

**Tóth István János**\*

A kis- és közepes vállalkozások EU-s pályázatokban való részvételének néhány összetevője

Budapest, 2006. április 1.

---

\*: tudományos főmunkatárs, MTA KTI, e-mail: [tothij@econ.core.hu](mailto:tothij@econ.core.hu), internet: <http://www.wargo.hu/tij/>

## *Bevezetés*

Az alábbiakban két csoportba sorolva lesz szó a kkv szektornak a NFT-hez kapcsolódó projektekben való részvételét befolyásoló tényezőkről. Az első csoportban a kkv szektor fejlődését általában befolyásoló és erre jelenleg leginkább ható három tényezőről lesz szó: az alultőkésítettségről, az adminisztratív szabályok üzleti helyzetre gyakorolt hatásáról, és szerződéses fegyelem megszegéséről, ezen belül is a láncartozásoknak a kkv-k fejlődését blokkoló hatásáról.

A tényezők másik csoportja közvetlenül érinti a kkv-k pályázatokban való részvételi hajlandóságát és a kis- közepes cégeknek a pályázati rendszerbe való belépési költségeivel és várható hasznaival kapcsolatos magatartására vonatkozik.

### *1. A KKV-k általános helyzetét befolyásoló három tényező*

#### *Alultőkésítettség*

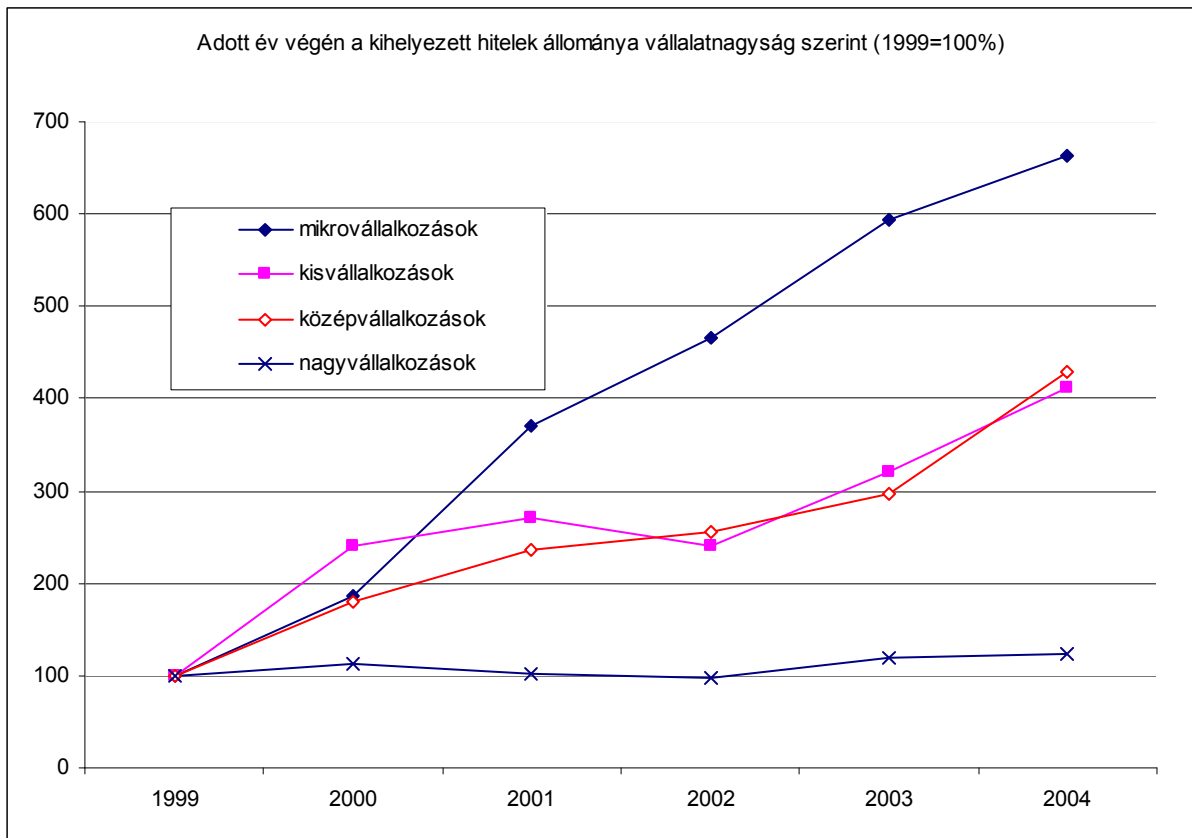
A kkv szektor cégeire a gazdasági átmenet kezdetétől jellemző az alultőkésítettség, ami egyrészt a működő tőke (saját tőke – befektetett eszközök) alacsony, gyakran negatív értékében, másrészt a hitelfelvételhez szükséges hitelfedezet hiányában jelenik meg. Ez a kettős helyzet egyszerre drágítja a kkv-k finanszírozását, és szűkíti a kkv szektor felé a hitelkínálatot, mivel a banki tapasztalatok szerint a kkv szektor cégeinek finanszírozása rendkívül kockázatos, csak jelentős kockázati felár mellett kifizetődő.

Ez a helyzet csak az utóbbi időben oldódott némiképp, elsősorban a kkv szektor üzleti helyzetének 1998-tól bekövetkező konszolidációja eredményeként, másrészt az állami hitelgaranciák szerepének növelésével és az állami kamattámogatással felvehető hitelkonstrukciók (pl. Széchenyi Kártya) bevezetésével (lásd az 1.1. ábrát). A mikro vállalkozások és a kkv szektor számára nyújtott hitelek állománya a fentieknek megfelelően dinamikusan nőtt 1999 óta, de 2004-ben még mindig a hazai bankszektor vállalati hiteleinek 48%-át tette csak ki, miközben a kkv-k kibocsátásban és foglalkoztatásban játszott szerepe ennél magasabb arányú (55-60%-os). A banki finanszírozás bővülése ellenére továbbra is lemaradás mutatkozik a hazai kkv-k külső forráshoz jutási esélyei és banki finanszírozottsága és a nyugat-európai fejlett országokra jellemző gyakorlat között. A „fejlett országokban a vállalkozások sokkal nagyobb mértékben jutnak külső forráshoz a pénzügyi közvetítő rendszeren keresztül. „A hazai vállalkozásoknak jelenleg 20-22%-a bankképes, a fejlett országokban ez az arány 70-85%.” (GKM: A kis- és középvállalkozások fejlesztésének koncepciója, 2005. november, 36. oldal)

Az alulfinanszírozottság csökkenése két nem kívánatos következmény mellett ment végbe. Egyrészt nem egyenletes, a kkv szektoron belül mindenhol érvényesülő folyamatról van szó, másrészt a külső forrásbevonás a kkv-k esetében nem egyszer rendkívül kockázatos megoldással (komoly árfolyam kitettség mellett jelentős mértékű devizában történő eladósodottsággal) valósult meg (lásd az 1.2. ábrát).

Az ágazati különbségek leginkább az építőiparban dolgozó kkv-k finanszírozási helyzetén mutatkoznak meg: e cégcsoportban alig történt változás 2000-2005 között és itt ma is jelentős mértékű alulfinanszírozottságról beszélhetünk. Ezt húzza alá, hogy a láncartozások (kikényszerített szállítói hitelezés) jelensége is ebben az ágazatban a legjellemzőbb.

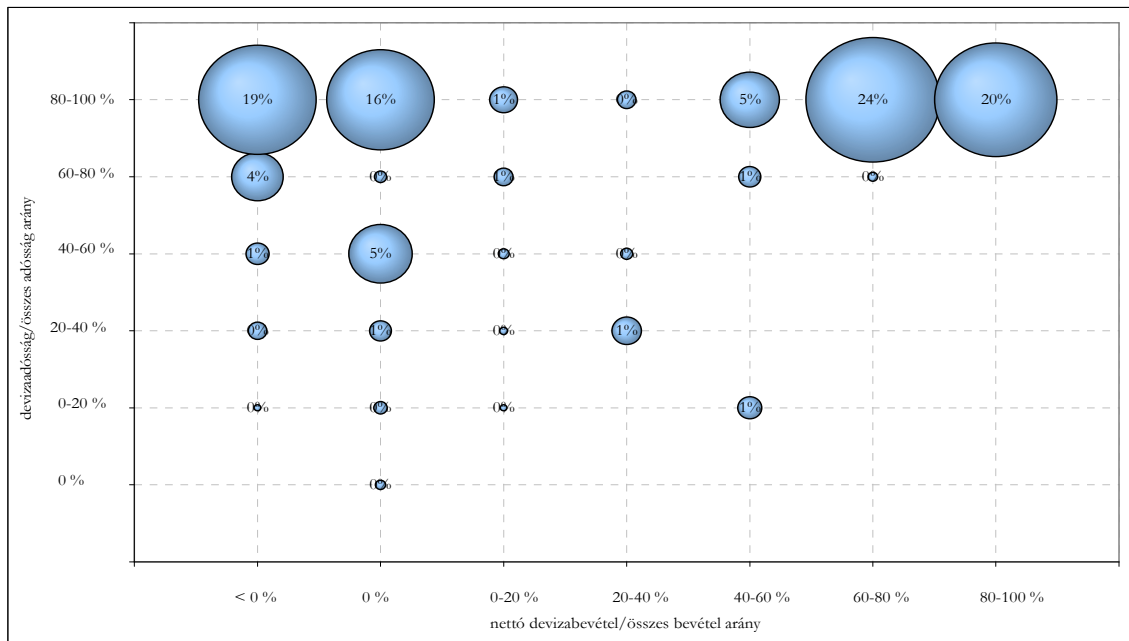
1.1. ábra: A nem pénzügyi vállalatoknak nyújtott bankhitelek állománya vállalatnagyság szerint (1999=100%)



Forrás: PSZÁF

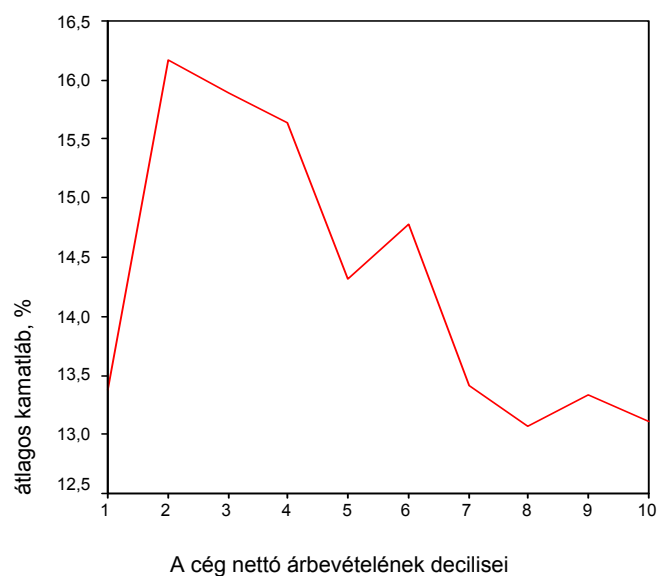
Másrészt a kkv szektor hiteleire jellemző kockázati felár és a nagyvállalatoknál magasabb kamatszint a kkv piacon élesedő banki verseny mellett továbbra is érvényesül (lásd az 1.3. ábrát). A jegybanki alapkamat 2003 végétől 2005 közepéig érvényesülő magas szintje visszafogta a kkv-k hitelkeresletét és e szektort különösen erősen – az amúgy kockázatosabb irányba – a devizában történő hitelfelvétel irányába toltta el.

1.2. ábra: Devizaadósság természetes fedezettsége a mikrovállalkozások és a kkv-k körében, 2005.



Forrás: Bodnár Katalin: A hazai kis- és középvállalatok árfolyamkitettsége, devizahitelezésük pénzügyi stabilitási kockázatai. Egy kérdőíves felmérés eredményei, 2006. február, kézirat. Lásd még Világgazdaság, 2006. március 21 és <http://www.vg.hu>

1.3. ábra: A forint alapú forgóeszköz-hitelek átlagos kamatlábának ( $y > 12,5\%$ ) nagysága a magyar cégek nettó árbevétele szerint képzett deciliseiben, 2004



Forrás: Tóth István János: A jegybanksi alapkamat szintjének hatása a vállalatok hitelkeresletére és beruházási aktivitására, MKIK GVI Kutatási Füzetek 2004/3., <http://www.gvi.hu>

## Intézményi környezet - adminisztratív szabályok

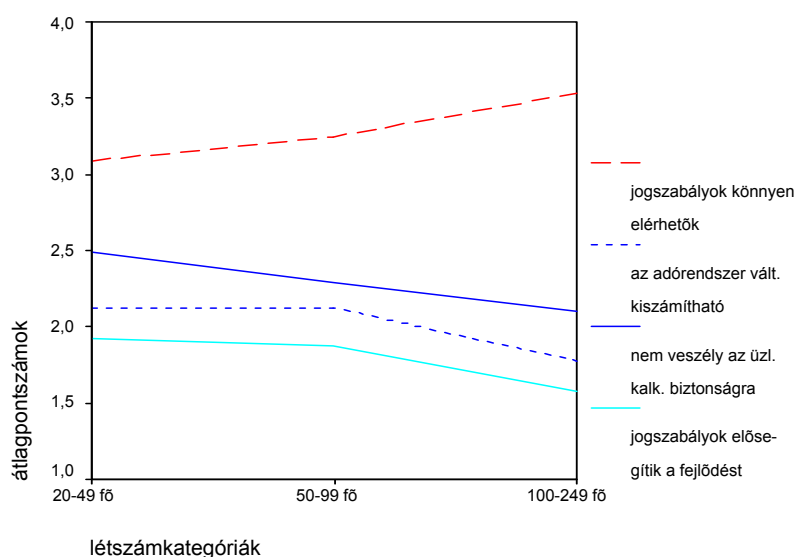
A vállalati szektoron belül a kis- és közepes vállalkozások üzleti helyzetére és növekedési lehetőségeire erősebben hatással van a vállalkozások intézményi környezete – az adóigazgatás, a bíróságok, a vámhivatalok stb. tevékenysége, – mint a nagyobb cégekére. Az adózási szabályok változása, az adóbevallással járó adminisztratív terhek, a vállalkozásokat érintő törvények, végrehajtási utasítások és rendeletek hatása a cég méretének növekedésével fordítottan alakul: az előbbiekkal együtt járó esetleges negatív hatásokat a kis cégek nehezebben képesek kivédeni, mint az eleve nagyobb adminisztratív apparátust foglalkoztató nagyobb vállalkozások.

Ennek megfelelően a kis- és közepes vállalkozások stabil üzletmenete számára alapvető fontosságú a kedvező intézményi környezet megteremtése és a kiszámítható adóigazgatás és a kiszámítható kormányzati gazdaságpolitika.

A kis- közepes vállalkozások többsége meglehetősen kritikus a jelenlegi magyar gyakorlattal kapcsolatban. A cégvezetők közel 50% nem ért teljesen egyet azzal, hogy „a céget érintő jogszabályok könnyen elérhetőek” – ami az elektronikus kormányzás, információ közlés gyenge teljesítményére is fényt vet. A vezetők 72%-a szerint az adórendszer inkább nem, illetve egyáltalán nem kiszámítható és 55%-uk szerint az adórendszer gyakori és kiszámíthatatlan változtatása veszélyezteti az üzleti kalkuláció biztonságát. A kkv vezetőinek összességében nagyon kedvezőtlen a véleménye a céget érintő jogszabályok növekedésre gyakorolt hatásáról: 82%-uk szerint a ezek a jogszabályok és adminisztratív megoldások nem segítik elő a vállalkozások fejlődését.

A kkv szektoron belül az utóbbi három területen a nagyobb – és inkább növekedés orientált – cégek véleménye kedvezőtlenebb, mint a kisebbeké (lásd az 1.4. ábrát).

1.4. ábra: A magyar kkv-k véleménye az intézményi környezet néhány szegmenséről, 2005 (az egyes állításokat 1-től 5-ig osztályozták a cégvezetők, ahol 1-es jelentette az 'egyáltalán nem ért egyet' az 5-ös a 'teljes mértékben egyetért' választ).



Forrás: GVI – KKV Körkép 2005/4, <http://www.gvi.hu>

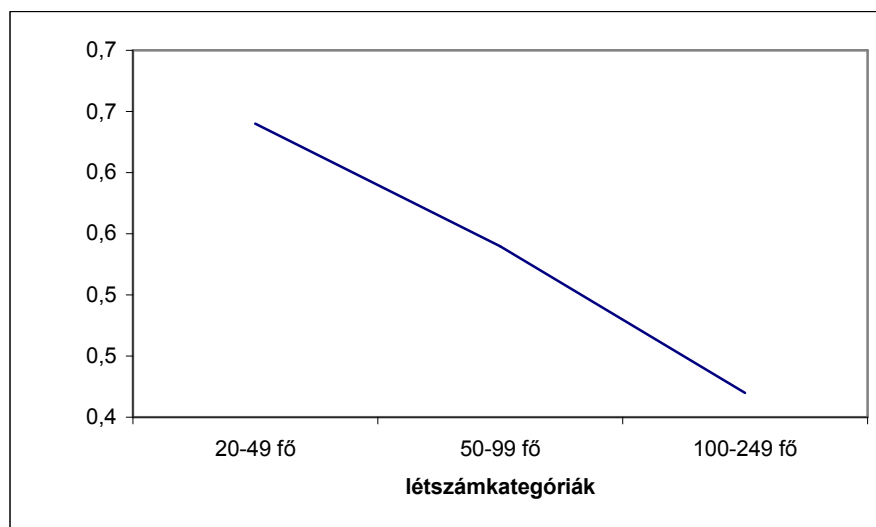
### *A romló szerződéses fegyelem és a lánctartozás jelensége*

A kkv szektor üzleti helyzetét befolyásoló harmadik jelenség szorosan összefügg az elsőként tárgyalttal. Az alultőkésítettség egyik következménye az, hogy a cégek sebezhetőbbé válnak a szerződéses fegyelem megszégésével, ezen belül is késedelmes fizetéssel szemben és ez növeli annak valószínűségét, hogy tartozási láncc alakul ki, mivel a sebezhető cég sem tud fizetni időben szállítóinak. E jelenséget hívják manapság – egyébként pontatlanul – körbetartozásnak, holott itt inkább tartozási lánccról, illetve lánctartozásról kellene beszélni.

A kis- és közepes vállalkozások vezetőinek közel 53%-a állította egy 2005. júliusban lefolytatott empirikus adatfelvételben, hogy előfordult legalább egyszer az elmúlt 12 hónap során, hogy azért nem tudott fizetni szállítóinak időben, mert neki sem fizettek a vevők határidőre. Ez a tény önmagában alátámasztja a lánctartozás jelenségének meglehetősen nagy elterjedtségére utaló mindennapi tapasztalatokat a magyar vállalati szektorban, különösen a kkv szektorban. Másrészt e jelenség növekvő intenzitását is megerősítik az empirikus eredmények: a cégvezetők 44,8%-a szerint az elmúlt negyedévben nőtt a lánctartozás gyakorisága, miközben csak 7,6%-uk számolt be csökkenésről.

A lánctartozás előfordulása a vállalati jellemzők között a cégek nagyságával és ágazati hovatartozásával áll statisztikailag szignifikáns kapcsolatban. A kisebb cégek körében számottevően nagyobb arányban (64%-uknál) fordult elő ez, míg a nagyobb kkv-k (100-249 főt foglalkoztató cégek) 42%-ánál. Másrészt az építőiparban a leggyakoribb a lánctartozás: az építőipari cégek 65%-át érintette ez 2005-ben.

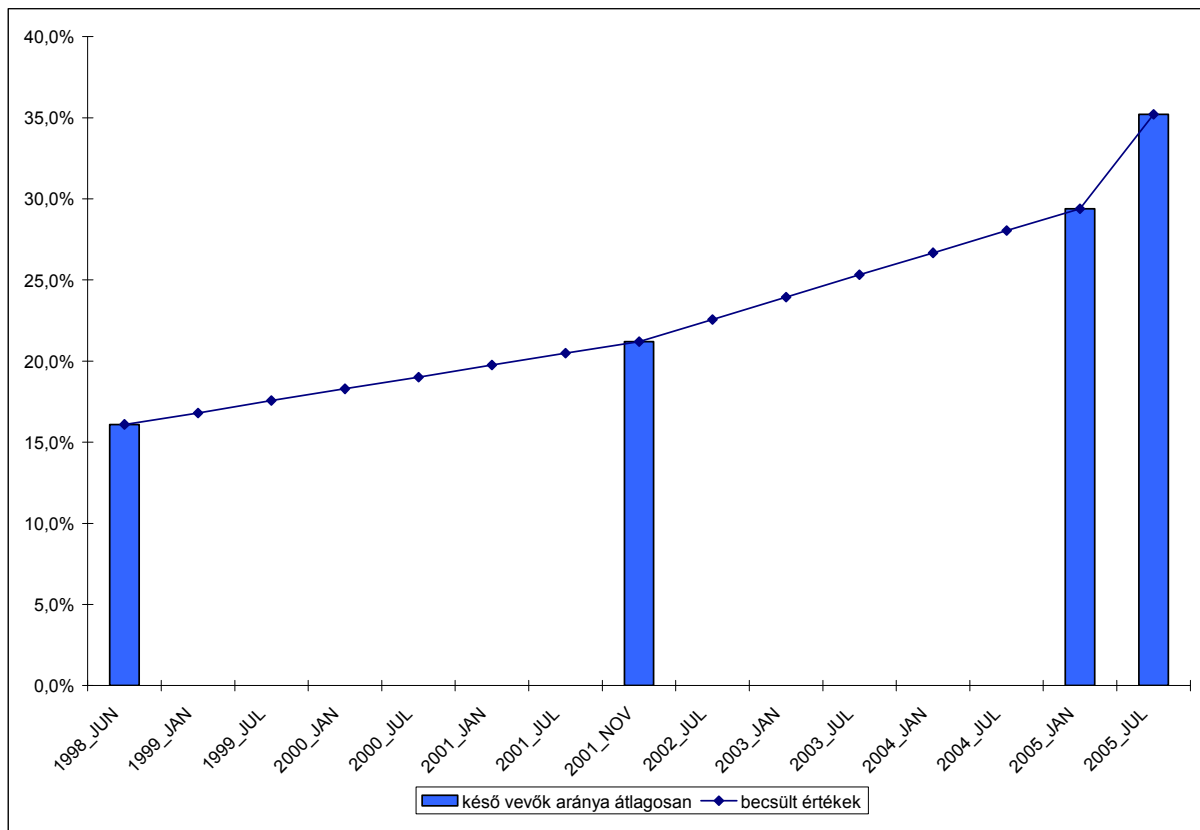
*1.5. ábra: A lánctartozás előfordulásának valószínűsége az elmúlt év során a KKV-k nagyság szerinti csoportjaiban, 2005. július*



Forrás: GVI – KKV Körkép 2005/3, <http://www.gvi.hu>

A kkv-k körében nagyon gyakori és az árbevételben belül nagy súlyt képvisel a késedelmes fizetés, illetve a késedelmesen megkapott árbevétel aránya: hat hónapon belül a vevők 37%-a később több alkalommal és az árbevétel 34%-a érkezett be legalább egy héttel a fizetési határidő lejáratja után.

1.6. ábra: A megelőző évben késedelmesen fizető cégek átlagos aránya a közepes (több mint 50-249 főt foglalkoztató) cégek körében 1998-2005, %



Adatok forrása: 1998-2001: Semjén A. – Tóth I. J.: Adózási magatartás adatfelvételek, [http://www.ktk\\_ie.hu/~tothij/kutatas/tax/tax04.html](http://www.ktk_ie.hu/~tothij/kutatas/tax/tax04.html), 2005: KKV051, KKV053 adatfelvételek.

A fizetési fegyelem megszegésének valószínűségét részben a fizetési határidők kitolódása magyarázza: a két jelenség között szignifikáns pozitív összefüggés mutatható ki. A vevő oldalon hosszabb fizetési határidő fizetési késedelmet eredményez a szállítói oldalon. A legnagyobb vevő fizetési határideje és a lánc tartozás létrejötte között szignifikáns pozitív a kapcsolat: a legnagyobb vevő hosszabb fizetési határideje sebezhetővé teszi a céget a lánc tartozás hullámaival szemben.

Ez az összefüggés részben természetes folyamatból táplálkozik: nyugat-európában hosszabb fizetési határidők jellemzőek, mint korábban a magyar piacon és így az európai piacra való egyre erősödő integrálódás (a kkv-k fokozódó export tevékenysége) likviditási problémákhoz, és közvetve a lánc tartozás jelenségének felerősödéséhez vezet. A vevők késedelmes fizetése szinte minden kkv-t érint: a cégek 83,5%-ánál fordult elő legalább egyszer 12 hónapon belül, hogy a vevő késedelmesen fizetett.

A vevők késedelmes fizetése különösen erős romboló hatást gyakorol az adott cég fizetési fegyelmeire. *Azaz a lánc tartozás olyan jelenség, amely önmagát erősítő tendencia mellett érvényesül.* Ha egy vevő sem fizet késve és a cég más okokból 5%-os valószínűséggel fizetett késve szállítóinak, akkor, ha a cég vevőinek 10%-a kezd el késedelmesen fizetni, a cég már 35%-os valószínűséggel fog a szállítóknak késve fizetni. Természetesen e hatás csak akkor érvényesül ilyen erősen a magyar gazdaságban, ha minden cég eladói és vevői oldalán kkv állna. Mivel azonban – ebből a szempontból szerencsére – nem ez a helyzet, és a nagyobb

cégek között a fenti összefüggés gyengébben, vagy egyáltalán nem érvényesül, ez gátat szab annak, hogy a lánc tartozás jelensége a fent jelzett erősséggel továbbterjedjen a kkv szektoron kívülre.

## 2. A kkv-k részvétele a pályáztatási rendszerben

A kis- és közepes cégek támogatását célzó kormányzati stratégiának jelenleg Magyarországon a legfontosabb része cégek különböző fejlesztési célokhoz kapcsolódó vissza nem térítendő támogatásokkal való segítése. Az összes kkv fejlesztési támogatást 100-nak véve, a vissza nem térítendő támogatások aránya jelenleg 70%-ra tehető (GKM: A kis- és középvállalkozások fejlesztésének koncepciója, 2005. november, 18. oldal). E támogatási politika sikerességét gyakran azon szokás lemérni, hogy összességében mennyi támogatást sikerült a kkv szektornak adni, mennyire volt az utóbbi képes a támogatási keret „abszorpciójára”, felszívására. Mivel az NFT középpontjában a piaci szereplők támogatásának ilyen filozófiája áll, érdemes röviden áttekinteni, hogy milyen feltételek mellett valósul meg jelenleg e támogatási politika és milyen elvi lehetőségek adódnak egy ezen az elven nyugvó támogatási politika hatékonyságának növeléséhez.

### Részvétel a pályázati programokban – egy példa

A jelenlegi pályáztatási gyakorlat bemutatásához a GVOP 2.1.1., a kis- és közepes vállalkozások műszaki- technológiai fejlesztését célzó komponens rendelkezésre álló adatait vesszük alapul.

Egy cég a programhoz való kapcsolódásában egy döntési fa különböző szintjein megy keresztül. A cég lehetőségeit az alábbi alternatívák írják le (lásd a 2.1. táblázatot).

#### 2.1. táblázat: Pályázati részvétel lépései

Lépések	Alternatívák	
	A	B
1	Van ismerete a pályázat lehetőségéről	Nincs ismerete a pályázat lehetőségéről
2	Ad be pályázatot	Nem ad be pályázatot
3	A beadott pályázatot az „irányító hatóság” vagy megbízottja befogadja	A beadott pályázatot formai okokból kizárják
4	A befogadott pályázatot elfogadásra kerül	A beadott pályázatot elutasítják
5	Az elfogadott pályázat alapján megkötik a támogatási szerződést	A pályázat elfogadása után a támogatási szerződés megkötése meghiúsul

A cég útja a megítélt pályázati támogatás kifizetéséig: 1A → 2A → 3A → 4A → 5A

E szempontból érdemes megfigyelni, hogy hogyan alakult a programra pályázók és a programban támogatást nyerő pályázók aránya. A GVOP pályázatok sikerességének megítélésében a jelenleg nyilvánosságra került kormányzati dokumentumok elsődlegesen a



pályázók és a nyertesek számának és a kifizetett támogatások összegének regisztrálására összpontosítanak. De nem csupán a nyertes és részben a vesztes pályázók feltérképezése a fontos azonban a pályázati folyamat megértéséhez, hanem az 1 – 5 lépéseket végigjáró összes vállalkozói csoport figyelembe vétele is.

A GVOP 2.1.1. komponensre 2004-ben közel 3 500 pályázat érkezett be (lásd EMIR: <http://emir.nfu.hu/nd/kozvel/> ). Azaz a lehetséges vállalkozói kör – a kis- és közepes vállalkozások – 88,7%-a nem nyújtott be pályázatot (lásd a 2.2. táblázatot), és a komponensben a pályázók 49%-át támogatták a döntéshozók. Figyelembe véve, hogy közel 30 600 működő vállalkozást tartott nyilván 2004-ben a KSH a kkv szektorban (egyszerűség kedvéért a 10-249 főt foglalkoztató cégeket értve ez alatt) a 2.1.1. komponensben meghirdetett pályázati lehetőség a kis- és közepes vállalkozások 94,6%-át nem érte el, mert vagy eleve nem is pályáztak, vagy elutasították benyújtott pályázatukat.

2.2. táblázat: A GVOP 2.1.1. komponens által támogatott és nem támogatott kkv-k becsült aránya 2004-ben\*, %

	Nem támogatott cégek	Támogatott cégek	Összes cég
Pályázó cégek	5,8	5,5	11,3
Nem pályázott cégek	88,6		88,7
Összes cég	94,6	5,5	100 (N=30 577)**

\*: A pályázó cégek maximális számát figyelembe vevő becslés alapján

\*\* : KSH Magyar Statisztikai Zsebkönyv - 2004.

Ezek után a kérdés már nem az, hogy mennyire sikerült elkölteni, kiosztani a rendelkezésre álló pályázati kereteket, hanem az, hogy milyen tényezők eredményeként tartózkodott a pályázat beadásától a kkv-k közel 90%-a és miért volt kevesebb mint 0,5 a nyeres valószínűsége? *A priori* valószínűtlennek tűnik ugyanis az magyarázat, hogy azért nem pályázott a kkv-k 90%-a, mert eleve nem felelt meg a pályázati kiírás feltételeinek. Inkább az valószínűsíthető, hogy a pályáztatási gyakorlat során olyan látens szempontok (is) érvényesültek a GVOP 2.1.1. komponens pályázatainak meghirdetésénél és elbírálásánál, amelyek mindvégig rejtve maradtak a pályázatot meghirdető „irányító hatóság” előtt, mivel gyakorlatilag kizáródtak olyan kkv-k, amelyek egyébként megfeleltek volna a pályázat feltételeinek, de mégsem adtak be pályázatot.

Ha azonban a pályázati eljárás kimondott célja az, hogy vállalkozások minél szélesebb körét érje el, és a program a vállalkozások minél szélesebb körére gyakoroljon pozitív hatást, akkor szükséges figyelembe venni a pályáztatás minden egyes lépéséhez kapcsolódó várható költségeket és várható hasznokat.

## Pályázati programok - költségek és hasznok

Egy pályázatadási rendszerben a pályázó dilemmáját és az egyes lehetőségekhez kapcsolódó hasznokat és költségeket legegyszerűbben egy 2x2-es mátrix-szal írhatjuk le (lásd a 2.3. táblázatot).

2.3. táblázat: A pályázatokban való részvétel lehetőségei és az egyes eseményekhez kapcsolódó költségek és hasznok

	A pályázat eredménye	
	Nyer ( $p$ )	Nem nyer ( $1-p$ )
Ad be pályázatot ( $k$ )	$B - C_t - Y_t$	$- C_t - Y_t$
Nem ad be pályázatot ( $1-k$ )		$Y_t$

Az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy minden vállalkozás, amelyik elvileg adhatna be pályázatot tökéletesen informált a pályázatról és ennek feltételeiről. Egy vállalat eldöntheti ezek után, hogy ad-e be pályázatot ( $k$  valószínűséggel dönt így), vagy nem ad be pályázatot (ennek valószínűsége  $1-k$ ). Ezt a döntését aszerint hozza meg, hogy rendelkezik információval a nyereségszám becsléséről ( $p^*$ ), és ismeri az elnyerhető támogatás összegét ( $B$ ), a pályázat beadásához kapcsolódó költségeket, mint például egy pályázati írás megírását ( $C_t$ ) és pályázat írására fordított idő ( $t$ ) függvényében a pályázat írás és előkészítése során az elmaradt haszn ( $Y_t$ ) nagyságát.

Ha úgy dönt, hogy nem pályázik, akkor „nyeresége”  $Y_t$ , mivel nem foglalkozik a pályázat megértésével, előkészítésével, megírásával, hanem idejét teljes egészében vállalkozására fordítja, amelyből  $Y_t$  jövedelemre tesz szert (feltételezzük, hogy vállalkozása jövedelmező).

Ha a pályázaton való részvétel mellett dönt ( $P$ ), ekkor haszna az alábbiak szerint írható fel:

$$U(P) = p(B - C_t - Y_t) + (1-p)(- C_t - Y_t), \text{ azaz}$$

$$U(P) = pB - C_t - Y_t > 0$$

A pályázat beadása akkor éri meg a vállalatnak, ha

$$pB - C_t - Y_t > Y_t$$

mivel a  $p$  valószínűség előre nem ismert, ezért helyettesítsük ezt a nyereségszám várható értékével  $p^*$  és ( $0 < p^* \leq 1$ ):

$$p^*B > C_t + 2Y_t.$$

A vállalatnak akkor érdemes a pályázat beadása mellett dönteni, ha az elnyerhető támogatás összegének és a támogatás várt valószínűségének szorzata meghaladja a pályázat beadásának költségeit és a pályázat elkészítésének idejére jutó elmaradt haszon kétszeresét.

Itt mindjárt észrevehetünk egy ellentmondást: adott támogatási összeg mellett minél nagyobb a cég várható nyeresége, annál kevésbé éri meg neki a pályázaton részt venni, de másfelől minél jobb helyzetben van nyereségesség szempontjából, annál nagyobb esélye lehet nyerni a pályázaton. Ennek az ellentmondásnak a hatását csökkentheti, ha egyszerű a pályázat megírásának, és beadásának procedúrája és ezért kicsi a pályázat beadásához kapcsolódó jövedelmi veszteség. Tovább ösztönözheti a pályázat beadását, ha az elkészítéshez kapcsolódó költséget ( $C_i$ ) minimalizáljuk, azaz olyan feltételeket fogalmaz meg és olyan paraméterek megadását teszi kötelezővé az irányító hatóság a pályázat kiírása során, amelyek egyszerűek, illetve egyszerűen meghatározhatók.

Az inkluzivitás növelésének irányába ható másik tényező a nyereség várható valószínűségének növekedésében rejlik. Mivel a várt nyeresési valószínűség a korábban tapasztalt nyeresési esélyeken, a pályázók várható számán, a pályázat során nyerhető támogatás aggregált összegén és az egy pályázónak adható átlagos támogatási összegen múlik, akkor érhető el az, hogy a potenciális pályázók minél szélesebb köre ténylegesen részt vegyen a pályázaton, ha az irányító hatóság növelni tudja a nyereség pályázók által várt valószínűségét.

Nem tanácsos, sőt kontraproduktív tehát olyan pályázat kiírása, amely egyfelől szélesre nyitja a potenciális pályázók körét, de eleve alacsony szinten korlátozza a támogatandó pályázók számát. (Ilyen pályázatra sajnos a GVOP viszonylag rövid története is szolgáltat példát). Ekkor a pályázat eredménye, a nyerő pályázat kiválasztása, nem a beadott pályázatok paramétereinek függvénye lesz, hanem lényegében már sokkal korábban, a pályázat beadásáról való döntés során eldől. Ekkor nem a bármilyen szofisztikáltan kialakított bírálati procedúra játssza a nyereség meghatározásában a döntő szerepet, hanem olyan – az irányító hatóság által nem megfigyelt és gyakran nem befolyásolható – tényezők, amelyek alapján az egyes cégek meghatározzák várt nyeresési esélyeiket.

Nem érdemes továbbá alacsonyan meghatározni az egy pályázó által elnyert támogatás összegét sem (adott  $p < 1$  nyeresési valószínűség mellett), mert ez is eltántorítja a potenciális pályázókat a pályázat beadásától.

#### *Pályázati részvétel és pályázatok hatása a kkv szektorra – javaslatok*

Két esetre érdemes röviden kitérni. Először arra, ha eleve a kis- és közepes vállalkozások részvétele a cél az NFT által meghirdetett programokban. Azaz a programokhoz kapcsolódó pályázatok célcsoportja maga a kkv szektor. Másodsor arra, ha a program megvalósítása közvetve lehet jótékony hatással a kkv szektorra.

Az első esetben a kkv szektor adminisztratív terhekre való érzékenységét figyelembe véve a lehető legegyszerűbb pályázati kiírás és a könnyen áttekinthető pályázati feltételrendszer a célravezető. Másrészt a kkv szektor likviditási problémái miatt fontos a finanszírozási konstrukciót úgy kialakítani, hogy – utófinanszírozás esetében – a támogatások a program lépéseinek megvalósulásait követően minél előbb folyósításra kerüljenek. Ha erre nincs mód, akkor könnyen igénybe vehető áthidaló finanszírozási konstrukciók kialakítása a célravezető, például a Magyar Fejlesztési Bank közreműködésével. Különben az utófinanszírozás eleve korlátozza a pályázók kis- és közepes vállalkozók számát és még a pályázat beadása előtt nem kívánt módon szelektál a potenciális pályázók között.

Ha nem lehet, illetve túlságosan költséges elkülöníthető és homogén részfeladatokra feldarabolni az adott feladatot, akkor másik lehetőségként a program megvalósítható úgy, hogy preferálja a kis- és közepes vállalkozások együttműködését és konzorciumait – ez amellet, hogy a kkv szektort a program megvalósításának részesévé teszi, elősegíti a kkv-k közötti üzleti együttműködést és ezzel a kkv-k versenyképességére is jótékony hatást gyakorol.

További lehetőség a programokhoz kapcsolódó pályázatok „testre szabása”. A kérdés, hogy egy nagyobb fejlesztési programot szét lehet-e darabolni olyan homogén feladatok csoportjaira, amelyeket külön-külön, pályázatok sorozatában meg lehet hirdetni, és amelyek megvalósításába a kis- és közepes vállalkozások is közvetlenül bekapcsolódhatnak. A kkv-k egyes infrastrukturális, vagy környezetvédelmi programokban való ilyen részvétele természetesen költségesebb procedúrát jelent az irányító hatóság számára, mintha néhány heterogén, de egymással összefüggő feladat pályáztatását szervezné meg.

A második esetben a kkv szektorra áttételesen képes hatni a fejlesztési program. Ha nagyvállalkozások ennek megvalósítói, akkor a kis- és közepes cégek, mint a nyertes pályázók alvállalkozói jöhetnek számításba. Ekkor – a kormány nemrégén elfogadott intézkedési csomagjával összhangban – úgy kell meghatározni a pályázati feltételeket, hogy az biztosítékokat tartalmazzon az alvállalkozók számára a szerződéses feltételek tekintetében. A pályázatokban és az elnyert támogatási szerződésekben előírhatók az alvállalkozókkal kötendő szerződések fizetési és egyéb feltételei. Ez, legalább a fejlesztési programokhoz kapcsolódó tranzakciók esetében, gátat szab a láncartozás jelenségének.