

A NEMZETI KUTATÁS-FEJLESZTÉSI ÉS INNOVÁCIÓS STRATÉGIA (2013-2020) EGY PÁLYÁZATI FELHÍVÁS TÜKRÉBEN

*NATIONAL RESEARCH&DEVELOPEMENT&INNOVATION STRATEGY
(2013-2020), REFLECTED IN A CALLING FOR TENDER*

VÉCSEY ALEXANDRA doktorandusz
Óbudai Egyetem Biztonságtudományi Doktori Iskola

ABSTRACT

Hungarian small and medium-sized enterprises' ability to innovate is considered to be a weak point in the index of competitiveness, and its strengthening is a strategic goal of the country. One of the pillars of innovation is the export of goods, and its level is lower in Hungary than the European Union. There are several problems which retard the export in the SMEs: they don't join to international supply chains, there isn't enough money to export their goods, they don't know the international market, and they don't speak foreign languages. Hungarian national strategies about SMEs and R&D&I expressed the importance of export and its role in the innovation. And now, there are some callings for tender for these goal called GINOP tenders. This paper is about a case study: how enhances the tender the export of goods in the SMEs sector. Or not.

Bevezetés

A kis- és középvállalkozások (kkv) versenyképességi mutatói között számos megközelítésben szerepel az exporttevékenység. (Szerb, 2010, Borbás-Kadocsa, 2010) Kis- és középvállalkozások meghatározása a 2004. évi XXXIV. törvény értelmében:

3. §

- (1) KKV-nak minősül az a vállalkozás, amelynek
 - a) összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és
 - b) éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.
- (2) A KKV kategórián belül kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek
 - a) összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és
 - b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

- (3) A KKV kategórián belül mikrovállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek
 - a) összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb, és
 - b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg.
- (4) Nem minősül KKV-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati joga alapján – külön-külön vagy együttesen meghaladja a 25%-ot.

A Világgazdasági Fórum (VF, 2015-2016) az ország versenyképességének stagnálását jelzi, amely aktuális jelentésében a 63. helyet jelenti a világranglistán, az EU-n belül pedig csak négy ország mutat valamelyest rosszabb értékeket. Az ország versenyhátránya végső soron visszavezethető a vállalatok, azon belül is a kis- és középvállalkozások alacsony szintű versenyképességére. A versenyképesség elvesztése pozíciók elvesztésével, a globális piactól való leszakadással jár – egy olyan nyitott gazdaságú ország, mint Magyarország, ezt nem engedheti meg magának. (Papanek et al, 2009) „A technológiai, szervezeti, piaci újításokon és az új termékek bevezetésén, illetve ezek késedelem nélküli adaptálásán áll vagy bukik a nemzetek és a vállalatok versenyképessége. Kis, nyitott gazdaságban a versenyképesség problémái vezetnek végső soron a növekedés fenntarthatatlanságához, az ismételt eladósodáshoz. Ez nehezíti meg a magyar termékek érvényesülését, és a fejlett piacokon eladhatatlan, elavult termékek járulnak hozzá a legerőteljesebben a súlyosbodó foglalkoztatási nehézségekhez.” (Hámori-Szabó, 2010. p. 889.)

A tanulmány választ keres arra a kérdésre, hogy miként járul hozzá a pályázati gyakorlat a kis- és középvállalkozások versenyképességéhez. Ennek vizsgálatához esettanulmányként egy exporttevékenységet támogató pályázatot használtam fel, valamint szakemberekkel készítettem félig strukturált interjúkat. A következő fejezetekben bemutatom a kkv-szektor exporttevékenységének jellemzőit, annak szerepét a versenyképességben, valamint bemutatom az erre irányuló pályázat főbb pontjait és gyakorlatban mutatkozó sajátosságait.

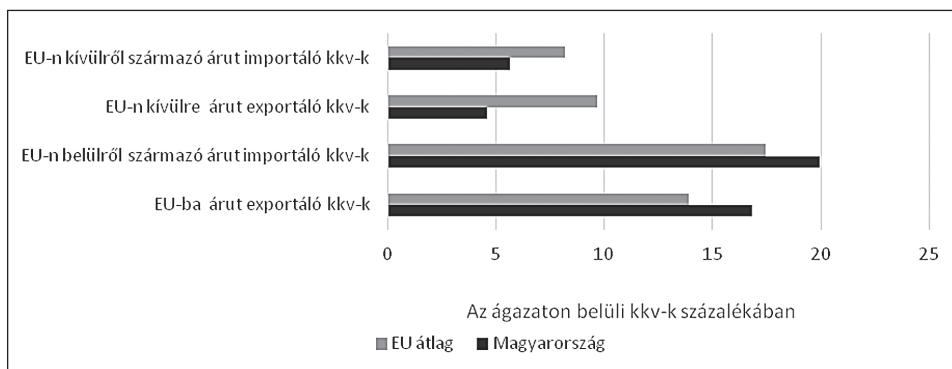
1. Exporttevékenység a magyarországi kis- és középvállalkozásokban

1.1. Nemzetközi összehasonlítás

A Small Business Act 2014-ben kiadott tájékoztatója szerint magyarországi vállalkozások 99,8-a a kkv szektort erősíti, ebből 94,5% 10 főnél kevesebbet foglalkoztat, ezzel együtt is a munkavállalók 70,8% kkv-ban dolgozik. EU-n belülre a hazai kkv-k 16,85%-a exportál, míg EU-n kívüli országba 4,59%, ezen adatokkal az EU-n belüli kkv exporttevékenység kis mértékben jobb az EU átlagnál, míg az EU-n kívüli rosszabb. (SBA, 2014)

1. diagram KKV export-import tevékenysége, 2011.

Diagram 1: SMEs with intra- and extra-EU exports and imports of goods (percentage of SMEs in industry), 2011

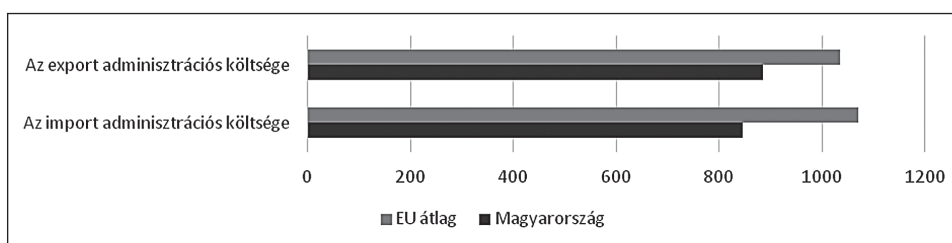


Forrás: SBA alapján saját szerkesztés, 2014

A nemzetköziesedés külön fejezetként szerepel a SBA tájékoztatójában, ahol hangsúlyt fektetnek az export-import tevékenység adminisztrációs terheire, így annak költségeire, időigényére, valamint a dokumentumok számára is. Míg a költségek tekintetében valamelyest kedvezőbb a helyzet a hazai vállalkozások esetében, addig az adminisztráció bonyolultsága és időigénye jóval alatta van az EU átlagának – tehát egy magyarországi cégnek az export-import tevékenység adminisztrációja jóval megterhelőbb az EU-s versenytársaknál.

2. diagram: Export-import tevékenység adminisztrációs költsége (USD, 2014)

2. diagram: Cost required to export and import (USD, 2014)

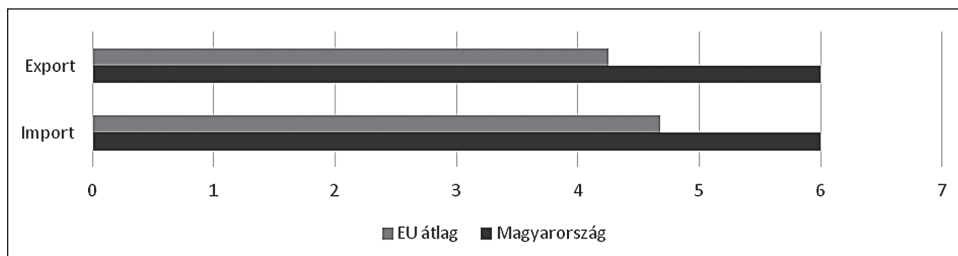


Forrás: SBA alapján saját szerkesztés, 2014



3. diagram: Export-import tevékenységhez szükséges dokumentumok száma, 2014

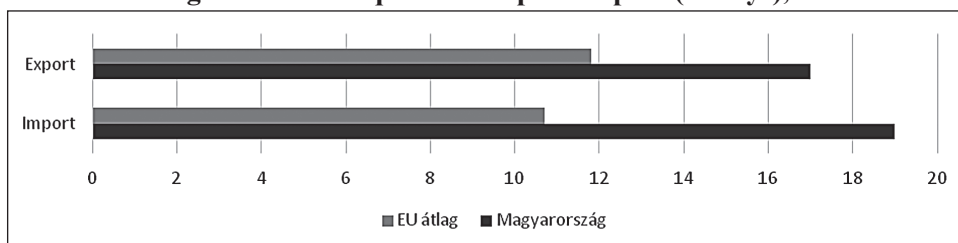
3. diagram: Number of documents required to export and import, 2014



Forrás: SBA alapján saját szerkesztés, 2014

4. diagram: Export-import adminisztrációjára fordított idő (napokban), 2014

5. diagram: Time required of export-import (in days), 2014



Forrás: SBA alapján saját szerkesztés, 2014

A 2014. évi SBA-tájékoztató szerint a kormány 2013-tól számos intézkedést vezetett be a kkv-k exporttevékenységének ösztönzésére (SBA, 2014):

- Nemzetközi tevékenységet elősegítő irodák jöttek létre, és megalapították a Magyar Nemzeti Kereskedőházat kifejezetten a kkv-k külpiazi tevékenységének támogatására;
- Együttműködési megállapodásokat írtak alá latin-amerikai országokkal a V4 országokkal közösen;
- Külföldi piacokon való megjelenéshez pályázati forrást biztosítottak.

1.2. Magyarországi KKV-k exporttevékenységének akadályai

Az Óbudai Egyetem kutatói hangsúlyozták, hogy bár az EU támogatja és erősíteni akarja a KKV szektor exporttevékenységét, azok méretükből és tőkeellátottságukból kifolyólag nem tudnak jelentős mértékben exportálni. (Borbás-Kadocsa, 2010).

A KKV Stratégia előkészítése során végzett kérdőíves felmérés szerint a KKV-k alig terveznek export-piaci tevékenységet. A megkérdezett vállalkozások 77,5 százaléka nem exportál és nem is tervezi. Az exportáló KKV-k jellemzően az Európai Unió országaiba szánják termékeiket és szolgáltatásaikat (79%). (KKV Stratégia, 2013.)





A KKV Stratégia helyzetfelmérése szerint a kis- és középvállalkozásoknak

- nincs naprakész külpiaci ismerete, valamint az ott szükséges kapcsolatrendszer;
- nem megfelelő nemzetközi beágyazottságuk, amely a nemzetközi együttműködésekhez, közös fellépéshez elengedhetetlen;
- általában véve alacsony az innovációs hajlandóságuk, amely versenyképes termékeket és szolgáltatásokat eredményezhet;
- nincs elegendő tőkéjük az exporttevékenység kezdeti finanszírozásához;
- nem megfelelő az új piacra lépés előkészítése, az üzleti tervezés;
- nem a külső környezete, sem a vezetői kultúrája nem erősíti a hosszú távú, stratégiai jelentőségű döntések meghozatalát.

Külön kiemelném a nyelvtudás hiányát, amelyről nem esik szó a tanulmányokban. Az Európai Bizottság 2012-ben közzétett jelentésében a magyarok 13%-a beszél legalább egy idegen nyelvet az anyanyelvén kívül, amellyel utolsó helyen állunk Portugáliával holtversenyben (Európai Bizottság, 2012). Az Európai Bizottság által létrehozott üzleti fórum ajánlásai szerint a nyelvtudás és interkulturális kompetencia hiánya közvetlen következményeként a kkv szektor jelentős hányada veszít el üzleti lehetőségeket. A nyelvtudás nemcsak az értékesítés és a marketing tevékenységhez szükséges, hanem a globalizáció következményeként az ellátási láncok – csakúgy, mint a nemzetközi szolgáltatások és az exporttevékenység – határon átnyúlnak, de ma már globalizált a munkaerőpiac is. (Európai Bizottság, 2008). „A kutatás megállapította, hogy szoros összefüggés fedezhető fel a kkv-k nyelvi stratégiába történő befektetés, az értékesítés exportrészesedése és a vállalat termelékenység között.” (Európai Bizottság, 2008 p. 10.). Tehát a mikrovállalkozások csekély exportrészesedése, illetve a hazai piacokon versenyképes termék és szolgáltatás előállításának egyik oka a nyelvtudás hiánya: sok mikrovállalkozásban nem beszélnek idegen nyelven, és nincs pénzük arra, hogy olyan embert alkalmazzanak, aki beszél. A közvetítők bevonása az információ szűrésével, elvesztésével jár – és drága.

Az információk döntő többsége már az interneten elérhető – többnyire angolul, az angol nyelv ismerete már a legtöbb országban alapkészségnek számít. (Európai Bizottság, 2008). Aki képes legalább angolul kommunikálni, és képes és hajlandó arra, hogy az internetet használja fel cégének jobbítása érdekében, gyorsabban, olcsóbban szerezheti be az alapanyagait, rendelhet meg eszközöket, berendezéseket. Aki legalább angolul beszél, összehasonlíthatja termékeit, ötleteket meríthet, árinformációkat gyűjthet be, könnyebben vehet fel kapcsolatokat, képes tárgyalni, eladni. Továbbképzés helye is az internet, a nemzetközi újdonságokat nem feltétlenül fordítják le időben magyarra – a szakkönyvek, műszaki leírások egy része is csak angolul jelenik meg.



2. Piaci megjelenés támogatására kiírt pályázati felhívás

2.1. A pályázati felhívás főbb jellemzői

A Vállalkozás 2020 kkv stratégia azon vállalkozásokat helyezi előtérbe, amelyek képesek a tartós növekedésre, képesek megállni helyüket az országhatárokon túl is. Ezen vállalkozások támogatásának eredményeként a stratégia pozitív hatást vár a kkv szektor egészére. A támogatás formája az új exportpiacra lépés segítése, és versenyképes termékek, szolgáltatások előállításának ösztönzése. (Borbás, 2015)

A GINOP-1.3.1-15 Mikro-, kis- és középvállalkozások piaci megjelenésének támogatása című pályázat májusban jelent meg, bevezetőjében az alábbiakat fogalmazta meg: „A Kormány az Európai Unióval kötött Partnerségi Megállapodásban célul tűzte ki a vállalkozások nemzetközi versenyképességének javítását, a külföldi üzleti partnerrel, külkereskedelmi kapcsolatokkal rendelkező KKV-k számának növelését. A cél elérését a Kormány mikro-, kis- és középvállalkozások együttműködésével tervezi megvalósítani jelen Felhívásban foglalt feltételek mentén.” (GINOP, 2015 p. 1.)

Az én értelmezésemben tehát bővíteni kívánják azon vállalkozások körét, amelyek exportálnak, nemzetközi folyamatokba, ellátási láncba bekapcsolódnak. A cél egyébként összhangban van mind a hazai kkv – továbbiakban is csak tervezettként elérhető – stratégiájával (Borbás, 2015), valamint a KFI Stratégiával (Vécsey, 2015a). A nemzetközi piacon való megjelenés és helytállás lehetővé teszi az összehasonlítást a globális piacon, valamint a tudás és technológia transfert – a nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező kkv innovatívabb, és inkább képes versenyhelyzetben előnyt szerezni, kapcsolatai révén könnyebben adaptálja az új technológiát. (KFI Stratégia, 2013)

A pályázati felhívás hangsúlyozza, hogy a pályázat azon vállalkozások számára készült, amelyek magas hozzáadott értékét állítanak elő, vagy „korszerű technológia átadására irányuló projekteket valósítanak meg” Külön kiemelik „a vidék megtartó erejét” növelni képes vidéki vállalkozások jelentőségét, és célcsoportként történő meghatározását. (GINOP, 2015, p.5.)

A pályázat által támogatható tevékenység a nemzetközi vásáron való megjelenés, valamint az árubemutató szervezése. Ehhez kapcsolódóan számos szolgáltatásra is kérhető összeg, de a végeredmény minden esetben a fenti marketingakciók egyike kell, hogy legyen.

A pályázatban üdvözlendő, hogy nincs árbevétel, vagy egyéb méretre vonatkozatható teljesítménykorlát a pályázati feltételek között. Egyedül a legalább két fő statisztikai állományi létszám jelent alsó korlátot, valamint az 50%-os önerő, illetve a minimum igényelhető összeg (1,5 M Ft). Tehát minden olyan vállalkozás pályázhat, amely a pályázattal támogatott projektekre legalább másfél millió forinttal rendelkezik.

Az ágazati fókusz a feldolgozóipar, és területileg is korlátozott: Magyarország legfejlettebb közép-magyarországi régiója nem vehet részt a pályázatban. Ami

különösen figyelemreméltó: Az exportáló vállalkozások számát növelni célzó pályázat kiköti, hogy csak olyan vállalkozás nyújthat be pályázatot, amely az elmúlt két lezárt gazdasági évben exportbevételre tett szert.

A külkereskedelmi kapcsolattal rendelkező vállalkozások számának növelésére kiírt pályázattól joggal várjuk el azon feltételeket, amelyek a még nem exportáló, de teljesítménye, növekedési potenciálja okán exportálni képes vállalkozásoknak kedveznek. Mivel az innováció jótékony hatással van a vállalkozás versenyképességére (Vécsey, 2015a) – és ezáltal a nemzetközi piacon való eredményesebb szereplésére – szintén feltétezzük, hogy az innovációs tevékenységet folytató vállalkozások⁵ előnyt élveznek ezen pályázati felhívásban.

Az értékelési szempontok és az adható pontszámok arányai szintén elgondolkodtatóak. Az alábbiakban néhány értékelési szempont és pontszám a teljesség igénye nélkül, a lényegi elemekre fókuszálva (egzakt értékelési szempontok a pályázati felhívásban találhatóak) (GINOP, 2015.):

1. táblázat: A GINOP pályázat egyes értékelési szempontjai
Table 1: The specific criteria for assessing applications GINOP

Értékelési szempont	Pontszám
A megelőző két lezárt üzleti évben árbevételének legalább 25%-a exportból származott.	15 pont
Integrátor céggel áll aktív szerződésben, vagy akkreditált klaszter tagja, vagy innovatív vállalkozás, amelynek csak az minősül, aki korábbi K+F projektekben már sikerrel pályázott, és azzal elszámolt, vagy hasznosított iparjogvédelmi oltalommal bír, vagy ha az ügyvezető és a cég tulajdonosainak legalább 51%-a 35 év alatti fiatal, vagy nő.	5 pont
Az előző két évben már vett részt nemzetközi kiállításon, vásáron.	15 pont
Legalább 4 órában foglalkoztatott munkavállalója van angol, német, olasz, spanyol, francia, orosz vagy kínai közép- vagy felsőfokú nyelvvizsgával.	10 pont
Ha már van külföldi jogi személyiségű együttműködő partner a céllországbán	10 pont

Forrás: (GINOP, 2015)

5 Innovációs tevékenység: Az OECD Shumpeter definíciójához hasonlóan tágan értelmezi az innovációt: „Az innováció az új vagy lényegesen továbbfejlesztett termékek (árúk és szolgáltatások), vagy eljárások, új marketing módszerek vagy szervezeti megoldások alkalmazása az üzleti gyakorlatban, a munkahelyeken vagy a külső kapcsolatokban. Új vagy továbbfejlesztett termékről akkor beszélünk, ha az megjelent a piacon; új eljárásról, marketing módszerről vagy szervezeti megoldásról pedig akkor, ha azt a vállalat működésében ténylegesen alkalmazzák. Innovációs tevékenységnek azokat a tudományos, műszaki, szervezeti, pénzügyi vagy kereskedelmi lépéseket tekintjük, amelyek a fentiekben meghatározott innovációhoz vezetnek, de legalábbis arra irányulnak”. (Nyíri et al, 2009 p. 17.)



Összesen 100 pont adható. Amely pályázó nem éri el a 40 pontot, automatikusan nem támogathatónak minősül.

2.2. A pályázat szakmai megítélése

Szakirodalmi adatok, valamint a pályázati kiírás értelmezéséhez félig strukturált interjúkat használtam, amelynek során felkerestem pályázattal foglalkozó cégeket Magyarország minden régiójában. A megkeresett cégek közül a közép-magyarországi, valamint a dél-dunántúli régiókból kaptam értékelhető válaszokat, egy esetben a válaszadó hozzájárult nevének közléséhez is. A mintavétel tehát nem tekinthető reprezentatívnak, azokat szakértői véleményként használtam fel. Telefonon folytatott interjúkban rákérdeztem a fent említett pályázat főbb pontjaira, szakmai véleményt kértem a pályázati kiírásról, valamint rákérdeztem ezen pályázatok népszerűségére. Az interjú során teret adtam a pályázatokkal, illetve a kkv-szektor általános pályázati aktivitásával kapcsolatos észrevételek kifejtésének is.

Meglepetésemre az általam megkérdezett szakemberek mindegyike arról számolt be, hogy volt olyan pályázó, aki akkreditált klasztertagsággal vagy integrátori szerződéssel rendelkezett, bár egyikük megjegyezte, hogy a klasztertagság minősége esetenként megkérdőjelezhető. Baksa Eszter, az Ecoprofin Kft ügyvezetője szerint nagyon kevesen tudják kihasználni ezt a pályázati lehetőséget céljaik megvalósítása érdekében. Egyrészt a kkv feldolgozóipar nem jelent túl nagy merítést⁶. másrészt a mikrovállalkozások – tapasztalatai szerint – jellemzően nem költenek el saját erőként minimum másfél millió forintot, összesen legalább 3 millió forintot arra, hogy egy kiállításon vagy vásáron vegyenek részt. A nagyobb (tőkeerősebb) vállalkozásoknak pedig a jelentős adminisztrációs kötelezettség és egyéb vállalás miatt megéri inkább saját erőből kigazdálkodni egy külföldi megjelenés költségét. Szintén probléma egy új munkatárs alkalmazása, amely kötelező vállalásként kerül megfogalmazásra a pályázati felhívásban.

A pályázat értékelésénél 40 pontot ér az, ha valaki már abba a körbe tartozik, amely kört e pályázattal bővíteni kívánnak. Sőt, a „külkereskedelmi kapcsolatokkal rendelkező KKV-k számának növelését” célul kitűző, és e pályázatban ezt a célt megvalósítani kívánó kiírás szerint nem is kaphat támogatást az, amelyiknek nincs jelenleg is exporttevékenysége, azaz külkereskedelmi kapcsolata.

6 „A közép-vállalkozások aránya az ipar területén a legnagyobb: az energiaiparban 8,6, a víz- és hulladékgazdálkodás területén 6,7, a feldolgozóiparban 3,5%. Az utóbbin belül 4 alágban is meghaladja a közép-vállalkozások aránya a 10%-ot: gyógyszergyártás (19%), kocszgyártás, köolaj-feldolgozás (14%), járműgyártás (12%), valamint villamos berendezés gyártása (11%). (Az előbbiekkben felsorolt alágak egyikében sem haladja meg az ezret az összes működő vállalkozás száma.) A tényleges tevékenységet folytató mikrovállalkozások a szolgáltatással foglalkozó nemzetgazdasági ágak mindegyikében 92% felett van.” (KSH, 2013b p. 2.)



Összegzés

Tanulmányomban arra a kérdésre kerestem a választ, hogy megvalósul-e a kutatás-fejlesztési és innovációs stratégiai célok és a pályázati kiírásokban megvalósult gyakorlat összhangja. Feltételezésem szerint a pályázati gyakorlat és a stratégia elméleti céljai egymástól eltérnek. A hipotézisemet a tételesen áttanulmányozott pályázati dokumentáció, valamint az interjúk során megkérdezett kkv pályázatokkal foglalkozó pályázatíró szakemberek egyaránt megerősítették.

A Nemzeti Kutatási-fejlesztési és Innovációs Stratégia célkitűzései világosak, és – a korábbi tanulmányokat figyelembe véve – széles körben elfogadottnak tekinthetők. Kétségtelen, hogy az exporttevékenység nem érintheti a kkv szektor minden vállalkozását, de növelhető azok aránya, akik exportálni tudnak. Amelyik cég nemzetközi ellátási láncba kapcsolódik be, az a nemzetközi piacokhoz alkalmazkodva inkább fog innovációt végrehajtani, azaz megújulni, versenyképességéért folyamatosan tenni, mint a kevesebb kihívás elé állított, pusztán hazai piacra szállító vállalkozás.

Célszerű lenne a kis- és középvállalkozásoknak szánt pályázatok kiírása során olyan célcsoportot meghatározni, amelyben fellelhető az a kapacitás és potencia, amely hatékonyan fel tudja használni a pályázati forrásokat. (Ez deklarált célként jelenik meg a stratégiában is.) Ehhez pontosan ismerni kell a kkv-k jellemzőit, működési elvüket, sokszínűségüket, erősségüket és gyengeségeiket. Megfelelő elbírálási és monitoring rendszer, és elégséges szakmai támogatás esetén nem jelentene nagyobb kockázatot a pályázati támogatás kihelyezése kevésbé tapasztalt cégek esetében sem.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Papanek G – András Z. – Borsi B. – Farkas L. – Némethné P.K. – Viszt E (2009): A mikro-, kis- és közepes vállalatok növekedésének feltételei. GKI Gazdaságkutató Zrt. tanulmánya. Budapest.
- Szerb László (2010): A magyar mikro-, kis-, és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata. Vezetéstudomány XLI évf. 2010. 12. szám 20-32. o.
- Borbás L – Kadocsa Gy. (2010): Possible ways for improving the competitiveness of SMEs. A Central-European approach. MEB 2010. Budapest. pp. 103-118.
- Borbás László (2015): A hazai kkv politika az európai célok tükrében. In: Vállalkozásfejlesztés a XXI. században c. tanulmánykötet. V. kötet. Budapest. Óbudai Egyetem KGK. In: http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/19_BorbasLaszlo.pdf (letöltve: 2015. 09.30.)
- Hámori B. – Szabó K. (2010): A gyenge hazai innovációs teljesítmény intézményi magyarázatához. Közgazdasági Szemle, LVII. évf. 2010. október pp. 876-897.
- In: <http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xftp/idoszaki/ikt/ikt08.pdf>
- KSH (2013a): A KSH jelenti – Gazdaság és társadalom. szerk: Freid Mónika. 2013. I-III. negyedév. Budapest. KSH. 2013. 122 oldal In.: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/jel/jel1309.pdf> (letöltve: 2015.09.30)

- KSH (2013b) Kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban. In: Statisztikai tükr. VII. évfolyam. 108. szám. Budapest. KSH.
- In: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/kkv12.pdf>
- SBA (2014): 2014. évi SBA-tájékoztató – Magyarország. Európai Bizottság, Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság. 2014.
- In: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2014/hungary_hu.pdf (letöltve: 2015.08.23.)
- KFI Stratégia (2013): Befektetés a jövőbe – Nemzeti Kutatás-fejlesztés és Innovációs Stratégia 2014-2020. 2013. Nemzeti Innovációs Hivatal. In: <http://nkfih.gov.hu/szakpolitika-strategia/nemzeti-kfi-strategia/befektetes-jovobe-kfi> (letöltve: 2015. április 8.)
- KKV Stratégia (2013): Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020. Társadalmi egyeztetésre előkészített tervezet. Nemzetgazdasági Minisztérium.
- In: <https://www.nth.gov.hu/hu/media/download/256> (letöltve: 2015.09.30.)
- KKV törvény (2004): 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról In: http://njt.hu/cgi_bin/njt_doc.cgi?docid=84141.293348
- VF (2015-2016): Global Competitiveness Ranking. Világ gazdasági Fórum. In: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/> (letöltve: 2015. 10.15.)
- Nyíri L.-Havas A. –Borsi B. – Inzelt A. – Varga Gy. (2009): Háttér tanulmány az OECD 2007/2008 évi innovációs országleltétele számára. NKTH, Budapest. p. 17
- Európai Bizottság (2012): Europeans and their Languages In: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_386_en.pdf (letöltve: 2015.09.30)
- Európai Bizottság (2007): A nyelvtudás segíti a vállalkozást – A nyelvismeret nagyban hozzájárul a vállalkozás sikerességéhez. Európai Bizottság, Oktatásügyi és Kulturális Főigazgatóság. 2007.
- Európai Bizottság (2008): Europeans and their Languages. Special Eurobarometer 386. Európai Bizottság, Oktatásügyi és Kulturális Főigazgatóság. 2012.
- In: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_386_en.pdf (letöltve: 2015. 09. 30.)
- GINOP (2015) Mikro-, kis- és középvállalkozások piaci megjelenésének támogatása (GINOP-1.3.1-15). Széchenyi 2020. Nemzetgazdasági Minisztérium.
- Vécsey (2015a): A kis- és középvállalkozások innovációs tevékenysége – egy időben készült kutatások összevetése. In: Vállalkozásfejlesztés a XXI. században tanulmánykötet. V. kötet. Budapest. Óbudai Egyetem KGK.
- In: http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/17_Vecsey_Alexandra_kkv.pdf (letöltve: 2015.09.30.)
- Vécsey (2015b): Nemzeti Kutatás-fejlesztési és Innovációs Stratégia – Egy valóra vált álom? In: Vállalkozásfejlesztés a XXI. században c. tanulmánykötet. V. kötet. Budapest. Óbudai Egyetem KGK.
- In: http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/18_Vecsey_Alexandra_kfi.pdf (letöltve: 2015. 09. 30.)