

# **SZAKDOLGOZAT**

**Rusz Tamás**

**2020**

**BUDAPESTI GAZGASÁGI EGYETEM**

**Külkereskedelmi Kar**

**Startup cégek finanszírozása a gyakorlatban**

**Konzulens:**

Dr. Vallyon Andrea

Főiskolai docens

PhD

**Készítette:**

Rusz Tamás

Nemzetközi Gazdálkodás (Ba)

Szállítmányozás logisztika

2020

## Tartalomjegyzék

1.	Bevezetés .....	2
2.	Szakirodalmi áttekintés.....	4
2.1.	Startup kontra KKV – fogalmi meghatározások áttekintése .....	5
2.2.	Startup vállalkozások jellemzői.....	8
2.3.	Startup típusú vállalkozások életszakaszai.....	9
2.4.	Startup vállalkozás jelenléte Magyarországon – startup ökoszisztéma.....	14
2.5.	A startup vállalkozások finanszírozási kihívásai .....	16
2.6.	A magyarországi startup vállalkozások finanszírozási és tőkeszerzési lehetőségei .....	18
2.7.	Üzleti angyalok szerepe a startup vállalkozások finanszírozásában .....	22
2.8.	A kockázatitőke befektetők szerepe a startup finanszírozásban.....	24
2.9.	Közösségi finanszírozás, mint alternatív lehetőség .....	26
3.	Kutatási módszertan ismertetése .....	28
3.1.	Kérdőíves felmérés .....	28
4.	Eredmények ismertetése .....	30
4.1.	Kérdőíves felmérés eredményeinek ismertetése.....	30
5.	Konklúziók, javaslatok .....	41
6.	Összefoglalás .....	42
	Felhasznált irodalom .....	44
	Melléklet.....	49

## 1. Bevezetés

Magyarországon a startup (korai fázisú vállalkozás) elnevezés nem olyan régen van jelen a köztudatban. Hazánkban, napjainkban körülbelül 500-600 startup vállalkozás működik, melyekre jellemző a jó ötlet, az innovációs képesség, a növekedési képesség, a magas kockázati faktor, a nemzetközi célok, a közösségi jelleg. Világviszonylatban a startup fogalom a 90-es évek végén terjedt el a köztudatban, a dot-com buborék alatt alapított, internetes szolgáltatást nyújtó vállalatokra használták a kifejezést. Másrészt, nem lehet pontosan meghatározni, hogy mikor kezdődött a startup korszak, viszont erős összefüggésben van a Szilikon Völgy technológiai és ipari felemelkedésével. Vegyük például az 1911-ben alapított International Business Machines (IBM) vállalatot, amely ugyan nem tekinthető minden szempontból startupnak, mivel már az alapítás évében nagyvállalatnak számított, azonban ha a technológiai innovációt és a gyorsütemű piaci növekedést, valamint a nemzetközi terjeszkedést vesszük alapul, mindenképp érdemes megemlíteni az első startupok között.

Napjainkban egyre több startup vállalkozás születik, azonban velük kapcsolatban sikersztorik, és óriási bukások egyaránt hallhatók. Sikersztorinak számít a mára már hatalmas céggé fejlődő Facebook, Google, Twitter, Spotify, Alibaba, Tesla Motors stb. Minden idők legnagyobb startup bukásai közé tartozik a „Pay by Touch”, a „Color for Facebook”, „Friendster”, „Quirky” stb.

A startup vállalkozások esetében 90 %-os a bukási arány, míg a techstart-upok esetében 70 %-os bukási arányról beszélhetünk. (Kalocsai, 2019) A sikerhez számos tényező együttállására van szükség, ilyen többek között a megfelelő csapat, a magas minőségű termékek, szolgáltatások, a jó üzleti terv, a piaci kereslet, a szükséges képzettség megléte, a magas versenyképesség, a vásárlói igények helyes felmérése, a termék bevezetésének jó időzítése, a befektetői érdeklődés stb.

Az ötletek eredményes megvalósításához, piacraviteléhez, a vállalkozás működtetéséhez nemcsak a fent említett tényezőkre van szükség, hanem nélkülözhetetlen a pénzügyi források megléte, amely sokszor nagy kihívás elé

állítja az ötletgazdákat. Sok esetben problémát jelent számukra a pénzügyi források biztosítása, a cég megfelelő finanszírozása, illetve a forráslehetőségek, befektetők felkutatása, meggyőzése.

A vállalatfinanszírozás kérdése végigkíséri a különböző méretű, profilú, ágazatban tevékenykedő cégek életét, legyen szó a vállalkozások bármelyik életciklusáról. Éppen ezért választottam a „vállalatfinanszírozás kérdése napjainkban” témát a szakdolgozatom témájául. A választott témán belül pedig a startup vállalkozások finanszírozási lehetőségeit tartottam érdemesnek vizsgálni.

Témaválasztásom indokolja, hogy manapság nemcsak új típusú vállalkozások jönnek létre, hanem részben a technológiai fejlődésnek köszönhetően számos finanszírozási forrás, lehetőség áll rendelkezésre a vállalkozások számára. Ugyanakkor a vállalkozók, ötletgazdák számára sokszor rendkívül nehéz eldönteni, hogy milyen finanszírozási forrást válasszanak a vállalkozás működtetéséhez, az adott projekttel kapcsolatos előrelépéshez. Több okból is személyesen kötődik hozzám a választott téma. Régóta foglalkoztat a sokszínű startup világ, ökoszisztéma. A dinamizmus és gondolkodásmód, amely a startupokra jellemző, azóta magával ragadott, hogy először hallottam erről a vállalkozási formáról. Tervezem, hogy a jövőben, magam is egy startup vállalkozásnál fogok dolgozni.

Témaválasztásom aktualitását adja, hogy a különböző gazdasági hírportálokon szinte naponta jelentenek be egy-egy létrejövő startup vállalkozást, illetve az általuk elnyert támogatást. Havonta mintegy 2686 új vállalkozást regisztrálnak, melyek egy része startup vállalkozás. Ugyanakkor az újonnan létrejövő cégek jelentős része rövid idő alatt megszűnik, részben finanszírozási problémák miatt.

Szakdolgozatom célja vizsgálni a startup vállalkozások finanszírozási sajátosságait. Megnézni, hogy egy startup vállalkozás számára milyen finanszírozási lehetőségek állnak rendelkezésre, és mi szükséges ahhoz, hogy a cég pénzügyi forrásokhoz jusson. Szintén céлом vizsgálni, hogy a startup cégeket mik befolyásolják a finanszírozási döntéseik során.

A szakdolgozat készítését megelőzően, a kutatási célok meghatározását követően, a következő hipotéziseket fogalmaztam meg:

H1: Feltételezem, hogy a startup vállalkozások jellemzően kockázati tőketársaság bevonásával jutnak finanszírozási forrásokhoz.

H2: Feltételezem, hogy a startup vállalkozások többsége a vállalkozás indításához, termék prototípus gyártáshoz vesz igénybe külső finanszírozási forrásokat.

A dolgozat felépítése tükrözi a téma kifejtésének logikáját, az alapoktól a kapott eredmények összegzéséig. A 2. fejezetben, először fontosnak tartottam tisztázni, hogy miben is különbözik egy startup cég a többi KKV-tól, ezt követően a startupok jellemzőit mutatom be, a végén saját definíciót adva a fogalomnak. Tovább haladva a szakirodalmi áttekintésben, meghatároztam a startup vállalatok életszakaszait, mivel ez kulcsfontosságú a finanszírozási nehézségeik megértéséhez, külön figyelmet fordítva a magyar startup ökoszisztémára. Részletes betekintést kaphatunk a különböző finanszírozási nehézségekről és lehetőségekről, valamint a piaci szereplőkről, akik részt vesznek magában a finanszírozásban. A 3. fejezetben ismertettem a kutatási módszertant amelyet használtam, indokolva hogy miért választottam ezen módszert, majd bemutatom magát a kérdőív felépítését is. A 4. fejezetben értékelem, összegzem a kapott eredményeket, amelyekre az 5. fejezetben konklúziókat, javaslatokat fogalmazok meg. Ezt követi a dolgozat, a téma összefoglalása saját véleményalkotás a végkonklúziót illetően.

## **2. Szakirodalmi áttekintés**

A dolgozat szakirodalmi áttekintés részében röviden ismertetem a kezdő vállalkozásokhoz, a kis- és középvállalkozásokhoz (KKV), valamint a startup vállalkozásokhoz kapcsolódó fogalmakat, az egyes meghatározások, elnevezések

közötti átfedéseket. A szakirodalmi áttekintés során vizsgálom a startup vállalkozások jellemzőit, illetve a startup típusú vállalkozások életszakaszait.

Szintén a dolgozat szakirodalmi áttekintés fejezetében, részben szekunder adatok gyűjtésével ismertetem a startup vállalkozások magyarországi jelenlétét, helyzetét, a hazai startup ökoszisztémát. Sorra keríték a startup vállalkozások finanszírozási kihívásainak vizsgálatára, áttekintésére. Ezt követően ismertetem a magyarországi startup vállalkozások finanszírozási és tőkeszerzési lehetőségeit. Áttekintem a kockázati- és magántőke alapok befektetési típusainak jellemzőit. Vizsgálom az üzleti angyalok szerepét a startup cégek finanszírozásában. Végül nem mehetek el a közösségi finanszírozás, mint alternatív lehetőség mellett a startup vállalkozások pénzügyi forrásainak előteremtésében.

## **2.1. Startup kontra KKV – fogalmi meghatározások áttekintése**

Szükségesnek tartom leszögezni, hogy a startup fogalmi meghatározása egyáltalán nem könnyű feladat, számos fogalom létezik, melyek eltérően helyezik el a startup, a KKV, és az induló vállalkozás fogalmakat. Mindenféleképpen fontosnak tartom tisztázni a vállalkozás lényegét. A vállalkozási tevékenység során a vállalkozó jellemzően újítással kíván értéket teremteni, melynek elérése érdekében nem sajnálja a ráfordított időt, energiát, valamint a rendelkezésére álló erőforrásokat. Ugyanakkor a vállalkozó a tevékenysége végzése közben különböző kockázatokat vállal, így például pénzügyi kockázatokat. A tevékenység folytatása számos bizonytalanságot hordoz magában. Mindazonáltal azt sem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy a vállalkozó a tevékenység során keletkező pénzügyi haszon, azonban bukás esetén is ő tartozik pénzügyi felelősséggel. (Hisrich – Peters – Shepherd, 2017)

„A vállalkozó olyan személy, aki a kockázatokat és a bizonytalanságot vállalva új üzletbe fog azért, hogy nyereséget realizáljon és növekedést érjen el, kiaknázva a lehetőségeket, amihez képes a megfelelő erőforrásokat mobilizálni.” (Borsi – Dőry, 2015, p. 837.) A fenti meghatározásokból jól érzékelhető, hogy a vállalkozó jellemzően olyan személy, aki a nyereség elérése érdekében hajlandó valami újba fogni, és kockázatot vállalni.

A KKV rövidítés nem egészen pontos, mivel a kis- és középvállalkozás szavak kezdőbetűiből áll, ugyanakkor a fogalmi meghatározás magába foglalja a mikrovállalkozást is. A vállalkozások méret szerinti megkülönböztetésére jellemzően statisztikai, illetve pályázati támogatási források elosztása során van szükség. Az Európai Bizottság a tagállamok részére egységes meghatározást hozott létre. A vállalalkozási méret meghatározásánál egyszerre több tényezőt vesznek figyelembe, ezek a foglalkoztatotti létszám, az éves forgalom vagy mérlegfőösszeg. Az ismertetett tényezők figyelembevételével az egyes méretkategóriákat a következő jellemzőkkel rendelkező vállalkozások alkotják. A vállalalkozási küszöbértékek az 1. sz. ábrán láthatók.

### 1. ábra: Küszöbértékek

Vállalkozási kategória	Létszám: éves munkae-egységben (ÉME)	Éves forgalom	Éves mérlegfőösszeg
Középvállalkozás	< 250	≤ 50 millió euró	≤ 43 millió euró
Kisvállalkozás	< 50	≤ 10 millió euró	≤ 10 millió euró
Mikrovállalkozás	< 10	≤ 2 millió euró	≤ 2 millió euró

Forrás: Európai Unió, 2016, p. 11.

A fenti táblázatban jól látható, hogy a mikrovállalkozásoknál 10 főnél kevesebb munkavállalót foglalkoztatnak, és az éves forgalmuk nem éri el a 2 millió eurót. A középvállalkozások pedig 250 főnél foglalkoztatnak kevesebbet, és az éves forgalmuk nem éri el az 50 millió eurót, vagy pedig az éves mérlegfőösszegük nem haladja meg a 43 millió eurót. (Európai Unió, 2016) Fontosnak tartom megjegyezni, hogy a KKV lehatárolás nem tartalmazza a nagyvállalati méretet. Ugyanakkor nem ritka, hogy egy-egy startup vállalkozás előbb-utóbb nagyvállalattá válik, mint például a Google vagy a Facebook.



A kezdő vagy induló vállalkozás meghatározást is jellemzően a pályázati támogatásokkal összefüggésben vizsgálják. Kezdő vagy induló vállalkozásnak számít az a vállalkozás, amelyik még nem rendelkezik lezárt üzleti évvel, ugyanakkor a bejegyzési, cégalapítási folyamata megkezdődött, vagy bejegyzése már megtörtént. (Palyaz.hu, 2016)

A startup szó az elmúlt évek egyik meghatározó kifejezésévé vált a gazdasági és vállalkozói életben. Ries (2019) megfogalmazása szerint a startup olyan vállalkozást foglal magában, melynek fő célja új termék vagy szolgáltatás létrehozása, azonban ezt rendkívül szélsőséges, és bizonytalan feltételek mellett teszi. Egy másik meghatározás szerint a startup egy vállalkozó személy által létrehozott társaság vagy projekt, melynek célja egy olyan üzleti modell megteremtése, hatékony kidolgozása és érvényre juttatása, mely korábban még nem volt jellemző. (Katila – Chen – Piezunka, 2012)

„A startup tehát egy induló, és valamely innovatív megoldásának köszönhetően a piaci expanzió lehetőségét hordozó vállalkozás, amelynek azon fontos gazdasági jellemzője mellett, hogy az innovációjának kihasználását illetően kizárólagosság illeti meg (ez rendszerint szellemi tulajdonjogi védelmet jelent), az innovációja gyors növekedést eredményezni képes kihasználásához a korai fázisú mivoltából fakadóan nem rendelkezik megfelelő tudással, tapasztalattal, infrastruktúrával és tőkével, és emiatt külső finanszírozásra szorul.” (Török, 2018)

A startup, a KKV, és a kezdő vállalkozások között átfedéseket lehet felfedezni. Nem minden kezdő vagy induló vállalkozás startup cég, és nem minden KKV tekinthető startup vállalkozásnak. Ugyanakkor a startup cég kezdő vállalkozás, és lehet KKV is. Összességében megállapítható, hogy a startup egy olyan vállalkozás, melyet növekedésre terveztek, és innovatív ötletet valósít meg.

Kérdésként merül fel, hogy vajon mik a startup vállalkozások főbb jellemzői, milyen tulajdonságoktól lesz egy vállalkozás startup? Mikor beszélhetünk startup vállalkozásról? A következőkben a startup vállalkozás jellemzőit fogom meghatározni.

## 2.2. Startup vállalkozások jellemzői

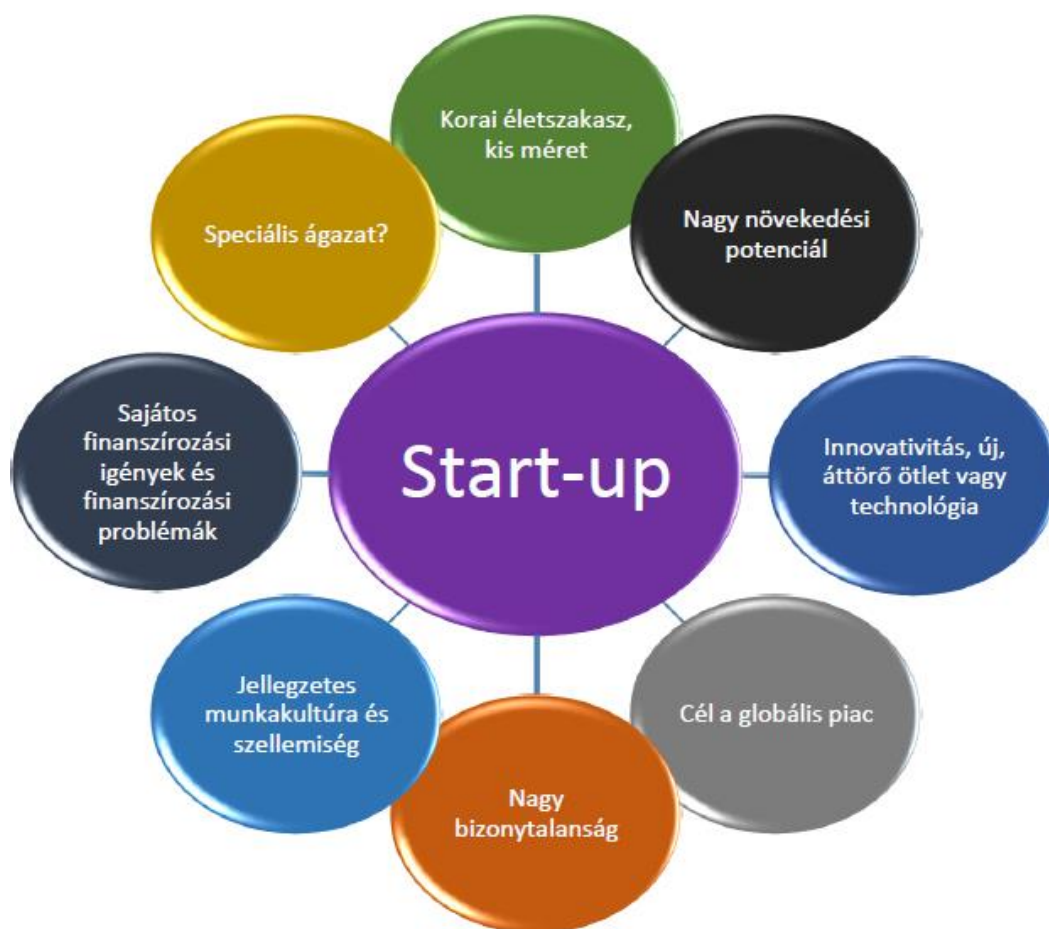
A startup vállalkozások jellemzőit számos szakirodalom, kutatás leírta, ezekből gyűjtöttem össze párat, és igyekeztem összeszedni azokat a tulajdonságokat, melyek a leginkább jellemzőek ezekre a szervezetekre. Kővágó (2015) a startup általános jellemzőit a következőkben látja: dinamikus, tudásintenzív, magas növekedési potenciál, innovatív, skálázhatóság, ismételhető üzleti modell, iteráció, problémamegoldás, komplex vállalkozói szellem.

Lányi (2017) szerint a startup vállalkozásokra jellemző a magas növekedési potenciált biztosító üzleti modell, az innovativitás, az egyediség (skálázottság), a magas kockázattűrő képesség, a közösségi jelleg. A Piac&Profit (2015) a startup legfontosabb jellemzőit a következőkben határozta meg: innovációs képesség, növekedési képesség, magas kockázati faktor, nemzetközi célok, közösségi faktor.

Márkus (2016) a startup fogalmi meghatározását 5 módszertani paradigma alapján végezte el. A startup vállalkozás alapfeltételének tekintette az innovációs képességet, a közösségi jelleget, a naggyá válási képességet, a nemzetközi piacképességet, valamint az egyedi cégépítési módszereket. A szerző a Nemzeti Innovációs Hivatal állásfoglalása szerint 8 jelet határozott meg, ami alapján arra lehet következtetni, hogy a vállalkozás startup, ezek a 2. sz. ábrán láthatók.

A piacon lévő startupperek szerint „a korai életszakasz és a kis méret” az egyik jel, ami szerint egy vállalkozás startup lehet. Fontos jellemző, hogy mekkora az árbevétel, milyen méretű a vállalkozás, és melyik életszakaszba sorolható be. A gyors növekedés szintén a startup cégek egyik meghatározó tulajdonsága, jóval gyorsabban növekednek, mint a hagyományos vállalkozások. Ugyanakkor ennek a növekedésnek az alappillére az innováció, az újszerű gondolkodásmód, a rugalmas struktúra. A startup cégek által létrehozott újításnak valós problémára kell megoldást kínálnia. A startup vállalkozások célja, hogy globális piacokra jussanak. Ezekre a cégekre jellemző a bizonytalanság, és a kockázat, induló vállalkozásokról lévén szó, új ötletekkel. Szintén jellemző a startup vállalkozásokra a sajátos gondolkodásmód és struktúra. Ugyanakkor ezeknek a cégeknek a finanszírozása is sajátos.

## 2. ábra: 8 jel arra, hogy start-upról van szó



Forrás: Márkus, 2016, p. 199.

Saját megfogalmazásom szerint, startup vállalkozásoknak nevezzük, azokat a vállalatokat, amelyek kis vállalként indulnak, magas növekedési potenciállal rendelkeznek, valamilyen innovatív megoldás bevezetésével fednek le egy piaci rést. Céljuk, hogy terméküket vagy szolgáltatásukat nemzetközi piacokon értékesítsék, az innovációból származó előnyük kihasználásával. Jellemző rájuk a nagy bizonytalanság és a kockázat, a tőkeigényesség, a változatos, új szemléletű vállalati struktúra.

### 2.3. Startup típusú vállalkozások életszakaszai

A startup típusú vállalkozások életszakaszai (életciklus) hasonlítanak a hagyományos vállalkozásokra jellemző életszakaszokra, azonban eltérések is megfigyelhetők. Az egyes növekedési modellek jellemzően a vállalkozás korát, méretét, az evolúció és revolúció szakaszait, valamint az ágazat növekedési

ütemét veszik figyelembe. Ilyen Greiner (1972) vállalati növekedés evolúciós/revolúciós modellje is.

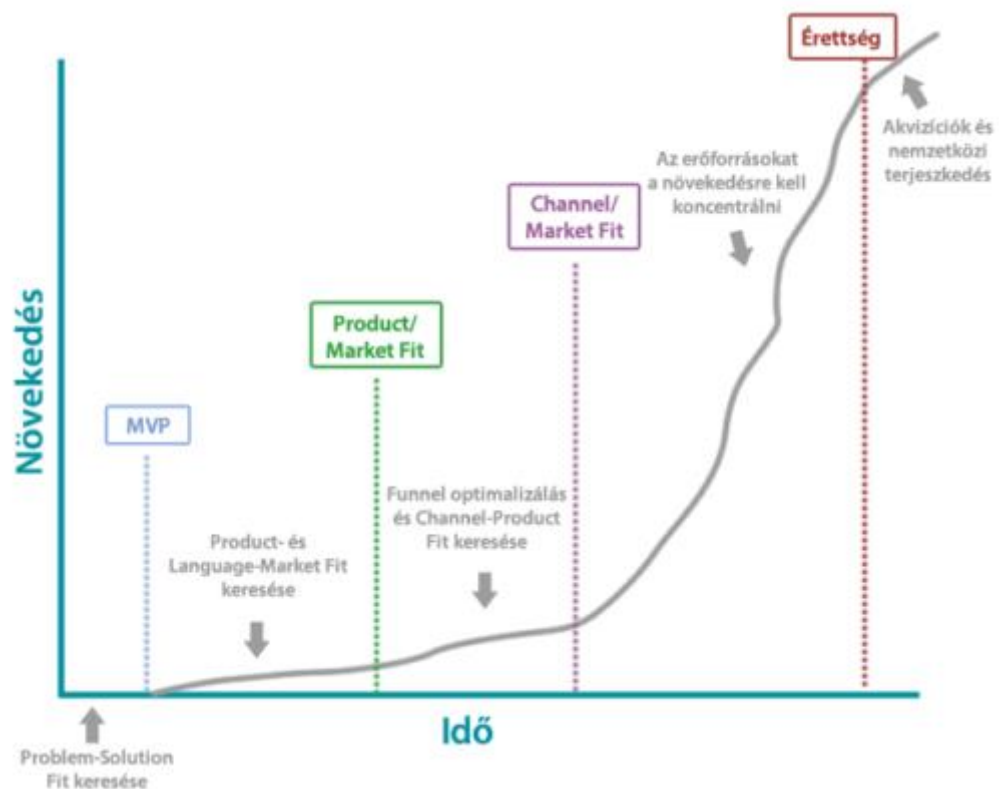
Érdemesnek tartom vizsgálni a startup vállalkozások növekedési fázisait, mivel az egyes fázisok meghatározzák, hogy milyen finanszírozási forrásokkal élhet a vállalkozás. A startup növekedési fázisok vizsgálata során két tényezőt vizsgálunk, a növekedést és az időt. Az első fázisban felmerül egy ötlet, amelyen elkezdenek dolgozni, ugyanakkor egyáltalán nem biztos, hogy a jónak tűnő ötletért az emberek pénzt is fognak adni. Amikor a vállalkozó még nem tudja, hogy az ötlet miként fog eljutni az emberekhez, akkor a problem/solution fit fázis előtt áll a növekedés. Ilyenkor az elsődleges cél, hogy a vállalkozás be tudja bizonyítani, hogy van létjogosultsága az ötletnek. Ugyanakkor mindenféleképpen szükséges vizsgálni a problémát, megoldást keresni arra, hogy az ötlet ne akadjon el, hanem eredményesen megvalósítható legyen. (Thepitch.hu, 2016)

A product/market fit fázisban a vállalkozás már rendelkezik egy bizonyos számú potenciális vevővel. Annyi vevőt ki tud szolgálni a vállalkozás, amely elegendő a további növekedéshez, és a fenntarthatósághoz. Ebben a szakaszban már konkrét termékkel rendelkezik a vállalkozás (értékajánlat, funkciók), működik a disztribúció (marketing, sales), vannak felhasználók, vásárlók (szükségletek, perszónák). (Thepitch.hu, 2016)

A language/market fit növekedési fázisban a megfelelő kommunikációra kell törekedni annak érdekében, hogy a legtöbb érdeklődőt érje el a vállalkozás. A channel/market fit fázisban a termék esetében rendkívül fontos a hatékony marketing tevékenység, és az értékesítési csatornák megtalálása. Tulajdonképpen ez dönti, hogy a vállalkozás mikor tud átlépni a konkrét növekedési szakaszba. Ilyenkor a vállalkozó már biztosan tudja, hogy a befektetett pénz, energia meg fog térülni. Ebben a fázisban már nem csak az a cél, hogy a vállalkozás új vásárlókat, fogyasztókat szerezzen, hanem képes legyen azokat megtartani. A rendelkezésre álló erőforrásokat a növekedésre kell fordítani. Az érettség fázisban kerül sor az akvizíciókra és a nemzetközi terjeszkedésre. (Thepitch.hu, 2016) A startup vállalkozások életszakaszainak ily módon történő levezetése marketing oldalról történik.

Az előbbieken levezetett növekedési fázisok jellemzően arra mutatnak rá, hogy a vállalkozás mikor milyen marketing tevékenységet folytasson, milyen marketing eszközöket használjon annak érdekében, hogy a következő növekedési fázisba tudjon lépni, ezáltal az ötlet ne csak ötlet maradjon, hanem értékelhető, pénzben mérhető eredményt hozzon a vállalkozó számára. A startup növekedési fázisokat a 3. sz. ábra mutatja.

### 3. ábra: Startup növekedési fázisok



Forrás: Thepitch.hu, 2016

A vállalkozások életciklusait érdemes egy másik oldalról is megközelíteni, ami már sokkal inkább alkalmas arra, hogy finanszírozási tekintetben is vizsgáljuk őket. Szükségesnek tartom megemlíteni, hogy a startup vállalkozások esetében a menedzment és a tulajdonos még nem válik el. A vállalkozás kevés eszközzel rendelkezik, a vállalatérték jellemzően a know-howban és a növekedési lehetőségekben jelenik meg.

Az induló szakaszban lévő startup vállalkozás már rendelkezik ötlettel, dolgozik a felmerülő kérdések, problémák megoldásán. Ez a szakasz tulajdonképpen még nem tekinthető startup szakasznak, mivel azt megelőzi. A

pre-seed szakaszban lévő vállalkozások még csak ötlettel rendelkeznek, nem áll rendelkezésre konkrét termék, prototípus. Ebben a kezdeti szakaszban az ötletelés folyik, ugyanakkor lehetőség nyílik érték teremtésre, ráadásul ebben a szakaszban nincs is szükség különösképpen forrásokra. Azonban szükségesnek tartom megemlíteni, hogy sok vállalkozás elakad ebben a szakaszban, és nem válik igazi vállalkozássá, az ötletet nem valósítják meg. (Lovas – Riz, 2016)

A startup vállalkozások seed fázisára jellemző, hogy kezdetét veszi a megvalósítás, az ötletek gyakorlatba történő átültetése. Megkezdődik a valódi vállalkozás elindítása. Sor kerül az ötletek alapján a prototípusok legyártására, ehhez pedig már valamennyi forrásra van szükség. Ugyanakkor a vállalkozók már nagy valószínűséggel tudják, hogy ötletük jó. A startup vállalkozásnak a seed fázisban a termékre kell koncentrálnia, és meg kell kezdenie a felkészülést a növekedési szakaszra. A vállalkozásnak el kell kezdenie a kapcsolatépítést, a befektetők felkutatását. Ez a fázis tulajdonképpen a tanulás folyamata, a vállalkozás most ismerkedik a startup világgal. (Rácz, 2004)

A startup vállalkozás következő életciklus szakasza a korai fázis. Ekkor már formálisan működik a vállalkozás, ez a szakasz állítja a legnagyobb kihívás elé a vállalkozásokat. A vállalkozás kiadásai rendkívül gyorsan nőnek, kérdés, hogy rendelkezésre áll-e elegendő forrás ennek finanszírozására. A korai fázisban már számolni szükséges marketing költségekkel, könyvelői díjakkal, alkalmazottak fizetésével, bérleti díjakkal stb. Ebben a fázisban már nagy hangsúlyt kell helyezni a hatékony értékesítésre, a megfelelő marketing tevékenység kialakítására, jó team létrehozására. Elkerülhetetlen a menedzsment képességek javítása, valamint a szükséges tőke biztosítása. (Molnár – Jáki, 2017)

A startup vállalkozások növekedési szakaszát, fázisát vizsgálva megállapítható, hogy jellemzően növekedik az ügyfelek száma, szintén növekszik a foglalkoztatottak száma. Számolni szükséges a terjeszkedéssel. Ebben a fázisban már nem jellemzőek az érzelmi döntések, ezek kizárólag üzleti alapon születnek. Kezdetét veszik az első cégfelvásárlások. Ebben az esetben a vállalkozás értéke már jelentősnek mondható. (Lovas – Rába, 2013)

A startup vállalkozások kései, vagy exit fázisa akkor következik be, amikor a cég iránt rendkívül nagy az érdeklődés. A vállalkozást más társaságok jelentős összegért megvásárolnák. (Grünhut, 2017)

Röviden szükségesnek tartom szót ejteni a hagyományos vállalati életszakaszokról. Az első szakasz a kezdő vállalat (startup), a második az expanzió, a harmadik a gyors növekedés, a negyedik az érett növekedés, míg az ötödik szakasz a hanyatlás. A kezdő vállalkozásra a már említetteken kívül a forráshiány, a veszteséges, cash negatív működés jellemző. Az expanzió szakaszában a vállalkozásra a gyors növekedés jellemző, ugyanakkor ez nagy beruházási igénnyel párosul. A vállalkozás rendelkezésére még mindig kevés eszköz áll, és az érték a know-howban és a növekedési lehetőségekben fedezhető fel. Az expanzió szakaszában az eredmény már pozitív, ugyanakkor a cash negatív működés jellemző. (Zsupanekné, 2007)

A gyors növekedés szakaszára a gyors növekedés, és a még nagyobb beruházás igény jellemző, amihez jelentős forrásokra van szükség. A vállalkozás versenypozíciója kezd stabilizálódni, egyre inkább erősödik a brand. Az eszközállomány a folyamatos beruházásoknak, fejlesztéseknek köszönhetően növekszik. A vállalkozás már nyereséges, a cash működés is pozitív irányba fordult. (Zsupanekné, 2007)

Az érett növekedés szakaszában a vállalkozás már erős, vezető pozícióban helyezkedik el a piacon. Ugyanakkor a cégre a lassuló növekedés jellemző, azonban a beruházásigénye csökken. Immár jelentősnek mondható a vállalkozás eszközállománya, ennek bővítésére nem igazán van már szükség. A cég nyereséges, cash pozitív működés jellemző rá. (Baranyi – Bakos, 2018)

A vállalkozás hanyatlás szakaszában a cég erős piaci pozícióval rendelkezik, ugyanakkor azt kikezdi, megtámadják a rendkívül gyorsan növekvő versenytársak. A vállalkozásnál megreked az innováció, a beruházási projektek teljes egészében kifutottak. A vállalkozás már veszteséges, és jellemző lehet a cash negatív működés. (Baranyi – Bakos, 2018)

A startup vállalkozások életrajzát, életszakaszait vizsgálva összességében megállapítható, hogy annak kiinduló szakasza az ötletelés, a jó

ötlet kitalálása. Majd az egész vállalkozásra a gyors növekedés jellemző, ami számos kihívás elé állítja a vállalkozókat. Mindazonáltal a növekedéshez elengedhetetlen a szükséges pénzügyi források előteremtése, a befektetők felkutatása. A vállalkozás versenyképessége szempontjából meghatározó jelentőséggel bír az idő.

#### **2.4. Startup vállalkozás jelenléte Magyarországon – startup ökoszisztéma**

Az elmúlt években a magyarországi startup ökoszisztéma jelentős fejlődésnek indult, ugyanakkor még mindig nagymértékű lemaradásban van a vezető startup országokhoz képest. A hazai mikroinnovációs világ egyre jobb helyzetbe kerül, forráshiány már egyre kevésbé jellemzi, mivel az állami és a befektetői tőke is jelen van a piacon. Az elmúlt pár évben egyértelművé vált, hogy startup vállalkozások nélkül elképzelhetetlen a modern, digitális gazdaság, a GDP növekedése. A startup vállalkozásokra jellemző, hogy ezer cégből csupán egy ér el átütő sikert. Az elmúlt évek bizonytalanságai, tétovázásai után hazánkban is egyre inkább jelen van a startupkultúra. Egyre inkább működik a segítségnyújtás hálózata, rendelkezésre áll a szükséges szakmai háttér, egyre nagyobb számban vannak az inkubátorok, az akcelerátorok és a mentorok. (Bogdán, 2017)

„Egy igen fontos dologban azért még várat magára az áttörés. Nálunk ugyanis még nem alakult igazán ki a bukás, talpra állás, újrakezdés kultúrája, egy-egy előre bekódolható sikertelenség nemcsak a finanszírozókat, de az ötletgazdákat is elbizonytalanítja. Márpedig nemcsak az ötletesség, rugalmasság és hatékonyság jellemzi a startupokat, hanem a bukás szabadsága is. Igazán sikeres szinte csak az lehet, aki már néhányszor újrakezdte.” (Bogdán, 2017)

A magyar startup ökoszisztéma fellendüléséhez valamelyest hozzájárult a 2009-ben elindított Jeremie-program. Első körben jellemzően pár fős IT csapatok jöttek létre, és kis tőkebefektetést igénylő megoldásaikkal képesek voltak hatalmas sikereket elérni. Ilyen vállalkozások voltak például a Prezi, a LogMeIn, vagy az Ustream. Ezek pedig nagy lökést, inspirációt adtak a többi vállalkozásnak, ötletelőnek. (Magos - Németh, 2014)

Általánosságban a startup ökoszisztéma elemei maguk a startup vállalkozások, az őket támogató, segítő mentorok, inkubátorok, akcelerátorok, a



különböző befektetők, egyetemek, közösségi szolgáltatásokat nyújtó szervezetek. (Hernández – Gonzáles, 2016) A startup ökoszisztémákra egy színes kavalkád jellemző, hiszen számos elemből tevődik össze. A magyar startup ökoszisztéma szereplői, példákkal feltüntetve az 1. sz. táblázatban láthatók.

### 1. táblázat: A magyar startup ökoszisztéma szereplői

Megnevezés	Példa
Startup vállalkozások	Prezi, Ustream, LegMeIn, Formlabs, Starschema, Shapr3D, stb.
Startup vállalkozásokkal való együttműködésre nyitott vállalatok	E.ON, BlackRock, Knorr-Bremse, Union, MOL, Antenna Hungária, Telenor, NN Biztosító
Startup inkubátorok, akcelerátorok	BnL Start, EH Invest, Negos, OXO Labs, Quantum Leap, Vigo Ventures, WSC Incubator, Creative Accelerator, Demola Budapest, MKB Fintechlab
Befektetők	Hiventures Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt., Széchenyi Tőkealap-kezelő Zrt., Euroventures, Jeremie alapok
Blogok, weblapok	<a href="http://cee-startups.com">http://cee-startups.com</a> , <a href="http://startupcafe.hu">http://startupcafe.hu</a>
Egyetemi technológiai transzfer irodák	Innotech Műegyetemi Innovációs Park Kft., BME Viking Zrt., INNOCENTER Innovációs Központ
Technológiai transzfer irodák	ESA Technológia Transzfer Program Iroda
Közösségi irodák	Millenáris Startup Campus, Loffice, Kaptár
Startup versenyek, hackathonok, rendezvények	Startup Safary Budapest, Blastoff startup verseny
Nonprofit szervezetek, közösségszervezők	Budapesti Vállalkozásfejlesztési Közalapítvány, HVCA

Forrás: saját szerkesztés Csákné – Radácsi, 2019, p. 947. alapján

A fenti táblázatból is jól látható, hogy a startup ökoszisztémát a startup vállalkozások, a startup vállalkozásokkal való együttműködésre nyitott vállalatok, a startup inkubátorok, akcelerátorok, a befektetők, a blogok, weblapok, az egyetemi transzfer irodák, a technológiai transzfer irodák, a közösségi irodák, a startup versenyek, hackathonok, a rendezvények, a nonprofit szervezetek, valamint a közösségszervezők alkotják.

Ugyan a hétköznapi emberek jelentős részének számára ma még ismeretlen fogalom a startup, ennek ellenére évről évre egyre több startup vállalkozás próbálkozik a piacon. Ezzel egy időben szintén nő a startup vállalkozásokat körülölelő startup ökoszisztéma. Egyre több vállalat, egyetem,

nonprofit szervezet, pénzinézet, befektető ismeri fel, hogy szükség van a startup vállalkozásokra. Hiszen ezek a vállalkozások lehetnek azok, amelyek a korábbiaktól valóban eltérő technológiákat, módszereket, alkalmazásokat, eszközöket hoznak létre, ez pedig hatással lehet a jövő fejlődésére, gazdaságára. Véleményem szerint nemzetközi mértékben a hazai startup ökoszisztéma nem mondható nagyinak, azonban magyar szempontból nem elhanyagolható.

A startup vállalkozások meghatározó növekedési potenciállal és innovációs kapacitással rendelkeznek, olyan környezetben tevékenykednek, ahol a legújabb technológiákat használják. A startup vállalkozásoknak nagy szerepe van a nemzetek és régiók fejlődése szempontjából. Ezek a vállalkozások új munkahelyeket hoznak létre, versenydinamizmust hoznak. A tudásalapú társadalmakban a startup vállalkozások befektetést jelentenek a jövőbe. (Lányi, 2007)

A startup vállalkozások gazdasági jelentősége a következőkben rejlik: 1) innováció, 2) új munkahelyeket és gazdasági növekedést eredményeznek, 3) új versenydinamizmust hoznak létre, 4) ösztönzik a kutatásalapú innovációs rendszert, 5) proaktivitást, mint értéket honosítanak meg a társadalomban. (Lányi, 2017)

A fentiekből jól látható, hogy a startup vállalkozások meghatározó szerepet tölthetnek be a gazdaságban, a jövő fejlődése szempontjából pedig még inkább jelentősek lesznek. A hazai startup ökoszisztéma minden eleme szükséges ahhoz, hogy a vállalkozás minél sikeresebben tudjanak tevékenykedni. A vállalati ökoszisztéma az összes startup vállalkozásra érvényes. A korábban említett ökoszisztéma elemek mellett szükségesnek tartom még megemlíteni a médiát, a konferenciákat, rendezvényeket, eseményeket. A startup ökoszisztémára jellemző, hogy folyamatosan és viszonylag gyorsan fejlődik, változik, így képes biztosítani a startup cégek számára, hogy minél több jó ötlet szülessen. (Márkus, 2016)

## **2.5. A startup vállalkozások finanszírozási kihívásai**

A kezdő vagy induló vállalkozások az esetek többségében számos finanszírozási problémával találják szemben magukat. A vállalkozások vezetői a siker érdekében kénytelenek megbirkózni a finanszírozási kihívásokkal. Sok

startup vállalkozás éppen azért vérzik el még a kezdeti fázisban, mert nem tudja előteremteni a működéshez szükséges forrásokat, készpénzhiánnyal küzd, illetve nem talál befektetőket.

„Egy gazdaság, egy vállalkozói közeg sikere attól függ, hogy milyen tudás és tapasztalat birtokában van; a sikert elősegíthetik a finanszírozási lehetőségek, de egy csapásra nem old meg mindent. Sok esetben a tőkeinjekció a tüneti problémákat kezelheti, de hosszú távon nem fenntartható, és sok esetben az összeomlás előbb-utóbb bekövetkezik.” (Magos - Németh, 2014, p. 5.)

Közel 10 évvel ezelőtt még rendkívül nehéz helyzetben voltak a startup vállalkozások finanszírozási szempontból, hiszen a gazdaság és a pénzügyi szereplők nem voltak annyira nyitottak ezekre a vállalkozásokra. A hagyományos vállalkozásokkal szemben a startup vállalkozások jellemzően nem tudnak felmutatni múltbéli teljesítményt, a jövőbeni tervek megvalósíthatósága tekintetében a viszonyítási pontok bizonytalanok az értékelés során. A szükséges személyi és tárgyi erőforrások nehezen meghatározhatók. Ezek a tényezők természetesen megnehezítik a tőkebevonást, a befektetők felkutatását.

Sok startup vállalkozás vezetője nem rendelkezik a szükséges pénzügyi, gazdasági ismeretekkel, mivel jellemzően a műszaki, IT tudományok világából érkezik, így számukra még nagyobb kihívást jelent a pénzügyi, finanszírozási problémák kezelése. A startup vállalkozásoknak a hagyományos cégekhez hasonlóan az egész életciklus alatt biztosítani szükséges a működéshez szükséges forrásokat, legyen szó az alapítási költségekről, a prototípusok előállításának költségéről, a termék bevezetés költségéről, marketing költségekről, vagy egyéb költségekről.

A finanszírozás szempontjából rendkívül fontos, hogy mind a startup vállalkozások, mind a befektetők egyre képzetebbek legyenek. Jelenleg hazánkban még nem megoldott a korai fázisú startup, és a növekedési szakaszban lévő startup vállalkozások (scale-up) finanszírozása. Egyes befektetők számára hiányoznak az adókedvezmények, az azt biztosító programok. A startup ökoszisztémában jelenleg csak kis számú professzionális akcelerator működik. Sajnos kevés a nemzetközi tapasztalattal is rendelkező sikeres vállalkozás,

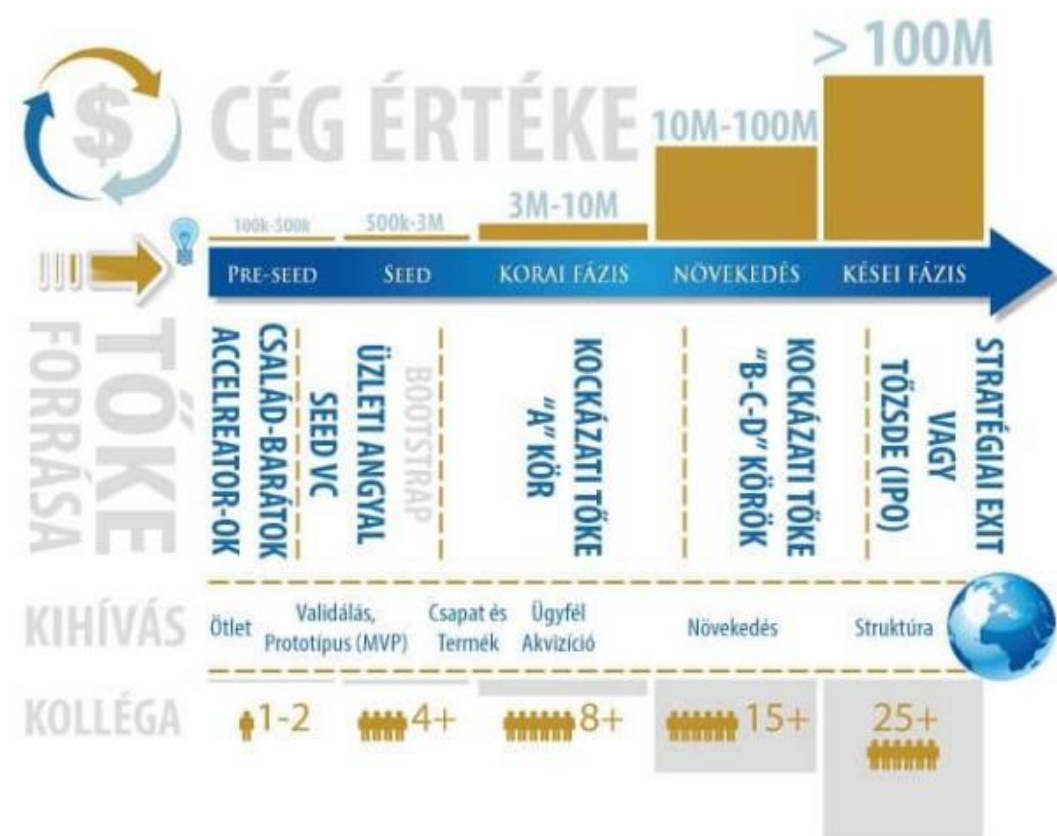
valamint nem nagy a száma a sikeres befektetőknek sem, akikről lehetne tanulni. (Digitális Jólét Program, 2016)

Véleményem szerint még 10 évvel ezelőtt a pénzügyi források előteremtése óriási kihívás elé állította a startup vállalkozások tulajdonosait, addig manapság sokkal több helyről lehet forrásokhoz jutni. Ugyanakkor fontosnak tartom megjegyezni, hogy ehhez rendkívül felkészültnek kell lenniük a vállalkozásoknak, és a befektetők irányába is el kell tudniuk adniuk ötleteiket, termékeiket, szolgáltatásaikat.

## 2.6. A magyarországi startup vállalkozások finanszírozási és tőkeszerzési lehetőségei

A vállalkozások finanszírozási és tőkeszerzési lehetőségeit jellemzően a vállalkozás életciklusával, életszakaszaival együtt vizsgálják. Teljesen mások a lehetőségei egy teljesen kezdő vállalkozásnak, és egy már két éve a piacon lévő vállalkozásnak. A 4. sz. ábrán a startup életszakaszokhoz kapcsolódó finanszírozási formák láthatók.

4. ábra: Startup életszakasz finanszírozási lehetőségei



Forrás: Kádas, 2018

A fenti táblázaton jól látható, hogy a startup vállalkozások jellemzően a családoktól, barátoktól, accelerátoroktól, üzleti angyaloktól, kockázati tőkebefektetőktől, vagy a tőzsdei bevezetésből számíthatnak forrásokra. Ugyanakkor meg kell említeni az állami, vagy uniós forrásokat is, melyeket szintén elérhetnek a startup vállalkozások egy meghatározott életszakasz után.

A startup vállalkozások terjedésével az érdeklődés is egyre nagyobb az ilyen típusú cégek iránt. Természetesen az érdeklődés a befektetők részéről is jelentkezik, így napjainkban már számos lehetőség nyílik a startup vállalkozások számára a szükséges források előteremtéséhez. Ugyanakkor azt is látni szükséges, hogy az egyes életciklusokban a belső források jellemzően nem elegendőek, azok akadoznak. A meglévő források pedig nem elégségesek ahhoz, hogy az ötlet egy gyorsan növekedő, sikeres, profittermelő üzletté váljon.

Valamennyi forrásra még a vállalkozás indítása előtt is szükség lehet, minimális befektetést igényelnek. Ekkor jellemzően a családtól, a barátoktól, és az úgynevezett megszállottaktól számíthat a leendő vállalkozás forrásokra, mivel a pénzügyi hitelre, kockázati tőkebefektetőkre, üzleti angyalokra még nem számíthat. Ez az úgynevezett 3F: Family, Friends, Fools. A vállalkozás ezen szakaszában tulajdonképpen még csak az ötlet van meg, így azt kell eladni az érintetteknek (családtagok, barátok stb.). A 3F finanszírozást a személyes kapcsolatok jelenléte jellemzi. A családtagok, barátok, és a megszállott „bolondok” általában kisebb összeget biztosítanak a startup vállalkozás számára. A kockázat hatalmas, hiszen előfordulhat, hogy a jó ötlet ellenére a vállalkozást nem is hozzák létre. (Pénzcentrum, 2019) A 3F finanszírozás során a vállalkozás kizárólag pénzhez jut hozzá, míg adott esetben későbbi életciklus szakaszban, más finanszírozási lehetőség (pl.: üzleti angyal) a pénz biztosításán kívül egyéb támogatást is képes nyújtani (pl.: szakértelem, eszközök, kapcsolatrendszer stb.).

A vállalkozás indítása előtti időszakot nevezhetjük pre-seed vagy magvető ciklusnak is, amikor az alapítók részben saját forrásból, részben a már említett 3F finanszírozásból teremtik elő a szükséges pénzügyi forrásokat. Ebben a szakaszban tényleg az ötletelés, a meglévő ötlet finomhangolása történik. Szükségesnek tartom megjegyezni, hogy sok vállalkozás sajnos megreked ezen a

szinten, és nem jut el addig, hogy bejegyezzék őket, elkezdjenek a tulajdonosok, befektetők részére profitot termelni.

A startup vállalkozások elindításához szintén pénzre van szükség, azonban a szükséges pénz nagysága a vállalkozási formáktól is függ. A cégalapítással kapcsolatban felmerülnek ügyvédi költségek, egyes vállalkozási formáknál rendelkezésre kell bocsátani törzstőkét (Kft esetében 3 millió Ft). Számolni kell banki költségekkel (pl.: bankszámla vezetés), könyvelői díjjal stb. Természetesen nemcsak a vállalkozás elindításához van szükség forrásokra, hanem a működtetéshez is, kiváltképpen addig, amíg nincs meg a biztos vevőkör, az állandó bevétel. Azonban forrásokra szükség van az ötlet megvalósításához, a termék prototípusának legyártásához, teszteléséhez, a piackutatáshoz stb. A startup vállalkozás elindításához több egyetem, szervezet, inkubátor, accelerátor is nyújt támogatást, amely jelentkezhet anyagi vagy nem anyagi támogatásként. Előfordul, hogy erre versenyek formájában kerül sor.

Előfordulhat, hogy a család, a barátok, vagy az ötletünk mellett elkötelezettek nem tudnak annyi forrást a rendelkezésre bocsátani, mint amennyire szükség lenne. Ebben az esetben egyéb források után kell néznie a startup vállalkozásnak, így jöhet szóba a közösségi finanszírozás, az úgynevezett crowdfunding. A közösségi finanszírozás szerepét a 2.9 alfejezetben részletesen vizsgálom. A közösségi finanszírozás mellett megoldást jelenthet a startup vállalkozások számára a kapcsolati tőke, ehhez azonban kapcsolatépítésre van szükség. A vállalkozásoknak minél több emberrel kell kapcsolatot kiépíteni, minél több véleményvezért kell meggyőznie. (Mándó, 2016)

A pre-seed és a seed szakaszban sor kerülhet üzleti angyalok bevonására. Ebben a szakaszban kerül sor a prototípusok létrehozására, a termék tesztelésére, a piaci fogadtatás mérésére. A vállalkozás ilyenkor még nem rendelkezik eszközökkel, a terméket vagy „garázműhely” körülmények között gyártja le, vagy kiadja bérmunkára. A korai (seed) szakaszban a költségek jelentős mértékben megnőnek, itt már számolni szükséges a munkavállalók bérével, marketing költségekkel stb. Ugyanakkor azt is látni kell, hogy ilyenkor a vállalkozásnak még nincsenek bevételei, vagy pedig nagyon alacsonyak, tehát egyáltalán nem fedezik a kiadásokat, költségeket. Az angyal befektetők

jellemzően olyan befektetők, akiknek vannak sikeres vállalkozásaik, és újakba fektetnének be. Az üzleti angyalokkal részletesen a 2.8 alfejezetben foglalkozom.

A seed szakaszban a vállalkozás már a termék gyártására, az értékesítésre és a megfelelő csapat létrehozására helyezi a hangsúlyt. A korai fázisban és a növekedés fázisában több beruházást is eszközölnie kell a vállalkozásoknak, bővítenie szükséges az eszközparkját, a technológiai-, műszaki hátterét, ehhez pedig további forrásokra van szükség. Ugyanakkor az is igaz, hogy ebben az életszakaszban már ismert a vállalkozás a piacon, és a befektetők körében is. A kockázati tőketársaságok jellemzően akkor kapcsolódnak be a finanszírozásba, ha már működik a vállalkozás, ugyanakkor léteznek olyan tőkealapok, amelyek ötlet fázisban is befektetnek.

A korai és a növekedési szakaszban a kockázati tőkebefektetők jelenthetnek megoldást a források biztosítására. A startup vállalkozásokba történő befektetés hatalmas kockázattal jár, azonban sok vállalkozó nem meri vállalni az ezzel járó kockázatot. A kockázati tőkebefektetők éppen ezt a kockázatot vállalják át befektetéseik során, ugyanakkor ezért nagy profitot várnak el. A kockázati tőkealapokat nyugdíjalapok, befektetési alapok, biztosítók, bankok hozzák létre, professzionális menedzsment irányítja, és jellemzően kapcsolatokkal és tanácsokkal támogatják a startup vállalkozásokat. (Baranyi – Bakos, 2018) A kockázati tőkebefektetőkkel részletesen a 2.7 alfejezetben foglalkozom.

A startup vállalkozás kései szakaszában lehetőség van a céget tőzsdére vinni, és így jutni újabb forrásokhoz. Szintén lehetőség van banki hitel igénybevételére. Ugyanakkor sok tulajdonos szép hozamért értékesíti a vállalkozást. Összességében jól látható, hogy a startup vállalkozások számára több finanszírozási forma, lehetőség is rendelkezésre áll. Az is jól érzékelhető, hogy egy startup vállalkozásba befektetni óriási kockázatot jelent, amit kevesen vállalnak.

Fontosnak tartom megjegyezni, hogy az elvárt eredmények nem érhetők el pénzügyi források nélkül, így a vállalkozások tulajdonosainak mindent meg kell tenni, hogy a szükséges forrásokat előteremtsék. Az is jól látható, hogy a vállalati életciklus egy meghatározott szakaszáig a közvetlen, személyes kapcsolatok

biztosítják a forrásokat, míg a már működő, ismert vállalkozások számára jobban megnyílnak a lehetőségek.

A 2. sz. táblázatban összefoglalva látható a startup vállalkozások belső és külső finanszírozás lehetőségei. A külső finanszírozás lehet piaci és nem-piaci. A belső finanszírozás történhet saját megtakarításból, saját tőkéből, visszatartott jövedelemből, eszköz-értékesítésből (bár eszközökkel a startup vállalkozások jellemzően nem rendelkeznek), eszköz-struktúra átrendezéssel, tagi kölcsönből. (Dobay, 2013)

## 2. táblázat: Finanszírozási források

	Saját tőke	Hitel- és eszköz-alapú finanszírozás
<b>Belső finanszírozás</b>	Saját megtakarítás, saját tőke	Tagi kölcsön
	Visszatartott jövedelem	
	Eszköz-értékesítés	
	Eszköz-struktúra átrendezése	
<b>Külső finanszírozás - piaci</b>	Üzleti angyalok	Kötvény-kibocsátás
	Üzletrész-értékesítés	Bankhitel, kölcsön
	Kockázati tőke bevonása	Szállítói hitel
	Tőzsdei részvény-kibocsátás	Vevői előlegek
		"Mezzazine" hitel
		Egyéb hitelek
	Factoring	
<b>Külső finanszírozás - nem-piaci</b>	Vissza-nem térítendő támogatások	Támogatott hitelek
	Állami alapok	Garancia-vállalás
		Adókedvezmények

Forrás: Dobay, 2013, p. 38.

A külső finanszírozás történhet a korábban felsoroltakon kívül kötvény-kibocsátással, bankhitellel, kölcsönnel, szállítói hitellel, vevői előlegekkel, „Mezzazine” hitellel, egyéb hitellel, faktoringgal, támogatott hitellel, garancia-vállalással, adókedvezményekkel, vissza-nem térítendő támogatásokkal, állami alapokkal. (Dobay, 2013)

### 2.7. Üzleti angyalok szerepe a startup vállalkozások finanszírozásában

Az üzleti angyalok befektetéseit viszonyítva a GDP-hez megállapítható, hogy az Európai Unió tagországaiban Hollandiában, Franciaországban és Angliában legmagasabb az arány, míg a legalacsonyabb Lengyelországban és



Magyarországon. (Pidl, 2013) Az adatokból jól látható, hogy Magyarországon ugyan nincs nagy hagyománya az üzleti angyalok által történő finanszírozásnak, azonban az elmúlt 2-3 évben elindult valami. Hazánkban is egyre népszerűbb az RTL Klubon futó Cápák között című üzleti showműsor, amely rávilágít a magyar startup világra és az üzleti angyalokra.

„Az üzleti angyalok a tőkepiacon megjelenő magánszemélyek, akik a kockázati tőkéhez hasonló vállalkozásfejlesztő és finanszírozó tevékenységet végeznek... A vállalkozásoknak kockázati tőke típusú finanszírozást nyújtanak, ezen túlmenően rendszerint személyesen is bekapcsolódnak a cég stratégiai irányításába és szükség szerint a működtetésébe annak érdekében, hogy előmozdítsák a fejlődését és növekedését.” (Rácz, 2004, p. 51.)

Az üzleti angyalok befektetéseiket minden esetben üzleti alapon végzik, és üzleti konstrukcióban nyújtják a startup vállalkozások részére. A vállalkozások korai életszakaszában inkább az üzleti angyaloktól várható finanszírozás, mint a kockázati tőke-befektetőktől. Sok esetben az intézményi befektetők vonakodnak az ilyen korai szakaszban lévő vállalkozások részére forrásokat biztosítani. Az Európai Unió is érdekelt abban, hogy minél több üzleti angyal tevékenykedjen, így létrehozta az Európai Üzleti Angyal Hálózatot. Az üzleti angyaloknak egyes országokban jelentős nemzetgazdasági szerepe van, mivel a piacon hiányt enyhítenek a tőkepiacon. Fontos hangsúlyozni, hogy az üzleti angyalok is csak olyan vállalkozásokat finanszíroznak, amelyek kellően ígéretesek, nagy növekedési potenciál rejlik bennük. (Osman, 2008)

Az üzleti angyalok ugyanakkor nemcsak pénzügyi forrást biztosítanak a startup vállalkozásoknak, hanem sok esetben másként is támogatják őket, például vállalkozó tapasztalatot, tudást, kapcsolatrendszert biztosítanak. Az üzleti angyalok képesek lehetnek arra, hogy a 3F finanszírozás és a bankok, intézményi kockázati tőke között lévő szakadékot áthidalják. (Kosztópulosz – Makra, 2004)

2007-ben Magyarországon az üzleti angyalok számát olyan 50-100 fő közé tették. Egy-egy üzleti angyal befektetése a 3-4 millió forinttól a 100 millió forintig terjedhet. (Molnár, 2007) 2007 óta az üzleti angyalok száma valamelyest növekedett, azonban a 2008/2009-es pénzügyi/gazdasági válság óvatosságra inti még a nagyobb kockázatot vállaló befektetőket is. Napjainkban már számos

szervezet, hálózat működik melyek összefogják az üzleti angyalokat, és összehozzák a startup vállalkozásokat a befektetőkkel.

## **2.8. A kockázatitőke befektetők szerepe a startup finanszírozásban**

A kockázatitőke-befektetők nem nyilvános vállalatokba fektetnek be, melynek során részvényeket vásárolnak. Jellemzően a magas kockázattal járó befektetéseket, projekteket keresik. Ők sok esetben elvesztik a befektetéseik összegét, azonban van egy pár befektetésük, aminek hozama bőven ellensúlyozza a veszteségeket. Gompers (1995) közel 800 kockázatitőke-befektetést vizsgálva arra az eredményre jutott, hogy csupán a befektetések 22,5 %-a járt sikerrel. Egy másik felmérés (Huntsman – Hoban, 1980) azt mutatta, hogy a befektetéseknek mindösszesen 8 %-a hozott jelentősebb profitot.

„A kockázati tőke egy olyan finanszírozási forma, ahol a tőkebefektetés nem csupán a tőke biztosításáról szól, hanem egyben részvételi tőkebefektetést is jelent, vagyis a finanszírozó szerepe általában nem csak a tőke biztosítására korlátozódik, hanem megjelenik a vállalkozás irányításában való szerepvállalás.” (Papp, 2012, p. 12)

A kockázati tőkebefektetés, mint finanszírozási forma hosszú távúnak tekinthető, hiszen az jellemzően 5-8 év időtávra szól. A befektető a startup vállalkozás gyors növekedésében érdekelt. A tőkebevonásra a külső pénzpiacról kerül sor, amely saját tőke alapú finanszírozást jelent. (Papp, 2012) Szükségesnek tartom megjegyezni, hogy az állam és az Európai Unió is szerepet vállal a kockázatitőke-piacon. Az állami kockázatitőke-befektetők pénzügyi befektetők, nem kívánnak operatív kérdésekkel foglalkozni. A céltársaságokban a részesedésük 49 % alatt marad. (Molnár – Jáki, 2017)

Érdemes megemlíteni a Jeremie II. programot, amely meghatározó szerepet töltött be a KKV-k innovációs tevékenységének ösztönzésében. Az állam az elmúlt időszakban számos eszközzel igyekszik a vállalkozások innovációs folyamatait erősíteni. A Jeremie II. program keretén belül 41 milliárd forintnyi befektetést osztottak szét a pályázó startup vállalkozások között 2015-ig bezárólag. Ezen pályázaton csak alapkezelők indulhattak, a seed-re 6 milliárd

forintot, a növekedési programra 22,5 milliárd forintot különített el az állam, ehhez jött még hozzá az alapok által vállalt 30%-os önrész. A Közös Magvető Alap Alprogram keretében négy, egyenként 1,5 milliárd forint befektetési összeg kerülhet odaítélésre. Hasonlóképpen, a Közös Növekedési Alap háromszor 4,5 milliárd forint, valamint háromszor 3 milliárd forint támogatás volt adható. Összesen tehát 10 új alapkezelő kezdhette meg a működését. A program szerint, a magánberuházók befektetéseivel együtt 2015-ig összesen 41 milliárd forintnyi beruházást kellett végrehajtaniuk az alapoknak. Mivel a növekedési alprogram kiírásában nem volt alsó határa a befektetések értékének, így ezek az alapok kisebb vállalatoknak is juttattak seed tőkét. A növekedési alapoknál egy cég évi maximum 1,5 milliárd forintra pályázhatott, vagyis összesen akár 6 milliárd forintot is lehívhatott 2015-ig a program indításától számítva. A seed programban maximum 150 ezer eurós (42 millió forint) lehetett a befektetés, mely ugyanakkora hitellel egészülhetett ki.

Fontosnak tartom hangsúlyozni, hogy a kockázati és magántőke társaságok jellemzően társtulajdonosként vesznek részt a cég fejlesztésében, növekedési pályára állításában. A befektetők profitra nem osztalék formájában kívánnak szert tenni, hanem az üzletrészüik értékesítése révén, ezért fontos számukra, hogy a vállalkozás értéke minél gyorsabban növekedjen. (Szóka – Gál – Koroseczné, 2017)

A kockázati tőkebefektetés, mint finanszírozási forma körülbelül 10 éve működik hazánkban, korábban nem volt piaca. Hiányzott a piaci szereplők közötti bizalom, az információ, valamint a befektetők a méretgazdaságosságot vették figyelembe, és kerültek a kockázatokat. Ugyanakkor azt is látni szükséges, hogy a tőkehiánnyal küzdő vállalkozások többsége nem ismeri ennek a finanszírozási lehetőségnek az előnyeit, így eléggé bizonytalanok a befektetőkkel szemben. (Makra – Kosztópulosz, 2004) Az ismeretek hiánya hozzájárul ahhoz, hogy a vállalkozások nem jutnak hozzá a kockázati tőkebefektetéshez, ebből kifolyólag pedig magas arányban szűnnek meg. A vállalkozóknak a vállalkozás indítása előtt érdemes lenne stratégiai tervet, üzleti tervet, megvalósíthatósági tanulmányt készíteni.

Aszerint, hogy a finanszírozott cégek életciklusuk mely fázisában jutnak hozzá a professzionális finanszírozóktól kapott tőkéhez, a szakirodalom a kockázatitőke-befektetések két jelentős csoportját különbözteti meg. Az első csoportot a nagy kockázattal járó induló vállalkozások, ezen belül is 6 elsősorban az új technológián alapuló cégek finanszírozása alkotja. A kockázatitőke-befektetések túlnyomó részét azonban azoknak a jelentős üzleti múlttal rendelkező cégeknek a finanszírozása teszi ki, amelyek expanziójukhoz, tulajdonosi körük megváltoztatás.

A kockázati tőke természete jelentősen eltér a vállalatok belső forrásain alapuló, illetve a hitel jellegű finanszírozási megoldásoktól. A fő különbség az, hogy a kockázatitőke-finanszírozás tulajdonosi jogokkal párosul.

Ha a kockázati tőkét definiálni akarjuk, akkor azt csak egy igen hosszú, körülményes meghatározással tehetjük meg. A kockázati tőke nagy haszon megszerzése céljából, tőzsdén nem jegyzett vállalatokban, átmeneti időre tulajdonossá váló, professzionális szervezetek részesedés vásárlásra fordított tőkéje. (Karsai, 2000)

## **2.9. Közösségi finanszírozás, mint alternatív lehetőség**

Startup vállalkozások finanszírozására a közösségi finanszírozás is jó lehet, azonban ez még Magyarországon gyerekcipőben jár, nem annyira elterjedt. Ugyanakkor nem szabad szó nélkül elmenni a közösségi finanszírozás (crowdfunding) mellett sem, mivel egy egyre inkább terjedő jelenségről van szó. Egyre nagyobb szerepe van a kreatív ötletek, a művészi projektek, vagy az üzleti elképzelések megvalósításában. A startup vállalkozásokat a kezdetekben a barátok, családtagok finanszírozzák, azonban a közösségi felületeknek köszönhetően ez a kör bővül. Megnyílt annak a lehetősége, hogy az új ötletek megvalósításába minél több embert vonjon be a vállalkozás, és ezáltal jusson finanszírozási forrásokhoz. (Bethlendi – Végh, 2014)

A közösségi finanszírozás tulajdonképpen a már említett pénzügyi/gazdasági válság után kezdett kibontakozni, alternatív finanszírozási megoldásként. A közösségi finanszírozásnak több formája alakult ki, ilyen például a tulajdonosítóke-alapú, a hitelezésalapú, az adományalapú, valamint a

jutalomalapú. A tulajdonosítóke-alapú közösségi finanszírozás során részvények olcsó kibocsátására kerül sor egy platformon keresztül, ezáltal a befektetők tulajdonrészt szereznek a cégben. A közösségi befektetés (crowdfunding) is egyre népszerűbb finanszírozási forma. (Kuti – Madarász, 2014)

A hitelezésalapú közösségi finanszírozás (P2P lending) internetes platformon valósul meg, tulajdonképpen pénzügyi közvetítésre kerül sor fedezet nélkül. A kockázat rendkívül nagy, személyi kölcsönként történik a források elhelyezése a startup vállalkozások irányába. Ebben az esetben több befektető adja össze a szükséges pénzüsszeget, ezáltal igyekeznek minimalizálni saját kockázatukat. Ugyanakkor vannak olyan platformok is, ahol a startup vállalkozásokat előminősítik, ezzel is csökkentve a kockázatokat. (Kuti – Madarász, 2014)

Az adományalapú közösségi finanszírozás során a finanszírozók nem várnak pénzügyi és nem pénzügyi juttatást a pénzükért cserébe. Ilyen módon jellemzően kutatási, kreatív, valamint személyes projekteket támogatnak. A támogatottaknak nincs kötelezettségük a támogatók irányába. (Kuti – Madarász, 2014)

A jutalomalapú közösségi finanszírozás is kiválóan alkalmas a startup vállalkozások projektjeinek a finanszírozására. Ebben az esetben a támogatók valódi termékeket, és szolgáltatásokat kapnak cserébe. Mindig meghatározzák a projekt konkrét célját, a beruházásigényt, valamint a határidőt. Abban az esetben, ha a platformon keresztül a projekt nem jut hozzá a szükséges forrásokhoz, akkor a támogatók visszakapják a pénzüket. (Kuti – Madarász, 2014)

Egy 2016-ban végzett kutatás megállapította, hogy Magyarország még nem alkalmas a közösségi finanszírozás terjedésére, mivel a KKV szektor, így a startup vállalkozások is európai uniós támogatásokhoz juthatnak, ezáltal a projektgazdák ellustulnak, és nem érdekeltek alternatív pénzforrások bevonásában. (Gábossy, 2016)

Az online térnek köszönhetően a magyar startup vállalkozások számára lehetőség van arra, hogy külföldi crowdfunding platformokon jussanak forrásokhoz, ilyen oldal például a Kickstarter, az Indiegogo, a GoFundMe, a

Crowd Supply, a Crowdfunder, az Experiment, vagy a Chuffed. Hazai közösségi finanszírozással foglalkozó platformnak számít a Tőkeportál, az Adjúkössze, vagy a GiveMyChance.

A fentiekből jól érzékelhető, hogy a startup vállalkozások számára is számos finanszírozási forma létezik, csupán ismerni kell a lehetőségeket, és meg kell győzni a befektetőket arról, hogy miért érdemes támogatni a vállalkozást.

### **3. Kutatási módszertan ismertetése**

Megvizsgálva a bevezetőben meghatározott szakdolgozati célokat, a megfogalmazott hipotéziseket, döntöttem el, hogy milyen kutatási módszereket fogok alkalmazni a saját kutatásomban. Ennek alapján kutatási módszernek kérdőíves felmérést választottam, mivel ezen kutatási módszer segítségével több startup vállalatot tudunk vizsgálni, mivel a kérdőív kitöltése nem igényel személyes találkozót, illetve a vállalatvezetők bármikor kitölthetik, amikor szabad idejük van. Tapasztalataim alapján egyszerűbb elérni, hogy a vezetők kitöltsenek egy online kérdőívet, mint személyes vagy online találkozót szervezni velük. Jelen esetben a kérdőívem kérdéseinek megválaszolásával minden szükséges információt megkaptam, amely alapján a vizsgált hipotéziseket és szempontokat értékelni tudtam, így nem volt szükséges mélyinterjú készítése. A következő alfejezetekben a módszerrel kapcsolatos tudnivalókat, illetve a kutatás körülményeit ismertetem.

#### **3.1. Kérdőíves felmérés**

A megkérdezés a primer kutatások egyik legnépszerűbb módszere. A megkérdezés egyik módja a kérdőíves felmérés, melynek során a kutató egy kérdőív segítségével kérdezi meg a vizsgálatba bevont személyeket a vizsgált témával összefüggésben. A standard interjú során valamennyi megkérdezett számára ugyanazokat a kérdéseket teszik fel. A standard interjú lehet írásbeli, szóbeli, telefonos, online. (Hoffmann – Kozák – Veres, 2000)

A kvantitatív kutatások sajátosságai között kell említeni, hogy a kapott eredmények számszerűsíthetők, az adatfelvétel reprezentatív nagy mintán történik, az eredmények pontossága mérhető, egyéni válaszok összesítésével készülnek. (Taralik, 2004)

A kérdőíves felmérés jellemzően egy nagyobb elemszámú mintán történik, kvantitatív kutatási módszer. A kapott adatokat összesítik, rendszerezik, és valamilyen módszerrel értékelik. A kérdőíves felméréssel pontos számokhoz, statisztikai adatokhoz juthatunk. A vizsgált elemszám alapján történik következtetés az eredményekre, ezért rendkívül fontos a mintaválasztás.

A kérdőíves felmérés meghatározó része a kérdőívszerkesztés, melynek tartalmi és formai követelményei egyaránt vannak. A kérdőívszerkesztés során ügyelni szükséges a logikai- és lélektani sorrendre, a fokozatosságra, az érthetőségre, a semlegességre, a tömörségre, az esztétikai kivitelre, valamint az önkéntességre is. Szintén fontos, hogy a kérdőíves felmérés lefolytatása előtt próbakérdézet végezzen a kutató, és szükség esetén javítsa a kérdőív hibáit, hiányosságait. (Domán – Tamus, 2002)

Az általam szerkesztett kérdőív 13 kérdést tartalmaz, melyek között megtalálható egyszeres és többszörös választást lehetővé tevő kérdés is. A kérdőív általános kérdéseket, és a vizsgált témához kapcsolódó specifikus kérdéseket egyaránt tartalmaz. A kérdőívet startup vállalkozásokkal töltetem ki online módon, a kerdoivem.hu felületen keresztül. A vállalkozásokat különböző hálózatokon keresztül vontam be a kérdőíves felmérésbe, így például a Start it, Magyar Startup Közösség stb. A minta nagyságát előzetesen 50 vállalkozásra terveztem ( $n = 50$ ). A kérdőíves felmérésre 2019. december 10. – 2020. január 10. között került sor.

A kérdőíves felmérés során kapott adatokat Excel táblázatban rögzítettem, összesítettem, majd értékeltem, elemeztem. Jellemzően százalékos megoszlásokat képeztem. Az adatokat szövegesen értékeltem, illetve diagramon ábrázoltam. Az általam szerkesztett kérdőívet az 1. sz. melléklet, míg a 2. sz. melléklet tartalmazza a kérdőív kiértékelését.

## **4. Eredmények ismertetése**

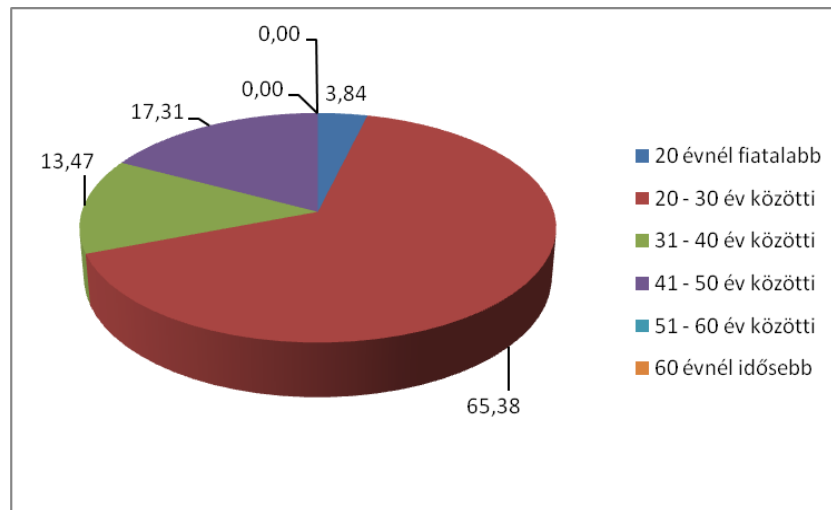
### **4.1. Kérdőíves felmérés eredményeinek ismertetése**

A kérdőíves felmérésben a tervezett 50 startup vállalkozás képviselője helyett 52 fő vett részt, így a minta nagysága  $n = 52$  fő. A válaszadók nemek közötti megoszlását vizsgálva megállapítható (1. kérdés), hogy a megkérdezettek 90,38 %-a férfi, míg csupán 9,62 %-a nő. Ebből arra a következtetésre jutottam, hogy startup vállalkozást jóval több férfi hoz létre, mint nő, illetve inkább férfiak vannak vezető szerepben a startup vállalkozásokban.

A 2. kérdés feltevésével a felmérésben részt vevő személyek életkorát vizsgáltam. Ebből próbáltam következtetéseket levonni azzal kapcsolatban, hogy jellemzően milyen korosztály tagjai hoznak létre startup vállalkozást, vagy vezetnek azokat. A kapott eredmények az 5. sz. ábrán láthatók.

### **5. ábra: Életkor szerinti megoszlás (%)**



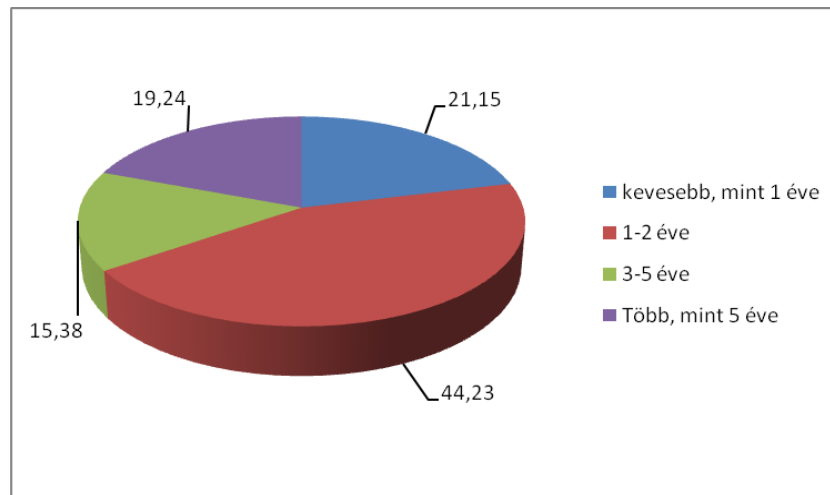


Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves felmérés alapján

A fenti ábrán jól látható, hogy a megkérdezett személyek túlnyomó része, mintegy 65,38 %-a 20-30 éves korosztály tagjai közül kerültek ki. Feltételezhető, hogy többségük a felsőfokú tanulmányai során találkozhatott a startup világgal, és akár valamelyik évfolyamtársával, barátjával hozott létre startup projektet, vállalkozást. A 41-50 év közöttiek közül került ki a második legnagyobb csoport, a megkérdezettek 17,31 %-át alkotja ez a korosztály. A 31-40 év közöttiek a vizsgált minta 13,47 %-át alkotják. A válaszadók között vannak 20 évnél fiatalabbak is, ugyan kis arányban, a teljes minta csupán 3,84 %-át teszik ki. Ugyanakkor az is jól látható, hogy a mintában nincs 50 évnél idősebb megkérdezett. A kapott eredményekből jól látható, hogy a startup vállalkozások létrehozása inkább az 50 évnél fiatalabb korosztályra jellemző.

A 3. kérdés feltevésével azt vizsgáltam, hogy megkérdezettek hány éve dolgoznak a jelenlegi startup vállalkozásukon, projektjükön. A válaszadásnál olyan négy csoportot alakítottam ki, melyek leginkább tükrözik a startup vállalkozások életciklusát. A kapott eredményeket a 6. sz. ábrán tüntettem fel.

**6. ábra: A startup vállalkozással, projekttel eltöltött évek száma szerinti megoszlás (%)**



Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves felmérés alapján

A megkérdezettek többsége 1-2 éve dolgozik a startup vállalkozásán, projektjén, ők a vizsgált minta 44,23 %-át teszik ki. A vizsgált vállalkozások többsége a kutatási, fejlesztési, indulási fázisban van. Ezek a vállalkozások tulajdonképpen a korai fázisban tevékenykednek, magvető vagy induló szakaszban, így számukra finanszírozás szempontjából jellemzően a 3F finanszírozás, az üzleti angyalok bevonása, a magvető tőke, vagy a közösségi finanszírozás jöhet szóba.

A válaszadók valamivel több, mint egyötöde (21,15 %-a) kevesebb, mint egy éve dolgozik a startup vállalkozásán, projektjén. Többségük valószínűleg az ötletelés fázisában, vagy a prototípus előállítás fázisában van, és jellemzően ezt követően lesz szükségük nagyobb pénzügyi források bevonására. Egyelőre többnyire a családtagok, barátok, vagy a bennük nagyon bízókra számíthatnak.

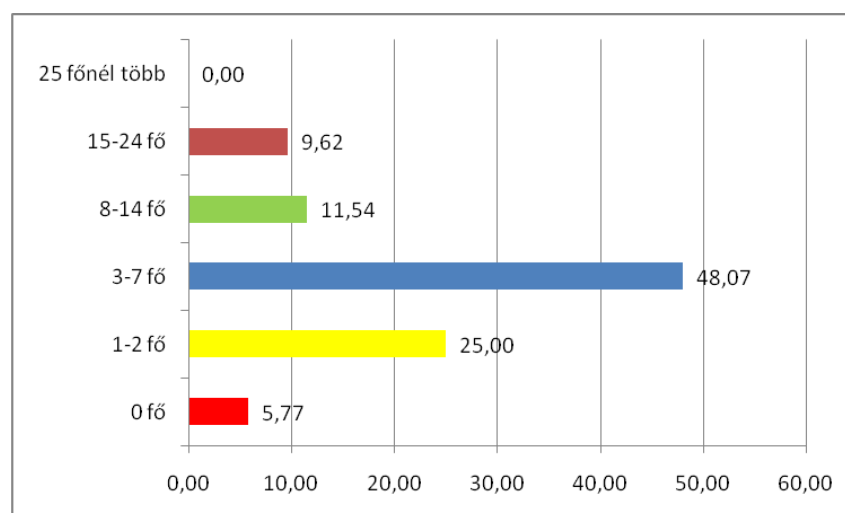
A megkérdezettek közel egyötöde (19,24 %-a) több mint öt éve foglalkozik a startup vállalkozásával, projektjével. Ezek a vállalkozások a terjeszkedés szakaszában vannak, esetükben finanszírozási szempontból szóba jöhetnek a kockázatitőke-befektetők, banki hitel, vagy valamilyen vállalkozói fejlesztőtőke.

A válaszadók 15,38 %-a 3-5 éve dolgozik a startup vállalkozásán, projektjén. Ezek a vállalkozások a korai növekedés szakaszában vannak, számukra is a kockázatitőke-befektetők, a pénzintézetek (banki hitel), és a

vállalatközi fejlesztőtőke lehet a megoldás a finanszírozási problémák kezelésére, illetve a további növekedés biztosítására.

A 4. kérdésben azt kutattam, hogy az általam vizsgált startup vállalkozások hány munkatárssal dolgoznak. A kapott eredményeket a 7. sz. ábrán tüntettem fel.

**7. ábra: Startup vállalkozások megoszlása a munkatársak száma alapján (%)**

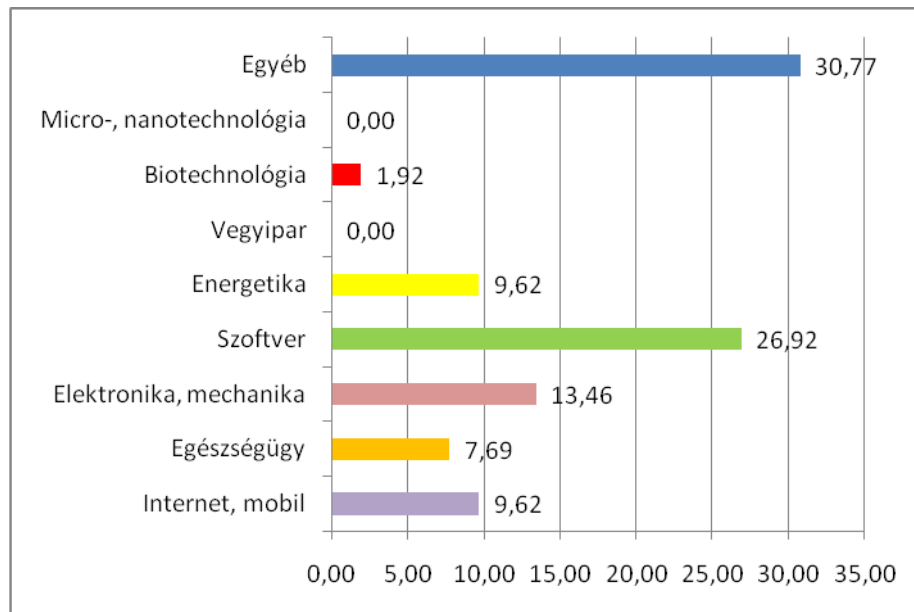


Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves felmérés alapján

A fenti ábrán jól látható, hogy a megkérdezett startup vállalkozások közel fele, 48,07 %-a 3-7 fő munkatárssal rendelkezik. Ezek a vállalkozások már feltételezhetően rendelkeznek marketing, értékesítési munkatárssal. A vizsgált startup vállalkozások egynegyede 1-2 fő munkatárssal dolgozik. A megkérdezettek 11,54 %-a 8-14 fővel dolgozik, míg 9,62 %-a 15-24 %-kal. Ugyanakkor az is jól látszik, hogy a startup vállalkozások egy kis része, mintegy 5,77 %-a nem rendelkezik munkatárssal, az alapító valószínűleg egyedül dolgozik a projekten. Ez utóbbi vállalkozások nagy valószínűség szerint még az ötletelés szakaszában vannak. Az adatok alapján az is egyértelmű, hogy a vizsgált startup vállalkozások túlnyomó része mikrovállalkozásnak számít.

Az 5. kérdésben azt vizsgáltam, hogy a kérdőíves felmérésbe bevont startup vállalkozások milyen ágazatban, területen tevékenykednek. A kapott eredményeket a 8. sz. ábrán tüntettem fel.

**8. ábra: Startup vállalkozások megoszlása ágazat, terület alapján (%)**



Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves felmérés alapján

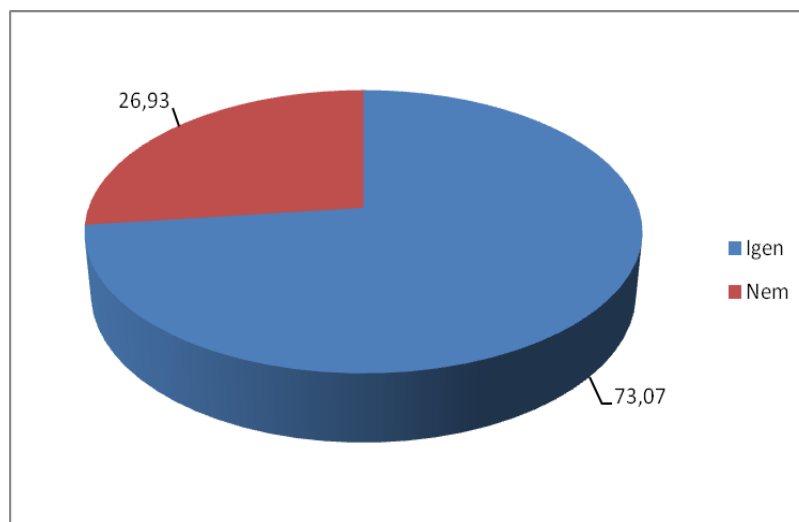
A kapott eredményekből jól látható, hogy az általam feltüntetett ágazatok, területek vonatkozásában a legtöbb startup vállalkozás a szoftver ágazatban tevékenykedik, az arányuk a teljes mintán belül 26,92 %. A második legnagyobb részarányt az elektronika, mechanika ágazatban működő startup cégek teszik ki, az ő arányuk 13,46 %. Megfigyelhető, hogy a vizsgált mintán belül közel azonos arányban vannak az energetika, az internet, mobil, és egészségügy ágazatban, területen tevékenykedő startup vállalkozások. A vizsgált mintán belül nem volt olyan vállalkozás, amelyik a vegyiparban, vagy a micro-, nanotechnológiában lett volna érdekelt. A biotechnológia területen is csupán a startup vállalkozások kevesebb, mint 2 %-a tevékenykedik.

A megkérdezett startup vállalkozások között viszonylag nagy volt azoknak az aránya, akik egyéb válaszlehetőséget jelöltek meg. Az egyéb válaszlehetőségeknél a megkérdezettek a következő ágazatokat, területeket jelölték meg: e-sport, e-learning (oktatás), élelmiszer biztonság (élelmiszeripar), food startup, FMCG szektor, HORECA megoldások, hirdetés megoldások, játékipar, jog, blockchain technológia, marketing, szórakoztatóipar, szállodaipar. A kapott eredményekből jól látható, hogy igen széles az a terület, amin a startup társaságok tevékenykednek, átütő sikert próbálnak meg elérni.

A 6. kérdésben azt vizsgáltam, hogy a startup vállalkozások vettek-e igénybe valamilyen külső finanszírozási forrást, legyen szó családtagokról,

barátoktól, üzleti angyalokról, közösségi finanszírozásról, banki hitelről, kockázati tőke-befektetőkről stb. A kapott eredmények a 9. sz. ábrán láthatók.

**9. ábra: A startup projekt (vállalkozás) során külső finanszírozási forrást igénybe vevő vállalkozások aránya (%)**

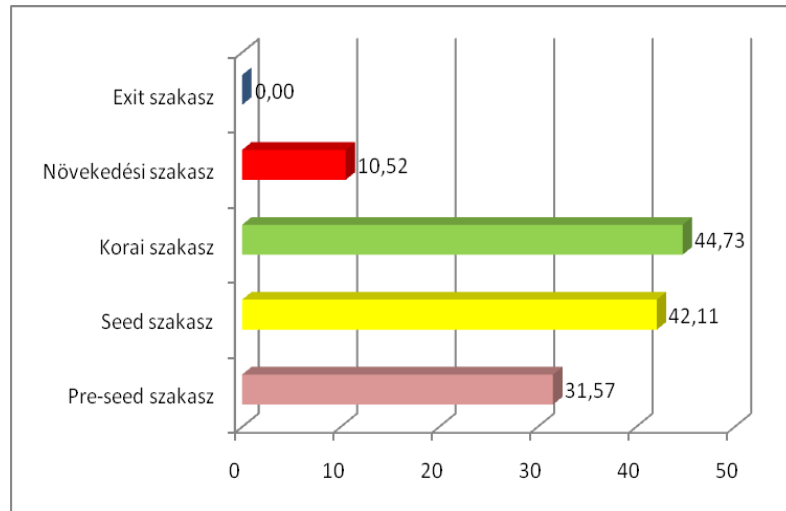


Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves felmérés alapján

A fenti ábrán jól látható, hogy a vizsgált startup vállalkozások túlnyomó része az eddigi működése során a finanszírozási problémák kezelésére, a további növekedés érdekében igénybe vett valamilyen külső finanszírozási formát. Ugyanakkor a vállalkozások valamivel több, mint egynegyede (26,93 %) eddig nem vett igénybe külső finanszírozási formákat. Feltételezem, hogy ezek a startup vállalkozások, projektek jellemzően az alapítás előtti, ötletelés szakaszában lévő vállalkozások közül kerültek ki. Többnyire ők lehetnek azok a vállalkozások, akik kevesebb, mint egy éve tevékenykednek.

A 7. kérdésben vizsgáltam, hogy a külső finanszírozási forrásokat igénybe vevő vállalkozások a vállalkozás mely életszakaszában vették igénybe azokat. Több válaszlehetőség is megjelölhető volt a válaszadás során. Több olyan startup is volt, aki a vállalkozás több életszakaszában is vett igénybe külső finanszírozási forrást. A kapott eredményeket a 10. sz. ábrán tüntettem fel.

**10. ábra: A startup vállalkozás mely életszakaszában vett igénybe külső finanszírozási forrásokat? (%)**

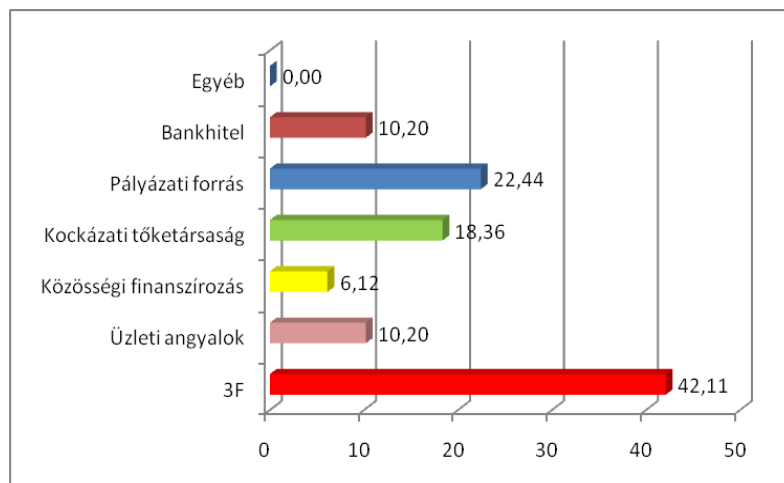


Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves felmérés alapján

Az általam vizsgált startup vállalkozásoknak a 44,73 %-a vett igénybe valamilyen külső finanszírozási forrást a vállalkozás korai szakaszában. Ugyancsak nagy volt azoknak az aránya, akik a seed szakaszban vettek igénybe valamilyen finanszírozási forrást (42,11 %). A pre-seed szakaszban is viszonylag sok startup vállalkozás folyamodott külső forrásért, valószínűleg a 3F finanszírozást választották. Kevés olyan vizsgált vállalkozás van, amelyik a növekedési szakaszban jutott volna külső finanszírozási forráshoz. Megállapítható, hogy a vizsgált vállalkozások esetében eltérő, hogy mely vállalkozási életszakaszban veszik igénybe a külső finanszírozási forrásokat.

A 8. kérdésben azt kutattam, hogy a startup vállalkozások milyen külső finanszírozási forrásokat vettek igénybe. Több válaszlehetőség is megjelölhető volt a válaszadás során. Több olyan vállalkozás is volt, amelyik egynél többféle külső finanszírozási forrást is igénybe vett. Az eredmények azt mutatják, hogy a legtöbben a 3F finanszírozási formát választották, tehát a családtagoktól, barátoktól, és az ötlet iránt elkötelezettektől, abban „vakon” bízóktól szereztek pénzügyi forrásokat a startup vállalkozás megvalósításához. Véleményem szerint a vizsgált vállalkozások túlnyomó része ezt a finanszírozási formát még a vállalkozás kezdeti időszakában használta ki, tehát az ötletelés, a prototípus gyártása, a cégalapítás időszakában. A kapott eredményeket a 11. sz. ábra mutatja.

#### **11. ábra: Igénybe vett külső finanszírozási források (%)**



Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves felmérés alapján

A startup vállalkozások egy jelentős része, 22,44 %-a valamilyen pályázati forrást is igénybe a vállalkozás fejlesztéséhez. Ezek jellemzően Európai Unió pályázati források. Nagy valószínűség szerint a pályázati források igénybevételére a korai szakaszban, vagy a növekedési szakaszban került sor, feltételezhetően akkor, amikor a vállalkozás már rendelkezett két lezárt üzleti évvel. A pályázati források igénybevételéhez természetesen a vállalkozásoknak rendelkezniük kellett üzleti tervvel is és megvalósíthatósági tanulmánnyal is.

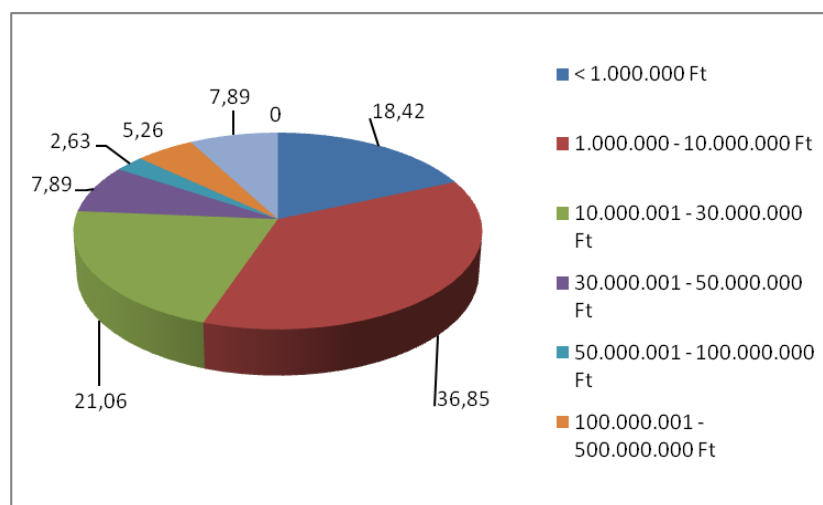
Szintén jelentős azoknak a vizsgált vállalkozásoknak az aránya, amelyek kockázati tőke-befektetőktől jutottak pénzügyi forrásokhoz. A kockázati tőke-befektetők pénzügyi forrásait igénybe vevő cégek aránya megközelíti a 20 %-ot. Az üzleti angyalok, és a bankhitel, mint finanszírozási mód a vizsgált startup cégek esetében 10,20-10,20 %-ot tett ki. Ebből jól érzékelhető, hogy hazánkban még nem annyira elterjedt az üzleti angyalok által történő finanszírozás. Ugyanakkor az is látható, hogy a startup vállalkozásoknak csak egy kis része vesz fel bankhitelt, egyrészt azért, mert a bankok kevésbé finanszíroznak ilyen kockázatos cégeket, másrészt a vállalkozás korai szakaszában még a tulajdonosok sem teljesen biztosak abban, hogy a cég sikeres lesz.

A 11. sz. ábrán az is látható, hogy a közösségi finanszírozás lehetőségét kevés startup vállalkozás használja ki. Véleményem szerint ez betudható annak, hogy Magyarországon még kevés olyan platform működik, ahol közösségi finanszírozással foglalkoznának, másrészt nincsenek nagy hagyományai ennek a finanszírozási módnak. A vállalkozók részéről pedig jelentős utánaajrást igényel,

hogy egyáltalán miként lehet közösségi finanszírozás révén forrásokhoz jutni, hogy történik utána az adózás stb.

A 9. kérdésben azt vizsgáltam, hogy a startup vállalkozások mekkora külső finanszírozási forrást vett igénybe. Meglepetésemre valamennyi válaszadó nyilatkozott a finanszírozási forrás mértékéről. A kapott eredményeket a 12. sz. ábrán tüntettem fel.

### 12. ábra: Külső finanszírozási mérték szerinti megoszlás (%)



Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves felmérés alapján

A fenti ábrán jól látható, hogy a vizsgált startup vállalkozások 36,85 %-a 1-10 millió Ft közötti külső forrást vont be a tevékenységéhez. Ezeknek az összegeknek nagy része valószínűleg 3F finanszírozásból, közösségi finanszírozásból, vagy pályázati forrásból származik. A vállalkozásoknak kevesebb, mint egyötöde 1 millió Ft-nál kevesebb külső forráshoz jutott, feltételezhetőleg ezt családtagok, barátok adták össze a vállalkozás indítását megelőző időszakban. Ugyancsak jelentős, mintegy 21,06 % azoknak a vállalkozásoknak az aránya, amelyek 10-30 millió Ft közötti külső finanszírozási forráshoz jutottak.

A megkérdezett startup vállalkozások csupán 7,89 %-a vett igénybe 500 millió Ft-nál nagyobb külső finanszírozási forrást. A vállalkozások 15,78 %-a 30-100 millió Ft közötti külső finanszírozási forráshoz jutott. A 12. sz. ábrán is megfigyelhető, hogy a startup vállalkozások több mint 50 %-a 30 millió Ft-nál kevesebb külső pénzügyi forrást vett igénybe.

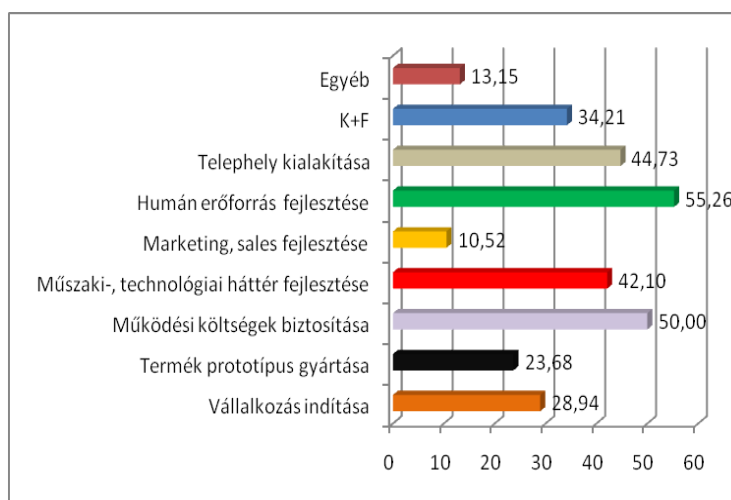


A 10. kérdésben azt vizsgáltam, hogy a startup vállalkozások milyen célból vettek igénybe külső finanszírozási forrást. A kapott eredmények azt mutatják, hogy egy-egy vállalkozás több célra is felhasználta a pénzügyi forrást. A kutatás számomra meglepő eredményre jutott, ugyanis a megkérdezett vállalkozások több mint fele, 55,26 %-a humán erőforrás fejlesztésre, 50 %-a pedig a működési költségek biztosítására is felhasználta az igénybe vett külső forrást.

Szintén nagy arányt képviseltek azok a startup vállalkozások, amelyek telephely kialakítására, vagy a műszaki-, technológiai háttér fejlesztésére használták a forrásokat, arányuk meghaladta a 40 %-ot. K+F tevékenységre a megkérdezett vállalkozások 34,21 %-a, a vállalkozás indítására 28,94 %-a, míg a termék prototípus gyártására 23,68 %-a használt külső finanszírozási forrást.

A startup vállalkozások a legkevesebb külső forrást a marketing-, és értékesítési tevékenység fejlesztésére fordították. Öt válaszadó az egyéb válaszlehetőséget is megjelölte, ők forrásokat használtak fel webfejlesztésre, szervezetfejlesztésre, virtuális asszisztensre és szoftverekre. A kapott eredményekből jól érzékelhető, hogy a startup vállalkozások milyen változatos célokra, széles körben használják fel a külső forrásokat. Ugyanakkor valószínűsíthető, hogy valamennyi vállalkozás esetében elsődleges cél a növekedés fokozása. A kapott eredményeket a 13. sz. ábrán tüntettem fel.

### 13. ábra: Külső finanszírozási források felhasználási célja (%)



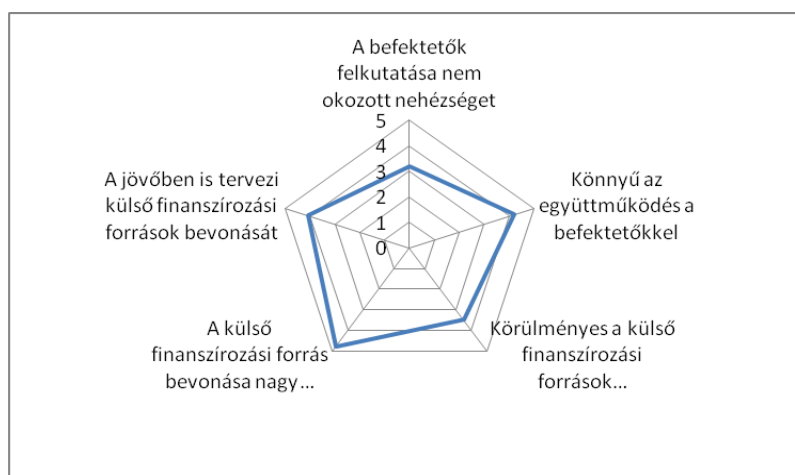
Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves felmérés alapján

A 11. kérdésben azt vizsgáltam, hogy a startup vállalkozások a finanszírozási forrásokon kívül milyen egyéb támogatást kaptak a befektetőktől. A válaszokból kiderült, hogy egy-egy vállalkozás többféle támogatást is kap. A legtöbb startup vállalkozás szakmai tudást, tanácsadást kap a befektetőktől, ez a vizsgált vállalkozások 31,57 %-ára jellemző. A vállalkozások viszonylag nagy hányada (28,94 %) a befektetőknél kapcsolatokat, kapcsolati tőkét köszönhet. Az üzleti világban egyáltalán nem mindegy, hogy a vállalkozásnak milyen kapcsolatai vannak, milyen lehetőségek vannak egy-egy kapcsolatban.

A startup vállalkozások a pénzügyi forrásokon kívül eszközöket, irodai háttérrel köszönhetnek a befektetőknél (21,05-21,05 %). A megkérdezettek 13,15-13,15 %-a könyvelési tanácsadásban részesül a befektetők támogatásával, valamint igénybe veheti inkubátorház szolgáltatásait. A támogatások között, ugyan kis mértékben, de megjelenik még az innováció ösztönzés, valamint a marketing tanácsadás.

A 12. kérdésben több állítást vizsgáltam azzal kapcsolatban, hogy a startup vállalkozások miként ítélik meg a finanszírozási források igénybevételét. Egy 1-től 5-ig terjedő Likert-skálán vizsgáltam az egyes állításokat, ahol 1 = egyáltalán nem igaz, 5 = teljes mértékben igaz. Összesen öt állítást fogalmaztam meg, a kapott eredményeket a 14. sz. ábrán tüntettem fel.

#### 14. ábra: Külső finanszírozás megítélése (átlag pont)



Forrás: saját szerkesztés a kérdőíves felmérés alapján

A felmérésben részt vevő startup vállalkozások úgy ítélték meg, hogy a befektetők felkutatása közepesen okozott nehézséget (3,2). Ugyanakkor többségük úgy gondolta, hogy könnyű az együttműködés a befektetőkkel (4,2). A külső finanszírozási források igénybevétele közepesen tekinthető körülményesnek (3,5). A startup vállalkozások szinte kivétel nélkül egyetértettek abban, hogy a külső finanszírozási forrás bevonása nagy lökést adott a vállalkozásnak (4,8). A vállalkozások többsége egyetértett azzal is, hogy a jövőben is tervezni fogja külső finanszírozási források bevonását.

A kapott eredmények alapján úgy gondolom, hogy a vizsgált vállalkozások valamelyest nehéznek ítélik meg a befektetők felkutatását, ugyanakkor a források bevonása jelentős a vállalkozások életében.

Az utolsó kérdésben azt vizsgáltam, hogy a megkérdezettek szerint a jövőben egyre több befektető lesz-e nyitott a startup vállalkozások irányába. A válaszadók többsége (86,84 %) úgy gondolta, hogy a befektetők egyre inkább nyitottak lesznek a startup vállalkozások irányába. Egyszerűbben fogva egyre több befektető fogja keresni a startup befektetési lehetőségeket. Nem volt olyan válaszadó, aki ennek ellenkezőjét gondolta volna. Ugyanakkor a megkérdezettek 13,16 %-a nem tudta megítélni a kérdést.

## **5. Konklúziók, javaslatok**

A bevezetőben megfogalmazott hipotézisek vizsgálatával kapcsolatban a következő eredményekre jutottam:

H1: Feltételezem, hogy a startup vállalkozások jellemzően kockázati tőketársaság bevonásával jutnak finanszírozási forrásokhoz. – A megkérdezett vállalkozások csupán 18,36 %-a veszi igénybe kockázati tőke-befektető segítségét a vállalkozás finanszírozásában. A vállalkozások számos lehetőség közül választhatnak, hogy miként kívánnak forrásokhoz jutni. Ebből kifolyólag megoszlik, hogy milyen külső forrásból finanszírozzák a startup vállalkozásokat. A hipotézist elvettem.

H2: Feltételezem, hogy a startup vállalkozások többsége a vállalkozás indításához, termék prototípus gyártáshoz vesz igénybe külső finanszírozási

forrásokat. – A vállalkozások indításához a vizsgált startup cégek 28,94 %-a, míg a termék prototípus gyártáshoz a 23,68 %-a vesz igénybe külső forrásokat. A leginkább a humán erőforrás fejlesztéséhez, a működési költségek biztosításához, telephely kialakításához, valamint műszaki-, technológiai háttér fejlesztéséhez vesznek igénybe külső finanszírozási forrást. A hipotézist elvettem.

Véleményem szerint a startup vállalkozások többsége nem megfelelően tájékozott a finanszírozási források felkutatását, igénybevételét illetően. Így mindenféleképpen javasolt külső tanácsadó cég bevonása a potenciális befektetők, lehetőségek felkutatása érdekében. Ez lehetőséget biztosíthat arra is, hogy a befektetőket hatékonyabban, gördülékenyebben kutassák fel a startup cégek.

## **6. Összefoglalás**

Szakedolgozatomban a „vállalatfinanszírozás kérdése napjainkban” témakör egy szegmensét jártam körbe, kiemelt hangsúlyt helyezve a startup vállalkozások finanszírozási lehetőségeire. Az elmúlt egy évtizedben számos innovatív, drasztikus növekedési potenciállal rendelkező vállalkozás jött létre, melyek ugyan rendelkeznek jó ötletekkel, szakemberekkel, azonban sok esetben hiányzik a sikeres továbblépéshez szükséges pénzügyi források. Mindazonáltal a technológiai fejlődésnek köszönhetően, napjainkban számos finanszírozási forrás, lehetőség áll rendelkezésre a vállalkozások számára.

A finanszírozási források, lehetőségek sokasága nagy kihívás elé állítja a startup vállalkozások döntéshozóit. Nehéz eldönteni, hogy milyen finanszírozási forrást válasszanak a vállalkozás működtetéséhez, az adott projekttel kapcsolatos előrelépéshez. Szakedolgozatomban vizsgáltam a startup vállalkozások finanszírozási sajátosságait. Szintén vizsgáltam, hogy egy startup vállalkozás számára milyen finanszírozási lehetőségek állnak rendelkezésre, és mi szükséges ahhoz, hogy a cég pénzügyi forrásokhoz jusson.

A kutatási célok elérése érdekében egyrészt szakirodalmi áttekintést végeztem, másrészt saját kutatás keretében primer kutatást folytattam. A szakedolgozat szakirodalmi áttekintés részében vizsgáltam a kezdő vállalkozásokhoz, a kis- és középvállalkozásokhoz (KKV), valamint a startup

vállalkozásokhoz kapcsolódó fogalmakat, az egyes meghatározások, elnevezések közötti átfedéseket. Ugyancsak áttekintetem a startup vállalkozások jellemzőit, és a startup típusú vállalkozások életszakaszait. Röviden áttekintetem a startup vállalkozások magyarországi jelenlétét, helyzetét, a hazai startup ökoszisztémát. Vizsgáltam a vállalkozások finanszírozási kihívásait. Nem maradt el a magyarországi startup vállalkozások finanszírozási és tőkeszerzési lehetőségeinek áttekintése.

A szakirodalmi áttekintés rávilágított arra, hogy Magyarországon a startup világ még mindig újdonságnak számít. Mondom ezt annak ellenére, hogy a startup vállalkozások már több mint egy évtizede jelen vannak a hazai üzleti életben. Ugyanakkor az is jól látható, hogy az elmúlt évtizedben a startup ökoszisztéma folyamatosan bővült, fejlődött, ennek eredményeként napjainkban már számos lehetőség áll a startup vállalkozások előtt. Az Európai Unió és a magyar kormány is egyre fontosabbnak tartja a startup vállalkozások támogatását, teret engedve ezzel a gazdaság jövőbeni fejlődésével. Egyre szélesebb körben támogatják a startup vállalkozásokat.

A primer kutatás keretében lebonyolított kérdőíves felmérés eredményei azt mutatják, hogy a startup vállalkozások többsége igénybe vesz valamilyen külső finanszírozási forrást, azt jellemzően a vállalkozás pre-seed, a seed és a korai szakaszában teszik. A startup cégek túlnyomó része első körben a családtagoktól, barátoktól próbál meg forrásokat bevonni, míg később jellemzően pályázati forrásokra pályázik, vagy kockázati tőke-befektetők segítségét veszik igénybe.

Az általam vizsgált startup vállalkozások a korai szakaszban jellemzően 30 millió Ft-nál kisebb külső finanszírozási forrásokat vesznek igénybe. A források elsődleges célja a humán erőforrás fejlesztése, a működési költségek biztosítása, a telephely kialakítása, valamint a műszaki-, technológiai háttér fejlesztése.

A kutatások rávilágítottak arra is, hogy a finanszírozási forrásokon kívül a startup vállalkozások sok esetben szakmai tudáshoz, tanácshoz, kapcsolatokhoz, eszközökhöz, valamint irodai háttérhez is jutnak a befektetőknek köszönhetően. Mindazonáltal azt is látni szükséges, hogy a potenciális befektetők felkutatása közepesen nehéz feladat elé állítja a startup vállalkozásokat. A külső

finanszírozási források igénybevétele sok esetben körülményes. Azonban az együttműködés gördülékenynek mondható a befektetőkkel. Az esetek túlnyomó részében az igénybe vett külső finanszírozási források lökést adtak a vállalkozásoknak. Így a startup vállalkozások többsége a jövőben is tervezi finanszírozási források igénybe vételét. A vállalkozások azt tapasztalják, hogy egyre több befektető nyit a startup cégek irányába.

Összességében megállapítható, hogy a startup vállalkozások finanszírozása igen kockázatos tevékenység, ennek ellenére egyre több befektető lát fantáziát az innovatív, gyors növekedési potenciállal rendelkező cégekben.

## **Felhasznált irodalom**

Baranyi Aranka – Bakos Tóth Eszter (2018): *Vállalati pénzügyek*. Prezentáció. Eszterházy Károly Egyetem, Gyöngyös.

Bethlendi András – Végh Richárd (2014): Közösségi finanszírozás – valós lehetőség-e a hazai kisvállalatok számára? *Hitelintézeti Szemle*. 13. évf. 4. sz. pp. 102-126.

Bogdán Zoltán (2017): *Fejlődik a hazai startup-ökoszisztéma*. Elérhetőség: [https://www.innoteka.hu/cikk/fejlodik\\_a\\_hazai\\_startup\\_okoszisztema.1628.html](https://www.innoteka.hu/cikk/fejlodik_a_hazai_startup_okoszisztema.1628.html)  
Letöltés ideje: 2020. január 14.

Karsai Judit (2000): *A kockázati tőke szerepe a magyarországi vállalkozások finanszírozásában*. pp. 6-18.

Borsi Balázs – Dőry Tibor (2015): A vállalkozóképzés nemzetközi trendjei és a vállalkozói készségek egyetemi fejlesztése. *Közgazdasági Szemle*, LXII. évf. július-augusztus. pp. 835-852.)

Csákné Filep Judit – Radácsi László (2019): *Magyar startup közösség iránytű. III. Gazdálkodás és menedzsment tudományos konferencia. Konferenciakötet*. Neumann János Egyetem, Kecskemét. pp. 945-950.

Digitális Jólét Program (2016): *Magyarország Digitális Startup Stratégiája*. Elérhetőség:

<https://www.kormany.hu/download/d/8c/e0000/Magyarorsz%C3%A1g%20Digit%C3%A1lis%20Startup%20Strat%C3%A9gi%C3%A1ja.pdf> Letöltés ideje: 2020. január 27.

Dobay Péter (2013): „*Induló vállalkozások piacra-jutási feltételeinek vizsgálata hazai ICT startup-ok körében*”. *Kutatási jelentés*. Elérhetőség: [http://ictlabs.elte.hu/old/admin/data/file/20140519/dobay\\_-az-ict-jellegu-indulo-vallalkozasok-piaci.pdf](http://ictlabs.elte.hu/old/admin/data/file/20140519/dobay_-az-ict-jellegu-indulo-vallalkozasok-piaci.pdf) Letöltés ideje: 2020. január 18.

Domán Szilvia – Tamus Antalné (2002): *Marketing alapismeret*. Szent István Egyetem, Gyöngyös.

Európai Unió (2016): *Felhasználói útmutató a kkv-k fogalommeghatározásához*. Elérhetőség: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/15582/attachments/1/translations/hu/renditions/native>. Letöltés ideje: 2020. január 20.

Gábossy Ákos (2016): Újabb irányzatok a közösségi finanszírozásban. *Pénzügyi Szemle*. 4. sz. pp. 544-555.

Greiner E. Larry (1972): Evolution and Revolution as Organizations Grow. *Harvard Business Review*. 50. évf. 4. sz. pp. 37-46.

Gompers, Paul A. (1995): Optimal Investment, Monitoring and the Staging of Venture Capital. *The Journal of Finance*. 50. évf. 5. sz. pp. 1461-1489.

Grünhut Zoltán (2017): A kockázati tőke szerepe az izraeli innovációban. *Területfejlesztés*. 11. évf. 1. sz. pp. 12-21.

Hernández, Carlos – Gonzáles, Domingo (2016): Study of the Start-Up Ecosystem in Lima. Peru: Analysis of Interorganizational Networks. *Journal of Technology Management & Innovation*. 12. évf. 1. sz. pp. 111-121.

Hisrich, D. Robert – Peters, P. Michael – Shepherd, A. Dean (2017): *Entrepreneurship*. McGraw-Hill Education, New York.

Hoffmann Márta – Kozák Ákos – Veres Zoltán (2000): *Piackutatás*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.

Hunstman, Blaine – Hoban, Jr. James P. (1980): Investment in New Enterprise: Some Empirical Observations on Risk, Return and Market Structure. *Financial Management*. 9. évf. 2. sz. pp. 44-51.

Kalocsai Zoltán (2019): *Bukótérbe került startupok, hogyan tovább? A tőke nem elég a csőd elkerüléséhez.* Elérhetőség: [https://www.itbusiness.hu/archive/fooldal/hirek/Technology/Bukoterbe\\_kerult\\_startupok\\_hogyan\\_tovabb](https://www.itbusiness.hu/archive/fooldal/hirek/Technology/Bukoterbe_kerult_startupok_hogyan_tovabb) Letöltés ideje: 2020. január 23.

Katila, Riitta – Chen, L. Eric – Piezunka, Henning (2012): All the right moves: how entrepreneurial firms compete effectively. *Strategic Entrepreneurship Journal*. 6. sz. pp. 116-132.

Kádas Péter (2018): *Az 5 startup fázis forgatókönyve.* Elérhetőség: <https://7blog.hu/startup-vallalkozas-inditasa/> Letöltés ideje: 2020. január 21.

Kosztopulosz Andreász – Makra Zsolt (2004): Az üzleti angyal hálózatok szerepe az informális kockázattőke-piacok élénkítésében. In: Botos Katalin (2004): *Pénzügyek a globalizációban.* JATEPress, Szeged. pp. 96-118.

Kővágó Györgyi (2015): *Tudásintenzív üzleti szolgáltatások marketinginnovációs eszközeinek vizsgálata a mikro- és kisvállalkozási szektorban.* Doktori disszertáció. Nyugat-magyarországi Egyetem: Sopron.

Kuti Mónika – Madarász Gábor (2014): A közösségi finanszírozás. *Pénzügyi Szemle*. 3. sz. pp. 374-385.

Lányi Beatrix (2017): A startup vállalkozók személyiségjellemzőinek hatása az innovatív piaci jelenlétre – különös tekintettel az egészségügyi és orvosi biotechnológiai ágazatra. *Közép-Európai Közlemények*. 10. évf. 2. sz. pp. 77-90.

Lovas Anita – Rába Viktória (2013): Állami szerepvállalás a start-up vállalatok finanszírozásában. *Hitelintézeti Szemle*. 12. évf. 5. sz. pp. 353-370.

Lovas Anita – Riz Nikolett (2016): Akcelerátor vagy inkubátor? A hazai vállalkozásokat támogató szervezetek a nemzetközi gyakorlat tükrében. *Gazdaság és Pénzügy*. 3. évf. 4. sz. pp. 305-322.



Magos Anna – Németh Gergely (2014): Startup-láz a magyar piacon. In: Lukovics Miklós – Zuti Bence (2014): *A területi fejlődés dilemmái*. SZTE GTK, Közgazdaságtani Doktori Iskola, Szeged. pp. 1-10.

Makra Zsolt – Kosztopulosz Andreász (2004): *Az informális kockázati tőkebefektetések szerepe az innovatív kisvállalkozások finanszírozásában Magyarországon*. Kutatási jelentés. Budapest – Szeged. Elérhetőség: <https://docplayer.hu/788367-Az-informalis-kockazatitoke-befektetesek-szerepe-az-innovativ-kisvallalkozasok-finanszirozasaban-magyarorszagon.html> Letöltés ideje: 2020. január 16.

Mándó Milán (2016): *Hogyan lesz vevőm, ügyfelem, felhasználóm? – 2. rész: Kapcsolati tőke, kapcsolatépítés*. Elérhetőség: <https://minner.hu/hogyan-lesz-vevom-ugyfelem-felhasznalom-2-resz-kapcsolati-toke/> Letöltés ideje: 2020. január 18.

Márkus Mónika (2016): Mérleges a hazai start-upok. *Logisztika – Informatika – Menedzsment*. 1. évf. 1. sz. pp. 195-208.

Molnár Annamária (2007): *Óvatosak a magyar üzleti angyalok*. Elérhetőség: [https://www.napi.hu/innovacio/ovatosak\\_a\\_magyar\\_uzleti\\_angyalok.342478.html](https://www.napi.hu/innovacio/ovatosak_a_magyar_uzleti_angyalok.342478.html) Letöltés ideje: 2020. január 20.

Molnár Endre Mihály – Jáki Erika (2017): Állami és uniós szerepvállalás a magvető életszakaszban lévő vállalkozások kockázattőke-finanszírozásában. In: Farkas Beáta – Pelle Anita (szerk.) (2017): *Várakozások és gazdasági interakciók*. JATEPress, Szeged. pp. 97-110.

Osman Péter (2008): Az üzleti angyalokról. *Pénzügyi Szemle*. pp. 83-99.

Palyaz.hu (2016): *Pályázati fogalmak*. Elérhetőség: <https://palyaz.hu/palyazati-fogalmak/> Letöltés ideje: 2020. január 20.

Pénzcentrum (2019): *Ez a sikeres magyar cégek titka: most kiderül mire érdemes figyelni*. Elérhetőség: <https://www.penzcentrum.hu/vallalkozas/ez-a-sikeres-magyar-cegek-titka-most-kiderul-mire-erdemes-figyelni.1081297.html> Letöltés ideje: 2020. január 16.

Piac&Profit (2015): *Nem minden induló vállalkozás startup – de akkor mi az?*  
Elérhetőség: [https://piacesprofit.hu/kkv\\_cegblog/nem-minden-indulo-vallalkozas-startup-de-akkor-mi-az/3/](https://piacesprofit.hu/kkv_cegblog/nem-minden-indulo-vallalkozas-startup-de-akkor-mi-az/3/) Letöltés ideje: 2020. január 20.

Pidl Máté (2013): *Online Startup cégek élelciklus kihívásai. A kihívásokra adott vezetői válaszok, különös tekintettel a finanszírozási megoldásokra.* Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.

Rácz András (2004): *A Seed Capital finanszírozás szerepe a kezdő, innovatív vállalkozások finanszírozása területén.* PH.D. értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.

Ries, Eric (2019): *Lean startup – Hogyan tegyük ötleteinket sikeressé és fenntarthatóvá?* HVG Könyvek, Budapest.

Szóka Károly – Gál Veronika Alexandra – Koroseczné Pavlin Rita (2017): *Startup cégek finanszírozási döntései – üzleti terv versus költség-haszon elemzés és a balanced scorecard szerepe. „Geopolitikai stratégiák Közép-Európában” Nemzetközi tudományos konferencia – Sopron.* pp. 810-821.

Taralik Krisztina (2004): *Marketingkutató.* Károly Róbert Főiskola, Gyöngyös.

Thepitch.hu (2016): *Startupok Életszakaszai: hogyan nő fel egy startup?*  
Elérhetőség: <https://thepitch.hu/hogyan-no-fel-egy-startup/> Letöltés ideje: 2020. január 24.

Török Soma (2018): *Mi a startup? – Tisztázott fogalom és jogi vonatkozások.*  
Elérhetőség: <https://www.jogiforum.hu/hirek/39093> Letöltés ideje: 2020. január 20.

Zsupanekné Palányi Ildikó (2007): *A vállalati növekedés a vállalati élelciklusmodellek tükrében.* Budapesti Gazdasági Főiskola – Magyar Tudomány Napja, 2007. pp. 45-56.

## **Melléklet**

1. melléklet: Kérdőíves felmérés kérdőíve

Kedves Vállalkozó!

A Budapesti Gazdasági Egyetem, Külkereskedelmi Kar végzős hallgatója vagyok. Szakdolgozatomat a startup vállalkozások finanszírozási gyakorlatáról írom, melyhez kérdőíves felmérést végzek. Kérem, hogy a kérdőív kitöltésével segítse dolgozatom elkészítését! A válaszadás önkéntes, anonim módon történik.

Köszönettel:

### **Kérdőív**

„Startup cégek finanszírozási gyakorlata”

#### **1. A megkérdezett neme?**

- 1) férfi
- 2) nő

## **2. A megkérdezett életkora?**

- 1) 20 évnél fiatalabb
- 2) 20 – 30 év közötti
- 3) 31 – 40 év közötti
- 4) 41 – 50 év közötti
- 5) 51 – 60 év közötti
- 6) 60 évnél idősebb

## **3. Hány éve dolgozik a jelenlegi startup (vállalkozás) projektjén?**

- 1) kevesebb, mint 1 éve
- 2) 1-2 éve
- 3) 3-5 éve
- 4) több, mint 5 éve

## **4. Munkatársak száma?**

- 1) 0 fő
- 2) 1-2 fő
- 3) 3-7 fő
- 4) 8-14 fő
- 5) 15-24 fő
- 6) 25 főnél több

## **5. Milyen ágazatban, területen tevékenykedik a startup vállalkozása?**

- 1) Internet, mobil
- 2) Egészségügy
- 3) Elektronika, mechanika

- 4) Szoftver
- 5) Energetika
- 6) Vegyipar
- 7) Biotechnológia
- 8) Micro-, nanotechnológia
- 9) Egyéb

**6. A startup projekt (vállalkozás) során vett-e igénybe külső finanszírozási forrást?**

- 1) Igen
- 2) Nem

**7. A startup vállalkozás mely életszakaszában vett igénybe finanszírozási forrásokat? (A válaszadás során több válaszlehetőség is megjelölhető!)**

- 1) Pre-seed szakasz
- 2) Seed szakasz
- 3) Korai szakasz
- 4) Növekedési szakasz
- 5) Exit szakasz
- 6) Nem tudom

**8. Milyen külső finanszírozási forrásokat vett igénybe? (A válaszadás során több válaszlehetőség is megjelölhető!)**

- 1) 3F (Family, Friends, Fools)
- 2) Üzleti angyalok
- 3) Közösségi finanszírozás (crowdfunding)
- 4) Kockázati tőketársaság

- 5) Pályázati forrás
- 6) Bankhitel
- 7) Egyéb

**9. Össességében mekkora finanszírozási forrást vett igénybe a startup vállalkozáshoz?**

- 1) < 1.000.000 Ft
- 2) 1.000.000 – 10.000.000 Ft
- 3) 10.000.001 – 30.000.000 Ft
- 4) 30.000.001 – 50.000.000 Ft
- 5) 50.000.001 – 100.000.000 Ft
- 6) 100.000.001 – 500.000.000 Ft
- 7) 500.000.000 Ft fölött
- 8) nem nyilvános

**10. Milyen célból vett igénybe a vállalkozás külső finanszírozási forrást? (A válaszadás során több válaszlehetőség is megjelölhető!)**

- 1) Vállalkozás indítása
- 2) Termék prototípus gyártása
- 3) Működési költségek biztosítása
- 4) Műszaki-, technológiai háttér fejlesztése
- 5) Marketing, sales fejlesztése
- 6) Humán erőforrás fejlesztése
- 7) Telephely kialakítása
- 8) K+F
- 9) Egyéb

**11. A finanszírozási forrásokon kívül milyen egyéb támogatást kapott a vállalkozás a befektetőktől? (A válaszadás során több válaszlehetőség is megjelölhető!)**

- 1) Szakmai tudás, tanács
- 2) Eszközök biztosítása
- 3) Inkubátorház
- 4) Innováció ösztönzés
- 5) Irodai háttér biztosítása
- 6) Kapcsolatok
- 7) Marketing tanácsadás
- 8) Könyvelési tanácsadás
- 9) Egyéb

**12. Értékelje 1-től 5-ig terjedő Likert-skálán a következő állításokat! (1 = egyáltalán nem igaz, 5 = teljes mértékben igaz)**

A befektetők felkutatása nem okozott nehézséget.	1	2	3	4	5
Könnyű az együttműködés a befektetőkkel.	1	2	3	4	5
Körülményes a külső finanszírozási források igénybevétele.	1	2	3	4	5
A külső finanszírozási forrás bevonása nagy lökést adott a	1	2	3	4	5

vállalkozásnak.					
A jövőben is tervezi külső finanszírozási források bevonását.	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

**13. Véleménye szerint a jövőben egyre több befektető lesz nyitott a startup vállalkozások irányába?**

- 1) Igen
- 2) Nem
- 3) Nem tudom

2. melléklet: Kérdőív kiértékelése



<b>1.</b>	<b>A megkérdezett neme?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	Férfi	47	90,38
2)	Nő	5	9,62
	Összesen	52	100,00
<b>2.</b>	<b>A megkérdezett életkora?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	20 évnél fiatalabb	2	3,84
2)	20 - 30 év közötti	34	65,38
3)	31 - 40 év közötti	7	13,47
4)	41 - 50 év közötti	9	17,31
5)	51 - 60 év közötti	0	0,00
6)	60 évnél idősebb	0	0,00
	Összesen	52	100,00
<b>3.</b>	<b>Hány éve dolgozik a jelenlegi startup (vállalkozás) projektjén?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	kevesebb, mint 1 éve	11	21,15
2)	1-2 éve	23	44,23
3)	3-5 éve	8	15,38
4)	Több, mint 5 éve	10	19,24
	Összesen	52	100,00
<b>4.</b>	<b>Munkatársak száma?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	0 fő	3	5,77
2)	1-2 fő	13	25,00
3)	3-7 fő	25	48,07
4)	8-14 fő	6	11,54
5)	15-24 fő	5	9,62
6)	25 főnél több	0	0,00
	Összesen	52	100,00
<b>5.</b>	<b>Milyen ágazatban, területen tevékenykedik a startup vállalkozása?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	Internet, mobil	5	9,62
2)	Egészségügy	4	7,69
3)	Elektronika, mechanika	7	13,46
4)	Szoftver	14	26,92
5)	Energetika	5	9,62
6)	Vegyipar	0	0,00
7)	Biotechnológia	1	1,92
8)	Micro-, nanotechnológia	0	0,00
9)	Egyéb	16	30,77
	Összesen	52	100,00

<b>6.</b>	<b>A startup projekt (vállalkozás) során vett-e igénybe külső finanszírozási forrást?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	Igen	38	73,07
2)	Nem	14	26,93
	Összesen	52	100,00
<b>7.</b>	<b>A startup vállalkozás mely életszakaszában vett igénybe finanszírozási forrásokat?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	Pre-seed szakasz	12	31,57
2)	Seed szakasz	16	42,11
3)	Korai szakasz	17	44,73
4)	Növekedési szakasz	4	10,52
5)	Exit szakasz	0	0,00
	Összesen	49	
<b>8.</b>	<b>Milyen külső finanszírozási forrásokat vett igénybe?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	3F	16	42,11
2)	Üzleti angyalok	5	10,20
3)	Közösségi finanszírozás	3	6,12
4)	Kockázati tőketársaság	9	18,36
5)	Pályázati forrás	11	22,44
6)	Bankhitel	5	10,20
7)	Egyéb	0	0,00
	Összesen	49	
<b>9.</b>	<b>Össességében mekkora külső finanszírozási forrást vett igénybe a startup vállalkozáshoz?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	< 1.000.000 Ft	7	18,42
2)	1.000.000 - 10.000.000 Ft	14	36,85
3)	10.000.001 - 30.000.000 Ft	8	21,06
4)	30.000.001 - 50.000.000 Ft	3	7,89
5)	50.000.001 - 100.000.000 Ft	1	2,63
6)	100.000.001 - 500.000.000 Ft	2	5,26
7)	500.000.000 Ft fölött	3	7,89
8)	Nem nyilvános	0	0
	Összesen	38	100,00

<b>10.</b>	<b>Milyen célból vett igénybe a vállalkozás külső finanszírozási forrást?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	Vállalkozás indítása	11	28,94
2)	Termék prototípus gyártása	9	23,68
3)	Működési költségek biztosítása	19	50,00
4)	Műszaki-, technológiai háttér fejlesztése	16	42,10
5)	Marketing, sales fejlesztése	4	10,52
6)	Humán erőforrás fejlesztése	21	55,26
7)	Telephely kialakítása	17	44,73
8)	K+F	13	34,21
9)	Egyéb	5	13,15
	Összesen	115	
<b>11.</b>	<b>A finanszírozási forrásokon kívül milyen egyéb támogatást kapott a vállalkozás a befektetőktől?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	Szakmai tudás, tanács	12	31,57
2)	Eszközök biztosítása	8	21,05
3)	Inkubátorház	5	13,15
4)	Innováció ösztönzés	2	5,26
5)	Irodai háttér biztosítása	8	21,05
6)	Kapcsolatok	11	28,94
7)	Marketing tanácsadás	2	5,26
8)	Könyvelési tanácsadás	5	13,15
9)	Egyéb	3	7,89
	Összesen	56	
<b>12.</b>	<b>Értékelje 1-től 5-ig terjedő Likert-skálán a következő állításokat!</b>	<b>átlag</b>	
	A befektetők felkutatása nem okozott nehézséget	3,2	
	Könnyű az együttműködés a befektetőkkel	4,2	
	Körülményes a külső finanszírozási források igénybevétele	3,5	
	A külső finanszírozási forrás bevonása nagy lökést adott a vállalkozásnak	4,8	
	A jövőben is tervezi külső finanszírozási források bevonását	4,1	
<b>13.</b>	<b>Véleménye szerint a jövőben egyre több befektető lesz nyitott a startup vállalkozások irányába?</b>	<b>fő</b>	<b>%</b>
1)	Igen	33	86,84
2)	Nem	0	0,00
3)	Nem tudom	5	13,16
	Összesen	38	100,00