



**A használható tudásért**

# Stabilitás, vízió és jó pályázat: a sikeresen pályázó vállalkozások néhány jellemzője

Egy kérdőíves adatfelvétel eredményei

HÉTFA KUTATÓINTÉZET

2010.

[www.hetfa.hu](http://www.hetfa.hu)

## BEVEZETÉS

A HÉTFA Csoport tagjaként működő PPH Kft. a Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt. (MAG Zrt.) megbízásából 2010 első felében végezte a „Vállalatok támogatásfüggőségének elemzése” című kutatást. A **kérdőíves lekérdezéssel** két cégcsoportot céloztunk meg: egyrészt a **forrásszerzésben leginkább sikeres cégek** csoportját, másrészt a magyar kis- és középvállalkozások egy reprezentatív csoportját. A témakör vizsgálatára e két csoport összehasonlítása és a reprezentatív mintán belül a sikeres és kevésbé sikeres cégek összehasonlítása alapján került sor.

A kérdőíves vizsgálatba bevont cégeket először telefonon hívtuk fel, majd az együttműködésre hajlandó vállalkozásoknak interneten keresztül küldtünk kérdőívet. A MAG Zrt. megbízásából készített felmérés (2010. március) bizonyos **eredményeit összehasonlítottuk** a HÉTFA Kutatóintézet „Bizalom és Vállalkozás 2010” vizsgálatának (2010. január-február) adataival azokban az esetekben, ahol egy kérdés mind a két felmérésben szerepelt. A Bizalom és Vállalkozás 2010 lekérdezés egy országosan reprezentatív mintára alapult, a kérdésekre 465-en válaszoltak. A MAG által kezelt konstrukciókon keresztül támogatott vállalkozások véletlenszerű mintájára épülő lekérdezés során 566 válasz érkezett. Munkánk során arra törekedtünk, hogy feltárjuk, mik a többször sikeresen pályázó cégek jellemzői, mi lehet sikereik titka.

## A VÁLLALKOZÁSOK KORMÁNYZATTAL SZEMBEN TÁMASZTOTT ELVÁRÁSAI

A legfontosabb állammal szemben támasztott **vállalkozói elvárás** a **közteherviselés versenyképesebbé tétele**, ami ma jelentős, de legalábbis **érzékeny adó- és járulékteher csökkentést** jelent. A második legfontosabb elvárás az **adminisztrációs terhek csökkentése**: az adózás és foglalkoztatás szabályainak egyszerűsítése és a szabályozási környezet kiszámíthatóságának javítása. Viszonylag kevesen tartják fontos állami beavatkozási területnek a hitelek elérhetőségének javítását és a vállalkozásfejlesztés mai pályázatos támogatási megoldásait. Még ennél is kevesebben tartják a bíraskodás és hatósági ellenőrzések elfogulatlanságának erősítését, a képzések támogatását, az üzleti környezet fejlesztését és az engedélyezési eljárások egyszerűsítését fontos elvárásnak.

### 1. táblázat: A vállalkozások által legfontosabbnak tartott jogszabály-változtatások, állami beavatkozások

„A következőkben a vállalkozásokat érintő programokat, intézkedéseket, jogszabály-változtatásokat lát. Kérem, válassza ki azt a hármat, amelyek a legfontosabbak lennének az Önök vállalkozásának a szempontjából! Először a legfontosabbat jelölje, majd a második legfontosabbat, végül a harmadik legfontosabbat.”

Beavatkozási terület	Első helyen említették	Második helyen említették	Harmadik helyen említették
Adó- és járulékkerhek csökkentése	153	47	34
Az adózás és a foglalkoztatás szabályainak egyszerűsítése	27	71	45
A gyakori jogszabályváltozások gyakorlatának visszaszorítása, a szabályozási környezet kiszámíthatóságának javítása	28	40	60
Vissza nem térítendő fejlesztési, beruházási támogatások nagyságának növelése, a vállalkozások fejlesztéseinek pályázati forrásokból való támogatása	27	35	31
A hitelek elérhetőségének könnyítése, hogy a vállalkozások könnyebben és olcsóbban juthassanak hitelekhez	24	35	36
A bíraskodás, a csődeljárások kiszámíthatóságának, elfogulatlanságának erősítése	7	18	17
A hatósági ellenőrzések elfogulatlanságának erősítése	5	8	17
A vállalkozói képzések, önképzések, munkahelyi képzések támogatása, hogy bővüljön a vállalkozók és a dolgozók szakismerete	2	10	13
Vállalkozásokat segítő szolgáltatások fejlesztése (például inkubátorházak létesítése, vállalkozásfejlesztési alapítványok munkájának támogatása)	5	8	10
A vállalkozásindítással és működéssel kapcsolatos engedélyezés, szabályozási eljárások egyszerűsítése	3	7	10

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 adatfelvétel

Noha a vállalkozók döntő többsége az adó- és járulékkerhek csökkentését várja el a kormányzattól, azt gondolják, hogy **ténylegesen megfizetett adó nem elsősorban a vállalkozás teljesítményétől függ**. Adatfelvételi eredményeink szerint abban, hogy egy vállalkozás mennyi adót fizet, a **könyvelő hozzáértésének** van leginkább meghatározó szerepe. A vállalati teljesítmény csak másodlagos jelentőségű a vállalkozók véleménye szerint, míg az adóhatóság informális elvárásai a harmadik legfontosabbnak tartott tényezőcsoportot alkották a megkérdezett vállalkozások szerint.

**2. táblázat: „Melyik tényezők a fontosabbak annak meghatározásában, hogy mennyi adót fizet egy cég? Kérem, értékelje a következő tényezők jelentőségét!”**

(Átlag, 0-100-ra vetítve, ahol 100 azt jelenti, hogy minden vállalkozás szerint meghatározó jelentősége van)

	Bizalom és Vállalkozás 2010	Mag Zrt. 2010
Könyvelő hozzáértése	78	81
Vállalati teljesítmény	78	77
APEH informális elvárása	56	57
A cég jövőbeli hitelfelvételi/támogatásigénylési tervei	50	55
A vállaltvezető meggyőződése a szabályok igazságosságáról	48	46
A vállalkozás vezetőjének személyes kapcsolatai	34	34
Az, hogy mekkora a számla nélküli bevételek aránya <sup>1</sup>	35	32
A vállalkozás vezetőjének politikai kapcsolatai	30	31

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 és a Mag Zrt. megbízásából készült 2010-es adattfelvétel

**A legtöbb hazai vállalkozás az APEH-hel és a helyi polgármesteri hivatalokkal kerül kapcsolatba,** négyből három vállalkozás számolt be ilyen tapasztalatról. A KSH, az okmányiroda, az OEP, ONYF, VPOP, ÁFSZ és a Földhivatal a gyakran fölkeresett hatóságok csoportját alkotják, míg a Zöldhatóság, az OMMF, az ÁNTSZ, a Bíróság, az NKH és az NFÜ a kevés vállalkozás által megkeresetteket. Az MVH-val és a fogyasztóvédelemmel a vállalkozások töredéke került kapcsolatba. Az állami és önkormányzati hivatalok vállalkozóbarátságának megítélése jelentősen különbözik.

<sup>1</sup> 2010-ben a következőképp kérdeztük: „Az, hogy milyen gyakori a számla nélküli értékesítés lehetősége”

3. táblázat: Állami valamint önkormányzati intézményekkel való kapcsolat és annak megítélése, 2009-2010

	Bizalom és Vállalkozás 2010		Mag Zrt. 2010	
	Volt kapcsolatuk, %	Inkább vállalkozó- barátnak találták, %	Volt kapcsolatuk, %	Inkább vállalkozó- barátnak találták, %
Nemzeti Fejlesztési Ügynökség – NFÜ	25%	66%	56%	84%
Munkaügyi Központ – ÁFSZ	38%	72%	39%	78%
Földhivatal	39%	66%	39%	77%
Okmányiroda	51%	70%	45%	75%
Nyugdíjbiztosító – ONYF	41%	67%	38%	71%
Helyi önkormányzat, polgármesteri hivatal	71%	65%	74%	71%
ÁNTSZ	30%	56%	32%	70%
Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal	17%	77%	8%	69%
Vám és pénzügyőrség – VPOP	41%	60%	34%	67%
Egészségbiztosító – OEP	50%	61%	47%	65%
Központi Statisztikai Hivatal	53%	65%	45%	64%
Környezetvédelmi felügyelőség - Zöldhatóság	32%	49%	28%	56%
Munkaügyi felügyelőség – OMMF	32%	38%	29%	56%
Nemzeti Közlekedési Hatóság	26%	49%	18%	53%
APEH	78%	49%	67%	50%
Bíróság	29%	29%	28%	46%
Fogyasztóvédelem – Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság	11%	8%	9%	36%

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 és a Mag Zrt. megbízásából készült 2010-es adatfelvétel

Az állami, önkormányzati hatóságokkal kapcsolatba került vállalkozások közel háromötöde **inkább vállalkozásbarátnak érzékelt e hatóságok ügyintézését**, ám az egyes szervezetek vállalkozásbarátságának megítélése különböző. A gyakrabban felkeresett hatóságok közül **az ÁFSZ és az okmányirodák működését tartják a vállalkozók és vállalkozásvezetők leginkább vállalkozóbarátnak**, míg az APEH-et nem. A fejlesztéspolitika végrehajtóinak (NFÜ, MVH) megítélése nagyon jónak tekinthető, míg a bíróságoké és a fogyasztóvédelemé kimondottan rossz.

A vállalkozók, vállalkozásvezetők számos állami hatósággal kerülnek kapcsolatba, s **azoknak a szervezeteknek jó a megítélése, melyek a vállalkozások támogatásával is foglalkoznak** (NFÜ, MVH, ÁFSZ). Általában azoknak a hatóságoknak a működését tartják kevésbé vállalkozásbarátnak, amelyek a szabályok be nem tartása esetén büntetési jogkörrel is rendelkeznek (pl. APEH, VPOP, OMMF, Zöldhatóság). A kölcsönösen előnyös gazdasági együttműködés fenntartásában kiemelt szerepet játszó **bíróságokkal** viszonylag kevés vállalkozásnak van kapcsolata, s **megítélésük kimondottan rossznak** tekinthető.

## A KÉRDŐÍVES ADATGYŪJTÉS TOVÁBBI EREDMÉNYEI

A kitöltött kérdőívek eredményei alapján leíró statisztikai elemzésünkben a válaszadók három csoportját különítettük el:

- 1. csoport: a MAG Zrt. adatbázisában szereplő, hazai és EU-forrásokra pályázó cégek, amelyek **mindegyike részesült támogatásban**. Összesen 557 válaszadó szerepel a csoportban (MAG-os sikeres pályázók).

- 2. csoport: a Bizalom és Vállalkozás kérdőív azon kitöltői, akik **részesültek támogatásban**. Összesen 71 válaszadó szerepel a csoportban (Egyéb sikeres pályázók).
- 3. csoport: a Bizalom és Vállalkozás kérdőív azon kitöltői, akik **nem részesültek támogatásban**. Összesen 341 válaszadó szerepel a csoportban (Nem pályázók).

A MAG-támogatottak esetében három fontos változást indukáltak az állami támogatások. Közel 70%-uk **olyan fejlesztést tudott ezekből a támogatásokból megvalósítani, amelyre másképp nem tudtak volna forrást szerezni**, de javult a vállalkozás termékeinek, szolgáltatásainak minősége is. A válaszadók 60%-a szerint fejlődött a cég hírneve, imázsa. A Bizalom és Vállalkozás kérdőív nyertes megkeresettjei számára a forrásszerzési lehetőség nyomán megvalósuló beruházás és a hírnévjavulás mutatkozott a pályázati siker legfontosabb hatásának, szintén a megkérdezettek nagyjából 70%-ánál.

### Árbevétel, foglalkoztatás, tevékenységi kör, tulajdonosi szerkezet

Mind a három vizsgált csoportban a **legtöbb cég éves átlagos árbevétele a 100-500 millió forintos sávba esik**. A kérdésre választ adók közül

- Az 1. csoport vállalkozásainak 37%-a
- A 2. csoport vállalkozásainak 41%-a
- A 3. csoport vállalkozásainak 43%-a

könyvelt el 2009-ben 100-500 millió forint közötti árbevételt. A jövőre – a 2010. évi árbevételre – vonatkozó átlagos várakozások szerint az idei év a tavalyihoz hasonlóan alakul. Mindhárom csoport válaszadó cégeinek **több mint 50%-a számít a tavalyihoz hasonló vagy azt meghaladó árbevételre**. A MAG nyertesei (1. csoport) és a nem nyertes megkérdezettek (3. csoport) 42 illetve 45 százaléka azonban csökkenő árbevétellel számol. A másik nyertes csoport, a Bizalom és Vállalkozás kérdőív támogatott vállalkozásainak (2. csoport) ezzel szemben csupán az ötöde (22%) számít bevételcsökkenésre, 31% növekedést, 47% pedig stagnálást vár.

4. táblázat: Becslése szerint, hogyan fog cége árbevétele változni 2010-ben a 2009-eshez képest?

	1. csoport MAG-os sikeres pályázók	2. csoport Egyéb sikeres pályázók	3. csoport Nem pályázók
1 - csökken, több mint 10 %-kal	17%	11%	21%
2 - csökken, 5-10 %-kal	25%	11%	24%
3 - nem igazán változik	31%	47%	28%
4 - nő, 5-10 %-kal	19%	25%	20%
5 - nő, több mint 10 %-kal	8%	6%	6%

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 és a Mag Zrt. megbízásából készült 2010-es adatfelvétel

A foglalkoztatottak számában a MAG-támogatotti minta a Bizalom és Vállalkozás kérdőívben megkérdezett, támogatást nem nyert vállalkozásokkal mutat hasonlóságot: 52, illetve 53%-uk legfeljebb 15 főt foglalkoztat. A Bizalom és Vállalkozás 2010 kérdőívet kitöltő, állami forrásokra pályázó cégek között azonban a többenél valamivel nagyobb arányt (31%) a 16-35 főt foglalkoztatók képviselnek, bár a legfeljebb 15 alkalmazottal működő cégek száma (27%) alig marad el tőlük.

**5. táblázat: A tulajdonosokon kívül hány alkalmazott dolgozik a vállalkozásban teljes. illetve részmunkaidőben?**

	<i>1. csoport MAG-os sikeres pályázók</i>	<i>2. csoport Egyéb sikeres pályázók</i>	<i>3. csoport Nem pályázók</i>
0-15	52%	27%	53%
16-35	24%	31%	23%
36-55	9%	11%	9%
56-100	9%	19%	10%
100-	6%	11%	5%

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 és a Mag Zrt. megbízásából készült 2010-es adatfelvétel

A nyertes (1. és 2. csoport) és nem nyertes cégek előfordulása az egyes ágazatokban jellemzően megegyezik, noha a 2. csoportban lényegesen magasabb a mezőgazdasági vállalkozások aránya. A nyertesek az egyébként is több céget számláló ágazatokból, így a Kereskedelem és javításból, az Építőiparból, a Feldolgozóiparból valamint az Egyéb közösségi, személyi szolgáltatásból kerülnek ki.

**6. táblázat: Mi a vállalkozás, vállalat fő tevékenysége?**

	<i>1. csoport MAG-os sikeres pályázók</i>	<i>2. csoport Egyéb sikeres pályázók</i>	<i>3. csoport Nem pályázók</i>
1 - Mezőgazdaság, vad-, erdő-, halgazdálkodás	1%	13%	5%
2 – Bányászat	1%	1%	0%
3 – Feldolgozóipar	18%	15%	12%
4 - Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	1%	3%	1%
5 – Építőipar	18%	18%	21%
6 - Kereskedelem, javítás	23%	30%	36%
7 - Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	2%	1%	0%
8 - Szállítás, raktározás, posta, távközlés	4%	1%	4%
9 - Pénzügyi közvetítés	0%	0%	0%
10 - Ingatlan-ügyletek, gazdasági szolgáltatás	2%	0%	2%
11 – Oktatás	1%	1%	0%
12 - Egészségügyi, szociális ellátás	4%	1%	2%
13 - Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	26%	14%	15%
14 - Egyéb, nem besorolható	0%	0%	0%

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 és a Mag Zrt. megbízásából készült 2010-es adatfelvétel

**A pénzügyi és gazdasági válság és hatásai**

**A válság bárminemű hatását a megkérdezettek legalább 87%-a érezte a cég működésén.** A MAG-támogatott vállalkozások 12%-a számolt be arról, hogy nem jelentkeztek a válság hatásai, míg ez az arány a Bizalom és Vállalkozások megkérdezettjei között csupán 3, illetve 5%.

7. táblázat: Érintette-e a céget a pénzügyi és gazdasági válság?

	1. csoport MAG-os sikeres pályázók	2. csoport Egyéb sikeres pályázók	3. csoport Nem pályázók
1 – Igen, érintett minket	87%	94%	94%
2 – Nem, nem éreztük hatását	12%	3%	5%
3 – Nem tudja/Nem válaszolt	1%	3%	1%

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 és a Mag Zrt. megbízásából készült 2010-es adatfelvétel

A válság hatásait egy négyfokozatú skálán értékelve – melyet 100 egységre váltottunk át, ahol nulla jelöli az „egyáltalán nem érintett” míg a 100 a „súlyosan érintett” választ – az alábbi átlagos értékekről számoltak be a válaszadók.

8. táblázat: Hogyan érintette a céget a válság?

	1. csoport MAG-os sikeres pályázók	2. csoport Egyéb sikeres pályázók	3. csoport Nem pályázók
Csökkent a termékeink iránti kereslet	86	88	90
A vevőink késve, vagy egyáltalán nem fizetnek	85	85	91
A bank felmondta a hitelünket, illetve rosszabb feltételek mellett finanszíroz	51	59	59
Fontos beszállítót veszítettünk el	40	42	44
Megnövekedtek a költségeink	75	74	78
Beszűkültek az értékesítési csatornáink	75	78	80
Stratégiai partnereket veszítettünk el	54	59	62
Beszállítóink kevésbé megbízhatóak (pontosság, minőség, stb.)	51	53	56
Romlott a munkahelyi légkör	55	60	58

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 és a Mag Zrt. megbízásából készült 2010-es adatfelvétel

**Legsúlyosabb válsághatásnak általában a Termékek iránti keresletcsökkenés,** valamint a **Vevői kifizetések késése vagy elmulasztása** mutatkozik mindhárom csoportban. Érzékelhető problémaként merül fel továbbá az **Értékesítési csatornák beszükülése** és a **Költségek növekedése** – szintén mindhárom csoport megkérdezett vállalkozásainál.

A válság negatív hatásainak kezelésére a **legtöbbet alkalmazott módszerek a Működési/beszerzési költségek csökkentése,** illetve a **Piacbővítésre tett többlet erőfeszítések** voltak mindhárom csoportban.



**9. táblázat: Melyik válságkezelési megoldásokat alkalmazták?**

	1. csoport MAG-os sikeres pályázók	2. csoport Egyéb sikeres pályázók	3. csoport Nem pályázók
Áremelés vagy csökkentés	37%	44%	33%
Vállalkozói együttműködések keresése	37%	42%	35%
Hatékonyabb adóoptimalizálás	12%	18%	14%
Működési / beszerzési költségek csökkentése	67%	79%	69%
Fejlesztések, beruházások halasztása	38%	45%	49%
Létszámcsökkentés / bércsökkentés / munkaidő csökkentés	36%	48%	46%
Hitelek átütemezése	12%	18%	16%
Tartozások kifizetésének halasztása	23%	25%	30%
Pótlólagos likviditási források bevonása	18%	25%	20%
Követelések gyorsabb beszedése	34%	30%	39%
Többlet erőfeszítések a piac bővítésére	63%	65%	52%
Termelékenység, hatékonyság növelő beruházások	36%	37%	14%

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 és a Mag Zrt. megbízásából készült 2010-es adatfelvétel

A válságkezelési eszközök alkalmazásának eredményességében hasonlóság mutatkozik mindhárom csoport esetében: Ezen stratégiák közül a leghasznosabbnak az 1. csoport vállalkozásai számára a *Termelékenység, hatékonyság növelő beruházások* eszköze bizonyult, viszont hasonlóan eredményesnek eljárásnak tartották a *Pótlólagos likviditási források bevonását* és a *Létszám-/munkaidő-/bércsökkentést* is. A másik támogatott csoport (2. csoport) – hasonlóan az 1. csoporthoz - a *Termelékenység, hatékonyság növelő beruházásokkal* ért el eredményeket a válság negatív hatásainak enyhítésében. Ebben a csoportban ugyanennyire hatékonyak bizonyultak a *Létszám-/munkaidő-/bércsökkentés* eszköze is. A támogatásban nem részesülő 3. csoport vállalkozásai számára a *Létszám-/munkaidő-/bércsökkentés* után a leghasznosabb stratégia a *Pótlólagos likviditási források bevonása* volt. A *Piacbővítési erőfeszítések* mindegyik csoportnál ugyanazt az eredményt mutatják: a válaszadók felénél inkább beváltak, egyharmaduk számára azonban inkább nem eredményeztek javulást.

### Egyéb állami támogatás

A foglalkoztatás állami támogatását célzó kérdésekben a támogatott és nem támogatott vállalkozások jól elkülöníthetőek. START-kártyás munkavállalót a két támogatott csoport 39, illetve 48%-a alkalmazott, míg a nem támogatott vállalkozások csupán egyötöde válaszolt igennel a kérdésre. Többet árul el azonban, ha a nem válaszokat vesszük figyelembe: a támogatott vállalkozások legfeljebb egyötöde válaszolta azt, hogy nem alkalmazott START-kártyás munkavállalót, ezzel szemben a nem támogatott csoportban 52% ez az arány.

**A Munkaügyi Központ támogatásában az elmúlt három évben minden második nem támogatott cég részesült.** A támogatottak között azonban jelentős eltérés tapasztalható a MAG illetve a Bizalom és Vállalkozás megkérdezettjei között: előbbi vállalatoknak csupán 28, utóbbiaknak 47%-a kapott az Állami Foglalkoztatási Szolgálatól (ÁFSZ) támogatást. Feltettünk továbbá arra vonatkozó kérdést is, hogy pontosan mire kapták az ÁFSZ támogatását, azonban az 1. és 3. csoport 90% körüli, a 2. csoport 75% körül alakuló válaszadási hiánya miatt a kérdés megválaszolatlan maradt. Ugyanez vonatkozik a Széchenyi-kártya meglétére irányuló kérdésre is: 82, 70 illetve 84% hagyta válasz nélkül a kérdést.

**10. táblázat: Az elmúlt három évben dolgozott-e az Ön vállalkozásában START-kártyás munkavállaló?**

	1. csoport MAG-os sikeres pályázók	2. csoport Egyéb sikeres pályázók	3. csoport Nem pályázók
0 – nem	22%	1%	52%
1- igen	39%	48%	20%
2- nem tudom	38%	51%	27%

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 és a Mag Zrt. megbízásából készült 2010-es adatfelvétel

**11. táblázat: Igényelt-e, illetve kapott-e az elmúlt 3 évben az Ön vállalkozása az Állami Foglalkoztatási Szolgálatról (Munkaügyi Központtól) támogatást?**

	1. csoport MAG-os sikeres pályázók	2. csoport Egyéb sikeres pályázók	3. csoport Nem pályázók
1 – igen	28%	47%	52%
2 – nem	65%	50%	20%
3 – nem tudom	7%	3%	27%

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 és a Mag Zrt. megbízásából készült 2010-es adatfelvétel

## A PÁLYÁZÁSI SIKER „TITKAI” - ÖSSZEFOGLALÓ

Sikerrel a növekedést felmutató, **stabil működésű cégek** pályáznak, azok, amelyek határozott stratégiai menedzsmenttel működnek, **jól definiált vízióval** rendelkeznek és ahhoz a vállalatvezetés szigorúan tartja is magát. A nyereséhez **jó pályázatra** van szükség, amely reális és tökéletesen illeszkedik a cég fejlődési pályájába.

A sikeres pályázók jellemzően **három eltérő stílusú hitelfelvételi politikát** folytatnak. 1) A „kockázatkerülők” szinte teljesen elzárkóznak a hitelek elől, az összes nyereséget visszaforgatják a cégbe, ezáltal is erősítve a növekedési pályát. 2) Az „óvatosak” jórészt csak a pályázati projektek önerejéhez használják a banki forrásokat. 3) A „bátraknak” sok bankhitelük van, amit vagy méretük magyaráz vagy) a vezetők motivációja a növekedésre, akár kockázatok vállalása árán is.

A **gazdasági válság enyhe lefolyással jelentkezik működésükben**, a költségek szokatlan emelkedése az egyetlen közös problémájuk, illetve egy részük számára a vevők késedelmes fizetése jelentkezik a válság mellékhatásaként. Működési gondokat azonban mindez nem okoz, fejlődésük nem állt meg a válság következtében sem, amiben szerepe van a sokuk által követett diverzifikáló stratégiának is.

A többszöri nyereség még alkalmasabbá teszi a cégeket a sikeres pályázásra, amelynek lehetőségével a pályázatírók tapasztalata szerint élnek is a vállalkozások. A sikeres pályázók azzal a beruházási tervükkel pályáznak, amelyhez találnak megfelelő kiírást. Nagyon ritkán fordul elő, hogy olyan fejlesztésre fordítanak a pályázati nyereséget, amelyet a nélkül nem valósítanának meg. Mindez a pályázati rendszer fontos szerepére irányítja a figyelmet: **egy jól tervezett, előre meghatározott, országos szintű gazdaságfejlesztési stratégia alapján kialakított pályázati rendszer-koncepció a kormányzat számára fontos irányba tudná mozdítani a vállalkozások által végrehajtott fejlesztéseket.**