



# Az utolsó lehetőség: valódi digitális fordulatot!

## 3. pillér: Startup kiáltvány, Startup Hungary



Startup közösség,  
tudásmegosztás és  
szemléletformálás



Startup barát szabályozás  
kialakítása



Állami és EU-s források  
hatékonyabb felhasználása

Budapest, 2022. március

## Tartalomjegyzék

1.	Bevezetés .....	3
1.1.	Mi az a startup? .....	4
1.2.	Miért fontosak a startupok? .....	4
2.	Európai, regionális és hazai helyzetkép .....	6
2.1	Európa .....	6
2.2	CEE .....	7
2.3	Magyarország.....	10
3	Jövőkép és intézkedési javaslatok.....	14
3.1	Startup közösség, tudásmegosztás és szemléletformálás .....	14
3.2	Startup-barát szabályozás kialakítása .....	14
3.3	Állami és EU-s források hatékonyabb felhasználása.....	16
4	Intézkedési javaslatok .....	17
	Javaslat 1: Cégjogi szabályozás módosítások, enyhítések, kivételek .....	17
	Javaslat 2: Startup-barát ESOP szabályozási keretrendszer megteremtése .....	17
	Javaslat 3: SAFE és Convertible Note meghonosítása.....	17
	Javaslat 4: Járulékkedvezmények korai fázisú startupoknak .....	18
	Javaslat 5: Startup Visa - Gyorsított vízum ügyintézés (max. 1 hónap) .....	18
	Javaslat 6: Piaci finanszírozási források ösztönzése, adókedvezmények.....	18
	Javaslat 7: Állami és félállami VC-k finomhangolása.....	18
	Javaslat 8: Startup adatbázis és jelentések .....	19
	Javaslat 9 - Nemzetközi startup konferencia Budapesten .....	19

## 1. Bevezetés

Az IVSZ digitális gazdaság előmozdítása, élénkítése érdekében végzett tevékenységei és kutatásai középpontjában évek óta ott vannak a startupok és a teljes hazai startup ökoszisztéma. Ezért is tartottuk fontosnak, hogy az Összefogás a digitális Magyarországért kiáltvány harmadik pillérének egyik kiemelt témája és építőeleme a startupok világa legyen.

Digitális szövetségként sokat tettünk azért, hogy a Millenáris Startup Campus fizikai és szellemi központja legyen a hazai startuppereknek, a Startup Hungary egyik alapítótagjaként pedig arra törekszünk, hogy olyan jogi és gazdasági környezet alakulhasson ki hazánkban, ami nem akadályozza, hanem elsősorban segíti a startupok működését. A szervezet idén második alkalommal készíti el a Startup Riportot, ami teljes és aktuális képet ad arról, hogy miként és milyen irányba változik a startupok helyzete és segít annak megértésében, hogy pontosan mire van szükségük ezeknek a csapatoknak.

A szervezeti újdonságok közé tartozik a Startup és Scale-up szakmai tagozat megalakulása, amely a startup ökoszisztéma szereplőinek (startupok, scale-upok, kockázati tőke alapok, alapkezelők, inkubátorok, tanácsadók stb.) nyújt lehetőséget közös munkára és az IVSZ tagságának szakmai segítségére, képviselőit. Az IVSZ aktívan, tagvállalati mentorok biztosításával vesz részt a Hungarian Startup University Program munkájában, ami mellett olyan meetupokat, ideathonokat szervezünk, ahol lehetőséget adunk a feltörekvő, a startup úton épp hogy elinduló, vagy már saját üzlettel bíró startuppereknek, hogy találkozzanak hazai befektetőkkel, tapasztalt sorozatvállalkozókkal. Az IVSZ minden platformon és eszközzel arra törekszik, hogy a fiatalok számára érdekessé, vonzóvá tegye a startup életet, és ehhez az oktatási intézményekben kellő buzdítást és tudást kapjanak. Törekszünk rá, hogy az ötleteket oda irányítsuk, ahol életre kelhetnek és sikerré válhatnak, illetve célunk olyan hazai szabályozási, jogi és gazdasági környezet kialakulásának támogatása, ami megteremti a startupok fejlődésének, valamint nemzetközi piacra lépésének feltételeit.

A magyar startup ökoszisztéma sikere, régiós, illetve nemzetközi porondon való elismertsége a teljes hazai digitális gazdaság érdeke, illetve feltétele az ország versenyképességének.

A gazdasági verseny az innováció és a digitalizáció egyik legfontosabb hajtómotorja a startupok és scale up-ok, melyeknek kulcsfontosságú szerepük van az európai gazdaság és társadalom jövőjének meghatározásában. Számos példa bizonyítja, hogy nem csak a Szilícium völgyből, Tel-Avivból és nyugat-európai innovációs hub-okból lehet elindítani rövid időn belül felfutó, nagy hatású, globális cégeket, melyek képesek jelentős nemzetgazdasági értéket teremteni, multiplikátor hatásukkal pedig új startupoknak megágyazva felvirágoztatni egy ország innovációs ökoszisztémáját.

Az alábbiakban körbejárjuk a startupok és scale-up-ok nemzetgazdasági jelentőségét, bemutatjuk az iparág jelenlegi európai, régiós és hazai helyzetképét, illetve megfogalmazzuk a startup ökoszisztéma fejlesztésére irányuló intézkedési javaslatokat és jövőképet, melyet szeretnénk a mindenkori döntéshozók és kormányzati szereplők figyelmébe ajánlani.

A startupokban rejlő nemzetgazdasági potenciál kifejtése előtt fontosnak tartjuk definiálni, hogy milyen vállalkozásokat tekinthetünk startupoknak és scale up-oknak. Ezek a cégek jogilag nehezen körülhatárolhatóak, szubjektív elemek határozzák meg a különlegességüket és speciális igényeiket. A definíciós tisztázásnak azért van jelentősége, mert a hazai startup ökoszisztéma fejlődő, korai szakaszából adódóan széles körben elterjedt hiedelmek, félreértések uralják a köztudatot. Minderre a média gyakran ráerősít, és szakmai kritika nélkül aposztrofál világsiker küszöbén álló startupként gyakorlatilag bármilyen induló IT céget, amiben helyet kapott egy csocsó asztal és bevontak valamilyen külső finanszírozást.

## 1.1. Mi az a startup?

A startupok **nagy nemzetközi növekedési potenciállal, skálázható üzleti modellel** rendelkező, **innovatív termékeket és szolgáltatásokat előállító** cégek.

### **Innovatív termék és szolgáltatás**

Az innovatív, újszerű termékek lényege, hogy valamilyen problémára, igényre, jobb megoldást kínálnak, mint az korábban elérhető volt. A startupok innovatív jellege gyakran nem a technológia újításokban, hanem az üzleti modellben, felhasználói élményben, disztribúciós modellben testesül meg.

### **Skálázható üzleti modell:**

A skálázhatóság azt jelenti, hogy a cég növekedésének a költsége relatív alacsony, nem egyenesen arányos a szükséges erőforrás befektetéssel, ezért képes exponenciális növekedni. Ilyen értelemben az egyedi projekteket fejlesztő IT tanácsadó cég üzleti modellje nem mondható skálázhatónak, hiszen ezekben a munkatársak véges idejét értékesíti a cég. Ezzel szemben például egy internetes szolgáltatást, "Software as a Service"-t gyártó cég a termékével képes lehet exponenciális nemzetközi növekedésre, rövid időn belül megsokszorozva a forgalmát, anélkül, hogy pl.: jelentősen bővítené az állományát.

### **Nemzetközi növekedési potenciál:**

A startupok legmeghatározóbb jellemzője a nagy nemzetközi növekedési potenciál. A legsikeresebb startupok már a kezdetektől fogva, a hazai piacot sok esetben átugorva, egyből nagy nemzetközi piacokra fejlesztenek versenyképes termékeket. Azokat az elsődlegesen a hazai és régiós piacot célzó cégeket, akik fejlettebb piacokon már működő üzleti modelleket akarnak meghonosítani, érdemes a valóban globális növekedésre törő startupoktól elkülönítve, digitális kkv-knak kezelni, hiszen az ilyen cégek építéséhez más jellegű jó gyakorlatokra van szükség.

Valódi startupokról és scale-up-okról akkor beszélhetünk, ha a három jellemző jól azonosíthatóan jelen van a cégben már a kezdetektől, a kitűzött tervek és elért mérföldkövek pedig tükrözik az alapítók globális ambícióját.

Egy startup **scale-up**-pá válik, amikor rátalál a piacára (Product Market Fit) és növekedési fázisba lép. Ez finanszírozási szempontból az ún. "Series A" fázisnak feleltethető meg. Ezek a befektetések manapság már a régióban is elérik a 4-15 millió eurós összeget. Ebben a fázisban például egy Software as a Service cégtől elvárható, hogy hozzávetőlegesen 1 millió euró ARR (Annual Recurring Revenue), azaz ismétlődő éves bevételt termeljen, és évente képes legyen megduplázni, vagy inkább megtriplázni a bevételét.

A startupokat összekötő másik jellemző a magas kockázat, és magas elhalálozási ráta, viszont azok a cégek, melyek ténylegesen nemzetközi kontextusban is sikeressé válnak, nagy hatást tudnak gyakorolni egy ország nemzetgazdáságára.

## 1.2. Miért fontosak a startupok?

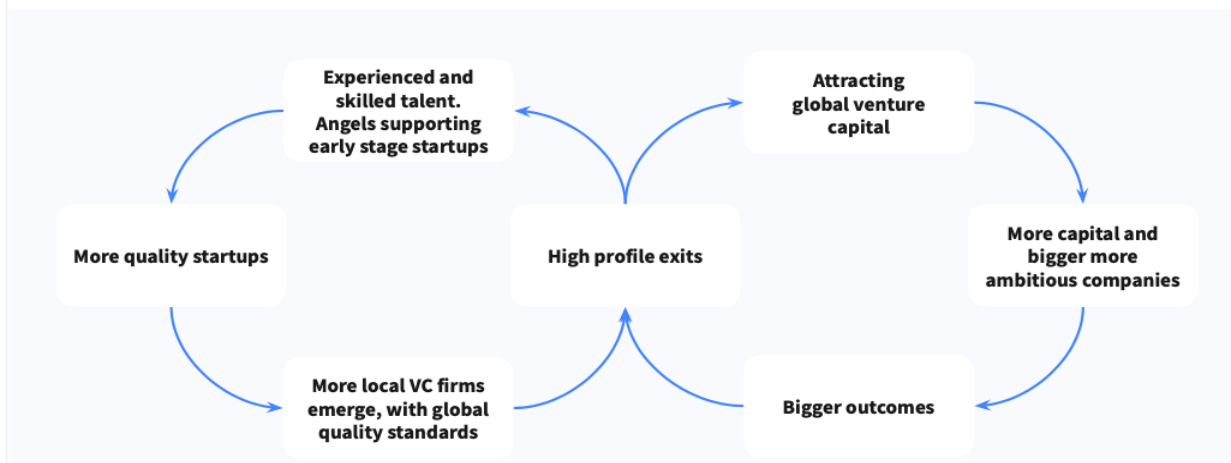
Nemcsak az exponenciális növekedést produkáló bevételükből, cégérték növekedésükből és méretükből származó adó- és járulékbévételek miatt fontosak a gazdaságnak, hanem mert csökkentik, sőt némileg visszafordítják az agyelszívás (brain-drain) folyamatát. A startupok olyan munkahelyeket teremtenek, melyek képesek a nemzetközileg legversenyképesebb szakembereinket itthon tartani, továbbá visszacsalni a már elvándorolt, és értékes nemzetközi tapasztalatot szerzett magyar tehetségeket, illetve sok esetben az országba vonzani külföldi szakembereket.

Ezzel párhuzamosan a sikeres startupok javítják az országimázst, növelik a nemzetközi befektetők bizalmát és érdeklődését egy-egy régió iránt.

Végül, de nem utolsó sorban replikatív hatásuk van. Egy-egy nagy startup sikersztori újakat generál. Ha nagyon nagy a siker, nem csak az alapítók, de akár alkalmazottak százai tehetnek szert jelentős vagyponra, amit a megszerzett értékes tapasztalatukkal együtt jellemzően visszaforgatnak az ökoszisztémába, ahogy megjelennek az új startupok befektetőiként, alapítóiként, mentoraiként.

Ez a körforgás robbantotta be a legtöbb sikeres ökoszisztémát. Az egyik leglátványosabb európai példa erre, az észtországi "Skype effektus". A cég több mint 8 milliárd dolláros exitje több mint 100 új angyalbefektető termelt ki, akik valamilyen formában ott vannak az globálisan sikeressé vált új generációs észt scale-up-ok tucatjai mögött.<sup>1</sup>

### **The positive flywheel is going into full effect, with startup success driving continued ecosystem growth.**



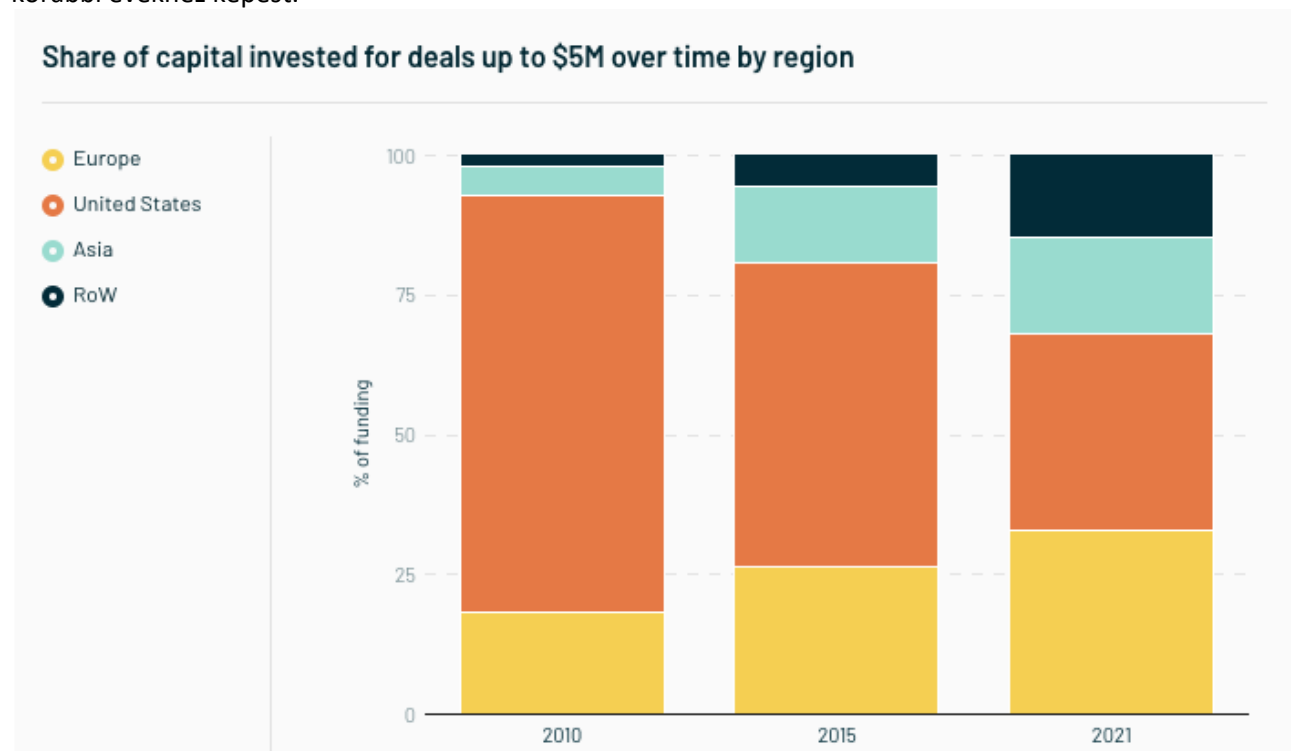
<sup>1</sup> A startup ökoszisztéma körforgásának öngerjesztő hatása - <https://dealroom.co/blog/central-and-eastern-european-startups-2021>

## 2. Európai, regionális és hazai helyzetkép

Az elmúlt években az európai, és a régiós startup ökoszisztéma óriási fejlődésen ment keresztül. A pandémia egyértelműen felgyorsította azt a decentralizálódási folyamatot, melynek következtében egyre inkább igaz, hogy nagy hatású globális technológiai cégek bárhol is indulhatnak, nem csak a Szilícium-völgyből és más ismert és fejlett innovációs hub-okból.

### 2.1 Európa

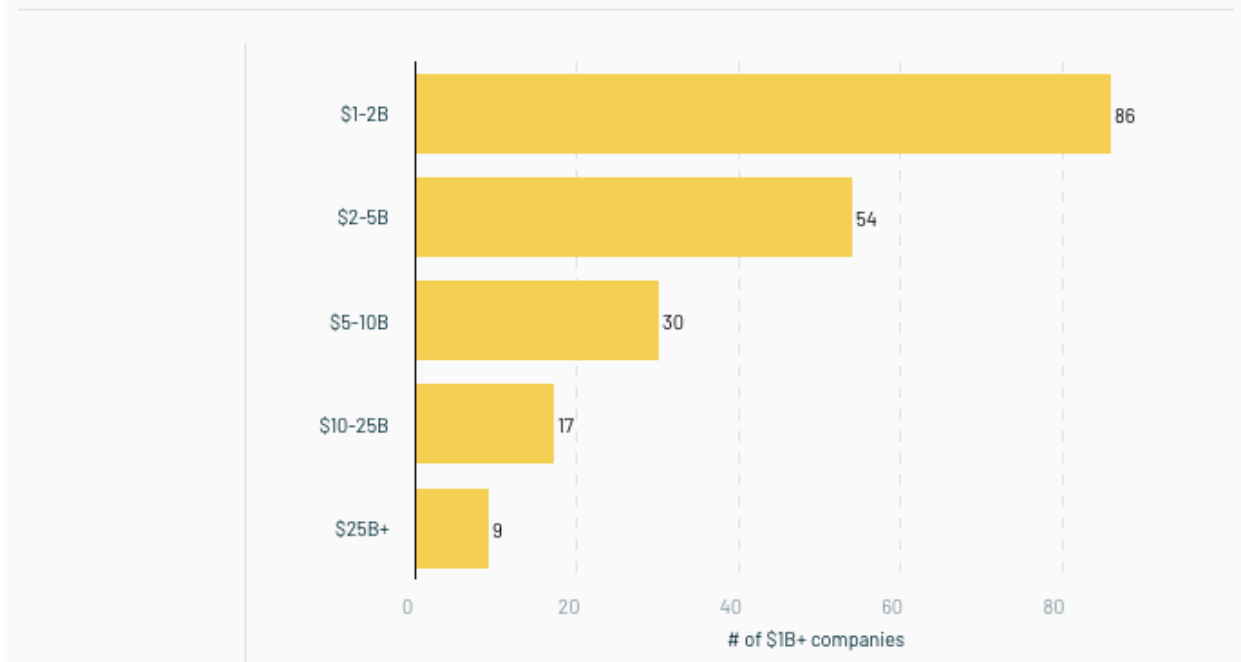
Európában 2021-ben **több mint 100 milliárd euró** értékben történtek kockázati <sup>2</sup> tőkebefektetések, ami egy óriási, háromszoros növekedés az előző évhez képest, és tízszerese a 2015-ös értéknek. Ezt az asztronomikus növekedést elsősorban a nagy amerikai befektetők egyre erősebb jelenléte, illetve az általuk eszközölt ún. "mega-round"-ok, azaz 250 millió euró feletti befektetések vezérelték, melyek száma 11-ről 54-re nőtt 2020 és 2021 között. Bár a korai fázisú, magvető (seed), azaz az 5 millió dollár alatti befektetések számában nem tapasztalható növekedés a tavalyihoz képest, az ebben a fázisban jellemző növekvő befektetési összegek (ticket size) és cégértékelések miatt az európai cégekbe kihelyezett seed befektetések értéke eléri az ebbe a fázisba globálisan kihelyezett tőke 33%-át, ami nagy növekedés a korábbi évekhez képest.



<sup>2</sup> <https://stateofeuropeantech.com/>

A tavalyi évben az M&A tranzakciók és tőzsdei bevezetések (IPO-k) terén sikeresek voltak az európai startupok, az exitek értéke 275 milliárd dollár volt. **Több mint 98 európai startup vált unikornissá**, azaz 1 milliárd dollár feletti értékeléssel rendelkező céggé, amivel együtt már több mint 225 ilyen cég van a kontinensen. Az unikornisok számának növekedésében is rekordévet tudhat maga mögött Európa. Viszonyításképp az eddigi legproduktívabb év 2014 volt, amikor 34-ről 59-re ugrott az unikornisok száma. Az európai dekakornisok, azaz a 10 milliárd dollár feletti cégértékkel rendelkező scale-up-ok száma is duplázódott tavaly, ennek következtében jelenleg 26 ilyen cég működik a kontinensen. A következő években további emelkedésre lehet számítani a dekakornisok számában, hiszen több mint 30 európai startup mozog 5-10 milliárd dolláros értékelés között.

### Number of \$1B+ VC-backed European tech companies by valuation group

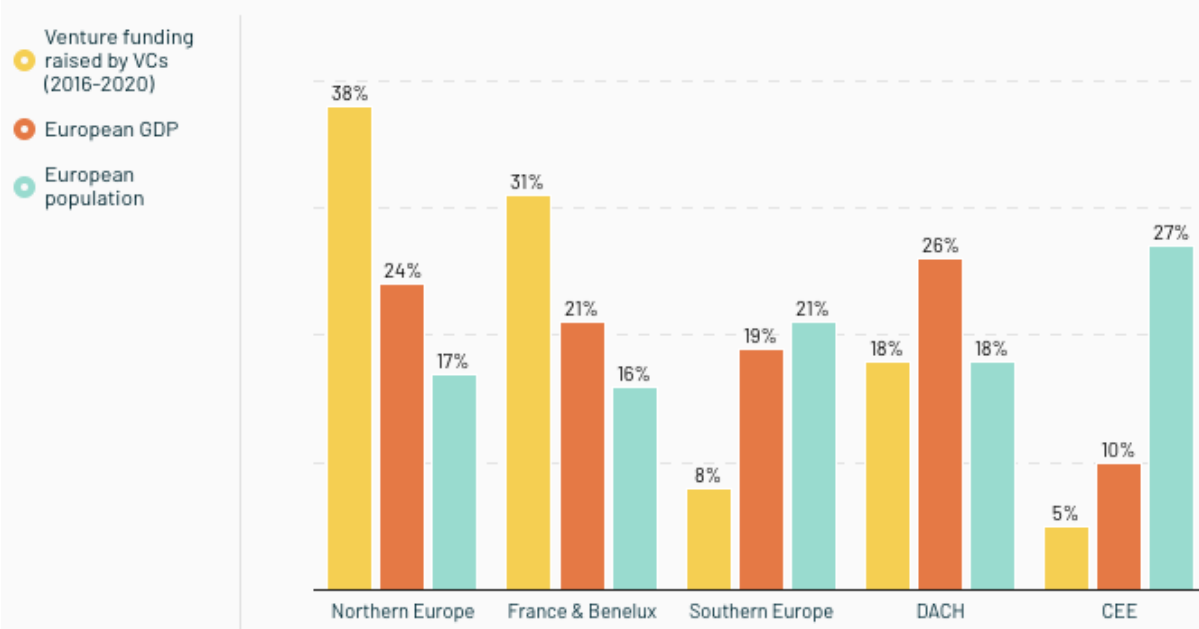


A legsikeresebb európai startup központoknak Londont, Berlint, Párizst, Stockholmot és Münchent lehet mondani. Ezekből a városokból induló startupokba helyezték ki az összes kockázati tőke 54%-át Európában.

## 2.2 CEE

A közép-kelet európai és baltikumi országokban (továbbiakban CEE régió) befektetésre kerülő kockázati tőke mértéke elmarad az európai átlagtól. Míg a CEE régió adja az európai lakosság 27%-át és a GDP 10%-át, addig az európai VC befektetések csak 5%-a érkezik a régióba.

## Share of VC funds raised by region, relative weight of GDP and population



3

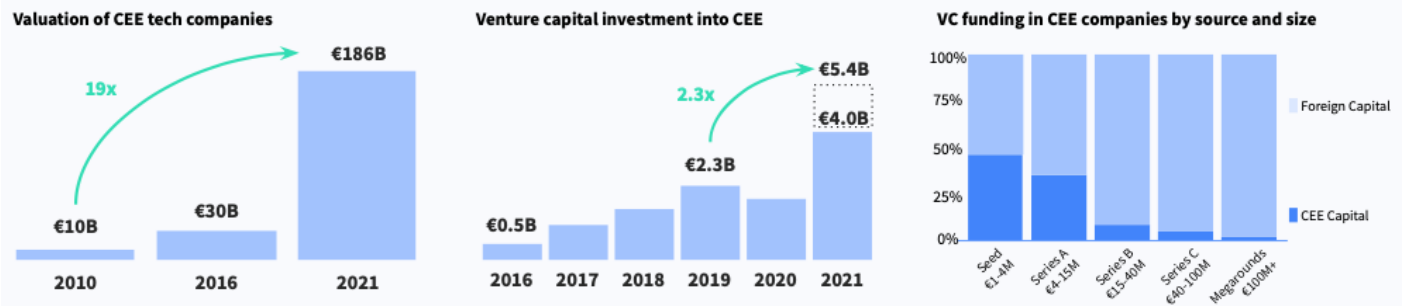
A lemaradás ellenére elmondható, hogy az elmúlt években a régiós startup ökoszisztéma is óriási fejlődésen ment keresztül. A CEE régióba érkező befektetések összege elérte az 5,4 milliárd eurót, ami 2019, vagyis az eddigi legeredményesebb év több mint kétszerese és a 2016-os év eredményének tízszerese.

A növekedést elsődlegesen vezérlő megszaporodott megaroundok (>100M eurós befektetési körök) mellett a korai fázisú, Series B előtti befektetések összege is duplázódott a tavalyi évhez képest. Jelentősen **erősödött a nemzetközi befektetők jelenléte**. Amíg a Seed (1-4M EUR) és Series A (4-15M EUR) fázisú befektetések közel fele is a régión kívüli nemzetközi befektetőktől érkezik, addig a későbbi körös, növekedési fázisba bevont tőkét jellemzően a régión kívülről érkező, nagyobb alapokkal rendelkező nemzetközi befektetők biztosítják.

Egyre több CEE startupba fektetnek be úgynevezett “top-tier VC-k”, főleg nyugat-európai és amerikai, a világ élvonalába tartozó, legmagasabban jegyzett kockázati tőketársaságok. A régióban legaktívabb nemzetközi top-tier VC alapok között fel lehet sorolni az Accel Partners-t, a Partech-et, a Creandum-ot, a PointNine Capital-t, a Tiger Global-t, a Sequoia Capital-t, a Bessemer Ventures-t, az Index Ventures-t, a Kleiner Perkins-t, a Softbank-ot és a Balderton Capital-t. Ezek a topligás befektetők több mint 20 régiós tranzakciót hajtottak végre 2021-ben, és az elmúlt években több régiós országban is erős portfólió családot alakítottak ki. Az ilyen befektetőkön keresztül nem csak több pénz, de **a régióban nehezen beszerezhető tudás és értékes kapcsolatrendszer is kerül a startuphoz, rajtuk keresztül pedig áramlik tovább a helyi startup ökoszisztémába**, a többi startupba és a helyi befektetőkhöz.

<sup>3</sup> <https://stateofeuropeantech.com/chapter/europe-global-tech-force/article/45-shades-europe/>





4

A régiós VC piac érettségének jó indikátora, hogy a helyi befektetési alapok rendelkezésére álló tőkéjének, mekkora része érkezik **állami és EU-s forrásokból**. 2016 és 2020 között 2,1 milliárd euró, az összes régiósan kihelyezett tőke 27%-a érkezett állami és EU-s forrásból, viszont ez az arány a 2020-as évben már **40%-ra emelkedett**, ami a 6%-os európai átlaghoz képest nagyon magas. Az állami forrásból érkező tőke ráadásul egyenlőtlenül oszlott el az országok között. **Ezeknek a forrásoknak 63%-a két országban, Magyarországon és Lengyelországban került kihelyezésre**<sup>5</sup>.

A fejlettebb európai piacokon működő VC-k könnyebben találnak intézményi és magánbefektetőket. Forrásaik 30%-a közvetlenül nyugdíjalapokból érkezik, míg a CEE régióban a nyugdíjalapokból érkező befektetések csak 5%-át teszik ki a tőkealapok forrásainak. Ez is az oka, hogy a régióban működő befektetési alapok lényegesen kisebb méretűek európai társaiknál, jobban rá vannak utalva az állami forrásokra, illetve ezért van jelentős szerepe a nemzetközi befektetőknek a nagyobb tőkeigényű növekedési fázisba lépett (post Series A) régiós scale-up-ok finanszírozásában.

A kevesebb rendelkezésre álló tőke ellenére hatalmas sikertörténeteket produkált a régió az elmúlt években. Az unikornisok száma 6-ról 37<sup>6</sup>-re nőtt 2015 és 2021-re között. A régióból indult unikornisoknak egyébként 31% "bootstrap-elt", azaz nem vontak be külső finanszírozást. Ez az arány Európa többi részére vetítve csak 7%. Az utóbbi években gyakorlatilag mindegyik régiós ország kitermelt egy-két unikornis startupot, és több mint száz olyan cég van, akik a következő években könnyen azzá válhatnak, mert a jelenlegi értékelésük 100-250 millió dollár ("Rising Star"), vagy 250 millió és 1 milliárd dollár ("Soon-icorn") között van.

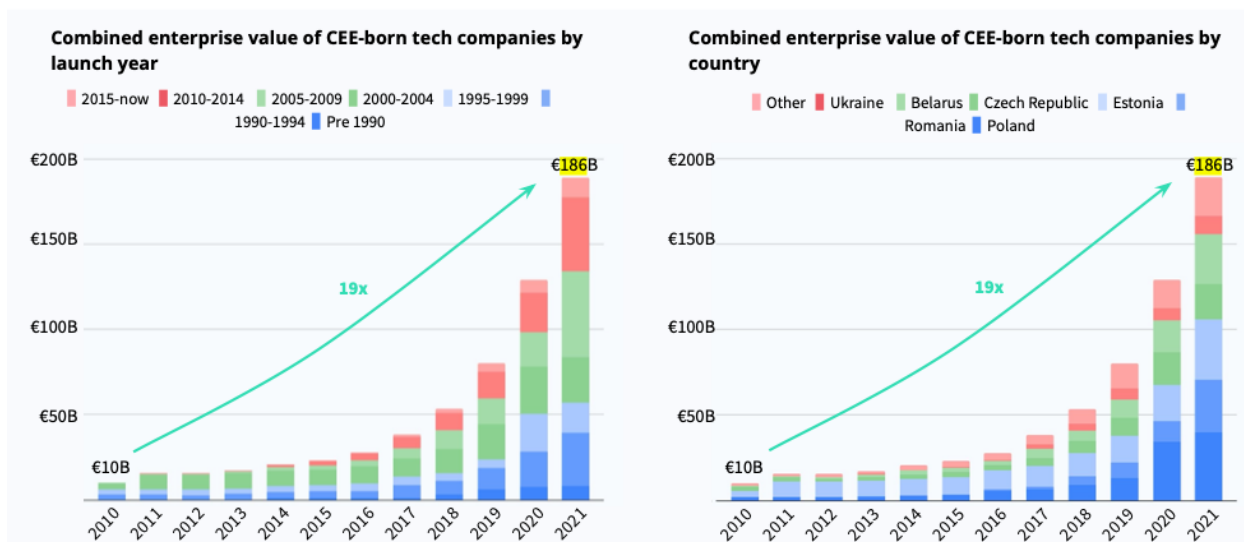
Az új generációs régiós unikornisoknak (2011-2020) átlagosan csak hét év kellett, hogy elérjék az 1 milliárd dolláros értékelést, míg ez a régióból korábban indult unikornis startupoknak kétszer, háromszor több időbe telt. Megjelentek az első CEE dekarornisok, azaz 10 milliárd euró feletti cégértékelésű scale up-ok. Közülük a legismertebbek az észti alapítású fintech óriás, a Wise (korábban TransferWise), valamint a Romániából indult UIPath, ami tavaly a világ leggyorsabban fejlődő enterprise szoftver cégeként 36 milliárd dollárral csatlakozott a nyílt piacokhoz a new york-i tőzsdén.

A CEE-ből indított startupok kumulatív cégértékelése eléri a 186 milliárd eurót, ami 19x növekedés a 2010 értékhez képest.

<sup>4</sup> <https://dealroom.co/blog/central-and-eastern-european-startups-2021>

<sup>5</sup> <https://www.investeurope.eu/research/publications/>

<sup>6</sup> A Dealroom és Atomico 2021 októberében megjelent kutatásban még 34 unikornis szerepelt, ám azóta az észti Veriff, a cseh ProductBoard és a bolgár Payhawk is elérte az 1 milliárd dolláros értékelést az új tőkeemelésüknel.



Az összevont cégértékelés tekintetében Észtország (32 milliárd euró), Románia (27 milliárd euró) és Lengyelország (25 milliárd euró) tekinthető a legsikeresebb startupokat produkáló országoknak. Ehhez hozzátartozik, hogy a jelentésben szereplő Romániában jegyzett cégérték nagy részét, egyetlen cég, a korábban már említett UIPath adja.

A régió éllovasának egyértelműen az észtek számítanak. Náluk a világon a legmagasabb a lakosság méretéhez viszonyított VC befektetések, startupok és unikornisok száma. Nemrég lett meg a hetedik unikornisuk, amikor a Veriff 2022 elején 100 millió dolláros befektetést kapott<sup>7</sup> a Tiger Global vezetésével.

A többi baltikumi ország startup ökoszisztémája is kiemelkedőnek mondható. Lettországból és Litvániából is több sikeres startup indult, és vált unikornissá. Az állam különböző cégjogi és fintech szabályozásokkal olyannyira startup barát jogi környezetet épített, hogy jelenleg vezetik a neves globális kockázati társaság, az Index Ventures listáját<sup>8</sup>, amiben azt monitorozzák, hogy mennyire kedvezőek az elsősorban a munkavállalói részvényopciókkal (ESOP) kapcsolatos szabályozások. Ezen a listán a Baltikum államai megelőzik az Egyesült Királyságot és az Egyesült Államokat egyaránt.

### 2.3 Magyarország

Magyarországon az első generációs-, azaz a 2010 előtt alapított startup cégek sikerei; az unikornissá váló LogMeIn 2009-es amerikai tőzsdére lépése, a Prezi-be beszálló Accel Partners, a Ustream korai erős amerikai jelenléte nagyon ritkának, szinte egyedülállónak számítottak a régióból induló startupok között. Elmondható, hogy a régiós országokkal összevetve Magyarország nagy előnnyel indult.

Azóta Magyarországon több mint egy tucat sikeres exit történt, bár ezek nagy része kis vagy közepes méretűnek mondható. A becslések szerint a legnagyobb startup exitek 100-150 millió euró körül mozogtak. Ide tartozik például a Ustream, a Balabit, az IND Group felvásárlása.

<sup>7</sup> <https://sifted.eu/articles/veriff-estonia-unicorn/>

<sup>8</sup> <https://www.notoptional.eu/en/country-ranking>

Elsősorban ezeknek a cégeknek köszönhetően indult el a startup ökoszisztémák fejlődésében kritikus körforgás. A korábbi startupok alapítói és szakemberei megjelentek angyalbefektetőként, társalapítóként vagy vezető pozíciókban az új generációs scale up-okban.

A Startup Hungary Alapítvány is erre a körforgásra építve jött létre. Alapítói tizenkét, már komoly sikereket elért, többségében exit-ált startup vállalkozóból állnak, akik közösen az ökoszisztéma fontos szereplőivel, mint a Google, Design Terminal, IVSZ alapították meg / hozták létre a szervezetet, VC-k és egyéb nagyvállalatok támogatásával. Közös célként kitűzve maguk elé, hogy a startup közösségben felhalmozott tapasztalatuk terjesztésével segítsék minél több és sikeresebb startup elindulását és működését Magyarországon.

Magyarországon azonban elmaradtak az igazán nagy méretű exit-ek és az akkora felforgató hatást keltő sikertörténetek, mint az észt Skype vagy a román UIPath, melyek angyalbefektetők százait termelték ki és így katalizálták az új sikeres startupok elindulását.

Mára körülbelül 10-15 hazai startupnak sikerült globális növekedési pályára állnia, és jó nevű nemzetközi befektetőktől tőkét bevonnia. Közülük néhányuknak pedig már sikerült elérnie a 250 millió dollár feletti cégértékelést (soonicorn) és nagy eséllyel lehet arra számítani, hogy belőlük a következő néhány évben megszületik egy vagy akár több magyar unikornis.

2021 elején az abszolút top ligába tartozó Creandum, a Spotify, a Bolt és Kahoot korai befektetője vezette két magyar startup, a SEON 10 millió eurós és Craft Docs 8 millió eurós Series A befektetését. Az év végén pedig a világhírű Y Combinator inkubátort egyedüli magyar startupként megjárta Bitrise, rekordméretű, 60 millió eurós Series C befektetés vont be az amerikai Insight Partners vezetésével.

Ezek mellett a cégek mellett a korábbi években szintén magasan jegyzett nemzetközi befektetőktől szerzett befektetést a Shapr3D (Point9, Creandum), a Turbine (Accel Partners), a Commsignia (Partech), AiMotive (Draper, Inventure). Szintén komoly sikerként lehet elkönyvelni az elmúlt évek exit-jeit: többek között a Tresorit, a Starschema, a Banzai Cloud, és a Drops is felvásárlásra került.

A közelmúlt biztató jelei, sikertörténetei és némileg felgyorsuló eseményei ellenére is elmondható, hogy az elmúlt években **Magyarország az exit-ek, cégértékelések és a nemzetközi befektetések számában és méretében is kisebb lemaradásba került régiós összehasonlításban.** A magyarországi startup ökoszisztéma képes lenne a fent említett sikeres scale up-okból sokkal többet is kitermelni. Ehhez szükséges a megfelelő szemléletet terjeszteni és pontosan azonosítani az akadályokat, a diszfunkcionalitásokat, illetve hatékony intézkedéseket hozni ezek elhárítására.

Magyarországon kivételesen magas az állami és EU-s pénzek túlsúlya a startupok finanszírozásában. Ahogy korábban taglaltuk, az állami és EU-s forrásoknak nagy katalizáló szerepe van abban, hogy a helyi VC-k korlátozott finanszírozási lehetőségei ellenére is be tudjon indulni a startupokra fókuszáló kockázati tőkepiac, azonban, ha az ilyen alapok működése jelentősen eltér a piaci jó gyakorlatoktól és nem tud növekedni a piaci források aránya, annak kontraproduktív és piactorzító hatása lehet egy startup ökoszisztéma fejlődésében.

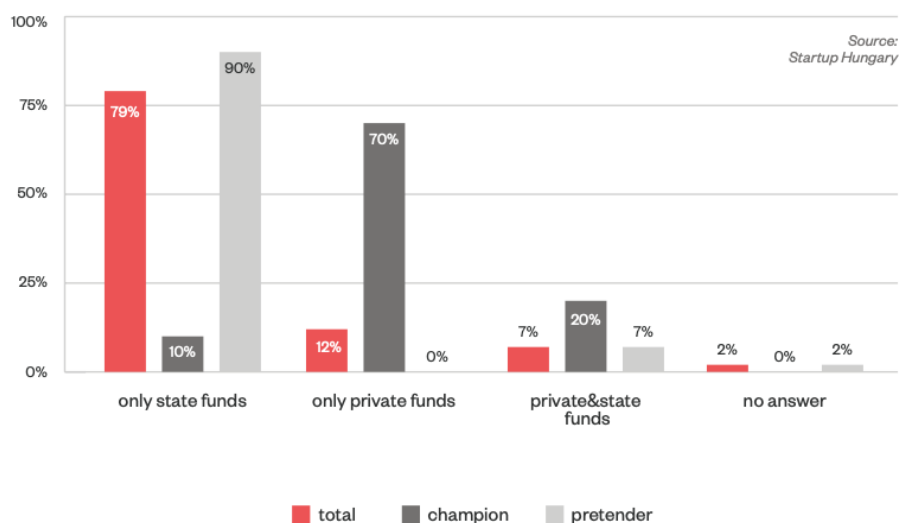
Az állami és EU-s forrásokból gazdálkodó alapok természetesen nem egyformák. Megkülönböztethetünk teljes mértékben közösségi forrásokkal operáló, "állami VC"-ket, ilyenek pl.: a Hiventures és az SZTA. Illetve "fél állami VC"-ket, melyekben túlnyomórészt, jellemzően 80% EU-s és állami pénzből, 20%-ban pedig magánforrásból gazdálkodnak - ezek közé tartoztak a hazai startup finanszírozásban egy évtizedig meghatározó ún. JEREMIE alapok, és ezek utódjának tekinthető GINOP-os alapok - pl.: Solus Capital, Bonitas. Ebbe a kategóriába lehet sorolni a Startup Factory és korábbi állami inkubátorprogramokból indított pre-seed alapokat is.

Az említett pénzügyi források jellegéből adódik, hogy különböző mértékű megkötésekkel járnak és működésük eltér piaci társaikétól. A startupoknak gyakran Budapesten kívülre kell helyezniük a székhelyüket, az elszámolható költségek korlátozva vannak, nehezen kezelhető extra adminisztratív terhekkel járnak, és gyakran a nemzetközi sztenderdektől eltérő gyakorlatokat alkalmaznak, mint például a piactorzító értékelések vagy a korai fázisban a cégek bevételeihez kapcsolódó mérföldkövekhez kötött “tranch”-ekben folyósított befektetések.

Ezek a piaci finanszírozásnál lényegesen rosszabb feltételek és a startupok sajátos, agilis működésével nehezen összeegyeztethető körülmények párosulnak az ilyen alapokon lévő kihelyezési kényszerrel. Akkor is ki kell helyezniük az eltervezett befektetéseket, ha nem találnak arra érdemes startupokat. Ez ahhoz vezet, hogy sok olyan cég jut finanszírozáshoz, melyeknek nem kellene. Sőt, ezek gyakran a startupokra jellemző gyors bukás és újrakezdés (fail fast, repeat) helyett mesterségesen életben tartva évekig.

Ennek hatására megjelennek a járadékleső, megélhetési vállalkozók, és toxikus incentívák erősödnek a startup közösségben, azaz a vállalkozók gyakran szentelnek nagyobb figyelmet a pályázatszerű kritériumrendszerek teljesítésére, mint a piacuk kiszolgálására. Ilyen szempontból egyfajta **duális gazdaság kezd kialakulni Magyarországon a startupok piacán, ahol a startup cégek egy része a piacról próbál megélni, és próbálja az állami forrásokat elkerülni, míg egy másik része az állam segítségével próbál boldogulni.**

A két világ között pedig alig van átjárás. Nagyon kevés olyan startup van, aki állami és fél állami finanszírozás után képes volt piaci vagy nemzetközi befektetőtől következő körös forrást bevonni. A 2020-as Hungarian Startup Report számaiból az is látszik, hogy az állami és fél állami befektetők, és a piaci és nemzetközi befektetők nagyon ritkán fektetnek ugyanazokba a cégekbe. 2020-ban a kockázati tőkét bevont startupok több mint 86%-a kapott már állami vagy fél állami VC-től befektetést, amiből csak 7%-nak sikerült egyúttal piaci alapoktól is befektetést szereznie. Ellenben a “champion”-ok, azaz a már növekedési fázisba lépett sikerjeleket produkáló startupok 70%-a kizárólag “piaci befektetőktől” vont be tőkét.



“Piaci befektetőknek” azokat a kockázati tőkealapokat tekintjük, melyek teljes vagy szinte teljes mértékben a piacról érkező forrásokból működnek. Bár némelyik piaci alapon is található közösségi forrás (pl. EIF), de ezek mértéke sokkal kisebb, és ezek a források nem járnak a fent említett kööttségekkel. Így ezek a tőketársaságok kedvezőbb feltételekkel tudnak befektetni, könnyebben tudnak nemzetközi együttműködések létrehozni és alkalmazkodni a globális sztenderdekhez.

Magyarországon sajnos csak pár olyan befektetési alap működik, amely piacnak tekinthető, viszont, ahogy a fenti ábra is mutatja, jellemzően ezeknek az alapoknak a portfólió cégei érnek el sikereket.

Az a pár hazai, főképp piaci forrásokból gazdálkodó VC képes volt kialakítani egy erősödő nemzetközi hálózatot, közös befektetéseket régiós és európai, gyakran top ligába tartozó befektetőkkel. Az elmúlt pár évben azonban a szűk számú hazai piaci tőketársaság lényegesen több Magyarországon kívüli, egyéb régiós országban működő befektetést eszközölt, melynek egyik oka lehet, hogy a hazai startupok nagy része a szélesebb körnek elérhető, nagyobb volumenű állami befektetési rendszerre optimalizálja a működését.

### 3 Jövőkép és intézkedési javaslatok

Magyarországon az elkövetkező években várható, hogy beérnek az eddigi legnagyobb startup sikerek, melyek kétségtelenül fel fogják gyorsítani a folyamatot, hogy még több nemzetközileg sikeres startup szülessen és lépjen a nyomdokaiba annak a kb. tucatnyi magyarországi startupnak, akik már ezen az úton járnak.

A megfelelő szabályozási intézkedésekkel, a globális ambíció és startup szemlélet, a kiemelkedő példák és jó gyakorlatok terjesztésével, illetve a nemzetközi vérkeringésbe való becsatlakozással ez a folyamat lényegesen gyorsítható.

#### 3.1 Startup közösség, tudásmegosztás és szemléletformálás

Az egyik leghatékonyabb eszköz, ha a hazai és régiós, nemzetközi tapasztalattal rendelkező, sikeres startup alapítókat, befektetőket és szakembereket reflektorfénybe helyezzük és különböző platformokon keresztül biztosítjuk a náluk felhalmozott tudás és tapasztalat átadását az ökoszisztéma szereplői felé. Ennek megalapozásához szoros együttműködést és párbeszédet kell kialakítani a startup ökoszisztéma különböző szereplői között.

Magyarországon nagyon aktív a startupokat támogató környezet. Nagyvállalati inkubátorok, versenyek, hackathon-ok, meetup-ok tucatjai elérhetőek a startupok számára. Az egyik legizgalmasabb kezdeményezés talán a Hungarian Startup University program, mely egyetemi hallgatók ezrei körében terjeszti a vállalkozói és startup szemléletet. Arra kell törekedni, hogy ezeknek a programoknak a száma emelkedjen, és tartalmukban egyre inkább a nemzetközi szemlélet felé terelje az utánpótlást. Fontos bevonni a ténylegesen sikeres startupokban dolgozó szakembereket, nemzetközi mentorokat ezekbe a közösségi kezdeményezésekbe, hogy minél naprakészebb és hasznosabb tudáshoz jussanak a résztvevők.

A korai fázisú startupokat támogató nemzetközi programok is egyre nyitottabbak a régióból érkező startupokra. A világ legjobb inkubátora, és korai fázisú befektetőjének számító Y Combinator, olyan tech óriásoknak volt a szülőhelye, mint a Dropbox, Airbnb, Stripe. Évente duplázza az Európából befogadott cégek számát<sup>10</sup> és míg több tucat régiós cégnek már sikerült, addig Magyarországról csak egy cég, a Bitrise vett részt a programon. Ez a cég azóta az eddigi legnagyobb finanszírozást, több mint 70 millió dollárt kapott, és valószínűleg a valaha itthon létrehozott legsikeresebb scale-up-pá nőtte ki magát. Kiemelten fontos biztatni a startupokat, hogy minél korábban keressék a nemzetközi lehetőségeket és próbáljanak bejutni a világ legjobb programjaiba.

Rendkívül fontos, hogy az ökoszisztéma szereplők nemzetközi kapcsolatrendszerét alakítsanak ki. A hazai piaci VC-k egy része hatékonyan tudott szakmai hálózatot építeni és hajtottak végre több közös befektetést (coinvestment) értékes tapasztalattal rendelkező európai és régiós társaikkal. Minél több startup és befektető épít ki kapcsolatokat nemzetközi partnerekkel, befektetőkkel annál jobban lesz beágyazva a magyar startup közösség és kerül fel a globális térképre. Érdemes még hangsúlyosabban támogatni és ösztönözni az itthonról induló startupokat, hogy részt vegyenek nemzetközi konferenciákon és programokon.

#### 3.2 Startup-barát szabályozás kialakítása

Az állam fontos szereplő az ökoszisztémában, Magyarországon különösen nagy szerepe van a startupok finanszírozásában. Amellett, hogy fontos lenne az állami és fél állami finanszírozási alapokat optimalizálni, működésüket és sikerkritériumukat közelebb hozni a piaci befektetőkéhez, fontos lenne, hogy a

---

<sup>10</sup> <https://sifted.eu/articles/y-combinator-founder-intake/>

finanszírozáshoz hasonlóan nagy hangsúlyt fektessen az állam arra is, hogy a **nemzetközi jó gyakorlatok alapján kialakított szabályozásokkal teremtse egy olyan környezetet, amely támogatja a startupok és scale up-ok megszületését és növekedését.** Az Európai Bizottság tavaly létrehozta Startup Nation Standards szabályozási javaslatcsomagot. A 22 EU-s állam által aláírt kiáltványban olyan a startup ökoszisztéma támogatására irányuló intézkedések vannak összegyűjtve, melyek egy részét a lent megfogalmazott javaslatokba is beépítettük. Szabályozási oldalról Magyarországon több egyedi kihívás és akadály fennáll, amit minél hamarabb szükséges lebontani.

A cégjogi formák jelenleg nem ideálisak startupok üzemeltetésére. A Kft a legelterjedtebb magyarországi cégjogi forma a startupok körében, mert ezeket költségghatékony elindítani és üzemeltetni. A Kft.-kben viszont nem létezik hagyományos értelemben vett részvény, a komplikáltabb és költségesebb Zrt-k esetén viszont a névre szóló részvények jelentenek adminisztratív rémálmot új részvényesek bevonásakor, legyen szó befektetőről vagy olyan munkavállalókról, akiket tulajdonrészrel akarunk motiválni. Ez azt eredményezi, hogy az alapítók és ügyvédek bonyolult pótmegoldásokat, és külföldi befektetők számára értelmezhetetlen kiegészítő megállapodásokat keresnek, „részvénykvótákat” és „fantomrészvényeket” hoznak létre, amelyekkel felül tudnak kerekedni a Kft. és Zrt. forma jelentette korlátokon. Ez is az oka annak, hogy olyan elterjedt finanszírozási instrumentek mint a “Convertible Note” és “SAFE” (bővebben az intézkedési javaslatok alatt) nem honosodtak meg a hazai ökoszisztémában.

Nem véletlen, hogy a magyar startupok több mint harmada, már “flip-pelt” (további 30%-uk pedig tervezi a közeljövőben)<sup>11</sup>, azaz átköltöztette a cég székhelyét más országba (jellemzően az USA-ba vagy UK-be) és a magyarországi tevékenységüket pedig egy magyar leányvállalatban végzik. Ez az arány a nemzetközi jelenlétet is elérő, már növekedési fázisba lépett startupoknál, azaz scale-up-oknál szinte 100%.

Ez nem csak magyarországi probléma, egész Európára jellemző, hogy a cégek átköltöztetik a cégüket, különösen a nagyobb, főleg amerikai befektetők megjelenésekor, amikor elvárás, hogy az anyacég a jól ismert, megbízható és iparági normákhoz alakított delaware-i székhelyű legyen. Ezt a jelenséget megállítani nem lehet és nem is érdemes ezt erőltetni, arra viszont érdemes törekedni, hogy minél később legyen szükséges flip-pelni és addig is a legkevesebb fájdalommal járjon a startup üzemeltetése és első befektetők bevonása jogi szempontból.

Például, az e-government-en keresztül, teljesen elektronikusan bejegyezhető észt ÖÜ (azaz private limited company) cégjogi reformoknak köszönhetően olyannyira összeegyeztethetővé vált az angolszász jogrendszerrel és a nemzetközi befektetői gyakorlattal, hogy ma bármelyik londoni üzleti angyal kész közvetlenül észt cégbe fektetni. A Bolt pedig úgy tudott dekarornissá, Európa egyik legértékesebb tech cégévé válni, hogy megmaradt észt entitás. Valószínűleg ez az oka annak is, hogy a magyarok által fejlesztett, de Észtországban bejegyzett, majd a Kahoot! által felvásárolt Drops a világsajtóban észt startup sikerként jelent meg<sup>12</sup>.

A baltikum országainak sikereiben és a támogató szabályozás kialakításában egyértelműen kulcsszerepe volt annak, hogy az **állam szoros együttműködést és aktív fórumokat alakított ki a legsikeresebb startupokkal, a nemzetközi folyamatokat legjobban értő szakemberekkel és közösen hatékonyan bontották le a startupok előtt álló jogi akadályokat, illetve hoztak olyan intézkedéseket melyek támogatják az iparág fejlődését.**

---

<sup>11</sup> [Hungarian Startup Report 2020](#)

<sup>12</sup> <https://techcrunch.com/2020/11/24/kahoot-drops-50m-on-drops-to-add-language-learning-to-its-gamified-education-stable/>

### 3.3 Állami és EU-s források hatékonyabb felhasználása

Szintén nagyon fontos feladata az államnak a startupok finanszírozására szánt közösségi források hatékonyabb felhasználásának biztosítása. Célként kell kitűzni az állami finanszírozás arányának csökkentését, elsősorban a privát források ösztönzésén keresztül például adókedvezményekkel és olyan inszertívákkal, amelyek csökkentik az angyalbefektetők és a VC-k mögött álló privát befektetők kockázatát.

A jelenleg működő állami és félállami befektetők sikerességét érdemes abban (is) mérni, hogy a portfólió cégeik hány százaléka kapott piaci és/vagy külföldi befektetőktől következő körös befektetést.

Érdemes arra törekedni, hogy a startup finanszírozásra szánható állami és EU-s források ne közvetlenül bürokratikus állami szervezeteken keresztül érkezzenek a startupokba, hanem kompetens befektetési alapokon keresztül, melyekben olyan alapkezelők dolgoznak, akiknek erős startup vállalkozói és befektetői tapasztalata, nemzetközi kapcsolatrendszere és iparági tudása van, és lehetőleg részben saját vagyonukkal ("GP Commitment") és minél nagyobb arányú privát forrással egészítik ki az alapot.

Szintén nagyon fontos, hogy az így biztosított források kötöttségek nélkül, szabadon felhasználhatóak legyenek, hogy az így létrehozott alapok tudjanak idomulni a nemzetközi jó gyakorlatokhoz és ne bénítsák meg a startupjaikat. Hasonló konstrukcióra egyébként kiváló példa a "fund of funds"-ként működő és komoly eredményeket felmutatni képes EIF, mely több sikeres európai VC mögötti befektető.



## 4 Intézkedési javaslatok

### Javaslat 1: Céggogi szabályozás módosítások, enyhítések, kivételek

- Engedmények, lazítások, kivételek startupoknak
- Esetleg új, startupok számára elérhető cégforma
- Szabályozási sandbox-ok fejlesztése

Hatalmas előnnyel járna, ha a startupok számára elérhetőek lennének bizonyos céggogi és adminisztratív engedmények, szabályozási módosítások vagy akár egy új fajta jogi entitás, amin keresztül ezek a cégek hatékonyabban, a nemzetközi elvárásokhoz jobban igazodva tudnák menedzselni a befektetéseiket, tulajdonosi szerkezetüket és mindennapi operációjukat.

### Javaslat 2: Startup-barát ESOP szabályozási keretrendszer megteremtése

- Szavazati joggal nem járó munkavállalói részvényopció egyszerű menedzselése
- A munkavállalóknak és startupoknak kedvező adózási szabályok - adókötelezettség csak likviditási esemény után

Az Employee Stock Option Plan, azaz a munkavállalóknak fenntartott részvényopciók bevett kompenzációs formája a startupoknak világszerte, hiszen így tudják felvenni a versenyt a stabilitást, és magasabb fizetést kínálni tudó, már érett cégekkel. Nagyon fontos ennek a kultúráját minél jobban meghonosítani és biztosítani egy hatékony és kedvező szabályozási keretrendszert, melyre kiváló nemzetközi példák adóttak (pl.: baltikumi országok).

### Javaslat 3: SAFE és Convertible Note meghonosítása

- Azonosítani kell és le kell bontani a nemzetközileg bevett finanszírozási szokásokat megnehezítő jogi akadályokat

A SAFE és Convertible Note bevett és népszerű eszközök a startupok korai finanszírozásában. Ezek a befektetési eszközök a hagyományos tőkeemelés alternatívái, melyeknek nagy előnye, hogy korai fázisban nehézkes cégértékelés nem szükséges, így egyszerűbb és gyorsabb finanszírozást tesz lehetővé. A Convertible Note gyakorlatilag egy speciális hitel, ami bizonyos idő elteltével vagy feltételek teljesülésekor konvertálódik tulajdonrészé, míg a SAFE (Simple Agreement for Future Equity) lényege, hogy a befektető úgy biztosít pénzt a cég számára, hogy tulajdonrészt csak akkor szerez, ha egy későbbi tőkebevonási kör, már konkrét értékeléssel, sikeresen zárul. Jellemzően az ilyen megállapodások tartalmaznak egy discount-ot a következő kör részvényárához képest, valamint egy maximális értékelést (valuation cap). Ezeknek célja, hogy jutalmazza az angyalt a vállalt addicionális kockázatért, illetve védjék a túlzott kihígulástól. Jogai akadályok miatt ezek az eszközök nehezen alkalmazhatóak. Az angyalbefektetők convertible note befektetései, az MNB álláspontja alapján pénzügyi tevékenységnek (hitelezés) minősülhetnek, ami olyan engedélyekhez kötött, melynek megszerzése nem elvárható egy angyalbefektetőtől. Ezzel szemben a SAFE hazai alkalmazását bonyolult opciós struktúrában lehet csak kezelni és ezek is felvetnek adóügyi, könyvelési komplikációkat - például a törzstőke egyenleg negatívba fordulása kapcsán.

#### **Javaslat 4: Járulékkedvezmények korai fázisú startupoknak**

- Járulékkedvezmények a startupok működésének első három évében

A startupok első éveiben a legnagyobb terhet a fizetések és a kapcsolódó járulékok jelentik. Jellemzően ebben az időszakban bevétel még nem termelnek, csak a termék- és prototípusfejlesztésen dolgoznak, termelnek. A startupok a szűkös forrásaik miatt gyakran foglalkoztatják munkavállalóikat KATA-s vállalkozóként, ám ez korántsem ideális, nem csak azért mert sok esetben a gyakorlat a bújtatott munkavállalás határán mozog, hanem mert egy nemzetközi befektetési körnél sem bizalomgerjesztő, ha a balance sheet alapján úgy néz ki, mintha alvállalkozók fejlesztették volna a terméket és nem belső csapat.

#### **Javaslat 5: Startup Visa - Gyorsított vízum ügyintézés (max. 1 hónap)**

- Hazai startupok által alkalmazni kívánt harmadik országból érkező szakembereknek
- Harmadik országból érkező (szakmai képviselő vagy bizottság által validált) startup alapítóknak, akik áthelyeznék központjukat az országba

Az elmúlt években a régió országai sorra indítottak el különböző "startup visa" programokat. Ezeknek egyik változata, amikor a helyi startupoknak teszik könnyebbé, hogy harmadik országból érkező munkavállalót alkalmazzanak gyorsított munkavállalói vízum igénylés és egyéb könnyítések által. A másik gyakori intézkedés, amikor egy korai fázisban lévő külföldön alapított startup alapítóinak könnyítik és gyorsítják meg a vízum ügyintézését és a cég központjának áthelyezését. Hasonló programokat indított nagy sikerrel Észtország, Lettország Bulgária és Lengyelország is.

#### **Javaslat 6: Piaci finanszírozási források ösztönzése, adókedvezmények**

- Adókedvezmények angyal befektetőknek
- Adókedvezmények VC-kezt finanszírozó magán és intézményi befektetőknek

Az állami és magán források arányának javítását, sok ország a privát befektetéseket ösztönző adókedvezményekkel próbálja elérni. A legsikeresebbek ezek közül talán az Egyesült Királyságban bevezetett "SEIS" és "EIS" programok, ahol a korai fázisú startupokat célzó angyalbefektető nyereségi adójára kedvezményeket kap, illetve bebukott befektetéseiknek egy részét leírhatják adóalapjukból. Hasonló szabályozási javaslat korábban is megfogalmazásra került a Digitális Startup Stratégiában, ám végül olyan formát öntött a szabályozás, hogy természetes személyek nem vehetik igénybe ezt a kedvezményt, és csak a társasági adóalapból lehet leírni a befektetések után járó kedvezményt. Sajnos ebben a formában ez nem összeegyeztethető az angyal befektetőket jellemző működéssel, akik általában magánszemélyként fektetnek be, tevékenységükből pedig hosszú évekig nem realizálnak bevételt. Szintén fontos lenne azoknak a kockázati tőketársaságoknak a helyzetét megkönnyíteni, akik elsősorban piacról próbálnak meg LP-kezt azaz a befektetői alapot összerakó befektetőket gyűjteni.

#### **Javaslat 7: Állami és félállami VC-k finomhangolása**

- A befektetési alapok gyakorlatának közelebb hozása a piaci működéshez
- Kööttségek és adminisztratív terhek kiiktatása
- "Fund of funds" model prioritizálása
- A sikerkritériumok / KPI-kekt megváltoztatása

Kiemelt fontosságú, hogy az állami és fél állami befektetők gyakorlata közelebb kerüljön piaci társaikéhoz, és javuljon az együttműködés ezen intézmények között. Célként kell kitűzni az ezekkel a forrásokkal járó kötöttségek és adminisztratív terhek csökkentését, illetve, hogy a direkt finanszírozás helyett nem csak pénzügyi területen, hanem a tech startupok finanszírozásában is tapasztalt, piaci, nemzetközi gyakorlatokhoz illeszkedő működésű alapokon keresztül legyen kihelyezve a pénz. Nem utolsó sorban fontos lenne ezeknek az alapoknak a sikerességét abban mérni, hogy portfólió cégeinek mekkora aránya tud nemzetközi scale-up-á válva növekedési pályára állni és milyen hatékonyan tudnak későbbi körös piaci és nemzetközi forrásokat bevonni.

### **Javaslat 8: Startup adatbázis és jelentések**

- A startup ökoszisztéma fejlődésének folyamatos mérése és az iparág láthatóságának növelése
- Startup regisztráció és adatbázis (pl.: <https://startupestonia.ee/startup-database>)

A Startup Hungary 2020 óta végez évente felmérést a startupok és az ökoszisztéma szereplőinek körében. Az ITM, NKFIH és az Xi Agency együttműködést kötött olyan ismert szervezetekkel, mint a Dealroom vagy a Startup Genome, akik a nemzetközi startup ökoszisztémák monitorozásán keresztül segítenek a hazai startup iparág láthatóságának növelésében. Ezeket a kezdeményezéseket érdemes erősíteni és kibővíteni egy olyan helyi startup adatbázissal, ami egyúttal lehetőséget biztosít a regisztrált cégeknek egyes szolgáltatások és szabályozási engedmények igénybevitelére.

### **Javaslat 9 - Nemzetközi startup konferencia Budapesten**

- Évente ismétlődő nagy nemzetközi startup konferencia szervezése

Több ökoszisztéma fejlődésében játszott kulcsszerepet az olyan konferenciák népszerűvé válása, melyeken keresztül Európa és a régió ismert startupjai, befektetői, szakemberei, innovatív nagyvállalatai, az iparág újságírói és egyéb fontos szereplők gyűlnek össze. A korábban nagy népszerűségnek örvendő bécsi Pioneers Festival, az észti Latitude59 vagy a finn Slush, mind olyan ikonikus eseményei a nemzetközi startup ökoszisztémának, melyek jelentősen hozzájárulnak a helyi ökoszisztéma felvirágoztatásához. Kétségtelen, hogy egy hasonló rendezvény Budapest nemzetközi láthatóságán és a szükséges kapcsolatrendszerek kialakulásán is sokat tudna segíteni.

## Források

<https://stateofeuropeantech.com/chapter/executive-summary/>

<https://dealroom.co/uploaded/2021/10/Dealroom-CEE-report-2021.pdf>

<https://dealroom.co/blog/central-and-eastern-european-startups-2021>

<https://startupnationsstandard.eu/>

<https://www.notoptional.eu/en>

<https://sifted.eu/articles/latvia-startup-friendly/>

<https://sifted.eu/articles/baltics-estonia-latvia-lithuania-startups-ecosystem/>

<https://www.angelsden.com/tax-relief/>

<https://digitalisjoletprogram.hu/hu/tartalom/dss-magyarorszag-digitalis-startup-strategiaja>

<https://www.portfolio.hu/krtk/20220311/ketsegbeesetten-igyekeznek-a-kelet-kozep-europai-allamok-potolni-a-startupokat-finanszirozo-kockazati-toket-531943>