

BGE Budapest LAB

---

# WORKING PAPER SERIES

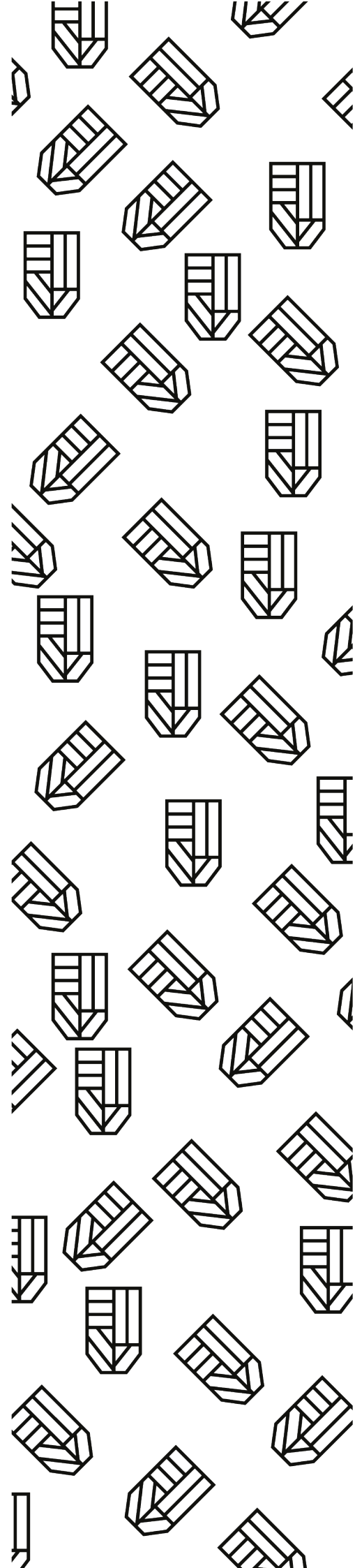
---

ISSUE 2, 2019

CSÁKNÉ DR. FILEP JUDIT  
SZENNAY ÁRON  
DR. RADÁCSI LÁSZLÓ

**A MAGYAR STARTUP  
VÁLLALKOZÁSOK  
NYOMÁBAN**

# 2



# A MAGYAR STARTUP VÁLLALKOZÁSOK NYOMÁBAN

Csákné Dr. Filep Judit  
Budapesti Gazdasági Egyetem, Budapest LAB  
csaknefilep.judit@uni-bge.hu

Szennay Áron  
Budapesti Gazdasági Egyetem; a SZE RGD I hallgatója  
szennay.aron@uni-bge.hu

Dr. Radácsi László  
Budapesti Gazdasági Egyetem, Budapest LAB  
radacsi.laszlo@uni-bge.hu

**Working Paper Series 2-2019**

ISSN: 2630-7960

Copyright © 2019 Csákné Filep Judit, Szennay Áron, Radácsi László

Working papers are in draft form. This working paper is distributed for purposes of comment and discussion only. It may not be reproduced without permission of the copyright holder. Copies of working papers are available from the author. The views expressed in the Budapest LAB Working Paper Series are those of the author(s) and do not necessarily reflect those of the Budapest Business School or Budapest LAB. Research Working Papers have not undergone formal review and approval. Such papers are included in this series to elicit feedback and to encourage debate on important public policy challenges. Copyright belongs to the author(s). Papers may be downloaded for personal use only.

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

ISSUE: 2

Dátum: 2019

## **A MAGYAR STARTUP VÁLLALKOZÁSOK NYOMÁBAN<sup>1</sup>**

### **1. Bevezetés**

A tanulmány célja, hogy áttekintést nyújtson a hazánkban egyre népszerűbbé váló startup vállalkozások mibenlétéről, számosságáról, jellemzőiről. Vizsgálódásainkat a startup vállalkozások lehetséges definíciós megközelítéseinek áttekintésével kezdtük, illetve ismertettük az ezen céggörrel kapcsolatban fellelhető legfontosabb nemzetközi és hazai statisztikai adatokat. A szakirodalmi áttekintés részeként kitértünk a kapitalizmusvariációk (varieties of capitalism) elméletére, amely egyfajta magyarázattal szolgálhat az általunk végrehajtott empirikus kutatás által feltárt startup vállalkozások alacsony számára vonatkozóan. Az elméleti kitekintést követően részletesen bemutattuk az általunk végrehajtott elemzés céljait és módszereit.

Kutatási ötletünk forrását az adta, hogy a startup vállalkozások a gazdasági sajtóban nagyon népszerűek. Nyomtatott és online megjelenésekben is gyakran olvashatunk startup sikertörténetekről. Felmerült bennünk a kérdés, hogy vajon pusztán a nyilvános adatbázisokban, a minden vállalkozás számára kötelezően szolgáltatandó adatkört felhasználva sikerül-e azonosítanunk startup vállalkozásokat? A startup vállalkozások meghatározásán túl igyekeztünk a vizsgálat mintájául választott cégek túlélésével, növekedési potenciáljával kapcsolatban is elemzéseket végezni. Az elemzést tölcser módszerrel hajtottuk végre. Ez azt jelenti, hogy a startup vállalkozások azonosításához a mintát több lépcsőben tisztítottuk meg azoktól a szervezetektől, amelyek a startupok meghatározásának egyre szigorúbb kritériumainak nem feleltek meg. Az elemzéshez a BvD Amedeus online adatbázist használtuk, amelyből azon szervezetek adatait kérdeztük le, amelyek Magyarországon székhellyel rendelkeznek és alapításukra 2007-ben vagy azt követően került sor. A lekérdezés időpontjában az adatbázis 295 191 ilyen szervezetet tartalmazott, amelyből a további elemzésekhez véletlenszerűen 5 ezer szervezetet

---

<sup>1</sup> A tanulmány a 2018. nyarától az Emberi Erőforrások Minisztériuma Felsőoktatási Intézményi Kiválósági Programja és a Budapesti Gazdasági Egyetem között létrejött együttműködési megállapodás (20405-3/2018-FEKUTSTART) által támogatott program részeként született.

választottunk ki. A mintát a startupok azonosításához szervezeti forma (kizárólag gazdasági társaságokat vizsgáltunk, a részletes elemzésekből az egyéb szervezeteket, alapítványokat, egyesületeket elimináltuk) és egyes, a mintába került szervezetek hiányos adatszolgáltatása miatt erősen tisztítottuk. Az elemzés végén a mintában 38 gyorsan növekedő, potenciálisan startupnak minősíthető vállalkozást azonosítottunk, amelyeket egyedi vizsgálatnak alávetve 5 vállalkozást értékeltünk gyorsan növekvő startup cégnek.

## 2. Szakirodalmi áttekintés

### 2.1. Startup vállalkozások definíciója, számosságuk alakulása

Az újonnan induló vállalkozásoknak kiemelt szerepük van a munkahelyteremtésben, az innovációs és technológiai folyamatok serkentésében és a gazdasági növekedés elősegítésében (Szerb et al., 2018; Makra, 2009). Ugyanakkor a frissen alapított vállalkozások jelentősége közel sem tekinthető azonosnak. A gazdasági növekedés és a technológiai változások elősegítésében kiemelt súllyal bírnak a startup vállalkozásokon belül az új technológia orientált cégek (Szerb et al., 2018). Az új technológiai orientált cég megnevezésén kívül, ezt a különleges, gazdasági szempontból kiemelt jelentőséggel bíró kört nevezik még gyors növekedésű vállalkozásoknak, scaleup vállalkozásoknak, illetve gazelláknak is (Békés-Muraközy, 2012; Szerb et al., 2018; Eurostat-OECD, 2007; OECD, 2018a,b; Vecsenyi, 2009; Vecsenyi-Petheő, 2017). A hazai közbeszédben a startup kifejezés pozitív üzenetet hordoz, hiszen együtt jár olyan előremutató fogalmakkal, mint az innováció, gyors növekedés, megújulás, digitalizáció és technológia. A startup trend az 1970-es években az USA-ból indult, majd 15-20 évvel később gyűrűzött be Európába, Magyarországon pedig 2008-ra teszik a megjelenését (Márkus, 2016). Ennek ellenére a startupok definiálása közel sem tekinthető kiforrottnak.

A startup vállalkozások elsősorban hazai szakirodalomban is megjelenő definícióinak áttekintését az 1. táblázat tartalmazza.

Definíció	Hivatkozás
A dinamikus, gyorsan növekvő és fokozottan sérülékeny vállalkozások a gazellák. A gazella vállalkozások többnyire kicsivel kezdik, de már a kezdet kezdetén nagyban gondolkodnak... A növekedés mértéke a gazelláknál minimálisan az iparági növekedés	(Vecsenyi, 2009:57)

Definíció	Hivatkozás
duplája, de gyakran ennek sokszorosa, ami fokozottan sérülékennyé teszi ezeket a vállalkozásokat.	
A startup olyan szervezet, amely megismételhető és skálázható üzleti modellt keres.	(Blank, 2010)
A startup új termékeket vagy szolgáltatásokat hoz létre bizonytalan szélsőséges környezetben, képes innovatív lenni méretétől és korától függetlenül.	(Ries, 2011:17-18)
A startupok olyan problémákra fókuszálnak, amelyek megoldása nem evidens és a siker nem garantált (Neil Blumenthal, Warby Parker társalapítója).	(Robehmed, 2013) www.forbes.com
A startup olyan szervezet, ahol az emberek folyamatosan fontolóra veszik, megéri-e feladni stabil állásukat egy olyan cégért, ahol a siker bizonytalan, de hordozza a kiemelkedő növekedés és gyors hatás lehetőségét (Adora Cheung, Homejoy alapítója).	(Robehmed, 2013) www.forbes.com
A 2006-ban megjelent a Kockázati tőke világa című tanulmánykötet még innovatív kisvállalkozásként említi a startupokat.	(NIH, 2014:1)
A startup olyan induló vállalkozás, amely hosszú távú versenyelőnyét valamilyen technológiai vagy üzleti innovációra alapozza (Kádas Péter, TractionTribe akcelerátor alapítója).	(NIH, 2014:4)
A technológiai ötletekre épülő olyan vállalkozásokat nevezik startupoknak, amelyek nagy növekedési potenciállal rendelkeznek (Darvas Gergely, Magyar Spinoff és Startup Egyesület Elnöke).	(NIH, 2014:4)
A startup egy olyan emberi intézmény, amely arra szerveződött, hogy nagyon bizonytalan körülmények között hozzon létre új termékeket vagy szolgáltatásokat (Eric Rise a Lean Startup című könyv szerzője).	(NIH, 2014:5)
A startup vállalkozások öt évnél fiatalabbak, önálló, független vállalkozásként működnek, jellemzően 250 alkalmazottnál kisebb létszámmal rendelkeznek, nemzetközi üzleti vállalkozást folytatnak, vagy éppen annak indítását tervezik egy innováció vagy már meglévő új technológiai alkalmazás segítségével.	(Fogarassy-Bakosné Böröcz, 2016:20)
A startup egy olyan innovatív, vagy innovatívnak gondolt, főleg szellemi terméket fejlesztő társaság, amely a jövő kellően részletes ismerete hiányában kockázatot vállal a tulajdonosok és a befektetők kárára, gyors és nagy profit elérése érdekében.	(Barta-Pitlik, 2017:2)
Start-up alatt induló tudásintenzív vállalkozást értünk, amely kis tőke- és munkabefektetéssel is gyors növekedést produkál. Ilyen cégeknél a befektetői kockázat viszonylag nagy lehet, de a megtérülési ráta is. A startupok beindulását gyakran kockázattőke-befektetők vagy üzleti angyalok segítik üzletrész vásárlásával.	Magyar Spin-off és Start-up Egyesület, www.europeanspinoff.com

Definíció	Hivatkozás
A startup egy "garázscég", tipikusan egy induló mikro- vagy kisvállalkozás, amely innovatív ötletet valósít meg, lépésről lépésre halad a termékfejlesztésben és piacra vezetésben, tőkebefektetésre vár és nagyra tör.	Magyar Startup Közösség, <a href="http://magyar-startup-kozossege.hu/">http://magyar-startup-kozossege.hu/</a>
A TAO törvény korai fázisú vállalkozásnak tekint egy céget, ha az szerepel a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala korai fázisú vállalkozásokról és a korai fázisú vállalkozásokat támogató vállalkozásokról vezetett hatósági nyilvántartásában. Azaz kevesebb, mint három éve alapították, éves nettó árbevétele kevesebb, mint 100 millió forint, legalább két, legfeljebb húsz főt foglalkoztat, kockázati tőkealap-kezelő befektetést nem eszközölt a vállalkozásban, nem rendelkezik részesedéssel más gazdasági társaságban, tevékenysége megfelel a tudományos kutatásról, fejlesztésről és innovációról szóló 2014. évi LXXVI. törvény 3. § 6. pontja szerinti innováció feltételeinek.	1996. évi LXXXI. törvény a társasági adóról és az osztalékadóról
Unikornisoknak azokat a startupokat tekintik, amelyek értéke, a kockázati tőkebefektetők értékelése szerint meghaladja az 1 milliárd dollárt. Az unikornisok listáját a CB Insights és a Crunchbase is nyilvántartja.	<a href="https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies">https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies</a> <a href="https://www.crunchbase.com/hub/unicorn-startups">https://www.crunchbase.com/hub/unicorn-startups</a>

1. táblázat: Startup meghatározások, forrás: saját szerkesztés

A bemutatott definíciók számos vonatkozás mentén, mint például a vállalkozás kora, növekedési potenciálja, jövedelmezősége, kockázatossága, innovációval, technológiai fejlesztésekkel való kapcsolata határozzák meg a „startupság” mibenlétét. Ám a felsorakoztatott definíciók, a társasági adó törvényben speciális céllal meghatározott kivételével, közel sem olyan egzakt meghatározások, amelyek alapját képezhetnék egy szisztematikus, tudományos igényű kutatómunkának.

A vállalkozások fejlődése szempontjából a növekedés, növekedési potenciál kiemelt jelentőséggel bír, amelynek vizsgálatára az OECD is fokozott figyelmet fordít. Az Eurostat-OECD vállalkozás demográfiára vonatkozó statisztikáiban a gyorsan növekvő vállalkozások két csoportját, a gyors növekedésű ill. a scaleup vállalkozásokat különbözteti meg.

Gyors növekedésű (high-growth) vállalkozásnak tekint minden olyan céget, amely esetében hároméves időtartamot vizsgálva az átlagos éves növekedés nagyobb, mint évi 20 százalék. A növekedés a foglalkoztatottak száma vagy az árbevétel alapján számítható. A gyors növekedésű vállalkozásként történő definiálás feltétele, hogy a vállalkozás legalább 10 főt foglalkoztasson. A gyors növekedésű (high-growth) vállalkozások egy részhalmazának

tekintik a gazellákat (gazelles). A gazellák a legfeljebb 5 éve alapított, hároméves időtartamban legalább 20 százalékos éves növekedést elérő vállalkozások (Eurostat-OECD, 2007).

Az utóbbi időben a gyors növekedésű vállalkozások kifejezés mellett megjelent a scaleup company megnevezés is. Az OECD (2018b) megállapításai alapján a startup cégek csak parányi része képes scaleup vállalkozássá válni, de amelyeknek sikerül, általában kiemelkedő innovációs és foglalkoztatási potenciállal rendelkeznek. A scaleup vállalkozások jellemzően olyan nagy kockázatú iparágakban vannak jelen, mint a telekommunikáció, a tudományos kutatás fejlesztés, vagy az IT szolgáltatások. Nem minden startup vállalkozásból lesz scaleup vállalkozás, és a scaleup vállalkozások nem minden esetben rendelkeznek startup gyökerekkel. A definíció alapján olyan megállapodott, több éve működő vállalkozások is scaleupnak tekinthetők, amelyek az életciklusuk egy bizonyos pontján dinamikus növekedésnek indultak. A scaleup vállalkozások fogalmának startup vállalkozásokhoz való kapcsolódását magyarázza, hogy igazi sikertörténet az számít, ha egy startubból scaleup válik.

A Startup Genom (2017) által kidolgozott ökoszisztéma értékelésben is kiemelt szempontként szerepel egy-egy ökoszisztéma megítélésében, hogy az mennyire képes scaleupok kitermelésére. A startup ökoszisztémák fő céljának a scaleup vállalkozások létrejöttének támogatását tekintik. Davilla és szerzőtársai (2015) több országra és iparágra vonatkoztatva vizsgálták az újonnan alapított cégek munkahely és hozzáadott érték teremtésre vonatkozó teljesítményét, amely során arra a következtetésre jutottak, hogy a startupok legkiemelkedőbbben teljesítő 10 százaléka adja az új munkahelyek és hozzáadott érték 80 százalékát.

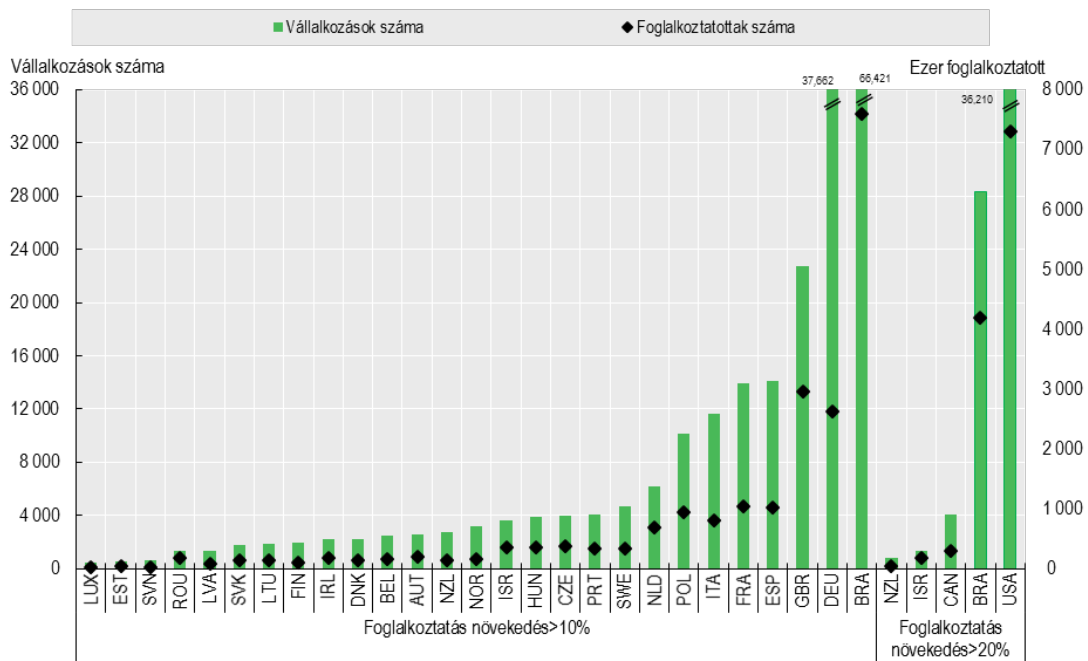
Az OECD az Eurostattal együttműködésben 2006-ban indította útjára az OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme-ot, amelynek célja, hogy szabályozott módszertan alapján nemzetközi vonatkozásban összegyűjtse és bemutassa a vállalkozásokról hivatalos kormányzati forrásokból elérhető adatokat. Az eredményeket 2011 óta az évente rendszeresen megjelenő Entrepreneurship at a Glance című jelentésben összegzik. A 2017-es jelentés rávilágít, hogy Magyarország az új vállalkozások alapításban növekvő tendenciát mutató országok csoportjába tartozik. A jelentés külön fejezetben vizsgálja a vállalkozások demográfiáját, ám az adatok elérhetősége miatt az eredmények 2014-re vonatkoznak. Magyarországon a 2014-es időszakra vonatkoztatva a vállalkozások elhalálási rátája a

többi vizsgált országhoz viszonyítva magasabb volt, amelyben a jogszabályi változások hatása tükröződik. A 2014-es adatok alapján a magyarországi vállalkozások lemorzsolódási rátája (amely az OECD - Eurostat iránymutatások alapján a vállalkozások születési és elhalálozási rátájának összegeként számítható) az OECD 20 százalékos átlagához viszonyítva kiemelkedően magas, 43,71 százalék. A magyar vállalkozások születési rátája (16,54%) is meghaladja az OECD átlagot (10,37%), amely részben magyarázza a magyarországi magas lemorzsolódási rátát, de a kiugróan magas lemorzsolódási ráta kialakulását a hazánkat az időszakban jellemző magas elhalálozási arány 27,17 százalék (az OECD átlag 9,67%) indukálja.

Magyarországon a foglalkoztatottal rendelkező vállalkozások első éves túlélési rátája az iparban és a szolgáltatások területén egyaránt 78, míg az építőiparban 76 százalék. Az OECD átlag az iparban 82, szolgáltatások területén 80, míg az építőiparban 78 százalék. A hazai vállalkozások közül a legjobb túlélési esélyekkel az 5-9 fős cégek rendelkeznek (85%). Ez az arány az 1-4 főt foglalkoztató vállalkozások esetében 77, a 10 fő felett foglalkoztatók körében pedig 76 százalék.

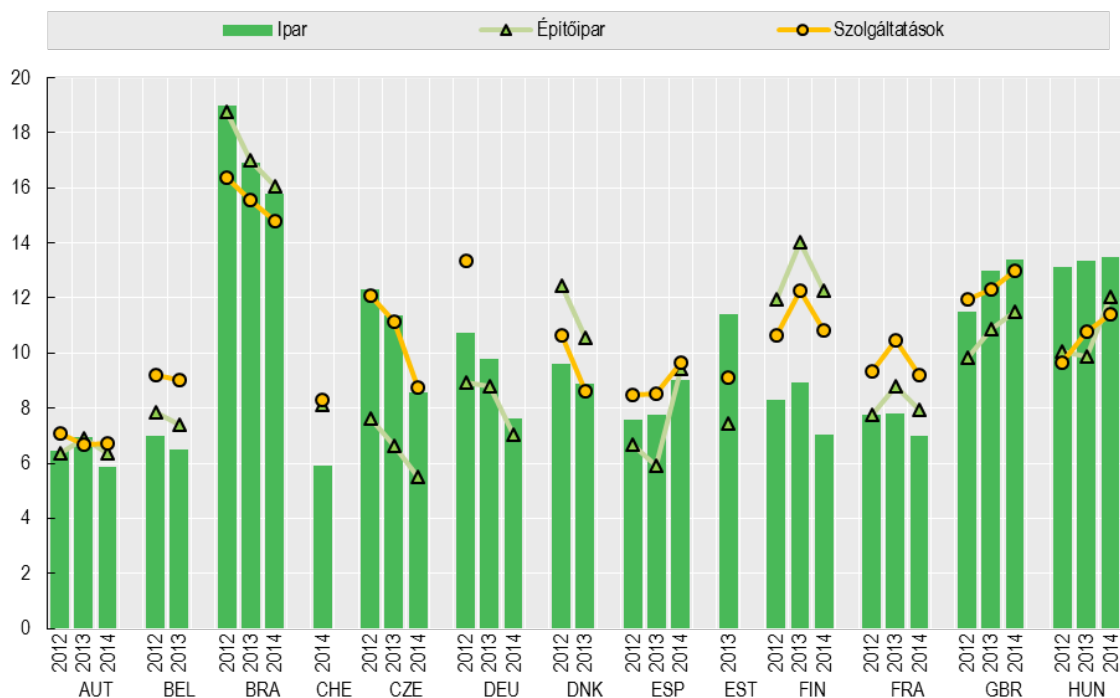
Az OECD kiemelt figyelmet fordít a gyors növekedésű vállalkozások vizsgálatának, tekintettel a foglalkoztatásban betöltött jelentős szerepükre. Az Entrepreneurship at a Glance 2017 jelentésben a gyors növekedésű és gazella vállalkozások korábban már ismertetett definíciójának foglalkoztatotti létszám alapján történő alkalmazásával végezték el az elemzéseket, illetve az Európai Unió által meghatározott 10 százalékos foglalkoztatotti növekedést alapul vevő definíciója szerint is közöltek adatokat. A következő ábra a gyors növekedésű vállalkozások számát és foglalkoztatásban betöltött szerepét szemlélteti országonkénti bontásban.

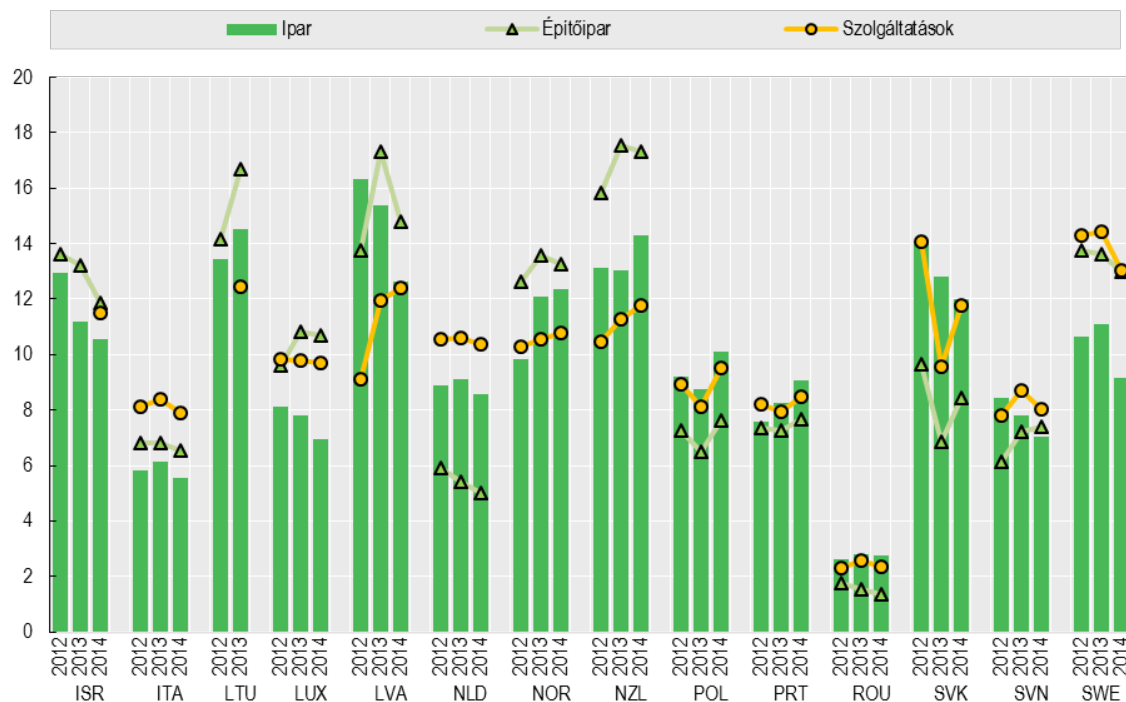




1. ábra: Gyors növekedésű vállalkozások száma és foglalkoztatásban betöltött szerepe országokénti bontásban (2014 vagy legutolsó elérhető év adatai alapján) Forrás: (OECD, 2018:91)

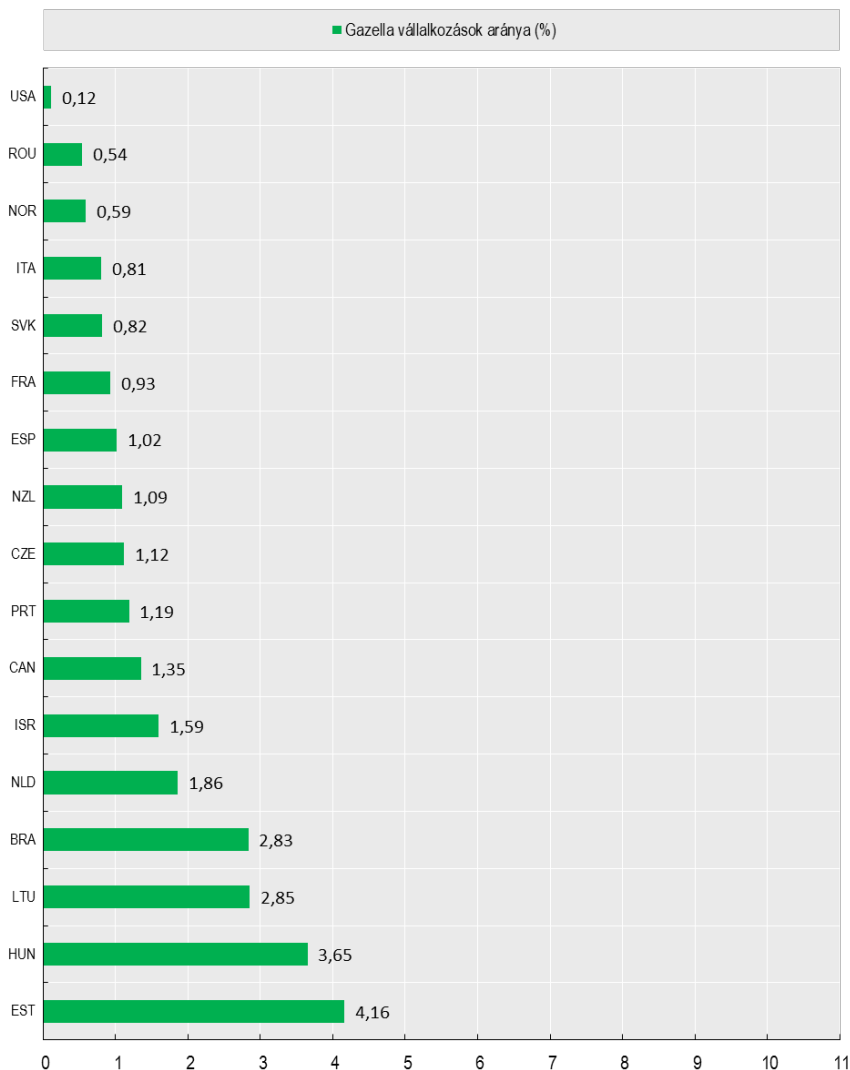
A 2015-ös adatok alapján Magyarországon 3892 gyors növekedésű vállalkozást azonosítottak, amelyek összesen 357 ezer főt foglalkoztattak. Az ipar területén működő vállalkozások foglalkoztatásban betöltött szerepe a legkiemelkedőbb, amelyet a szolgáltatási szektor és az építőipar követ, ami nemzetközi összehasonlításban az ország ipar területén tapasztalható komparatív előnyére utal. A következő ábra a gyors növekedésű vállalkozások arányát szemlélteti.





2. ábra: Gyors növekedésű vállalkozások aránya (10%-nál magasabb foglalkoztatás növekedés, 2014 vagy legutolsó elérhető év adatai alapján) Forrás: (OECD, 2018:92)

Hazánkban a gyors növekedésű vállalkozások száma 2012 és 2014 között enyhe növekedést mutat. Arányuk a legmagasabb az iparban (2012: 13,13%, 2013: 13,34%, 2014: 13,50%), amelyet a szolgáltatások követnek (2012: 10,05%, 2013: 9,87%, 2014: 12,02), a legalacsonyabb arány pedig az építőiparban tapasztalható (2012: 9,65%, 2013: 10,76%, 2014: 11,41%). A gyors növekedésű vállalkozások egy speciális csoportját képezik a gazella vállalkozások, amelyek speciális jellemzője, hogy öt évnél fiatalabbak és kiemelkedő növekedést produkálnak. A következő ábra a több, mint 20 százalékos foglalkoztatotti létszám növekedést produkáló öt évnél fiatalabb vállalkozások arányát ábrázolja.



3. ábra: Gazella vállalkozások aránya (10 vagy több főt foglalkoztató vállalkozások százalékos aránya, amelyek több, mint 20%-os foglalkoztatotti létszám növekedést értek el, 2014 vagy legutolsó elérhető év adatai alapján), forrás: (OECD, 2018:93)

Magyarországon az öt évnél fiatalabb gyorsan növekvő vállalkozások aránya nemzetközi viszonylatban is kiemelkedő a vizsgált időszakban. A jelentős növekedésre képes vállalkozások elsősorban az információ szolgáltatás területén működtek.

Az OECD által alkalmazottól eltérő és némileg kevésbé kiforrott módszertannal egyéb szervezetek is törekszenek arra, hogy statisztikai adatokat biztosítsanak a startup vállalkozásokról. Az adatgyűjtések általában nem a startup vállalkozók számának vagy teljesítményének meghatározására irányulnak, sokkal inkább fontos jellemzőikhez kapcsolódón törekszenek információ szolgáltatásra.

A Startup Heatmap Europe (2018) felmérései alapján Európa 100 legkiemelkedőbb startupjainak 60%-ának vannak külföldi üzleti kapcsolódásai. 49%-uknak van külföldi

munkavállalója, 29%-uk dolgozik külföldi befektetővel és 20%-uk alapított külföldön céget. A szervezet három kérdőív adatai alapján, több, mint 1500 alapító migrációs áramlását vizsgálta Európán belül. Az egyes régiókba történő be és kiáramlást a következő táblázat összegzi:

Régió	Startup beáramlás	Startup kiáramlás	Egyenleg
Baltikum	+27%	-18%	9%
Benelux államok	+39%	-13%	26%
Egyesült Királyság és Írország	+57%	-22%	35%
Földközi-tenger térsége	+14%	-18%	-4%
Kelet-Közép-Európa	+7%	-16%	-9%
Nyugat-Európa	+25%	-13%	12%
Skandinávia	+37%	-18%	19%

2. táblázat: Startup be és kiáramlás régiós bontásban, forrás: Startup Hetamap Europe (2018:5) alapján saját szerkesztés

Sajnos Kelet-Közép-Európa nem teljesít jól a startupok magához vonzása tekintetében, a vizsgált régiók között a legmagasabb negatív migrációs egyenleggel rendelkezik.

A Startup Genome rendszeresen elemzi a startupok és startup ökoszisztémák helyzetét (Startup Genome; 2012, 2015, 2017, 2018). A 2018-as jelentés a globális startup gazdaság növekvő értékteremtő szerepéről számol be az egyes startup szektorok súlyának átalakulása mellett. Case (2016) szerint az internet harmadik hullámába lépünk. Az első hullám az internet megteremtéséről és emberekhez való eljuttatásáról szólt, míg a második hullám kiemelkedő cégei a Google, Facebook, Snapchat, Instagram, amelyek az internetes keresés, kapcsolatépítés, *okos eszköz forradalomban* töltötték be jelentős szerepet. A harmadik hullámban az internet mintegy visszanyúlik a „valós világba” és gyökeresen alakítja át az emberek mindennapi életét olyan szektorokon keresztül, mint az egészségügy, oktatás, közlekedés, energia, élelmiszeripar. A Startup Genome (2018) felmérései összhangban állnak Case (2016) prognózisával. A legdinamikusabban a fejlett gyártási technológiák, agrártechnológiák, a blokklánc technológia, a mesterséges intelligencia és a big data fejlődnek, míg a legnagyobb teret az adtech<sup>2</sup>, a gaming és a digitális média szektorok vesztették az elmúlt időszakban.

A vállalkozások hazai számosságáról és helyzetéről a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) szolgált rendszeres és megbízható információkat. A KSH (2018a) vállalkozások

<sup>2</sup> advertising technology: hirdetésekben használt analitikus és digitális eszközök

demográfiáját elemző közleménye alapján 2017-ben a működő vállalkozások száma 680 ezer volt, amelyből a társas vállalkozások 54 százalékot tettek ki. A startup vállalkozások esetében maga a cégkör pontos meghatározása is nehézségekbe ütközik, hiszen a köznyelvben helytelenül, gyakran az induló, újonnan alapított vállalkozásokat is startupként emlegetik, míg az igazi, valamilyen innovatív ötletre építő, nagy növekedési potenciállal rendelkező, a nemzetközi piacot megcélzó kezdeményezések nem feltétlenül az ötlet kidolgozásának és megvalósításának kezdetétől jelennek meg, formális jogi értelemben definiált vállalkozásként. A startup vállalkozások azonosítása a teljes hazai vállalkozási körön belül szinte lehetetlen feladat, amelynek egyik oka, hogy a startupoktól elvárt gyors növekedésre csak a magyar cégek elenyésző hányada képes. A KSH gyorsan növő szervezetek alatt azon szervezeteket érti, amelyek a tárgyévet megelőző három évben 10 százaléknál magasabb éves átlagos növekedést értek el alkalmazottaik számában. A KSH a vonatkozó elemzéseket a 10 vagy annál több főt alkalmazó szervezetek esetében végzi el (KSH, 2018a). A gyorsan növő vállalkozások aránya a legfrissebben elérhető 2016-os adatok alapján 0,60 százalék, ami jóval alatta marad az OECD által 2014-ben mért 3,65 százalékos aránynak. A KSH és OECD adatok különbözőségét részben módszertani indokok is magyarázzák.

A startup vállalkozások vizsgálatát és azonosítását tovább nehezíti a magyar vállalkozások ötéves túlélési rátájának kedvezőtlen alakulása. A ráta értéke 2012 óta 37 százalék körül ingadozik. A társas vállalkozások túlélési képessége meghaladja az átlagos értéket, 2016-ban 44 százalék volt (KSH, 2018a). A KSH adataiból is leszűrhető, hogy a startup vállalkozások a roppant törékeny és adatfelvételi szempontból nehezen utolérhető cégkör részét képezik. Ebből következően kutatómódszertani tekintetben megismerésüket a kvalitatív módszertanok feltehetően jobban támogatják, mint a kvantitatív felmérések.

A KSH felméréseiben az innovatív vállalkozások vizsgálata is kiemelt figyelmet kap, két évente mérik fel a legalább 10 főt foglalkoztató vállalkozások innovációval kapcsolatos adatait. A legutóbbi felmérés alapján, a vizsgált vállalkozások 29 százaléka hajtott végre termék, eljárás, szervezeti vagy marketing innovációt, ami nem tekinthető kimagasló aránynak, ráadásul a nagyobb szervezeti mérettel rendelkező vállalkozások innovációs hajlandósága meghaladja a kis cégekéét. Az innovatív vállalkozások az innovációt leginkább gátló tényezőkként az innováció magas költségeit, az állami innovációs támogatások vagy

pályázatok elnyerésének nehézségét, a szakképzett munkaerő hiányát és az innovációra fordítható szűkös saját forrásokat említették (KSH, 2018c).

A startup vállalkozások magyarországi számosságáról, kilétéről kevés információ áll rendelkezésünkre. Speciális, startup vállalkozások alap adatait gyűjtő és nyilvánosan hozzáférhető adatbázist működtetett 2014-ben az akkori Nemzeti Innovációs Hivatal Kaleidoszkóp (működéskori elérhetőség: <http://kaleidoszkop.nih.gov.hu/>) néven. A Kaleidoszkóp egy komplex rendszer részeként biztosította a startup vállalkozások térkép alapú regiszterét, amely ma már nem elérhető. Ezen kívül a [www.insiderblog.hu](http://www.insiderblog.hu) kezdte el gyűjteni a hazai startupokat, a lista jelenleg is elérhető a <http://insiderblog.hu/startup-adatbazis/?cat=6> linken, de sajnos frissítése, karbantartása nem biztosított.

2017-től a korai fázisú vállalkozásban részesedést szerző adózó társasági adókedvezményre jogosul. A kedvezmény igénybevételének feltétele, hogy a korai fázisú vállalkozás szerepeljen a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala korai fázisú vállalkozásokról és a korai fázisú vállalkozásokat támogató vállalkozásokról vezetett hatósági nyilvántartásában, amellyel kapcsolatos részletszabályokat a 331/2017. (XI. 9.) kormányrendelet tartalmazza. A Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala által kezelt és karbantartott adatbázis nyilvánosan nem hozzáférhető, korlátozott, a startupok mibenlétét kevésbé figyelembe vevő törvényi meghatározás alapján kerülnek bele cégek, továbbá teljes körűsége nem garantált, hiszen kizárólag azon cégek regisztrálnak az adatbázisba, akik a társasági adókedvezményre jogosító tőkebefektetéssel rendelkeznek.

Habár léteznek a hazai startup vállalkozásokkal kapcsolatos statisztikai adatok, amelyek nagyvonalú áttekintést adnak az induló, majd gyors növekedésűvé váló vállalkozások számáról, a rendelkezésre álló adatkör közel sem biztosít megnyugtató válaszokat az ezen különleges céggörrel felmerülő kérdésekre. A tanulmány következő részében kitekintést adunk a kapitalizmus változatai (varieties of capitalism, VoC) elméletre, mivel úgy véljük, ezen elméleti alapok komoly magyarázó erővel bírnak a tanulmány későbbi fejezeteiben bemutatásra kerülő elemzési eredmények értelmezése során.

## **2.2. A „varieties of capitalism” elméleti megközelítés tanulságai**

A piacgazdaságok intézményrendszereinek összehasonlításának, azok tipizálásának az irodalma rendkívül kiterjedt. Az elméletek közül a *legbefolyásosabbnak* jelenleg a kapitalizmus változatai tekinthető (Farkas, 2015). A VoC értelmezésében intézmények

(institution) alatt „a formális és informális szabályok azon rendszere, melyet normális körülmények között a gazdasági aktorok normatív, kognitív vagy anyagi okokból követnek. A szervezetek (organisation) az előbbiekhöz kapcsolódva azon entitások, melyek szabályai hozzájárulnak a politikai gazdaság intézményeihez” (North, 1990:3 idézi Hall és Soskice, 2004:9).

David Hall és Peter Soskice (2004) tanulmánya a kapitalizmus két ideáltípusát különíti el. Az egyik ideáltípus a német és az osztrák mintán alapuló koordinált piacgazdaság (*coordinated market economy*, CME), míg a másik az USA liberális piacgazdasága (*liberal market economy*, LME). A kétféle kapitalizmust a szerzők hat fő jellemző alapján különítik el, melyek a következők (ld. 3. táblázat): (1) az uralkodó koordinációs mechanizmus, (2) a beruházások finanszírozásának forrásai, (3) a vállalatirányítás (*corporate governance*) jellege, (4) az iparági kapcsolatok, (5) az oktatás fókusza, valamint (6) az innovációk szereplők közötti transzfere.

Habár az elmélet a fejlett országok működését illetően meggyőző magyarázóerővel rendelkezik, az elméletet a későbbi kutatások csak kiindulópontként tekintették. Bruno Amable öt kapitalizmusmodellt különít el<sup>3</sup>, míg például André Sapir az Európai Unió országait vizsgálva négy modellt különít el (Farkas, 2017). A közép- és kelet európai országok modellbe való beépítésére több kísérlet is született, melyek három csoportba oszthatók.

- 1) Az *univerzalista* megközelítést alkalmazó szerzők célja olyan tipológia kialakítása, melyben mind a fejlett, mind a kelet-közép európai tranzíciós gazdaságok (*transition economies*) egyaránt helyet kapnak. Ilyen modellt dolgozott ki például Farkas (2017), de Hall és Soskice (2004) eredeti dichotómiája is ilyennek tekinthető<sup>4</sup>.
- 2) Egyes szerzők szerint a VoC dichotómiája nem magyarázza elégséges módon az egyes régiókban, például a közép- és kelet európai országokban tapasztalható jelenségeket, ezért új kapitalizmusmodelleket dolgoztak ki. Ebbe a körbe tartozik például Nölke és Vliegenthart (2009), akik Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia mutatóit vizsgálva megállapította, hogy ezen országok

---

<sup>3</sup> Ezek a piaci alapú, a szociáldemokrata, a kontinentális európai, a mediterrán, valamint az ázsiai.

<sup>4</sup> A szerzők álláspontja szerint a két ideáltípus alapján valamennyi kapitalizmus tipizálható.

egy harmadik kapitalizmusvariációba, a függő piacgazdaságok (*dependent market economy*, DME) csoportjába tartoznak. Bank Dénes (2017) a magyarországi modellt elemezve arra jutott, hogy a gazdaság függése kettős (*double-dependent market economy*, DDME) (ld. 1).

- 3) A különböző kapitalizmusmodellek alapján az egyes országokra vonatkozóan részletes elemzések készültek, melyek az esetleges modellhez való tartozást magyarázták, vagy az attól való eltérések okait, jellegét vizsgálták. Ebbe a körbe tartozik például Tarlea és Freyberg-Inan (2018), akik a román függő kapitalizmust annak alacsony tudásszintet igénylő válfajának minősítették, vagy Adam és szerzőtársai (2009), akik az észt és a szlovén modellt vetették össze, erőteljesen kitérve az útfüggőség kérdéseire.

Bohle és Greskovits (2012) szerint a VoC dichotómiája a fejlett világon kívül nem kielégítő, így Polányi Károly munkássága alapján egy új elméleti keretet alakította ki a közép- és kelet európai országok kapitalizmusának tipizálására. A szerzők részletes elemzése alapján a balti államok kapitalizmusmodellje tiszta-, míg visegrádi országoké *beágyazott* neoliberalisnak tekinthető, Szlovéniában pedig egyfajta neokorporatista modell alakult ki.



	<b>Liberális Piacgazd. LME</b>	<b>Koordinált Piacgazd CME</b>	<b>Függő Piacgazdaság DME</b>	<b>Kétszeresen függő Piacgazdaság DDME</b>
<b>Koordinációs mechanizmus</b>	piaci verseny és formális szerződések	vállalatok közötti kapcsolatok és szervezetek	transznacionális vállalatok belső hierarchiájától való függés	<i>transznacionális vállalatok belső hierarchiájától ill. kormányzati kapcsolatoktól való függés</i>
<b>Beruházások finanszírozásának forrása</b>	bel- és külföldi tőke-piacok	hazai bankok, belső források	FDI és külföldi tulajdonú bankok	<i>FDI és külföldi tulajdonú bankok, továbbá központi költségvetés, EU-s források, illetve állami bankok</i>
<b>Vállalatirányítás</b>	külső kontroll / széleskörű tulajdonosi struktúra	belső kontroll / koncentrált tulajdonlás	transznacionális vállalkozások központjának kontrollja	<i>transznacionális vállalkozások központjának kontrollja, közvetett és közvetlen állami kapcsolatok szükségessége, központilag irányított állami vállalatok</i>
<b>Ipari kapcsolatok</b>	piaci alapú, kevés kollektív szerződés	korporatista, konszenzusos, iparági vagy országos kollektív szerződések	képzett munkaerő megtartása, vállalati szintű szerződések	<i>képzett munkaerő megtartása, vállalati szintű szerződések, erős állami befolyás, széles-körű és centralizált közszféra</i>
<b>Oktatás</b>	általános képesség, jelentős K+F ráfordítás	vállalati vagy iparági specifikus tudás szakmai képzés	továbbképzések korlátozott finanszírozása	<i>továbbképzések korlátozott finanszírozása, domináns állami szerep</i>
<b>Innovációk transzfere</b>	piaci alapon, formális szerződések szerint	jelentős a közös műveletek, és a szervezetek szerepe	transznacionális vállalatokon belüli transzferek	<i>transznacionális vállalatokon belüli transzferek, állami erőforrások, koordináció és transzfer</i>
<b>Komparatív előnyök</b>	radikális innováció	tőkejavak inkrementális innovációja	részben standardizált ipari javak össze-szerelése	<i>részben standardizált ipari javak összeszerelése, gazdaság-politikák és politikai prioritások könnyebb megvalósítása, kedvező környezet államilag kedvezményezett szektorok számára</i>

3. táblázat: A különböző kapitalizmusvariációk főbb ismérvei, forrás: LME, CME és DME oszlopok esetén Nölke és Vliegenthart (2009:680), DDME esetében Bank (2017:33). A DDME esetében a kiemelés a DME-vel való azonosságokat jelöli.

A visegrádi országokat Nölke és Vliegenthart (2009) a VoC eredeti dichotómiájába nem tudta egyértelműen besorolni, ezért egy új kapitalizmusmodell, a függő piacgazdaság fogalmára tett javaslatot. A függő piacgazdaság lényege, hogy a szocialista múlt következtében az országokban jól képzett munkaerő, valamint működőképes politikai osztály állt rendelkezésre, viszont a meglévő ipar versenyképtelensége és a materiális tőke hiánya következtében tőkeimportra szorultak. A tranzíciós folyamatot olyan adottságok nehezítették, mint a külső adósságszolgálat, a korrupció, a rendszerváltást követő magas munkanélküliség stb. Ezen peremfeltételek következtében a politikai vezetés helyzete sokkal ingatagabb lett, mint az a Baltikumban volt tapasztalható. Az intenzív tőkeimport következtében az ipar, a kereskedelem és a banki szektor jelentős része külföldi kézbe került, mely helyzetéből adódóan jelentős alkupozícióval rendelkezik a gazdaságban – ettől tekinthető függőnek a piacgazdaság.

A külföldi működőtőke egyes nemzetgazdaságokban betöltött jelentőségét jól érzékelteti, hogy Írország mellett Magyarországon a legnagyobb a külföldi irányítású vállalatok bruttó hozzáadott értékhez való hozzájárulása (53%), míg az EU28 átlaga 24%. Fontos hangsúlyozni, hogy a magyarországi külföldi működtőke befektetések (FDI) állománya területileg a centrumrégióra és néhány megyére koncentrálódik (KSH, 2017 idézi Lengyel I. és Varga, 2018). Mindazonáltal az FDI nem csak Magyarország, hanem a többi kelet-közép-európai Európai Unió tagállam gazdasági növekedésében különös jelentőségű. A helyzetet jól példázza, hogy a 2007-ben a kelet-közép-európai régió magántulajdonú pénzügyi közvetítő intézményeinek 80 %-a külföldi kézben volt, míg az eurózóna átlaga csupán 15,5% (Gál, 2013).

Tarlea és Freyberg-Inan (2018) rávilágítanak, hogy a V4-ek mellett Románia is függő piacgazdaságnak tekinthető. Különbséggként jelenik azonban meg, hogy míg a *klasszikus* függő kapitalizmusok esetén a komparatív előnyt a képzett munkaerő jelenti, addig a román modell az alacsony szakmai képzettséget igénylő munkákra specializálódott. A helyzetet súlyosbítja, hogy a képzett munkaerő külföldön keres munkát, az oktatás pedig elsősorban a formális kvalifikációt helyezi előtérbe.

A függő piacgazdaság modellje Farkas (2017) elemzése alapján nem különül el annyira markánsan, mint ahogy azt többen is feltárták. Sokkal inkább az EU-n belüli magországok és új tagállamok elkülönítés látszik. Ezen felül a magországok közötti heterogenitás (ld. északi, déli stb.) inkább jellemző, mint az új tagállamok között.

A külföldi cégek alkupozíciója a tulajdonlás mellett más csatornákon is jelentkezik, melyek a következők.

- (1) Az országok exportjának jelentős részét jelentik, ezáltal pozitívan hatnak a külkereskedelmi egyenlegre. Ez erősíti a gazdaság duális jellegét, ugyanis a helyi kis- és középvállalkozások (kkv) exportképessége és termelékenysége rendszerint jóval alacsonyabb.
- (2) A transznacionális vállalatok által kínált bérek jelentősen meghaladják a fogadó országban tapasztalható béreket, ami támogatja a lakossági fogyasztást és javítja közhangulatot, valamint valamelyest mérsékli a népesség elvándorlását.
- (3) A cégek tőkebefektetései nagyarányú munkahelyteremtéssel járnak, ami a politikai osztály számára kedvező, főként a munkanélküliséggel sújtott időszakokban. Ennek megfelelően a kormányok gyakran egymással versenyezve nyújtanak a betelepülőknek különféle támogatásokat, adócsökkentéseket, illetve egyéb kedvezményeket (Drahokoupil, 2008 idézi Nölke és Vliegenthart, 2009);
- (4) A transznacionális cégeknek nyújtott kedvezmények következtében a helyi kis- és kkv-k versenyhátrányba kerülnek, ezáltal is nehezítve a helyi gazdaság fejlődését. További hátrány, hogy mivel a transznacionális vállalkozások jellemzően a székhely országban hagyják a csúcstechnológiát, az innováció ritka, a függő országokba csak a már bevált fejlesztések kerülnek.

A függő viszony, valamint abból következően a gazdaság nyitottsága, a globális kereskedelembe való nagyfokú integráció következtében a nemzetgazdaságok a külső sokkokra érzékenyebbé válnak. Jó példa erre a külföldi autóipari vállalatokra támaszkodó magyar és szlovák gazdaság, vagy a svájci frank alapú hitelek régióban való elterjedése. Habár Nölke és Vliegenthart (2009) Lengyelországot is a függő piacgazdaságok közé sorolta, Ciprus mellett Lengyelország volt a másik EU tagország, mely a globális pénzügyi válság kezdetén, 2009-ben is növekedni tudott (Leven, 2011). A szerző rámutat arra, hogy a régió országaival ellentétben a lengyel gazdaság a válsággal szemben sokkal ellenállóbbnak bizonyult. Ennek okait az ingatlanbuborék elkerülésében, a hazai valuta erősebb szerepében, a bankok erősebb elkötelezettségében, valamint a gazdaság méretében találja meg.

Bank (2017) a magyarországi jelenségeket vizsgálva az állam erősebb szerepét mutatja ki, melyből a piacgazdaság kettős függőségét vezeti le. A szerző az elemzés során rávilágít az

állam erőteljes gazdaságpolitikai szerepvállalására, mely elsősorban az EU-s, kisebb részben pedig a hazai költségvetési források allokációjával torzítja a piaci szereplők döntéseit. A modell szerint a transznacionális vállalatokkal versenyezni képtelen hazai vállalkozások számára a járadékvadász viselkedés racionális lépés.

A problémát fokozza, hogy sok esetben nem a magas hozzáadott értékű, hanem a standardizált, közepes hozzáadott értékű ipari tevékenység települ ide. Mivel ezekben a versenyelőnyt nem a humántőke, helyi adottság jelentik, hanem a nyers költségelőny, így a bérelőny elmúltával a cégek továbbállnak. Szintén jellemző, hogy ezekért a cégekért nemzetközi verseny folyik, így rendszerint állami/önkormányzati támogatás is jár a betelepülőknél, ami forrást von el a helyi cégek elől. Az állam emellett az EU-s támogatásokkal és a hazai eszközök elosztásával erőteljesen befolyásolja a gazdasági szereplőket, ami sok esetben járadékvadászatra motivál.

A kettős függés előnye tehát nem a K+F+I-ben keresendő. A külföldi cégek a fejlesztő tevékenységeiket rendszerint a vállalati központ országában hagyják, míg az állami költségvetési forrásokat a további FDI állomány betelepítésének támogatására (közvetlen dotáció, közterhek elengedése vagy csökkentése, infrastruktúra fejlesztés stb.), illetve egyéb, diszkrecionális eszközök finanszírozására használják fel.

Habár az FDI középtávon a magyar gazdaságból nem nélkülözhető, az alábbi kitörési lehetőségek vázolhatók fel

- nemzeti bajnok cégek létrejöttének támogatása (Lux, 2017);
- többgenerációs, növekedésorientált és exportképes családi vállalkozások fejlesztése (Magyar Növekedési Terv, 2012; Lux, 2017);
- exportképes kkv-k támogatása (finanszírozás, piacokon való megjelenés elősegítése stb.);
- tőkehiány mérséklése tőzsdére lépéssel (BÉT, é.n.);
- a globális értékláncokhoz való integráció ill. később a magasabb hozzáadott értékű tevékenységekre való áttérés (*upgrading*).

Magyarországon ugyan vannak példák klasszikus startup siker történetekre, elsősorban az IT szektorban, de a hazai intézményrendszer inkább az inkrementális innovációnak, a turisztikának és a hagyományos termékeknek kedvez. A jelenleg használatban lévő startup definíciónak és növekedési elvárásoknak elsősorban olyan cégek lennének képesek

megfelelni, akik radikális innovációra alkalmasak. A kiemelkedő növekedésre képes startup vállalkozások létrejöttének támogatása során titkon radikális innovációt remélünk, egy olyan ökoszisztémában, ami történelmi hagyományai okán elsősorban az inkrementális innovációnak kedvez.

### **3. Alkalmazott módszertan és leíró statisztikák**

#### **3.1. A kutatás célja és az elemzés módszertana**

Kutatási ötletünk forrását az adta, hogy a startup vállalkozások a gazdasági sajtóban nagyon népszerűek, nyomtatott és online megjelenésekben is gyakran olvashatunk startup sikertörténetekről. Felmerült bennünk a kérdés, hogy vajon pusztán a nyilvános adatbázisokban, a minden vállalkozás számára kötelezően szolgáltatandó adatkört felhasználva sikerül-e azonosítanunk startup vállalkozásokat? A startup vállalkozások meghatározásán túl igyekeztünk a vizsgálat mintájául választott cégek túlélésével, növekedési potenciáljával kapcsolatban is elemzéseket végezni, áttekintést nyújtani a hazánkban egyre népszerűbbé váló startup vállalkozások mibenlétéről, számosságáról, jellemzőiről.

Az elemzéshez felhasznált adatok forrása a BvD Amadeus online adatbázis, melyhez a Budapesti Gazdasági Egyetem által megvásárolt előfizetésen keresztül férünk hozzá.

Az Amadeus adatbázis körülbelül 21 millió európai vállalatról tartalmaz áttekintő információt továbbá ehhez kapcsolódóan széleskörű szűrési, lekérdezési, valamint elemzési funkciókkal szolgál. Az adatbázis előnyeként elsősorban a nemzetközileg összehasonlítható adatok szolgáltatása, a részletes szűrési rendszerek, valamint a kiegészítő elemzési lehetőségek (pl. aggregálás, szegmentálás stb.) jelölhető meg. Mindazonáltal fontos kiemelni, hogy az összehasonlíthatóság megteremtése, az adatbázis mérete, valamint a beszámolók különböző részletzettsége következtében előfordul, hogy a vállalkozások egyes adatai nem, vagy nem minden évre vonatkozóan állnak rendelkezésre. Ez a hazai kis- és középvállalkozási szektor elemzése során különösen élesen jelentkezik, ahol elterjedt gyakorlatnak tekinthető különböző egyszerűsített beszámolók készítése, a beszámolók késve történő közzététele, továbbá a működés szüneteltetése vagy a tevékenységi kör változtatása.

Az adatbázisból azon szervezetek adatai kerültek lekérdezésre, melyek Magyarországon székhellyel rendelkeznek, továbbá alapításukra 2007-ben, vagy azt követően került sor. A lekérdezés napján<sup>5</sup> a két feltételnek együttesen 295 191 szervezet tett eleget. A mintában 5000, véletlenszerűen kiválasztott szervezet adatai szerepelnek, ami 1,69 százalékos kiválasztási aránynak felel meg. Fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a *szervezet* megnevezés alkalmazása azért indokolt, mivel a mintában a gazdasági társaságok (például korlátolt felelősségű társaság, nyíltan illetve zártkörűen működő részvénytársaság) mellett egyéb szervezetek, így például alapítványok vagy szövetkezetek is bekerülhettek.

Az elemzés célja a magyarországi startup vállalkozások azonosítása, azok jellemzőinek becslése. Az elemzés *tölcsér-módszerrel*<sup>6</sup> valósul meg, azaz a mintát több lépcsőben tisztítjuk meg azoktól a szervezetektől, melyek a startup definíció egyre szigorúbb kritériumainak nem felelnek meg. Ez azt is jelenti, hogy az egyre részletesebb, konkrétabb elemzéseket rendre megelőzi egy nagyobb kört átfogó elemzés is, ezáltal nem csak a megfigyelni kívánt szervezetek tulajdonságait mutathatjuk be, hanem a tágabb körbe tartozóké is. További előnyként emelhető ki az is, hogy részletesen megismerhetővé válik az is, hogy mely szervezetek *nem* tartoznak a megfigyelni kívánt alanyok közé és ez minek a következménye.

A minta várható rétegeit a 4. ábra mutatja be. A startup vállalkozásoknál szereplő kérdőjel feltüntetését indokoltságát az adja, hogy az elemzés előtt nem vehető biztosra, hogy a mintában szerepel olyan vállalkozás, mely a startup vállalkozás definícióját maradéktalanul teljesíti.

---

<sup>5</sup> A lekérdezésre 2018 november 13-án került sor.

<sup>6</sup> Hasonló jelentéstartalommal bír Günter Grass hagymahántás metaforája is.



4. ábra: Az elemzés módszertanának áttekintő ábrája, forrás: saját szerkesztés

A mintában szervezeteknek 10 működési formáját különítettük el, melyek a következők:

- betéti társaság
- korlátolt felelősségű társaság
- részvénytársaság
- alapítvány
- egyéni cég
- egyesület
- közkereseti társaság
- nonprofit
- szövetkezet
- egyéb

Az elemzésekben a gazdasági társaság kifejezés alatt a betéti társaságokat, a korlátolt felelősségű társaságokat, valamint a zártkörűen működő részvénytársaságokat értjük. Habár a kutatásban részletesen csak a profitorientált gazdasági társaságokat tárgyaljuk, a teljesség igénye és a hazai szervezetek ökoszisztémájának bemutatása végett az egyéb szervezetek alapvető demográfiai mutatóit is bemutatjuk.

Működőnek azokat a szervezeteket tekintjük, melyek a lekérdezéskor az alábbi feltételnek eleget tesznek:

- nem áll felszámolás, végelszámolás, csődeljárás vagy kényszertörés alatt;
- az Amadeus adatbázis szerint konszolidációs kód (*Consolidation code*) adatsor értéke nem NRF (nincs jelenlegi pénzügyi adat, *non recent financials*), NRLF (*non recent limited financials*) vagy NF (nincs pénzügyi adat, *non financials*).

A lekérdezett szervezetek 78,22 százaléka (3911 db) tesz eleget ezen feltételeknek.

### 3.2. Leíró statisztikák

A mintában szereplő szervezetek működési forma és a működés ténye alapján az alábbi táblázatban mutatjuk be.

Működési forma	működik		nem működik		Összesen	
	[db]	[%]	[db]	[%]	[db]	[%]
betéti társaság	195	4,99%	52	4,78%	<b>247</b>	4,94%
korlátolt felelősségű társaság	3 434	87,80%	1 000	91,83%	<b>4 434</b>	88,68%
részvénytársaság	60	1,53%	5	0,46%	<b>65</b>	1,30%
alapítvány	32	0,82%	0	0,00%	<b>32</b>	0,64%
egyéni cég	4	0,10%	0	0,00%	<b>4</b>	0,08%
egyesület	74	1,89%	1	0,09%	<b>75</b>	1,50%
közkereseti társaság	2	0,05%	2	0,18%	<b>4</b>	0,08%
nonprofit	49	1,25%	10	0,92%	<b>59</b>	1,18%
szövetkezet	49	1,25%	17	1,56%	<b>66</b>	1,32%
egyéb	12	0,31%	2	0,18%	<b>14</b>	0,28%
<b>Összesen</b>	<b>3 911</b>	<b>100,00%</b>	<b>1 089</b>	<b>100,00%</b>	<b>5 000</b>	<b>100,00%</b>

4. táblázat: A mintában szereplő szervezetek működési forma és a működés ténye szerint (darab ill. százalék, forrás: Amadeus, saját szerkesztés)

A szervezetek túlnyomó többsége (88,68%) korlátolt felelősségű társaságként működik, de a gazdasági társaságok együttes aránya 94,92 százalékot tesz ki. A nem gazdasági társaságok (egyéni cég, alapítvány, egyesület, szövetkezet, egyéb) együttes aránya a mintában 5,08 százalék, melyből a legnagyobb súllyal az egyesületek illetve a szövetkezetek szerepelnek.

#### 3.2.1. Betéti társaság (Bt)

A betéti társaságok közé azon szervezeteket soroltuk, mely nevében szerepelt a „betéti társaság” vagy a „bt.” kifejezés.

A mintában összesen 247 szervezet felelt meg a feltételeknek, melynek 78,9 százaléka tekinthető működőnek. A legalacsonyabb túlélési aránnyal a 2010 és 2012 között alapított cégek rendelkeznek (60-63,6%), míg a 2010 előtt, valamint a 2012 után alapítottak



esetében ez az érték meghaladja a 72,7 százalékot. A 2016-ban illetve 2017-ben alapított vállalkozások közül a vizsgálat időpontjában valamennyi működött.

A betéti társaságok számára az alapítástól eltelt 5. illetve 6. év tekinthető a leginkább kockázatosnak – ezen cégek rendre fele ill. kétharmada nem működik. A 7. működési évtől kezdve a megszűnés kockázata rendkívüli mértékben lecsökken.

### **3.2.2. Korlátolt felelősségű társaság (Kft)**

A korlátolt felelősségű társaságok közé azon szervezetek kerültek, melyek nevében szerepelt a „korlátolt felelősségű társaság” vagy a „kft” kifejezés, de a szervezet nevében szereplő számos nyelvtani hiba nyomán több céget *egyedileg* soroltunk ebbe a kategóriába. A minta legnagyobb elemszámú csoportja a kft-ké, a teljes minta csaknem 90 százaléka ebben a formában működik, melyek közül 77,45 százalék tekinthető működőnek. A túlélési arány az alapítás évétől függően viszonylag szűk intervallumban ingadozik. Érdekes módon míg a 2007-ben alapított cégek 80,2 százaléka működik, addig a 2011-es évig bezárólag a túlélési arány évről-évre romlik, mélypontját 2011-ben 70,03 százalékkal éri el. 80 százalék feletti túlélési arány 2015-től kezdve figyelhető meg (86,3%), mely a vártaknak megfelelően a későbbi években javuló trendet mutat.

A betéti társaságokhoz hasonlóan a korlátolt felelősségű cégek esetében is az első években a legnagyobb a mortalitás. A cégek a legnagyobb arányban (35,14%) a működés második évében fejezik be a működésüket, melytől kezdve a megszűnés kockázata lassan csökken. Ez azt jelenti, hogy míg a működés 4. évében a cégek 31,4 százaléka szűnik meg, addig az 5. működési évben ez az érték már csak 21,65 százalék, a 8. évtől kezdve pedig ez az érték 10 százalék alá csökken. Az eredmények alapján megállapítható, hogy azon cégek melyek legalább 4-5 éven keresztül folyamatosan képesek működni, vélhetően felhalmoznak annyi szellemi, anyagi, valamint kapcsolati tőkét, mely a hosszabb távú fennmaradást, adott esetben a növekedést is lehetővé teszi.

### **3.2.3. Zártkörűen működő részvénytársaság (Zrt)**

A mintában a magyarországi sajátosságoknak megfelelően csak zártkörűen működő részvénytársaságok szerepelnek. Ide soroltuk azokat a szervezeteket, melyek nevében a „részvénytársaság” vagy az „rt” kifejezés szerepelt.

A mintában 65 részvénytársaság társaság szerepel, melyből 60 (92,3%) tekinthető működőnek. Érdekes, hogy a vizsgálati időszakban csak a 2009-ben, a 2012-ben illetve a 2014-ben alapított társaságok közül került olyan, mely 2018-ban nem tekinthető működőnek. A megszűnésekre az alapítás évében (2 eset), de legkésőbb az azt követő ötödik évben (1 eset) került sor. Mindazonáltal a minta nagysága következtében ebből mélyebb következtetés nem vonható le.

#### **3.2.4. Egyéni cég**

Az egyéni cégek közé azon szervezeteket soroltuk, melyek nevében szerepelt az „egyéni cég” kifejezés.

A mintában összesen 4 egyéni cég szerepel, melyek mindegyike 2010 és 2012 között jött létre. A cégek közül 2017-ben valamennyi működött. A területi eloszlást ekkora elemszám mellett nincs értelme vizsgálni.

#### **3.2.5. Közkereseti társaság (kkt)**

A közkereseti társaságok közé soroltuk azon szervezeteket, melyek nevében a „kkt” vagy a „közkereseti társaság” kifejezés szerepelt. A mintában 4 ilyen cég szerepel, melyek közül kettő 2018-ban is működött. A cégek alapítására négy különböző évben került sor, azonban két korábban alakult vállalkozás befejezte már a működését.

#### **3.2.6. Nonprofit gazdasági társaságok**

Nonprofit gazdasági társaságnak tekintettük mindazon szervezeteket, melyek nevében szerepelt a „nonprofit” kifejezés, függetlenül attól, hogy pontosan milyen szervezeti formában működik. Elemzésünk szempontjából a nonprofit gazdasági társaságok léte irrelevánsnak tekinthető.

A mintában 59 nonprofit társaság szerepel, melyek 83 százaléka működőnek tekinthető. A nonprofit társaságok alapítására zömmel 2009 és 2011 között került sor (33 társaság), a fennmaradó években legfeljebb 5 cég alakult. Vélhetően ez összefüggésben lehet a civil szektor átalakulásával és egyéb jogszabályi változtatásokkal. A vállalkozások túlélése szintén nehezen magyarázható piaci alapon: a megszűnés valószínűsége az alapítástól számított első, 3. illetve 6. évben egyaránt 33 százalék vagy több, míg a többi évben ennek fele vagy nulla. Mindazonáltal ezen értékekből a minta nagysága, valamint a szektor sajátosságai következtében mélyebb következtetés nem vonható le.

### **3.2.7. Alapítvány**

Az alapítványok közé azon szervezeteket soroltuk, melyek nevében szerepel az „alapítvány” szó.

A mintában 32 alapítvány szerepel, melyek mindegyike működőnek tekinthető. Az alapításuk éve 2007 és 2013 közé esik, érdekes módon 2014-ben vagy később tett alapítványok a mintában nem szerepelnek. Ezt vélhetően az magyarázza, hogy az alapítványok az adatbázisban betöltött aránya alacsony, így a mintába is csupán kevés kerülhetett be.

### **3.2.8. Egyesület**

Az egyesületek közé azon szervezeteket soroltuk, melyek nevében szerepelt az „egyesület” szó. Ennek okán az ide sorolt szervezetek jelentős része helyi érdekű kulturális, turisztikai vagy sportegyesület. Ide sorolhatók továbbá az egyesület nevet feltüntető polgárőr egyesületek is.

A mintában jelentős számú, 75 egyesület szerepel, melyek közül egy kivételével valamennyi működőnek tekinthető. Az alapítványokhoz hasonlóan 2007 és 2014 között alakultak. A 2015 és 2017 között alakult egyesületek hiányát feltehetően itt is a minta nagysága okozza.

### **3.2.9. Szövetkezet**

A szövetkezetek között azon szervezetek jelennek meg, melyek nevében szerepel a „szövetkezet” szó. A szövetkezetek közé legtöbb esetben szociális szövetkezetek kerültek besorolásra, de akad példa diák, mezőgazdasági vagy épp nyugdíjas szövetkezetre is.

A mintában 66 szövetkezet szerepel, melyek közül 49 tekinthető működőnek. Érdekes módon 2007 és 2012 között csupán 9 szövetkezet alakult, 2013-tól kezdve azonban az új szövetkezetek száma jelentősen megnőtt. Ezt vélhetően a jogszabályi változások okozhatják, ugyanis 2013-ban 22, míg 2016-ban 12 szervezet alakult. Mindazonáltal fontos kiemelni, hogy az alapítási lendület sok esetben kevés sikert arat, ugyanis a szövetkezetek csaknem fele (46,7%) nem éri meg az első évet. A mortalitás a későbbi években jelentősen csökken. A mintában szereplő szövetkezetek közül az alapítástól számított hatodik évtől kezdve egy sem szűnt meg.

### 3.2.10. Egyéb szervezetek

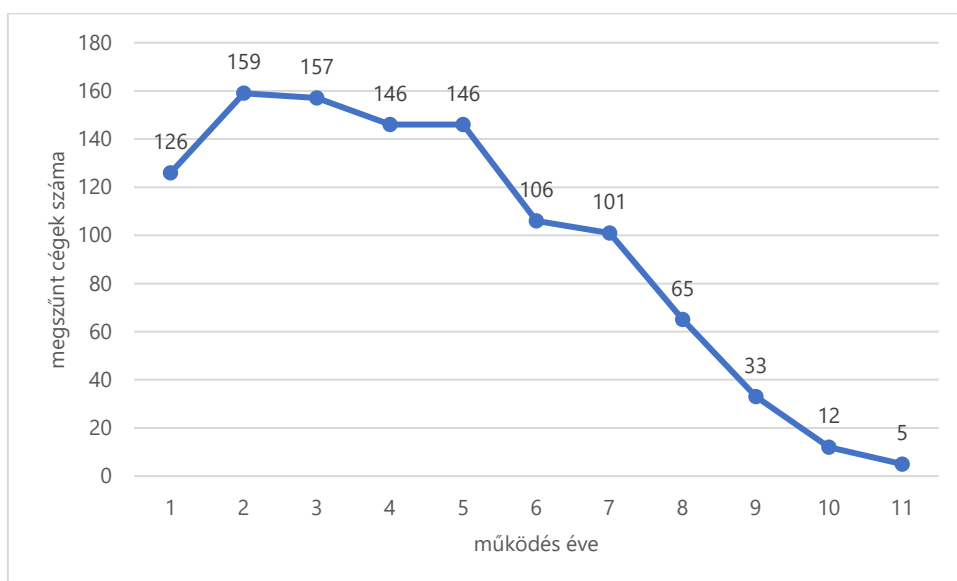
Az egyéb szervezetek közé a máshová nem sorolható szervezetek kerültek, így például a polgárőrségek, az egyházak vagy a víziközmű társulatok. Habár feltételezhető, hogy többjük alapítványi vagy épp egyesületi formában működik, ez a rendelkezésre álló adatokból nem derül ki, így, mivel a részletes elemzésben nem szerepelnek, további adatgyűjtést nem végeztünk.

Az egyéb szervezetek száma a mintában 14, melyből 12 működőnek tekinthető.

## 4. Eredmények

### 4.1. Túlélés

A 4745 üzleti vállalkozás közül a vizsgálati időszak során 1056 (22,26%) fejezte be a működését. A megszűnés valószínűsége nem azonos a működés egyes éveiben. A megszűnések 11,9 százaléka az alapítás évében történt, de a harmadik működési évig több, mint a felük bekövetkezésére sor került (ld. 5. ábra).



5. ábra: A mintában szereplő üzleti vállalkozások megszűnése a működés év függvényében, forrás: saját szerkesztés

A megszűnt cégek nemzetgazdasági ágak szerinti eloszlását az egyes gazdasági ágak és a teljes sokaság adott évre vonatkozó megszűnési adatainak indexének számításával jellemeztük. Például a kereskedelem, gépjárműjavítás gazdasági ágban az alapítás évében 40 cég szűnt meg, ami a gazdasági ágban megszűnt 302 cég 13,2 százaléka, miközben a

teljes mintában az 1056-ból 126 vállalkozás szűnt meg (11,9%) ebben az évben. Ez azt jelenti, hogy az alapítás évében a kereskedelemben ill. gépjárműjavításban tevékenykedő cégek mortalitása az átlagosnál magasabb.

Eredményeink alapján nem mutatható ki stabilan alul- vagy felülteljesítő nemzetgazdasági ág – valamennyi esetben vannak az átlagosnál jóval alacsonyabb és magasabb mortalitású évek. Érdekes módon egyik nemzetgazdasági ágban sem azonosítható különösebb trend az átlagot alul- vagy felülteljesítő évekre vonatkozóan. (ld. 5. táblázat).

A megszűnt vállalkozások területi eloszlása szintén nélkülözi az erőteljes trendeket. Habár a nem városi településen levő székhellyel rendelkező vállalkozások a vizsgált évek több, mint felében az átlagosnál kisebb arányban szűnnek meg, a működés kilencedik évében tapasztalható, feltehetően kiugró érték következtében összességében mégis a többi településtípusnál jóval magasabb arányú mortalitással rendelkeznek. Érdekes módon a megyei jogú városokban levő székhellyel rendelkező cégek esetében tapasztalható a legnagyobb mortalitás (ld. 6. táblázat).

	Működési éve										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Kereskedelem, gépjárműjavítás	111,0%	99,0%	100,2%	98,2%	103,0%	89,1%	90,0%	129,1%	53,0%	87,4%	209,8%
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység, adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység	90,3%	95,4%	79,3%	89,0%	107,6%	107,3%	123,3%	83,3%	196,9%	90,3%	216,6%
Építőipar	86,2%	99,3%	100,6%	135,2%	114,9%	65,2%	97,7%	106,3%	29,9%	164,5%	-
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	119,7%	116,8%	118,3%	103,3%	135,1%	76,6%	57,4%	53,6%	35,2%	-	-
Egyéb tevékenységek	94,4%	131,0%	104,2%	81,5%	81,5%	70,2%	73,6%	228,8%	90,1%	-	-
Feldolgozó ipar	59,9%	113,9%	96,1%	103,3%	103,3%	128,1%	119,5%	92,8%	45,7%	125,7%	-
Ingtatlanügylek	106,4%	73,8%	74,7%	91,8%	45,9%	253,0%	116,2%	51,6%	101,6%	279,4%	-
Információ, kommunikáció	73,5%	69,9%	141,6%	101,5%	101,5%	104,9%	128,4%	28,5%	112,3%	308,8%	-
Szállítás, raktározás	136,4%	77,2%	109,5%	84,1%	67,3%	115,8%	72,9%	113,3%	297,7%	-	-
Pénzügyi, biztosítási tevékenység	135,2%	42,8%	108,5%	140,0%	93,3%	32,1%	168,6%	52,4%	206,5%	-	-
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás, erdőgazdálkodás, halgazdálkodás	147,9%	195,3%	118,7%	42,5%	85,1%	58,6%	61,5%	-	188,2%	-	-
Bányászat, bányászati szolgáltatás	-	-	224,2%	241,1%	-	-	348,5%	-	-	-	-
Vízellátás, szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladékgazdálkodás, szennyeződésmentesítés	-	664,2%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás	-	-	224,2%	241,1%	-	332,1%	-	-	-	-	-

5. táblázat: Az egyes gazdasági ágakban tevékenykedő megszűnt vállalkozások aránya a nemzetgazdaságban megszűnt cégekhez képest, forrás: saját szerkesztés

	Működési éve										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Főváros	114,4%	113,0%	113,0%	104,8%	95,7%	81,6%	72,5%	88,7%	87,4%	73,9%	133,1%
megyei jogú város	105,3%	65,3%	91,9%	90,9%	87,0%	103,4%	137,1%	159,8%	139,9%	96,2%	115,4%
város	80,5%	110,2%	96,9%	97,9%	97,9%	113,1%	118,7%	85,1%	111,8%	38,4%	92,2%
nem város	79,8%	87,0%	76,1%	99,0%	129,2%	130,5%	112,0%	87,0%	76,2%	261,9%	-

6. táblázat: Az egyes településtípusokon székhellyel rendelkező megszűnt vállalkozások aránya a nemzetgazdaságban megszűnt cégekhez képest, forrás: saját szerkesztés

## 4.2. Növekedés

A mintában szereplő vállalkozásokról 11 adatkör került legyűjtésre. A cégek pénzügyi beszámolási szokásai, a különböző beszámolók tartalmi eltérései, valamint az Amadeus adatbázis sajátosságai következtében a vizsgált vállalkozásokra vonatkozó adatok köre nem teljes. Ez jelentheti azt, hogy a vállalkozásokra vonatkozó adatkörök egyes években elérhető eltérnek (pl. az egyik évben rendelkezésre áll adat az alkalmazottak számára vonatkozóan, míg a másokban nem), vagy akár teljesen hiányoznak. Mivel a mélyebb elemzések végrehajtásához az adatok minél szélesebb köre szükséges, ezért a cégeket kategorizáltuk annak érdekében, hogy az adatok a vizsgálatban szereplő cégekre a működésük valamennyi évében rendelkezésre álljanak. Az egyes kategóriák az alábbi adatokat tartalmazzák.

- hiányos adatszolgáltatással rendelkező cégek – „C kategória”,
  - o Befektetett eszközök (*Fixed assets*)
  - o Forgóeszközök és aktív időbeli elhatárolások (*Current assets*)
  - o Eszközök összesen / Mérlegfőösszeg (*Total assets*)
  - o Saját tőke (*Shareholders funds*)
  - o Hosszú lejáratú kötelezettségek és céltartalékok (*Non-current liabilities*)
  - o Rövid lejáratú kötelezettségek és passzív időbeli elhatárolások (*Current liabilities*)
  - o adózás előtti eredmény (*P/L before tax*)
  - o adózott eredmény (*P/L for period [=Net income]*)
- részleges adatszolgáltatással rendelkező cégek – „B kategória”
  - o a „C” kategórián felül az értékesítés nettó árbevétele (*Sales*)
- teljeskörű adatszolgáltatással rendelkező cégek – „A” kategória
  - o a „B” kategórián felül az átlagos statisztikai létszám (*Number of employees*)

Amennyiben egy cég a „C” kategóriához sem rendelkezik elegendő adattal, akkor azt külön kategóriában kezeltük. Fontos kiemelni, hogy ugyan az export árbevétel (*Export turnover*) kifejezetten releváns volna a startupok kutatása során, ez az adat a 3690 működő cég közül csupán 43 esetében áll rendelkezésre. Az egyes kategóriákba tartozó vállalkozások száma a következőként alakul:

- „A” kategória – 778 eset (21,08%)

- „B” kategória – 1416 eset (38,37%)
- „C” kategória – 1044 eset (28,29%)
- kategória nélkül – 452 eset (12,25%)

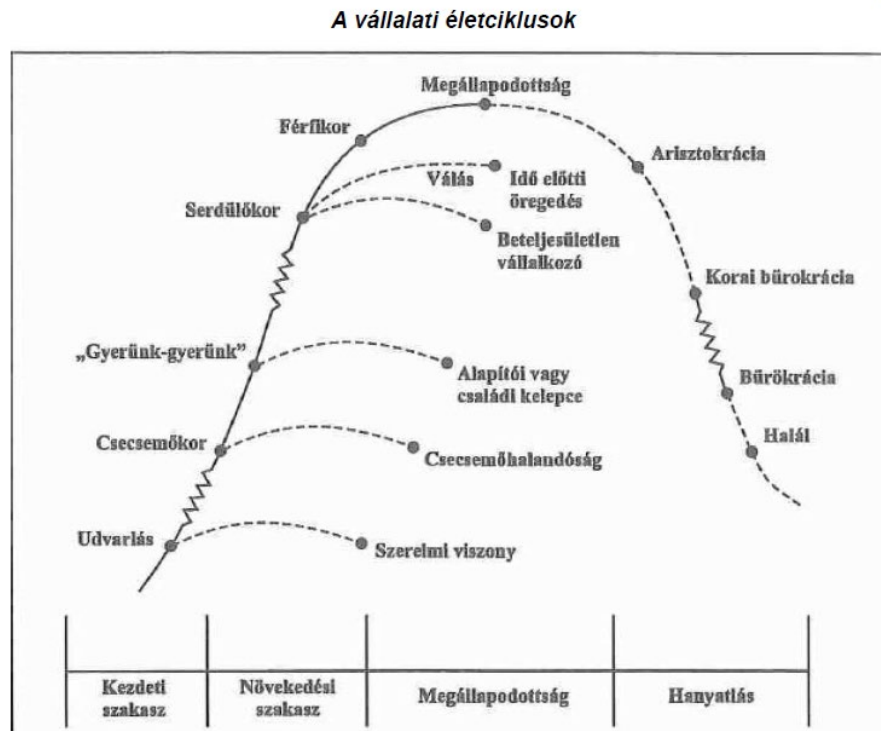
Az „A” kategóriába tartozó vállalkozások nettó árbevételének, illetve jövedelmezőségének<sup>7</sup> esetleges eltéréseinek mélyebb feltárása érdekében varianciaanalízist hajtottunk végre. Az elemzést két változatban végeztük el.

Az első esetben a nullhipotézisünk szerint az adott nemzetgazdasági ágakban tevékenykedő vállalkozások mutatói a működés valamennyi évében azonos. Feltételezésünk szerint a vállalkozások a működésük során egyre több anyagi, szellemi, kapcsolati stb. tőkét halmoznak fel, mely az árbevétel növekedését okozza. Ezzel párhuzamosan a hatékonyabb munkavégzés, a tevékenységhez szükséges gazdaságos üzemméret elérése, valamint a kezdeti beruházások tőkekiadásának kifutása következtében javul a vállalkozás jövedelmezőségi helyzete. Mindazonáltal fontos kiemelni, hogy ugyan a vállalati életciklus (ld. 6. ábra) elmélete az egyes cégekre *ideális* esetben a fenti logikát követi, több vállalkozásra vonatkozóan az állítás nem feltétlenül helyes. Ennek oka, hogy az adott nemzetgazdasági ágban tevékenykedő cégek csoportjában egyaránt lehetnek sikeres és sikertelen üzleti vállalkozások, melyek *átlagosan* nem feltétlenül tükrözik a vállalati életciklus görbéjét.

---

<sup>7</sup> Az elemzésben két jövedelmezőségi mutatót, a tőkearányos megtérülést (return on equity, ROE) illetve az eszközarányos megtérülést (return on assets, ROA) vettünk figyelembe. Mindkét mutatót az Amadeus által számított értékek szerint vettük figyelembe.





6. ábra A vállalati életciklus görbe egy lehetséges változata (forrás: Adizes, 1992)

Eredményeink alapján a 13 vizsgált nemzetgazdasági ág közül csak egyben (Kereskedelem, gépjárműjavítás) tér el szignifikánsan a vállalkozások tőkearányos jövedelmezősége a működés éveiben. Figyelemre méltó, hogy öt esetben a mutató nem tér el, míg további öt ágazatban a szórások eltérése miatt a további vizsgálatra lenne szükség. Két esetben a minta nagysága miatt az elemzés nem volt végrehajtható. Hasonló eredményeket mutattunk fel a jövedelmezőség vizsgálata során (ld. 7. táblázat):

- az eszközarányos jövedelmezőség (ROA) csak a pénzügyi, biztosítási tevékenységet végző vállalkozások esetében tér el a működés egyes éveiben, három esetben az eltérés nem szignifikáns, míg rendre 7 ill. 2 esetben a szórások eltérése miatt további elemzés szükséges vagy a minta nagysága miatt az elemzés nem volt elvégezhető;
- a vállalkozások értékesítés nettó árbevétele hat nemzetgazdasági ágban azonos a működés éveiben, míg 5 esetben a szórások eltérése miatt további elemzés szükséges vagy a minta nagysága miatt az elemzés nem volt elvégezhető.

Eredményeink alapján megállapítható, hogy inkább kivételnek tekinthető, ha egy szektorban a vizsgált, növekedést indikáló mutatók a működés egyes éveiben eltérnek

egymástól. Ez egyrészt magyarázható azzal, hogy a növekvő vállalkozásokra hasonló számú visszaeső vagy stagnáló jut, így a mutatók várható értéke valamennyi működési évben hasonló. Mindazonáltal elemzésünk legfőbb korlátját a konjunktúra ciklusok jelentik, ugyanis a vizsgálati időszak jelentős része épp a 2007-2008-as globális pénzügyi válság kitörésére, valamint az azt követő recessziós időszakra esik, ami szükségszerűen negatívan hat a cégek növekedési lehetőségeire.

A második elemzésben azt feltételeztük, hogy a vállalkozások működésének egyes éveiben az egyes nemzetgazdasági ágakban tevékenykedő vállalkozások mutatói azonosak. Feltételezésünk szerint létezhetnek jövedelmezőbb és kevésbé jellemző gazdasági ágak, ahogy eltérő lehet az egyes szektorokban eszközölt befektetések megtérülésének időbeli lefutása is.

Az elemzés alapján a vállalkozások működési időszaka három szakaszra bontható (ld. 8. táblázat):

- alapítás éve és az 1. év – feltárhatók az átlagostól szignifikánsan eltérő jövedelmezőséggel és/vagy nettó árbevétellel rendelkező szektorok. Ebbe a kategóriába tartozik többek között a kereskedelem, a szálláshely szolgáltatás, az IT, vagy akár az építőipar. Érdeemes kiemelni, hogy az utólagos elemzések alapján kereskedelem, valamint a szálláshely szolgáltatás ill. vendéglátás nettó árbevételének várható értéke szignifikánsan eltér az egyéb szektorokétól.
- 2.-5. év – változó eredmények időszaka, melynek során egyes években a mutatók várható értéke azonos, míg másokban szignifikáns eltérés tapasztalható vagy további elemzés szükséges. Véleményünk szerint ez az időszak a vállalati életciklusban az *érés* fáziséval azonosítható, melynek során a kezdeti lendületről a fenntartható növekedésre való áttérés valósul meg.
- a 6. évtől kezdve a három, növekedéssel összefüggésbe hozott mutató közül kettő vagy három nem mutat szignifikáns növekedést. Ez vélhetően azt jelenti, hogy a minta alapján a fenntartható (növekedés) fázisa a működés hatodik évétől kezdődhet.

nemzetgazdasági ág	-	ROE (adózás utáni bázison)	ROA (adózás előtti bázison)	Értékesítés nettó árbevétele
egyéb tevékenységek	p érték	0,241	0,557	0,613
	következtetés	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>
Építőipar	p érték	0,496	0,261	0,000
	következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
Feldolgozóipar	p érték	0,446	0,915	0,029
	következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
Információ, kommunikáció	p érték	0,743	0,688	0,590
	következtetés	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
Ingatlanügylek	p érték	0,931	0,615	0,430
	következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>
Kereskedelem, gépjárműjavítás	p érték	0,007	0,000	0,936
	következtetés	<b>legalább egy csoport várható értéke szignifikánsan eltér, további elemzés szükséges</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás, erdőgazdálkodás, halgazdálkodás	p érték	0,922	0,397	0,782
	következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
Pénzügyi, biztosítási tevékenység	p érték	0,804	0,015	0,911
	következtetés	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>legalább egy csoport várható értéke szignifikánsan eltér, további elemzés szükséges</b>	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység, adminisztratív és szolgáltatás támogató tevékenység	p érték	0,079	0,297	0,926
	következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>
Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	p érték	0,002	0,080	0,000
	következtetés	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
Szállítás, raktározás	p érték	0,876	0,979	0,540
	következtetés	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>
Villamosenergia, gáz, gőzellátás, légkondicionálás	p érték	n.a.	n.a.	n.a.
	következtetés	n.a.	n.a.	n.a.

nemzetgazdasági ág	-	ROE (adózás utáni bázison)	ROA (adózás előtti bázison)	Értékesítés nettó árbevétele
	Vízellátás, szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladékgazdálkodás, szennyeződésmentesítés	p érték	n.a.	n.a.
	következtetés	n.a.	n.a.	n.a.

7. táblázat: A növekedéssel összefüggő mutatók eltérései a mintában szereplő vállalkozások tevékenységi köre alapján, forrás: saját szerkesztés

		ROE (adózás utáni bázison)	ROA (adózás előtti bázison)	Értékesítés nettó árbevétele
0. év	p érték	0,000	0,000	0,065
	következtetés	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	legalább egy csoport várható értéke szignifikánsan eltér, további elemzés szükséges	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
1. év	p érték	0,009	0,000	0,971
	következtetés	legalább egy csoport várható értéke szignifikánsan eltér, további elemzés szükséges	legalább egy csoport várható értéke szignifikánsan eltér, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>
2. év	p érték	0,043	0,000	0,974
	következtetés	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>
3. év	p érték	0,096	0,003	0,006
	következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	legalább egy csoport várható értéke szignifikánsan eltér, további elemzés szükséges	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
4. év	p érték	0,187	0,000	0,018
	következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
5. év	p érték	0,034	0,012	0,284
	következtetés	legalább egy csoport várható értéke szignifikánsan eltér, további elemzés szükséges	legalább egy csoport várható értéke szignifikánsan eltér, további elemzés szükséges	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
6. év	p érték	0,885	0,278	0,339
	következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
7. év	p érték	0,845	0,215	0,525
	következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges
8. év	p érték	0,252	0,255	0,972
	következtetés	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>
9. év	p érték	0,988	0,621	0,744
	következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	szórások nem azonosak, további elemzés szükséges	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>

	<b>ROE (adózás utáni bázison)</b>	<b>ROA (adózás előtti bázison)</b>	<b>Értékesítés nettó árbevétele</b>
10. év	p érték	0,646	0,729
következtetés	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>	<b>a csoportok várható értéke között nincs szignifikáns eltérés</b>

8. táblázat: A növekedéssel összefüggő mutatók eltérései a mintában szereplő vállalkozások működési éveiben, forrás: saját szerkesztés

### 4.3. Azonosított startupok

Feltételezésünk alapján a potenciális startupok az „A” kategóriába sorolt vállalkozások közül kerülhetnek ki. A potenciális startup vállalkozások kiválasztása négy lépésben valósult meg. Az elemzésben négy mutatót, azok állományát illetve változását vizsgáltuk. A vizsgálati szempontok meghatározása a rendelkezésre álló adatok körének, illetve a startupok jellemzőinek figyelembevételével történt, ennek megfelelően a hangsúly a cég *méretének* növekedésére, és nem a nyereségességre helyeztük.

Az első lépésben a cégek méretével kapcsolatos minimumkövetelményeket határoztunk meg az alapítás évére, valamint az alapítást követő második évre vonatkozóan. A cégeket abban az esetben tekintettük potenciális startupnak, ha a vonatkozó kritériumok mindegyikének megfelel legalább az egyik vizsgálati időszakban. A vizsgálati szempontokat, valamint az egyes időszakokra elvárt minimális értékeket a 9. táblázatban mutatjuk be.

A második lépésben meghatároztuk az egyes vizsgálati szempontok átlagos éves növekedési ütemét. A harmadik lépésben iteratív módszerrel a gyors növekedést bemutató küszöbértékeket határoztunk meg, míg a negyedik lépésben összesítésre került, hogy az egyes szempontoknak hány vállalkozás felelt meg.

A gyors növekedés küszöbértéke – a munkavállalók számának növekedésétől eltekintve – az átlagot 20 százalékponttal meghaladó növekedésként került meghatározásra. A munkavállalói létszám növekedésének esetében a küszöbérték évi 5%.

		Értékesítés nettó árbevétele (ezer forint)	Munkavállalók száma (fő)	Saját tőke (ezer forint)	Mérlegfőösszeg (ezer forint)
előzetes szűrési kritériumok	alapítás éve	1 000	1	500	1 000
	2. év	20 000	4	3 000	10 000
	átlag	65,6%	25,9%	63,2%	45,6%
növekedési kritériumok	átlagtól való eltérés	1,2		1,2	1,2
	gyorsnak tekinthető	78,7%	5,0%	75,9%	54,7%

9. táblázat: A gyorsan növekvőnek tekinthető cégek kritériumai

A 713 „A” kategóriába sorolt vállalkozás közül 675 egy feltételnek sem tudott eleget tenni. A fennmaradó vállalkozások közül 20 egy feltételnek, 9 kettőnek, 6 háromnak, 3 pedig mind a négynek eleget tudott tenni. Az elemzésben gyorsan növekvőnek tekintettük azokat, melyek megfeleltek legalább egy feltételnek.

Az azonosított, gyorsan növekvőnek ill. potenciális startupnak tekintett 38 vállalkozást egyedileg, szakértői véleményezés alapján vizsgáltuk tovább. A vizsgálat során puha és kemény szempontokat egyaránt figyelembe vettünk. A puha szempontok közé sorolható a weboldal jellege, a tevékenységi kör behatárolása, vállalkozásfejlesztési programokban, inkubátorházakban való részvétel stb., míg a kemény tényezők közé a jövedelmezőségi és egyéb pénzügyi mutatókat sorolhatjuk.

A vizsgálat első lépcsőjeként felkutatásra került a cég honlapja, mely alapján képet kaphattunk a vállalkozás múltjáról illetve jövőképéről, a nyújtott szolgáltatás vagy előállított termékek jellegéről, valamint az esetleges külső anyagi vagy szakmai támogatásokról. Főszabályként elmondhatjuk, hogy a kiválasztásunk false positive-nek tekinthető, amennyiben a vállalkozás nem rendelkezik önálló weboldallal vagy nincs jelen aktívan valamely közösségi oldalon. A 38 cég harmada (13 eset) ebbe a kategóriába esett. A false positive cégek jellemzően az építőiparban vagy a kereskedelem illetve gépjárműjavítás nemzetgazdasági ágakban működnek (4-4 eset), míg a fennmaradó öt közül 2-2 feldolgozóipari vagy mezőgazdasági tevékenységet folytat. A fennmaradó vállalkozás szálláshely-szolgáltatási ill. vendéglátóipari tevékenységet folytat, mely esetében különösen figyelemre méltó az internetes megjelenés hiánya.

Az internetes jelenléttel rendelkező vállalkozások esetében lehetőség nyílt a tevékenységi kör mélyebb vizsgálatára. Startupnak azokat a cégeket tekinthetjük, melyek nem csak gyors növekedésűek, hanem tevékenységük innovatív termékeken illetve szolgáltatásokon alapul. Elemzésünk alapján 20 gyors növekedésű, de startupnak nem tekinthető vállalkozás került lehatárolásra. Ezen cégek főtevékenysége meglehetősen diverz, ami arra enged következtetni, hogy számos olyan szektor van, ahol a cégek gyors növekedést érhetnek el. A mintában szereplő gyors növekedésű cégek az alábbiak szerint mutathatók be:

- budapesti magánegészségügyi szolgáltató (2 eset);
- fuvarozási szolgáltató vállalkozás (2 eset);
- kereskedelemmel ill. gépjárműjavítással foglalkozó cég (8 eset)
- tanácsadó (2 eset), könyvelő, könyvvizsgáló cég (1 eset);
- catering, vendéglátással foglalkozó vállalkozás (2 eset);
- külföldi cég leányvállalataként működő építőipari cég (1 eset), fővárosi ingatlanközvetítő vállalkozás (1 eset); egyéb (1 eset).

Fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a kategóriában egyaránt szerepel mobiltelefonok értékesítésével foglalkozó ill. százforintos bolt, fogászati szolgáltató vagy épp festékipari kis- és nagykereskedelmi vállalkozás. A cégek jól példázzák, hogy a megfelelő helyszín kiválasztása, az ügyfelek személyre szabott kiszolgálása vagy egyszerűen a gazdaság helyzete (ld. fuvarozás, ingatlanközvetítő) egyaránt hozzájárulhat a kiemelkedő pénzügyi teljesítményhez.

A gyorsan növekvő és startupnak is tekinthető cég a mintában öt szerepel. A cégek közül kettő a feldolgozóiparban, kettő az IT szektorban aktív, egy pedig szakmai, tudományos, műszaki tevékenységet folytat. A feltárt vállalkozások jól jellemzik a magyarországi gazdaság kitörési lehetőségeit, ugyanis

- az IT cégek mind a vizsgálati szempont alapján a legnagyobb növekedéssel rendelkeznek, miközben saját fejlesztésű megoldásokat fejlesztenek. Mindazonáltal az IT sajátosságai lehetővé teszik, hogy viszonylag alacsony anyagi tőkebefektetés mellett kiemelten magas hozzáadott értékű és exportképes termék jöjjön létre.
- a feldolgozóipari cégek egyike nemzetközi cégek beszállítójaként aktív, ennek megfelelően a multinacionális vállalatok értékláncának megfelelő színvonalon képes exportképes terméket előállítani. Habár ez a tevékenység a szoftveriparnál kevésbé innovatív, magas szakképzettségű és folyamatosan fejlődő szakembergárdát, valamint jelentős anyagi tőkebefektetést is igényel, ami – megfelelő innovációk mellett – lehetővé teheti a még magasabb hozzáadott értékű termékek felé való elmozdulást.
- a második feldolgozóipari vállalkozás LED fényforrások előállításával foglalkozik, ami az energiahatékony világítási megoldások iránti növekvő kereslet tükrében bel- és külföldön is értékesíthető termék. Fontos azonban kiemelni, hogy az iparág nagy szereplők és a távol-keleti dömpingtermékek által dominált, így a versenyképesség fenntartása folyamatos fejlődést igényel.
- az ötödik startupnak tekinthető vállalkozás saját fejlesztésű tisztítószeres és fürdőkellékek gyártásával és forgalmazásával foglalkozik. Habár a vállalkozás termékei a nagyközönség számára kevésbé lehetnek ismertek, a nagy szereplők (pl. Henkel, P&G stb.) által dominált piacon az egyedi igényeket kielégítő *niche* termékek (pl. hipoallergén, környezetbarát, egyedileg illatosított stb.) jelentősége egyre nagyobb, ami a kisebb innovatív cégek számára kedvező kiindulópontot jelenthet.

Az általunk végrehajtott elemzések segítségével sikerült néhány startup vállalkozást azonosítanunk. A kiinduló adatbázis számosságához viszonyítva az öt startup-ként definiált



cég elenyészőnek számít. Ugyanakkor az elemzés közelebb vitt bennünket a magyar startup vállalkozások értelmezéséhez és fontos iránymutatásokkal szolgál a további kutatómunkánkhoz.

## **5. Következtetések és jövőbeli kutatási irányok**

Kutatásunk során célul tűztük ki, hogy a magyar vállalkozásokon belül, a cégek nyilvánosan elérhető adatai alapján, azonosítsuk a startup vállalkozásokat. Az elemzési feladatok végrehajtása előtt tanulmányoztuk a startup vállalkozások lehetséges definícióit és igyekeztünk csokorba gyűjteni az vonatkozó statisztikai adatokat. Munkánk során számos, a startup vállalkozások mélyebb megismerésének folyamatában hasznos következtetésre jutottunk.

A startup vállalkozásoknak nem létezik olyan egzakt, konzisztens definíciója, amely szisztematikus kutatómunka stabil alapjául szolgálhatna. Az általunk összegyűjtött definíciók tanulsága, hogy még a definiálás sarokpontjai sem tisztázottak. Szükség van-e életkori, iparági, növekedési ütemben meghatározott kritériumokra, vagy a globális piaci jelenlét követelménye? Fontos jövőbeli feladatként jelentkezik a startup és scaleup/gyorsan növekvő vállalkozások fogalmának elkülönítése is. A startup definíció finomhangolása az ökoszisztéma neves szakértői segítségével egy olyan igen lényeges jövőbeli kutatási irány, amely fontos alapokat tisztázhat a későbbi startup vállalkozásokkal kapcsolatos kutatások számára.

Az OECD által a gyorsan növekvő vállalkozásokra és a gazella vállalkozásokra irányuló adatgyűjtés hatalmas mérföldkő, hiszen aprólékosan kidolgozott és dokumentált módszertan szerinti, rendszeres adatgyűjtés segítségével biztosít nemzetközi szinten összehasonlítható adatokat. Gyengesége ugyanakkor az időbeli jelentős eltolódás, a legfrissebb elérhető elemzések 2014-es adatokon alapulnak továbbá, hogy a rendszeres jelentésben szereplő információk és az elérhető adatbázisokból nem vonhatók le következtetések, az egyes országok egyedi specialitásaira, így az országos szintű, a helyi problémákra, specialitásokra vonatkozó startup cégekre irányuló kutatásokat nem képesek kiváltani.

A hazai startup vállalkozások innovációs tevékenységével kapcsolatos lehetőségek és elvárások vizsgálata szintén izgalmas kutatási terület, amelynek fontos értelmezési keretétül szolgálhat a kapitalizmus változatai (varieties of capitalism) elméleti megközelítés.

Az általunk vizsgált vállalkozások túlélési esélyeivel kapcsolatos fontos következtetések, hogy minél komolyabb követelményeket (pl.: jegyzett tőke nagysága) támasztó társasági formában

működik egy cég (kft, zrt), annál jobbak a túlélési esélyei. Ennek háttérében nyilván a már kezdetektől jobb tőkeellátottság és a feltehetően komolyabb tervezés és a megalapozottabb működési modell is megjelenik. A teljes általunk vizsgált mintába került vállalkozások csaknem 90 százaléka korlátolt felelősségű társaságként működött. Esetükben érdekes eredmény, hogy az első években a legnagyobb a mortalitás. A cégek a legnagyobb arányban (35,14%) a működés második évében fejezik be a működésüket, melytől kezdve a megszűnés kockázata lassan csökken. Ez azt jelenti, hogy míg a működés 4. évében a cégek 31,4%-a szűnik meg, addig az 5. működési évben ez az érték már csak 21,65 százalék, a 8. évtől kezdve pedig 10 százalék alá csökken. Az eredmények alapján megállapítható, hogy azon cégek, amelyek legalább 4-5 éven keresztül folyamatosan képesek működni, vélhetően felhalmozhatnak annyi szellemi, anyagi, valamint kapcsolati tőkét, mely a hosszabb távú fennmaradást, adott esetben a növekedést is lehetővé teszi.

Az elemzési munkák végrehajtása során keserű tapasztalatként éltük meg a nyilvánosan elérhető adatok hiányosságait, pontatlanságait. Úgy véljük, habár az általunk végrehajtott elemzés számos hasznos eredményt generált, az alkalmazott módszertan megbízhatósága és eredményessége nem összemérhető a nagy mintás kvantitatív felmérésekével.

Kutatásunk során egy nagy merítésből pusztán néhány startup vállalkozást sikerült azonosítanunk. Az eredmények ugyan nem összehasonlíthatók, de összhangban állnak az OECD és KSH adatokkal és fontos üzenetet hordoznak. A startup vállalkozások körében a nagymintás kvantitatív kutatások lefolytatása a cégek alacsony száma, nehézkes azonosítása és elérhetősége miatt kevésbé perspektivikus módszertani választás.

Bízunk benne, hogy a startup vállalkozások azonosítására tett kísérletünk kapcsán nyert eredmények és tapasztalatok jó kiindulási alapként szolgálnak a startup vállalkozások izgalmas világának mélyebb feltérképezéséhez.

## 6. Hivatkozásjegyzék

Adizes, I. (1992): *Vállalatok életciklusai*. HVG, Budapest

Bank, D. (2017): The double-dependent market economy and corporate social responsibility in Hungary. *Corvines Journal of Sociology and Social Policy*, 8. kötet, pp. 25-47.

Barta, G. - Pitlik, L. (2017): Startup felvásárlások multikulturális hátterének elemzése, avagy mesterséges intelligencia alapú ellenőrzőszámítás diszkriminancia-elemzéshez, *Magyar Internetes Agrárinformatikai Újság* 20:(228) pp. 1-23.

BÉT (é.n.) <https://www.bet.hu/Rolunk/a-budapesti-ertektozsderol/bet-strategia-2016-2020/bet-strategia-2016-2020> letöltve: 2019. 01. 30.

Blank, S. (2010): What's a startup? First principles, Elérhető: <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>, Letöltés dátuma: 2018. szeptember 13.

Bohle, D. & Greskovits, B. (2012): *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*. Cornell University Press, Ithaca, New York

Case, S. (2016): *The Third Wave: An Entrepreneur's Vision of the Future*, Simon & Schuster, New York, ISBN13:9781501132582

Davila, A. - Foster, G. - He, X. - Shimizu, C. (2015): The rise and fall of startups: Creation and destruction of revenue and jobs by young companies. *Australian Journal of Management*, 40(1), 6–35. <https://doi.org/10.1177/0312896214525793>

Drahokoupil, J. (2008): *Globalization and the State in Central and Eastern Europe: The Politics of Foreign Direct Investment*. Routledge, London,

Eurostat-OECD (2007): Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. *OECD Publishing*, ISBN 978-92-64-04187-5, pp. 1-104. Elérhető: <http://www.oecd.org/sdd/39974460.pdf>, Letöltés dátuma: 2019. február 6.

Farkas, B. (2015): A kapitalizmus változatai Közép- és Kelet-Európában. *Köz-gazdaság*, 3. kötet, pp. 10-112.

Farkas, B. (2017): *Piacgazdaságok az Európai Unióban*. Akadémiai Kiadó, Budapest ISBN: 9789630598224

Fogarassy Csaba – Bakosné Böröcz Mária (2016): Tiszta fejlesztések inkubációjának „jó gyakorlata” politikai döntéshozók részére a megfelelő startup környezet kialakításához, Elérhető:

[http://real.mtak.hu/34726/1/A\\_TISZTA\\_TECHN\\_politikai\\_donteshozoknak\\_Fogarassy\\_Borocz\\_u.pdf](http://real.mtak.hu/34726/1/A_TISZTA_TECHN_politikai_donteshozoknak_Fogarassy_Borocz_u.pdf), 2019. február 11.

Gál Z. (2013): Role of financial sector FDI in regional imbalances in Central and Eastern Europe. In: Gostyńska, A., Tokarski, P., Toporowski, P., Wnukowski, D. (eds.): Eurozone enlargement: challenges for the V4 countries. The Polish Institute of International Affairs, Warsaw, 27–35.

Hall, P. A. & Soskice, D. (2004): An introduction to varieties of capitalism. In: *Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford University Press, New York, pp. 1-70.

KSH (2018a): Vállalkozások demográfiája, 2016, Elérhető: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/valldemog/valldemog16.pdf>, Letöltés dátuma: 2018. november 5.

KSH (2018b): A kis- és középvállalkozások jellemzői 2017, Elérhető: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/kkv17.pdf>, Letöltés dátuma: 2018. november 30.

KSH (2018c): Kutatás-fejlesztés 2017, Elérhető: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/tudkut/tudkut17.pdf>, Letöltés dátuma: 2018.11.15.

Lengyel I., Varga A. (2018): A magyar gazdasági növekedés térbeli korlátai – helyzetkép és alapvető dilemmák. *Közgazdasági Szemle*, május, pp. 499-524  
<http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2018.5.499>

Leven, B. (2011): Avoiding crisis contagion: Poland’s case. *Communist and Post-Communist Studies*, 44. kötet, pp. 183-187.

Makra, Zs. (2009): A technológiai vállalkozások létrejötte, növekedése és gazdasági szerepe a szakirodalom tükrében, *Közgazdasági Szemle*, LVI. évf., 2009. február, pp. 176-186.

Márkus, M. (2016): Mérlegen a hazai start-upok, *Logisztika - Informatika – Menedzsment* 1:(1) pp. 195-208.

Nemzeti Innovációs Hivatal (2014): Mi a Startup? Elérhető: <https://nkfih.gov.hu/hivatal/hivatal-kiadvanyai/megjelent-nemzeti>, Letöltés dátuma: 2018. április 4.

Nölke, A. & Vliegenthart, A. (2009): Enlarging the varieties of capitalism. The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61. kötet, pp. 670-702.

OECD (2018a): Entrepreneurship at a Glance 2017, Elérhető: [https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/entrepreneur\\_aag-2017-en.pdf?expires=1549610673&id=id&accname=guest&checksum=A6E9D71A931B7F29396C6546F72E151F](https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/entrepreneur_aag-2017-en.pdf?expires=1549610673&id=id&accname=guest&checksum=A6E9D71A931B7F29396C6546F72E151F), Letöltés dátuma: 2019. február 8.

OECD (2018b): Enabling SMEs to scale up, Discussion paper, SME Ministerial Conference, 22-23 February 2018, Mexico City, pp. 1-23. Elérhető: <https://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-SME-Ministerial-Conference-Plenary-Session-1.pdf>, Letöltés dátuma: 2019. február 6.

Ries, E. (2011): Lean Startup – Hogyan tegyük ötleteinket sikeressé és fenntarthatóvá, *HVG Kiadó*, Budapest

Robehmed, N. (2013): What is a startup? Elérhető: <https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#142fba864044>, Letöltés dátuma: 2018. szeptember 13.

Startup Genome (2012): Global Startup Ecosystem Report 2012, Elérhető: <https://startupgenome.com/download-report/?file=2012>, Letöltés dátuma: 2019. február 7.

Startup Genome (2015): Global Startup Ecosystem Report 2015, Elérhető: <https://startupgenome.com/download-report/?file=2015>, Letöltés dátuma: 2019. február 7.

Startup Genome (2017): Global Startup Ecosystem Report 2017, Elérhető: <https://startupgenome.com/download-report/?file=2017>, Letöltés dátuma: 2019. február 7.

Startup Genome (2018): Global Startup Ecosystem Report 2018, Elérhető: <https://startupgenome.com/reports/2018/GSER-2018-v1.1.pdf>, Letöltés dátuma: 2019. február 7.

Startup Heatmap Europe (2018): The Rise of the Interconnected Startup, Elérhető: <http://www.startupheatmap.com/the-rise-of-the-interconnected-startup/>, Letöltés dátuma: 2019. február 04.

Szerb, L., Vörös, Zs., Páger, B., J. Acs, Z. J., Komlósi, É. (2018): Case Study on the Hungarian new tech entrepreneurial ecosystem, FIRES research report, D5.8 (2018), Elérhető: <http://www.projectfires.eu/wp-content/uploads/2018/01/D5-8-Case-Study-Complete.pdf>,  
Letöltés dátuma: 2018. április 3.

Tarlea, S. & Freyberg-Inan, A. (2018): The education skills trap in a dependent market economy.. *Communist and Post-Communist Studies*, 51. kötet, pp. 49-61.

Vecsenyi, J – Petheő, A. (2017): Vállalkozz okosan!, *HVG Kiadó*, Budapest, ISBN: 9789633045022

Vecsenyi, J. (2009): Kisvállalkozások indítása és működtetése, *Perfekt Kiadó*, Budapest

1996. évi LXXXI. törvény a társasági adóról és az osztalékadóról

<http://magyar-startup-kozossege.hu/>

[www.europeanspinoff.com](http://www.europeanspinoff.com)

<https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>

<https://www.crunchbase.com/hub/unicorn-startups>