának differenciált módon kell megközelítenie a célcsoportot, a végrehajtás területén viszont komplex szemléletűnek kell lennie:
 - más módszert és eszközt kíván a fejlesztés területén a versenyképesség fokozása,
 - más módszert és eszközt a munkahelyteremtés,
 - életciklusonkénti fejlesztés a célcsoporton belül (a kezdő, a már működő és a növekedési pályára álló vállalkozások),
 - és mást a beszállítóvá válás kritériumrendszerének való megfelelés a fejlesztés területén.

- A horizontális szemlélettel nem lehet kezelni az ágazati és területi különbségeket, a „szigetszerű” fejlődés problémáit, nem segíti a vállalkozói szféra teljes spektrumának fejlődését, ha az egyes támogatási programokból a többség kiszorul, jobbra a fejlesztésre szoruló gyenge mikro- és kisvállalkozó kör. Így fordulhat elő például, hogy „dinamikus fejlődőnek” tekinti az anyag a kkv-k banki hitelezése területén elért eredményeket, miközben a célcsoport 80%-a el sem tud jutni a hitel igényléséig. A mikro- és kisvállalkozók 80%-a továbbra sem bankképes, 2005-ben 91.162 db hitelszerződést kötöttek a kereskedelmi bankok, ebből 24.396 db szerződést garantált a HG Rt., ugyanakkor 840 ezer vállalkozás nem tudta elérni a bankszektort. Véleményünk szerint ez nem tekinthető a szektor egészére nézve dinamikus fejlődésnek (7.oldal). Különösen, ha figyelembe vesszük hogy a növekedés a rövid lejáratú forgóeszköz hitelezésben volt jelentős, az éven túli beruházási hitelek volumene pedig néhány ezerre csökkent. A rövid lejáratú hiteleken belül nem jelentéktelen lehet a körbetartozás miatti kényszerhitel is (amely mögött gyakran maga az állam áll). Ezért differenciált módon be kellene mutatni, mely vállalkozói csoportok hitelezése mutat dinamikus fejlődést, s milyen hitelszerkezetben.

Azért is veszélyes a kizárólagosan horizontális fejlesztéspolitika, mert elfedi, hogy a célcsoport döntő többségének nem kínál fejlesztési forrást és lehetőséget, mivel az nem is tudja igénybe venni azt. Így nem segít a kkv szektor egészének egészségesebb, „EU átlagához” közelítő fejlődésében, inkább konzerválja azt a vállalkozói struktúrát, ahol a többséget az „instabil” vállalkozások alkotják és csak a nagyon szűk kör az, amely támogatások igénybevételével versenyképesebbé tud válni. Becsléseink szerint a szektor 0,4 százalékát tudja csak a javasolt támogatási programokkal elérni a fejlesztési koncepció, ugyanakkor a szektor egészét kívánja versenyképesebbé tenni.

Az anyag jelenlegi szakmai szemléletmódja tulajdonképpen elfedi, hogy kizárólag a magyarországi közepes vállalkozásokra javasol releváns támogatási formákat illetve eszközöket és valójában a célcsoport egy jelentős hányada (a mikro- és kisvállalkozások) kiesik a stratégia látóköréből. Az anyag bevallottan nem is kíván az egyes vállalkozói szakmai csoportok helyzetével részletesen foglalkozni (4-7 oldalig, 32. oldal 8.1. pont).

Azt állítja, hogy a magyar kis- és középvállalkozások az elmúlt másfél évtizedben az „átmeneti gazdaságok magánszektorainak jellemző útját járták végig”, azonban erről a „jellemző útról” egyetlen gondolatot sem közöl. Úgy véli, hogy „a piactudomány szabályrendszerében tájékozatlanul mozgó vállalkozói kör napjainkra hálózati kapcsolatokat építő, különféle együttműködési formákat alkalmazó kis- és középvállalkozói szektorra vált”. A koncepció gondolatiságát mindvégig ez az összemosó, elnagyoló szemlélet jellemzi. A piactudomány szabályrendszere illetve a kis- és középvállalkozói szektor párhuzamosan fejlődött és nem a kisvállalkozói szektor nőtt bele a szabályozói környezetbe. Fontos lenne azt is látnunk, hogy mit jelent az átmeneti gazdaság „hazai jellemző útja”?

-
- A helyes célrendszer és eszközrendszer kidolgozásához akkor tud eljutni az előterjesztő, ha bemutatásra kerül, hogy valójában mi is a szektor egyes csoportjainak jellemzője hazánkban, ugyanis jelentőséggel bír, hogy eltérő sajátosságokkal rendelkeznek a különböző profilú, méretű, fejlődési potenciával rendelkező vállalkozások, és a szakma szabályai szerint eltérő és differenciált támogatáspolitikával fejleszthetők a kkv szektor különböző csoportjai. Ezért úgy véljük, fontos, hogy a mikro-, kis- és középvállalkozások szakmai jellemzése szerepeljen a koncepcióban, és ne csak a „függelék” utaljon rá. E helyett a „helyzetelemzés” címszó alatt található megfogalmazások túl általánosak, pl.: „jellemző út”, „lehető legnagyobb”, „mindvégig erős”, „nagyon hasonló”, „kiemelkedően fontos”, „kiemelt szerepe”, „lehető legnagyobb”. Szakmai jellemzéseknél, kormányzati anyagoknál a fenti általánosítás helyett elvárható a szakszerű megfogalmazás.

Az anyag említést tesz arról, hogy a szektor mára hasonlóvá vált a kevésbé fejlett korábbi és az újonnan csatlakozott EU tagállamok kisvállalkozói szektoraihoz, azonban egyáltalán nem mutatja be konkrétan, hogy melyek a hasonlóságok és különbségek (5. oldal). A vállalati méretkategóriák (mikro-, kis- és középvállalkozások) szerinti jellemzés mellett fontos az egyes régiókban tevékenységcsoportok szerint, jövedelemtermelés szerint, foglalkoztatásban betöltött szerep szerint bemutatni a főbb jellemzőket. Legalábbis véleményünk szerint az igéyes szakmai munka ezt megkövetelné az előterjesztőtől.

3. A KKV szektor fejlesztéspolitikájának jövőképe

A jövőkép megalkotásakor az anyag utal arra, hogy az általa kívánatosnak tartott kkv politikát gazdaságpolitikai kontextusba helyezze.

Ez azonban saját bevallása szerint sem sikerül, hiszen „A következőkben felvázolt kkv politika azért inkább referencialistának tekinthető, amihez a valóságos politika elemeit közelíteni próbáljuk” írja a 8. oldalon.

Úgy véljük, a anyag a különböző kutatási anyagokat szakmai háttéréül választva mintegy étlapként felkínál különböző kívánatos fejlesztési elképzeléseket, irányokat különösebb fontossági rangsor nélkül. Ez is jelzi a szakmai megalapozottság hiányát.

A jövőkép tárgyalásakor említést tesz azokról a problémákról, amelyek az állami szerepfelfogáshoz és a kormányzati politika egészéhez kapcsolódnak (járulékterhek, vállalatok működési adminisztratív terhei, tulajdonosi jogok, jogbiztonság), a stratégiai célok eléréséhez szükséges feladatok ütemezését ugyanakkor nem dolgozza ki.

Elfogadhatatlannak tartjuk, hogy a kkv fejlesztéspolitika jövőképeinek tartalmi elemei helyett a kormány referencialistákat hagyjon jóvá kormányhatározatban.

- A szolgáltató állam tartalmi jegyeinek kifejtése és a megvalósítás programozása helyett a stratégia valójában általánosságok szintjén foglalkozik csak a vállalkozói környezet legfontosabb kérdéseivel, különböző törekvéseket sorol fel konkrét és elvárható intézkedési koncepció helyett.
- Maguk a vállalkozások is alátámasztják (lásd függelék), hogy a kkv szektor fejlődésének legnagyobb akadálya, a gazdasági visszaesés fő okozója a gazdaság egészére jelentős hatást gyakorló állami tevékenység (különösen a közpénzügyi gazdálkodás területén). Ma már az intézmények diszfunkcionális működése, az állami szabályozás gyenge minősége és kiszámíthatatlansága, a korrupció és az átláthatatlanság, mind-mind olyan akadályok, amelyek lehetetlenné teszik a vállalkozásfejlesztési célok megvalósítását.

Az a fejlesztéspolitikai jövőkép, amely nem tud szembenézni a problémák súlyosságával, nem mutatja be az ezen területen teendő lépések prioritásait, lehetőleg 7 évre ütemezve, ma már nem hiteles a célcsoport számára.

4. Állami szerepfelfogás a jelenlegi KKV politikában

Utalva a már előzőekben elmondottakra, a gazdaság helyzetéről készített nemzetközi és hazai diagnózisok egyetértenek abban, hogy a gazdaság visszaesésének fő oka ma nem a vállalati szektorban (ezen belül a kkv-k gyengeségében) keresendő elsősorban, hanem az állami tevékenységben.

Szükséges szembesülni - az állami felelősség kérdését is felvetve - azzal, hogy mi okozta, hogy mára a célcsoport bizalma megrendült. Úgy véljük szilárd morális alapok és normák nélkül nem hatásos a stratégia.

Ma már a vállalkozók

- bürokratikusnak és túlzottan bonyolultnak élik meg az adórendszert,
- kiszámíthatatlannak tartják a gazdasági szabályozást,
- elviselhetetlen mértékű számukra a korrupció,
- túl bonyolult és feleslegesen bürokratikus a pályázati rendszer, amely sokszor a gyenge színvonalú államigazgatási munkát takarja,
- teljes mértékben hiányzik számukra az az intézmény (bár létezik kamara és érdekképviselet), amely problémáikat hitelesen és megfelelő hatáskörrel felruházva tudná képviselni az államigazgatás felé.

Javasoljuk, hogy a kkv stratégia építsen az állami szerepfelfogás bemutatásánál a már jóváhagyott szakpolitikai koncepciókra, pl.:

- államreform koncepció,
- a már jóváhagyott dokumentumok szerint programozza az alábbi szakpolitikai területeken időben ütemezve mikorra várhatóak átfogó reformintézkedések: az adó és cégadminisztráció terheinek csökkentése, átláthatóság, monitoring rendszerek felállítása, korrupcióellenes intézkedések, állami, pénzügyi működési feltételek javítása, vállalkozások jogbiztonságának növelése.

Meghaladottnak véljük ma már azt a kijelentést, hogy „a magyar kormány nagy jelentőséget tulajdonít a hazai kkv szektornak”, ehelyett hitelesen kell képviselnie, hogy mindent megtesz a kkv-k fejlődését akadályozó tényezők elhárítása érdekében. Az akadálymentesítést az államnak saját magán kell kezdenie és a vállalkozásfejlesztés területén is megmutatkozó, akadályozó bürokratikus felfogás és szakmailag gyenge színvonalú munka illetve az indokolatlan hatalmi arrogancia helyett a vállalkozásokat segíteni tudó, menedzselő, szolgáltató szakpolitikai apparátusra van szükség. Ehhez az állami magatartásban is paradigmaváltás kell. Sajnálatos módon az „etatista” állam szellemisége a koncepcióban is fellelhető. Miközben nem veszi figyelembe az eddigi praxist, a vállalkozásfejlesztési intézmények szakmai tapasztalatait, felülről kinyilatkoztat, ítélkezik a piacok felett és prekoncepciókat alkalmaz a vállalkozásfejlesztési intézményekkel és programokkal kapcsolatban.

A koncepció szakmai vitáját dokumentáló anyag azt tartalmazza, hogy azért nem foglalkozik pl. a HVK hálózattal, annak szerepével az állam oldaláról, mivel „nem támogatja a monopóliumok kialakítását”. Ez a megfogalmazás nem csupán hatalmi lesöprése a problémának, hanem súlyos szakmai félreértés is egyben.

Az államreform bizottság kifejezetten javasolta a paradigmaváltás utáni menedzselő állam intézményrendszerébe az ügynökségek szerves beépítését, a HVK hálózat pedig nem monopólium,

nem gazdasági szereplő, hanem ügynökség típusú szervezetrendszer, amelyre egy menedzselő állam inkább épít, mint elutasítja azt (lásd: Európai Unió példák).

5. Vállalkozásfejlesztési intézményrendszer jövőképtelensége

- Mint az előbbieken már említettük, a a szaktárca nem vállalja fel, hogy bemutassa, mi a differenciált viszonya a jelenlegi vállalkozásfejlesztési intézményrendszerhez azon túl, hogy szakmai félreértésből fakadóan vagy prekoncepció alapján kinyilatkoztatja monopóliumellenes szemléletét a HVK-kkal kapcsolatban. A HVK hálózat nem monopólium, ennek kapcsán megjegyezzük, hogy ezen a szinten elvárható a szakterület fogalmainak ismerete. Úgy véljük, a „monopólium” kifejezés a piaci versenypozíciók esetére vonatkozó terminológia. Véleményünk szerint ugyanakkor sem az alaptanácsadói szolgáltatás közvetítése, sem a mikrohitelzés – korszerű, EU-konform vállalkozásfejlesztési szakmai megközelítésben - nem piaci kategória, hiszen ezen programok célja éppen az, hogy a piaci kudarcokat állami szolgáltató funkciókkal csökkentse, és betöltse a hiányzó űrt.

A Phare program keretében létrehozott vállalkozói központok hálózata a fejlett nyugat-európai tapasztalatokra épült, és téves az anyag készítőjének az a nézete is, miszerint ezen intézményrendszer idegen a liberális gazdaságpolitikai felfogástól, hiszen az Egyesült Királysági tapasztalatokat vették figyelembe az EU szakértői.

A KKV stratégiában csak az intézményrendszer tárgyilagos és szakmai alapon történő kezelése az elfogadható. Az előterjesztő nem bújhat ki a fejlesztésével, hatékonyságának fokozásával kapcsolatos szakmai feladatai alól, és nem hivatkozhat arra sem, hogy a hatékonyabb és sikeresebb vállalkozásfejlesztés érdekében új intézményekre van szükség. Ez a nézet a régi hibás állami beidegződést idézi, mikor ugyanis az állam oldaláról nem tudtak hozzájárulni a fejlesztéspolitika tartalmi megújításához, akkor az intézményrendszerben keresve a hibát párhuzamosságokat idéztek elő, mondván versenyezzen mindenki a piacon az állam „kegyeiért”, amely túlságosan széttagolta és hatékonytalanná tette a fejlesztéspolitikát. Egyben megjegyezzük, hogy véleményünk szerint a vállalkozásfejlesztési intézmények nyilvános pályázatadásának célja a nemzetközi gyakorlatban a működtetés egységes kritériumainak, bizonyos szakmai minimumainak előírása, valamint a program működtetésének, támogatási feltételeinek egyértelműsítése, továbbá annak a szervezetnek egyértelmű kijelölése, amely kizárólagosságot kap egy-egy támogatott szolgáltatás ellátására egy bizonyos térségben. Ebben a formában mi is támogatjuk a pályázati rendszert.

A paradigmaváltáshoz továbbá az is szükséges, hogy az állam - a kkv-k fejlesztését szolgáló intézményrendszer - és a célcsoport között a bizalom és a felelősség helyreállítása megtörténjen.

- A tervezett programok áttanulmányozásakor azt is tapasztalhatjuk, hogy a támogatás és a szolgáltatások nyújtásának mikéntjében több HVK hálózat által kifejlesztett szolgáltatást is említ (pl. mikrofinanszírozáshoz kapcsolódó egyedi igényekre szabott képzés és tanácsadás, és a tanácsadás az egyes vállalkozások szintjén összekapcsolódik a finanszírozással). Hiba azonban, hogy nem értékeli a szolgáltatási és finanszírozási termékek jelenlegi helyzetét. Az elmúlt 17 évben a HVK hálózatban működtek azok a „kvázi” pilot projektek, amelyeknek tanulságai használhatóak lennének a vállalkozásfejlesztési stratégia megalkotásához. Sajnálatos módon az államigazgatás nem minden esetben mutatott ösztönző, segítő, szakszerű irányítást a HVK hálózat innovatív munkájával kapcsolatban.

A létező vállalkozásfejlesztési intézményrendszer tevékenységének bemutatása helyett az anyag megjegyzi, hogy „A vállalkozásfejlesztési politika nem kellő mértékben járult hozzá az önállóan is

működő pénzügyi és/vagy üzleti fejlesztési szolgáltatások piacainak kialakulásához” (11. oldal, 4.1. pont).

Abból a szakmai tévedéséből kiindulva, hogy az egyébként non-profit alapon működő vállalkozásfejlesztési hálózat „monopol” helyzete hátráltatta a szolgáltatások piacának fejlődését, vezeti le következtetéseit:

- a funkciókat és nem a szervezeteket kell alapkiindulásként elfogadni, ami egyébként helyes megállapítás, azonban az anyagban ez azt jelenti, hogy nem hajlandó a közpénzügyi gazdálkodásból és Európai Unió forrásokból létrehozott vállalkozásfejlesztési hálózat tevékenységét érdemben értékelni,
- nem tekinti értéknek az elmúlt 17 év vállalkozásfejlesztési praxisában felhalmozódott szakmai tudást és tapasztalatot,
- ha az intézményrendszer működésének érdemi elemzése megszületik, az is kiderült volna, hogy a problémák nem az intézményrendszer jogi formáiban (alapítványok, ügynökségek), illetve az EU-s forrásokon kiképzett szakembergárdában keresendők, hanem az államigazgatás kiszámíthatatlan szabályozó munkájának szakmai gyengeségében és hiányosságaiban vannak.

Az a kijelentés pedig visszatetszést vált ki a szakmai közvéleményben, miszerint „a programozási időszak elején a források egy részét szervezetfejlesztésre, kapacitásépítésre fordítjuk, finanszírozzuk a végrehajtó szervezet szakembereinek képzését, a külföldi tanulmányutak tapasztalatai alapján kialakítható legjobb kockázatkezelési gyakorlat elsajátítására” (26. oldal), ugyanis a megoldást abban látja az előterjesztő, hogy a programban résztvevő pénzügyi közvetítő és résztvevő szervezetek körét teljes mértékben nyitottnak tekinti, méghozzá úgy, hogy a szakmai kritériumokat nem állítja fel.

Jelen időszakban a fejlesztési források – véleményünk szerint – már nem fordíthatóak szervezetfejlesztésre, és tanulmányutak finanszírozására. Úgy véljük a vállalkozásfejlesztés ezen ciklusa már lezárult, lehet kimutatást készíteni, hogy különböző kormányok 1990-2005-ig mennyi forrást költöttek szervezetfejlesztésre, tanulmányírára, a külföldi tanulmányútra. Ez az összeg meghaladta az eddigi mikrofinanszírozás összegét.

- Az anyag fontosnak tartja a vállalkozói érdekek erősebb, hatékonyabb képviselését. Ezt mi is prioritásnak tekintjük. Ehhez is állami paradigmaváltás szükséges az érdekképviselőkkel és köztisztviselőkkel kamarákkal kialakítandó kapcsolatokban. Az államnak elő kell segítenie, hogy ezen szervezetek alulról szerveződve, demokratikus úton képesek legyenek a megújulásra. Ellentmondásnak érezzük azt a kijelentést, „hogy a szolgáltatási programok nyújtásában jelentős mértékben számítunk a jelenleg is működő érdekképviselési szervezetekre, gazdasági kamarákra, vállalkozásfejlesztési intézményekre, ipari parkokra, inkubátorokra, de új szervezetek bekapcsolódását is lehetségesnek tartjuk” (26. oldal). Úgy véljük, hogy ezzel a korábbi gyakorlatot kívánja folytatni az előterjesztő, miszerint nem a szakmai funkciójuknak megfelelően kezeli a szervezetrendszert, hanem paternalista módon. Ugyanis ha az érdekképviselési szervezeteket finanszírozási programba kívánja bevonni, akkor eléggé mosolyogtató az az elvárás, miszerint fokozódjon a jövőben az átláthatóság, a projektek magasabb szinten történő monitoringja.

6. Támogatási rendszer, finanszírozás

6.1. Mikrofinanszírozás

Az anyag nem tartalmazza a magyarországi mikrofinanszírozás közel 15 éves gyakorlatának és tapasztalatainak összegzését és elemzését, így megállapításai nem szakmai eredetűek. A programot az első 8 nyolc évben a legsikeresebb EU KKV Phare programnak tartották.

Az anyag javaslatai nem ezen a programon, hanem fikciókon alapulnak, amelyek jelentős mértékben bizonytalanok a javaslatok realitását, illetve kivitelezhetőségét.

A stratégia a mikrohitelzés területén több olyan „légből kapott” javaslattal is él, amelyet semmilyen finanszírozási gyakorlat nem támaszt alá. Hibás elképzelésnek, megvalósíthatatlannak tartjuk például annak előírását, hogy a mikrohitelt közvetítő szervezetek saját tőkével járuljanak hozzá a mikrohitelzéshez, vagy például azt, hogy a pénzügyi kockázatoknak akár a részleges viselését is fel vállalják (vesd össze: 5.2. pont 16. oldal), ugyanis a programnak pontosan az a lényege, hogy a donorszervezetek (Pl.: JEREMIE program esetében az EU) vállalják fel azt a kockázatot, amelyet a tőkepiac profitorientált szereplői nem vállalnak fel. Ha a szerzők ismernék a magyarországi tapasztalatokat, akkor tisztában lennének azzal, hogy ezekre az előírásokra semmi szükség. A mikrohitel konstrukció első nyolc – decentralizált – évében az erre a célra biztosított tőke több mint az 1,5-szörösére nőtt, miközben a HVK hálózat a kapott tőkét átlagosan több mint 2,7-szer megforgatta. Egyáltalán nem biztos, hogy van Magyarországon kellő számban, megbízható, szakmai referenciákkal bíró szervezet, aki ezekkel a feltételekkel bármilyen közreműködést tudna vállalni a programban. (Azt pedig reméljük, hogy a program tágra nyitása nem a kriminalisztika történetét és a piramisjátékok körét fogja gyarapítani.)

A szerzők azt is bizonyítani kívánják, hogy a mikrohitel programoknál Európában minden szempontot megelőzően elsődleges célként a programok önfenntartása a legfontosabb cél.

Meg kell jegyeznünk, hogy a szerzők által példaként említett ADIE (Association pour le droit a l'initiative economique) mellett HVK hálózatunk is egyenrangú tagja az Európai Mikrofinanszírozási Hálózatnak (EMN)-nek. Így konkrét ismereteink vannak arról, hogy a fenti állítás nem felel meg a tényeknek. Az egyik legliberálisabb gazdaságpolitikát alkalmazó Egyesült Királyságban a Foenix mikrohitel program pl. 40%-os hitelezési veszteséget is eltűr.

Célszerű bár a fenntartható hitelezésre törekedni, ám az európai non-profit szervezetek mindegyike ezt még elérni nem tudta, pedig hosszabb ideje próbálkoznak, mint mi itt Magyarországon.

Az Európai Unió mikrohitel konstrukcióit finanszírozó JEREMIE program keretében biztosított források tekintetében az EU elvárásai lényegesen enyhébbek, mint amelyet a javaslattevők a koncepcióban megfogalmaztak. Nem tudjuk, hogy mi az oka ennek, de ha a magyar viszonyoknak megfelelően nem módosul a program, akkor

1. a magyar vállalkozások lényegesen rosszabb feltételekkel juthatnak mikrohitelhez, mint uniós társaik, ami negatívan hat a magyarországi kkv-k fejlődésére,
2. több ponton is kiforratlan (milyen szakmai kritériumok mentén pályáztatja a hazai szervezeteket a programban való részvételre) és kidolgozatlan az elképzelés, amely késlekedést jelenthet a bevezetésében és a működtetésében,
3. a döntő többségében bankképtelen hazai kkv szektor nem tudja kitermelni a profitorientált pénzügyi szereplők profitját.

6.2. Komplex fejlesztési eszközrendszer

Mivel a komplex fejlesztéspolitikai szemlélet az anyagból hiányzik, **az alábbiakban bemutatjuk a HVK hálózat szakmai tapasztalataira épülő támogatáspolitikai koncepció elveit és a célcsoport helyzetéből és igényeiből kiinduló koherens fejlesztési eszközrendszert.** Ennek lényege, hogy egy nagyon széles vállalkozói réteget célzó közvetett, kisebb összegű támogatási formától halad a magasabb összegű és arányú és intenzitású támogatási formához, amely versenyképessé válásra alkalmas preferált réteg növekedését hivatott segíteni. Abból a szakmai álláspontból indultunk ki, **hogy hiába lesznek megerősödő kis- és középvállalatok, ha nincs**

mögöttük utánpótlásként egy olyan nagy létszámú és életképes mikrovállalkozói kör, amelyből újra és újra kinőhetnek a „gazellák”. Ezért bizonyos szolgáltatásokat az államnak non-profit alapon működtetnie kell.

A fejlesztési folyamatot szintekre bontottuk. Szintenként a szolgáltatások komplex egységet alkotnak, tekintettel a szinergia hatásra.

1. szint: Ingyenes szolgáltatások révén közvetett támogatás nyújtása minden – azt igénylő - vállalkozás számára:

- a. Alapinformáció: minden vállalkozást érintő területről
- b. Alaptanácsadás: amely alapján a vállalkozások átvilágítása után megállapítható milyen további segítségre van szükség és lehetőség.

Ebben a konstrukcióban nem a vállalkozás a támogatás kedvezményezettje, hanem az a hálózat, amely a fenti szolgáltatást nyújtja. Ez a hálózat kifejezetten ezen speciális feladatok ellátására szakosodott, s a hálózati működés révén egyre professzionálisabban biztosítja azokat.

Ennek a hálózatnak a fenti szolgáltatásokon túl további fő feladatai:

- egyrészt a további támogatási programok és üzleti lehetőségek megismertetése a vállalkozókkal,
- másrészt olyan mechanizmusok működtetése, amelyek biztosítják az üzleti szolgáltatók piaci versenyének hatékonyságát. Cél, hogy a vállalkozók és a szolgáltatók úgy találjanak egymásra, hogy a legmegfelelőbb szolgáltatást kapják a vállalkozók, s a legjobb ügyfélkört kapják a szolgáltatók. Lényeges, hogy a **mechanizmusok szolgáltatók (legyen az szaktanácsadó, képző, hitelező és vagy befektető) olyan versenyének erősödéséhez vezessenek, ahol a tudás, szolgáltatás minősége dominál, s nem a szerencse, vagy a rendelkezésre álló tőkeerő!**

2. szint: Olyan közvetett, nem ingyenes, de támogatott szolgáltatások, amelyeket a vállalkozók - a fenténél - valamivel szűkebb, de még mindig széles köre vehet igénybe. Ilyen szolgáltatások:

- a. Szaktanácsadás biztosítása professzionális szolgáltatók által
- b. Oktatási, képzési programok támogatott biztosítása
- c. **Támogatott, kedvezményes feltételű pénzügyi programok** (hitelek és kockázati tőke)
 - i. A nem bankképes **mikrovállalkozások számára mikrohitel**
 - ii. A többi vállalkozás számára más pénzügyi termékek garanciális és/vagy más támogatásokkal könnyítve!
 - iii. Illetve ezek kombinációi
- d. **Telephelyek (inkubátorházak, ipari parkok logisztikai központok) és tudományos, technológiai infrastruktúrák (kutatóbázisok, technológiai központok, szélessávú telekommunikációs hálózatok) kiépítésének és az ehhez kapcsolódó non-profit szolgáltatások fejlesztésének támogatásával a vállalkozások jelentős közvetett támogatást kaphatnak, még akkor is, ha ezekért már jelentős összeget kell fizetniük pl. bérleti díjként.**

3. szint: Közvetlen, de kisebb összegű és intenzitású támogatások a vállalkozások még szűkebb, de még mindig viszonylag széles körének, amelyek:

- a. technológiát fejlesztenek,
- b. létszámot növelnek,
- c. innovációs képességüket, készségüket fejlesztik, vagy
- d. bármilyen más szempontból (pl. hátrányos helyzet miatt) támogatásra érdemesek.

4. szint: Még nagyobb összegű és intenzitású közvetlen támogatás biztosítása olyan vállalkozások számára, amelyek:

-
- a. innovációs céllal működnek,
 - b. „gazellák”, dinamikus növekedésre képesek,
 - c. új találmány, termék bevezetését végzik,
 - d. valamilyen más szempontból kiemelésre érdemesek.

Ezen szintekre épülve akár azok kombinációjaként (5. szolgáltatási szintnek tekinthető): Speciális vállalkozásfejlesztési programok pl.: Pólus program

- o innovatív vállalkozások számára,
- o dinamikusan növekedésre képes „gazellák” számára,
- o valamilyen más szempontból kiemelésre érdemes, pl.: beszállítói hálózatok, stb.).

A többszintű támogatáspolitikát speciális módon kell működtetni a vállalkozások mérete, életciklusa, regionális elhelyezkedése, ágazati hovatartozása stb. szerint, ezért segítette az EU az erre alkalmas intézményrendszer fejlesztését.

Véleményünk szerint a támogatási rendszer alappillére a non-profit alapon működő vállalkozásfejlesztési intézményrendszer, amely kezdő segítséget nyújt bármely vállalkozás számára.

Egyetértünk azzal az alapelvvel, hogy nem a szervezetrendszer, hanem a programok hatékony működtetése a fő szempont. A vállalkozásfejlesztési forrásokat az állam már nem használhatja fel extenzív módon, nem fordíthatja szűk körű domináns érdekek kielégítésre, de szervezetfejlesztésre és kapacitásépítésre sem.

Úgy véljük, hogy a profitorientált pénzügyi szereplők és a piaci alapú vállalkozásfejlesztési termékek preferálása helyett a hangsúlyt az Európai Unió elveinek és gyakorlatának megfelelő non-profit alapon történő, komplex vállalkozásfejlesztési programokra kell helyezni. Jelen helyzetben ez vezet át a konvergencia program teljesítésétől a kkv-szektor versenyképességének igazi fokozásához.