



**digitális jólét**  
program

**MAGYARORSZÁG**  
**DIGITÁLIS STARTUP**  
**STRATÉGIÁJA**

**Készült a Digitális Jólét Programmal kapcsolatos kormányzati feladatok összehangolásáért  
és megvalósításáért felelős miniszterelnöki biztos megbízásából**

## TARTALOMJEGYZÉK

TARTALOMJEGYZÉK.....	3
Köszöntő.....	5
Vezetői összefoglaló.....	7
1. Bevezetés.....	20
1.1. Indíttatás és mandátum.....	20
1.2. Lehatárolás és fogalomértelmezés.....	21
1.2.1. Hogyan határozzuk meg a startupokat?.....	21
1.2.2. Lehatárolás tevékenység szerint.....	22
1.2.3. Technikai lehatárolás az uniós támogatások szerint.....	23
1.2.4. Lehatárolás méret és gazdasági mutatók szerint.....	24
1.2.5. Hogyan működik egy startup?.....	27
1.3. A stratégia pilléreinek kijelölése.....	31
2. Helyzetértékelés.....	33
2.1. Támogató üzleti környezet.....	33
2.1.1. A hazai helyzet jellemzői.....	33
2.1.2. Nemzetközi jó gyakorlatok.....	34
2.1.3. SWOT-elemzés.....	36
2.2. Vállalkozói szellem.....	37
2.2.1. A hazai helyzet jellemzői.....	37
2.1.2. Nemzetközi jó gyakorlatok.....	38
2.3. Vállalkozói kompetenciák.....	38
2.3.1. A hazai helyzet jellemzői.....	38
2.3.2. Nemzetközi jó gyakorlatok.....	40
2.3.3. SWOT-elemzés.....	41
2.4. Az együttműködés kultúrája.....	43
2.4.1. A hazai helyzet jellemzői.....	43

2.4.2. Nemzetközi jó gyakorlatok.....	44
2.4.3. SWOT-elemzés .....	45
2.5. Finanszírozási források .....	47
2.5.1. A hazai helyzet jellemzői.....	47
2.5.2. Nemzetközi jó gyakorlatok.....	48
2.5.3. SWOT-elemzés .....	48
3. A stratégia célrendszere.....	50
3.1. Átfogó jövőkép .....	50
3.2. Átfogó stratégiai célok.....	52
3.3. Pillérenkénti célok .....	53
3.3.1. Támogató üzleti környezet .....	53
3.3.2. Vállalkozói szellem .....	55
3.3.3. Vállalkozói kompetenciák .....	57
3.3.4. Együttműködés kultúrája.....	60
3.3.5. Finanszírozási források.....	62
4. A stratégia eszközrendszere .....	64
4.1. Átfogó, rendszerszintű javaslatok .....	64
4.2. Pillérenkénti eszközök .....	65
4.2.1. Támogató üzleti környezet .....	65
4.2.2. Vállalkozói szellem .....	72
4.2.3. Vállalkozói kompetenciák .....	74
4.2.4. Az együttműködés kultúrája .....	79
4.2.5. Finanszírozási források.....	90

## Köszöntő

A digitalizáció a gazdasági verseny, a nemzeti fejlődés és a szociális jólét egyik legfontosabb hajtóereje. Az okos kormányzás és államvezetés aktív részese kíván lenni a természetes fejlődésnek, hogy annak előnyeit kiaknázza, a hátrányait pedig minden eszközzel csökkentse. A magyar Kormány ezért lendületet akar adni a digitális átalakulásnak, biztosítva, hogy ennek a történelmi léptékű változásnak minden magyar polgár és vállalkozás a nyertesévé válhasson.

Magyarországon a digitális gazdaság a teljes nemzetgazdaság bruttó hozzáadott értékének (GVA) 20%-át adja és a foglalkoztatottak csaknem 15%-ának biztosít munkát. A digitális gazdaság nemzetgazdasági súlyát tekintve Magyarország az Európai Unió élvonalába tartozik és ez az előnyünk tudatos intézkedésekkel tovább fokozható, de akár el is olvadhat, hiszen a digitális gazdaság erőforrásaiért – a képzett emberekért – hatalmas harc folyik a világban.

A magyar nemzetgazdaság kitörési pontja lehet a digitális gazdaság, ezért az átgondolt, valamennyi területre kiterjedő – startupok, IKT cégek, stb. – fejlesztések kiemelt jelentőséggel bírnak. A Kormány által az internetről és a digitális fejlesztésekről kezdeményezett 2015. évi nemzeti konzultáció (InternetKon) során a polgárok akaratnyilvánítása is ezt a felismerést erősítette meg, hiszen világos és egyértelmű volt a polgárok válasza arra vonatkozóan, hogy a hazai vállalkozások digitális fejlesztését kiemelten kell támogatni, javítva mind a magyar IKT vállalkozások, mind az infokommunikációs eszközöket és szolgáltatásokat használó kis- és közepes vállalkozások versenyképességét.

A Kormány az InternetKon eredményei alapján készítette el a magyar társadalom és a magyar nemzetgazdaság digitális fejlesztését célzó Digitális Jólét Programot. A program részeként elkészült Magyarország Digitális Startup Stratégiája 2020-ig fogalmazza meg vízióját a digitális vállalkozások Magyarorszájáról. Eszerint mindenekelőtt olyan szabályozói rendszert tart kívánatosnak, mely rugalmasan és nyitottsággal áll az új technológiák nyújtotta változásokhoz, felismerve, hogy a gyors reagálás versenyelőnyt jelent a globális gazdaságban.

A Kormány Magyarország Digitális Startup Stratégiájával a teljes hazai startup ökoszisztéma támogatását és felkarolását tűzte ki célul. A stratégia a startupok objektív és percepcionális növekedési korlátainak meghatározása alapján olyan közpolitikai, fejlesztéspolitikai és szabályozási eszközöket azonosít, amelyek egy, a startupok tényleges igényeihez, életgörbéjéhez és fejlődési potenciáljához az eddigieknél jobban igazodó, kiegyensúlyozott eszközrendszert alkotnak.

Átfogó stratégiai cél a startup ökoszisztéma kiegyensúlyozott fejlődésének biztosítása a vállalkozó szellem, a vállalkozói kompetenciák és az együttműködés kultúrája

mege erősítésével, a támogató üzleti környezet fejlesztésével és a finanszírozási források célzott elérhetővé tételével. Ezek az intézkedések annak érdekében történnek, hogy az innovatív, nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások létrejöttek és fejlődésének pozitív hatásai hozzájárulhassanak a magyar nemzetgazdaság nemzetközi versenyképességéhez.

Meggyőződésem, hogy Magyarország Digitális Startup Stratégiájának megvalósításával a budapesti startup ökoszisztéma – amely az elmúlt években gazdasági, kulturális és közösségépítő tekintetben is nagyon komoly teljesítményt nyújtott – Európa egyik legmeghatározóbb startup központjává válhat.

dr. Deutsch Tamás  
Digitális Jólét Program  
összehangolásáért és megvalósításáért  
felelős miniszterelnöki biztos

## Vezetői összefoglaló

**A digitális startupok nagy növekedési potenciállal rendelkező, a globális piacon is értelmezhető, a digitális gazdaság körébe sorolható termék-, szervezet-, üzleti modell vagy szolgáltatás-innovációra épülő, külső befektetésre szoruló, méretüket tekintve jellemzően mikro- vagy kisvállalkozások.**

A legtöbb gyorsan növekvő startup vállalkozás egy **létező szolgáltatást helyez át a digitális térbe**, ezzel több felhasználót ér el, ráadásul hatékonyabban, mint a korábbi – nem digitális – megoldás. Az ipari megoldásokat szállító úgynevezett **B2B startupok** hasonló változást hoznak, egy-egy nagyvállalat, egész iparág vagy kereskedelmi szektor üzleti modelljét, munkaszervezését és értékesítési technikáit tekintve. E sajátosság miatt **minden gazdasági szektorban születnek startupok**, minden hagyományos szektornak vannak olyan szolgáltatásai, melyek áthelyezhetők és hatékonyabban működtethetők a digitális térben.

**A startup vállalkozások a digitális világ vállalkozói kultúrájával összefüggő komplex jelenségnek tekinthetők**, ezért a startup fogalma adójogilag, statisztikailag nehezen lehatárolható. A nemzetközi példák alapján a startup vállalkozások elkerülhetetlenül önkényes lehatárolása helyett jelen stratégiában **a korai fázisú vállalkozások** megkülönböztetést alkalmazzuk a startup fogalomkörbe tartozó vállalkozások lehatárolásakor.

### Miért van szükség startup stratégiára?

A magyar gazdaság egyik legdinamikusabb, leginnovatívabb szegletében számos – viszonylag kicsi, nagyon **gyorsan növekvő, innovatív**, már a **születésétől fogva globális piacra termelő** – startup céget találunk. Ezek az elmúlt években gombamód szaporodó, tevékenységüket jellemzően az infokommunikációs technológiákra (IKT) építő vállalkozások messze többek szubkulturális jelenségnél. Egy sokkal szélesebb körű globális jelenség, gazdasági paradigmaváltás építőkövei, kísérőjelenségei és motorjai.

A startupok döntő részükben születésüktől fogva a **digitális gazdaság** részei. A digitális gazdaság Magyarországon már jelenleg is a **GDP több mint 20%-át adja, és a foglalkoztatottak csaknem 15%-ának biztosít munkát**. A digitális gazdaság a magyar nemzetgazdaság kitörési pontja lehet, ezért átgondolt, valamennyi területre – így a startup ökoszisztémára is – kiterjedő fejlesztése kiemelt jelentőséggel bír.

A nagy növekedési potenciállal rendelkező, jellemzően a globális piacra lépést célul kitűző startup vállalkozások olyan új, innovatív termékekkel, szolgáltatásokkal vagy üzleti modellekkel járulnak hozzá a digitális gazdaság fejlődéséhez, amelyek a hazai kkv-k és az IPAR 4.0 körébe tartozó nagyvállalkozások digitális fejlesztéseinek is a **katalizátorává** válhatnak.

A sikeres startupok önmagukban is komoly **gazdaságfejlesztési hatást** fejtenek ki, de ezen túl nem elhanyagolhatóak a közvetett, **tovagyűrűző hatások** sem: fejlődik a vállalkozói kultúra, erősödik az országimázs, nagyobb lesz az ország turisztikai vonzereje, javul a **gazdaság befektetői és tőkevonzó képessége**.

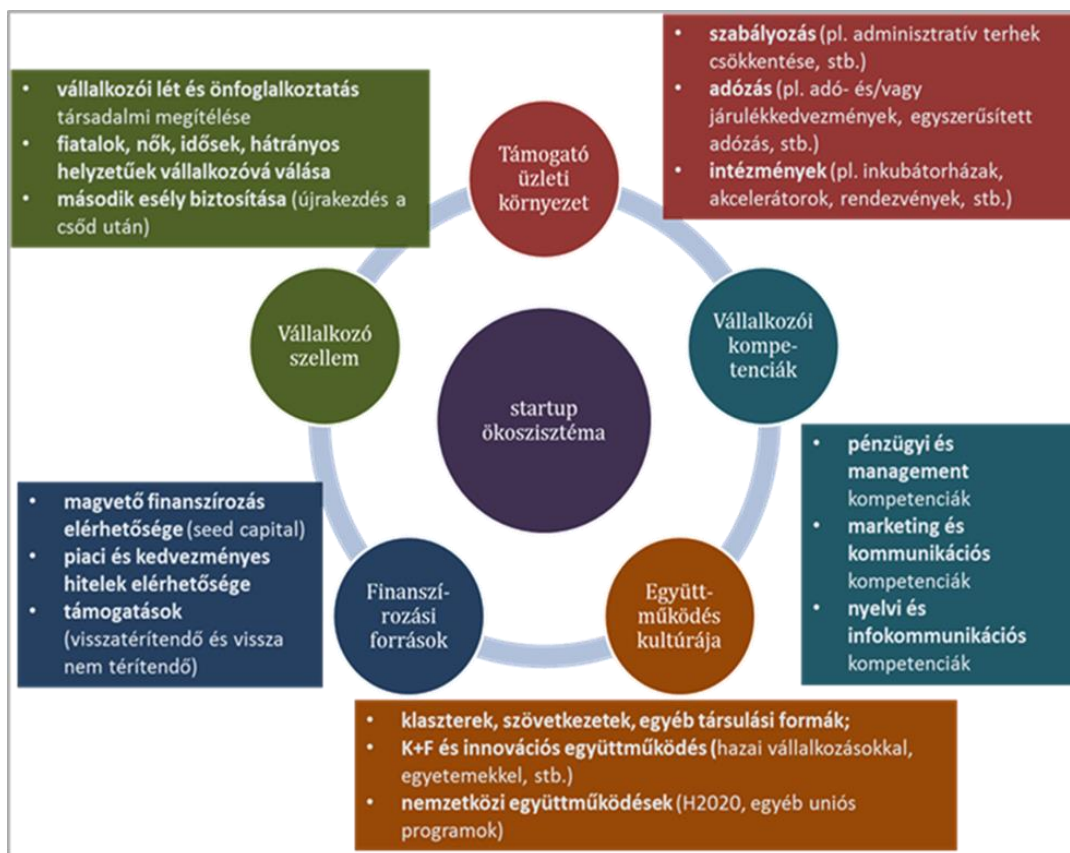
A magyar startup ökoszisztéma fejlesztése azért fontos tehát, mert:

- ezek a vállalatok világszerte, így Magyarországon is a vállalatok egyik leggyorsabban fejlődő csoportját jelentik, ami jelzi a digitális startupokban rejlő **gazdasági növekedés-ösztönző potenciált**;
- a technológiai vállalkozások nem csak a saját szegmensük növekedését befolyásolják, hanem az összes **hagyományos iparágat is átalakítják**;
- a startup ökoszisztéma fejlesztése segít a **hazai tehetségek kibontakozásában**, abban, hogy a tehetségek itthon építsék fel vállalkozásaikat;
- sok új szegmens csak mostanában alakul ki, ahogy a digitális gazdaság infrastruktúrája is most épül, fejlődik. Sok területen szinte minden ország/régió a startvonalról indul, **nincs több évtizedes lemaradásunk**. A magyar ökoszisztéma jó rajtot vehet, megalapozva a jövő gazdasági növekedését.

Magyarország Digitális Startup Stratégiája (DSS) az ökoszisztéma egészét vizsgálja az alábbi pillérek mentén:

- **Vállalkozó szellem**
- **Vállalkozói kompetenciák**
- **Együttműködés kultúrája**
- **Támogató üzleti környezet**
- **Finanszírozási források**





A dokumentum Magyarország, és semmiképpen sem kizárólag Budapest Digitális Startup Stratégiája. Ugyanakkor a világ minden országára igaz, hogy a jelentős startup ökoszisztémák nagyvárosokban alakulnak ki, hiszen csak a metropoliszokban található meg a születésüktől fogva globális digitális vállalkozások gyors növekedéséhez a tőke, a tudás és a jól képzett fiatal munkaerő megfelelő fokú koncentrációja. Egy jól működő startup ökoszisztémában azonban óriási szerepet játszanak a vidéki egyetemek, kutatóbázisok és tehetségek is, nem létezik olyan sikeres startup város, mely nincs számtalan ponton összekapcsolódva ezekkel a vidéki egyetemi tudásközpontokkal.

### Helyzetelemzés

Noha az utóbbi években a „startup ökoszisztéma” kifejezés divatba jött, a startup cégeket körülvevő ökoszisztéma valamennyi elemére kiterjedő átfogó elemzés eddig nem készült. A meglévő programok a startup ökoszisztémának csak egy-egy elemére (inkubáció, piacra vitel, kockázatitőke-bevonás, stb.) fókuszáltak, de hiányzott egy integrált, a köznevelési rendszertől a vállalkozói kompetencia-fejlesztésen át az üzleti környezettel összefüggő korlátozó tényezőkig az ökoszisztéma minden tényezőjére kiterjedő helyzetfelmérés és stratégia.

A jelen stratégia célja ezért a hazai startupok objektív és percekcionális növekedési korlátainak meghatározása alapján olyan **közpolitikai, fejlesztéspolitikai és szabályozási**

**eszközök azonosítása**, amelyek **egy** – a startupok tényleges igényeihez, életgörbéjéhez és fejlődési potenciáljához az eddigieknél jobban igazodó – **kiegyensúlyozott eszközrendszert alkotnak**.

### SWOT elemzés

Erősségek	Gyengeségek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kedvező geopolitikai elhelyezkedés.</li> <li>• Magyarország jól beágyazott a globális gazdaságba.</li> <li>• Relatív megfelelő szintű kutatási infrastruktúra.</li> <li>• Dinamikus fejlődő budapesti meetup kultúra.</li> <li>• Dinamikus kulturális élet, Budapest vonzó a fiatal vállalkozók számára.</li> <li>• Nemzetközi színvonalú és külföldi előadókat felsorakoztató rendezvények, dinamikus meetup kultúra.</li> <li>• Jó színvonalú mérnök, közgazdász, designer és társadalomtudományi/ bölcsészettudományi képzés.</li> <li>• Könnyű cégalapítás.</li> <li>• Létező kedvezményes adózási formák.</li> <li>• Jó színvonalú egyetemi képzés számos területen (informatikai, mérnöki, közgazdász, formatervezői stb.).</li> <li>• Női vállalkozók EU-s átlag feletti száma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Magas adminisztratív terhek.</li> <li>• Az adózási környezet kedvezőtlen hatású a befektetési hajlandóságra.</li> <li>• Az angyalbefektetések ösztönzésére 2017-ig nem volt érvényben adókedvezmény.</li> <li>• Az önfoglalkoztatás feltételei bonyolultak és visszatartó hatásúak.</li> <li>• A kedvezményeket biztosító programok szűk körben, bonyolultan határozzák meg a kedvezményekre/részvételre jogosultak körét.</li> <li>• Kevés a diverzifikált, különböző szolgáltatásokat nyújtó coworking iroda Budapesten kívül; kevés a nemzetközi vérkeringésbe integrált akcelerator.</li> <li>• Elmaradnak a fiatalok vállalkozási kompetenciái az EU-átlagtól (az OECD felmérése alapján).</li> <li>• A nyelvi kompetenciák szintje alacsony.</li> <li>• Alacsony színvonalú pénzügyi kultúra.</li> <li>• A köznevelésen kívüli megoldások túlságosan Budapest-centrikusak és drágák.</li> <li>• Alacsony szintű az innovációs és a szellemi tulajdon-védelmi tudatosság.</li> <li>• A pályaaorientációs tanácsadók túlságosan multi- és nagyvállalat-központúak.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Az Y generáció egyre nagyobb hányada merne vállalkozni, a vállalkozói lét egyre vonzóbb számukra.</li> <li>• Magyarországon 2011 óta dinamikusan nő a tőkekihelyezések száma.</li> <li>• A rendelkezésre álló tőke mennyisége elegendő a startupok fejlesztéséhez. (Az eloszlása és a tőkéhez való hozzáférés viszont már nem feltétlenül.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A vállalkozói kompetenciával rendelkező tanárok, oktatók alacsony száma és a számukra kialakított képzések hiánya.</li> <li>• A vállalkozási hajlandóság Magyarországon világviszonylatban is alacsonynak számít.</li> <li>• A kudarctól való félelem szintje magas, a kockázatvállalási hajlandóság alacsony.</li> <li>• Kevés a fiatal vállalkozó.</li> <li>• A sikeres vállalkozók még mindig alulreprzentáltak a tömegmédiában, csak szűk körben váltak példaképpé.</li> <li>• A nemzetközi piacra lépés nehézségekbe ütközik.</li> <li>• Az egyetemi együttműködések hiánya csak erősíti a frissen végzett szakemberek közötti piaci együttműködés hiányát.</li> <li>• A magyar nagyvállalatok és startupok között minimális szintű az együttműködés.</li> <li>• Nem megoldott a kifejezetten korai fázisú startupok és a későbbi, növekedési szakaszban (scale-up) lévő cégek finanszírozása.</li> <li>• Az EU-s támogatások többségét csak vidéki régiókban lehet felhasználni, és sok esetben olyan kööttségeket tartalmaznak, melyek torzíthatják a startupok üzleti modelljét.</li> <li>• Kevés a nemzetközi tapasztalattal rendelkező vállalkozó, kevés a tapasztalt és sikeres befektető.</li> </ul>
<p><b>Lehetőségek</b></p>	<p><b>Veszélyek</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A digitális gazdaság most épül ki, Magyarországnak még nincs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A legjobb szakemberek elköltöznek, és Budapest nem tud elég vonzó lenni, hogy</li> </ul>

<p>többéves lemaradása.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nemzetközi, ökoszisztéma fejlesztési példák adaptálása.</li> <li>• A példaképek és szerepek („role models”) széleskörű hangsúlyozása - pozitív média visszhang erősítése.</li> <li>• Program kialakítása külföldi startupok és szakértelem Magyarországra vonzására.</li> <li>• Vállalkozói kultúra kiépítése már fiatal korban.</li> <li>• Hatékony inkubáció új eszközeinek kialakítása (pl. nyitott labor, tech shop).</li> <li>• A sikeres vállalkozók visszaadják tudásukat az új generációnak.</li> <li>• A „Vállalkozás 2020” EU-s cselekvési tervének hazai kiaknázása.</li> <li>• A vállalkozások és a fejlesztő/infrastruktúrát birtokló intézmények közötti kollaboráció új innovációs fejlesztésekhez vezet.</li> <li>• (Iparági) klaszterek gazdasági szerepének növekedése.</li> <li>• A városok és a helyi közösségek együttműködése.</li> <li>• Living Labs</li> <li>• A magyar ökoszisztéma nemzetközibbé válása.</li> <li>• Nemzetközi finanszírozási mintákkal kapcsolatos fejlesztési példák adaptálása.</li> <li>• A finanszírozási infrastruktúra</li> </ul>	<p>külföldi startup vállalkozókat csábítson ide.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Több évet kell várni a következő globális méretű magyar startup sikerre, kevés az új példakép.</li> <li>• Egyre élesebb a metropoliszok közötti globális verseny a legjobb képességű kreatívokért, programozókért és vállalkozókért.</li> <li>• Nincs szoros kapcsolat az ökoszisztéma szereplői és a kormányzati döntéshozók között.</li> <li>• Az oktatási rendszer nem képes felzárkózni a 21. század kihívásaihoz, a képzett szakemberek hiánya nő.</li> <li>• Az oktatási programból továbbra is hiányzik a vállalkozói szellemiségre nevelés – ezzel csökken a felzárkózás és a vállalkozói kedv.</li> <li>• Erősödhet az alacsony képzettségi és jövedelmi rétegekbe tartozók leszakadása, és nőhetnek a társadalmi egyenlőtlenségek.</li> <li>• A kulturális hagyományokból fakadó gyenge vállalkozói szellem nem változik, és az ökoszisztéma megítélése sem javul.</li> <li>• A felsőoktatási képzések iránti kereslet nem találkozik a vállalkozások által a felsőoktatással szemben támasztott elvárásokkal a kibocsátási oldalon.</li> <li>• Az európai piac a jövőben sem veszít fragmentáltságából, ezért nehezebb az Unióban nagyra nőni, mint Amerikában.</li> <li>• A startupok nem megfelelő forrást választanak finanszírozásukhoz, ezzel torzítva a saját fejlődésüket és csökkentve a fenntarthatóan fejlődő</li> </ul>
---	---

<p>hiátusainak kitöltésével a cégek gyorsan jutnak tőkéhez és gyorsan is tudnak fejlődni.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kezd láthatóvá válni néhány ismert angyalbefektető tevékenysége is (pl. Power Angels és Hungarian Business Angel Network).</li> <li>• Új állami tőkeprogramok indulnak a közeljövőben, melyekből Budapesten is be lehet fektetni, és nagyrésztük a korai fázis finanszírozására szolgál majd.</li> </ul>	<p>startupok számát.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A támogatások rendszere miatt sok a járadékvadász startup.</li> <li>• A nemzetközi tőke aránya elenyésző marad, a külföldi erőforrások (networking, know-how) tekintetében szegényes marad a startup ökoszisztéma.</li> <li>• A magyar startupok átugorják a magyar ökoszisztémát, és a kezdetektől külföldön futtatják fel vállalkozásukat, ha a magyar befektetőket nem találják elég tapasztaltnak és/vagy nem elég vonzóak a feltételeik.</li> </ul>
---	--

### Jövőkép

A technológiai fejlődés egész gazdasági szektorokat rombol le, forgat fel, alakít át, és miközben gazdasági mechanizmusokat változtat meg a társadalom szerkezetére is komoly hatással van. Az átalakulások azonban nem csak veszélyeket, hanem lehetőségeket is kínálnak. A felelős, rugalmas és korszerű szabályozó egyszerre ismeri fel mindkettőt és teremti meg annak lehetőségét, hogy a kényszerből előnyt kovácsoljunk.

Magyarország Digitális Startup Stratégiája **2020-ig fogalmazza meg vízióját** a digitális startup vállalkozások Magyarországról. Eszerint mindenekelőtt olyan szabályozói rendszert tart kívánatosnak, mely rugalmasan és nyitottsággal áll az új technológiák nyújtotta változásokhoz, felismerve, hogy a gyors reagálás versenyelőnyt jelent a globális gazdaságban.

A magyar piac kicsi mérete és a digitális vállalkozások alacsony belépési küszöbe együtt azt eredményezik, hogy elsősorban a **már születésükkor a globális piacokat megcélzó magyar cégeknek van igazán esélyük nagyra nőni**, ezért ezeket a cégeket érdemes kiemelten fejleszteni.

Emellett fontos tudatosítani azt is, hogy a sikeres startup cégek nemcsak gyorsan növekednek, hanem éppen ezért **sérülékenyek** is. A stratégia **reális jövőképet** fogalmaz meg: nem csak az a siker, ha több milliárd dolláros cégbirodalmak épülnek fel Budapestről. Siker az is, ha egy gyorsan növő magyar startupot egy idő után egy nagyobb szereplő vásárol meg és kialakul egy környezete iránt felelősséget érző, saját erejéből vagyont szerző új vállalkozói réteg, mely az új generáció példaképeként hozzájárul a **vállalkozói kultúra**

**fejlődéséhez.** Az is fontos eredmény, ha néhány nagyon gyorsan növekvő startupból később megfontoltabban, de stabilan növekvő, munkahelyeket teremtő kis- és közép vállalkozás válik.

Az ökoszisztéma, ahogy a nevében is benne van, egy sok szereplőből álló rendszert alkot. Ezek a szereplők 2020 digitális Magyarországon nem individuális szereplők, akik véletlenül akadnak csak össze, hiszen addigra kiépülnek azok a csatornák **egyetemek és akcelerátorok, magyar és külföldi befektetők, városi önkormányzatok és startupok** között, melyek nélkülözhetetlenek ahhoz, hogy Budapest és Magyarország vonzó legyen a világ legtehetségesebb startup vállalkozói számára.

A fentihez hasonló jövőképek megvalósításába tucatnyi ország fektet ezekben a pillanatokban is nagy energiát – pénzt és időt nem kímélve. Versenyben vagyunk. Magyarország Digitális Startup Stratégiájának feladata pedig az, hogy lehetőséget adjon az élvonalba kerülésre.

### **Cél- és eszkörendszer**

Az **átfogó stratégiai cél** a startup ökoszisztéma kiegyensúlyozott fejlődésének biztosítása a vállalkozó szellem, a vállalkozói kompetenciák és az együttműködés kultúrájának megerősítésével, a támogató üzleti környezet fejlesztésével és a finanszírozási források célzott elérhetővé tételével annak érdekében, hogy az innovatív, nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások létrejöttek és fejlődésének pozitív hatásai hozzájáruljanak a magyar nemzetgazdaság nemzetközi versenyképességéhez.

Az **átfogó stratégiai cél megvalósítását két horizontális eszköz támogatja:**

- **DSS Intézkedési Terv**, melynek célja a stratégia intézkedéseinek operacionalizálása, a felelősök, határidők szerinti kibontása és a végrehajtáshoz szükséges feladatok pontos meghatározása.
- **Startup Hungary módszertani és koordinációs központ**, melynek feladata a stratégia intézkedéseinek akciótervi kibontása, a végrehajtásban közreműködők koordinálása. Olyan pilléreken átívelő, horizontális központ, amely az eszkörendszer összehangolt, integrált megvalósítását biztosítja, támogatja.

**Pillérenkénti célok és eszközök:**

A **Támogató üzleti környezet** pillér átfogó célja, hogy **az üzleti környezet ne akadályozza, hanem célzottan támogassa a startup vállalkozások létrejöttét**, piacra lépését és fejlődését. Ennek érdekében a pillér keretében a stratégia az alábbi eszközöket azonosította:

<b>Pillér:</b>	<b>Eszközcsoport:</b>
<b>Támogató üzleti környezet</b>	<b>1. A startupok szabályozási környezetének javítása</b>
<b>Javasolt eszköz</b>	<b>Elérni kívánt cél</b>
<b>Kezdő vállalkozók járulékkerheinek csökkentése</b>	A teljes munkaidős vállalkozóvá válás ösztönzése a munkavállaláshoz kapcsolódó adó- és járulékkerhek csökkentésén keresztül.
<b>Újrakezdés támogatása (gazdasági társaságok gyorsabb végelszámolása)</b>	Az újrakezdés körülményeinek könnyítése a sikertelen vállalkozási kísérletek nyomán fennmaradt cégek megszüntetésével kapcsolatos adminisztratív terhek csökkentésén, a végelszámolási eljárás egyszerűsítésén keresztül.
<b>Részesedésszerzésre vonatkozó vételi opció és a részesedés értékesítésén elért árfolyamnyereség kedvezőbb adózása a magánszemélyeknél</b>	Egyszerű és kedvező adózás mellett történő üzletrész- és részvényjuttatás, illetve értékesítés lehetőségének megteremtése annak elősegítése érdekében, hogy a gyorsan növekvő, de még nem stabil pályán lévő startupok a megfelelő minőségű munkaerőhöz jussanak, és a munkavállalókat meg is tudják tartani.
<b>Speciális Gazdasági Övezet (SEZ) létrehozása</b>	A hosszabb kutatási-fejlesztési szakaszt igénylő, nagy növekedési potenciálú, ám kezdetben sérülékeny startupok számukra kedvező szabályozási környezetben fejlődjenek.
<b>Állami programok, pályázati lehetőségek széles körű kommunikációja</b>	A már meglévő állami támogatási lehetőségek hatékonyabb kiaknázása.
<b>Párhuzamosságok megszüntetése</b>	Párhuzamosságok teljes kiiktatása vagy minimális szintre csökkentése az intézményrendszeren belül.



A **Vállalkozói szellem pillér** átfogó célja értelmében **javítani kell a vállalkozói lét társadalmi megítélését**, könnyíteni kell a vállalkozói lét szempontjából hátrányos helyzetű közösségek vállalkozóvá válását, és az oktatás minden szintjén erősíteni kell a vállalkozói szemléletet, ösztökélni kell a kockázatvállalást és a felelősségvállalást. A társadalom minden rétegében növelni kell a vállalkozói lét és az önfoglalkoztatás ismertségét, reális alternatívaként való bemutatását.

<b>Pillér: Vállalkozói szellem</b>	<b>Eszközcsoport 2. A vállalkozói lét társadalmi megítélésének javítása</b>
<b>Javasolt eszköz</b>	<b>Elérni kívánt cél</b>
<b>Női startup vállalkozók/társalapítók támogatása</b>	Legyen több célzott program, kampány, melyek segítik a nők vállalkozóvá válását, ennek eredményeképpen növekedjen a vállalkozók aránya a nők között (is).
<b>Az innovatív digitális technológiákban (adattechnológia, Big Data, IoT, Cloud, stb.) rejlő lehetőségek tudatosítása a vállalkozni készülőkkörében</b>	A digitális kompetenciák fejlesztési szükségességének alátámasztása és lehetőségeinek bemutatása, illetve a digitális kompetenciák fejlesztése. Utóbbira Magyarország Digitális Oktatási Stratégiája (DOS) tartalmaz intézkedéseket az oktatási rendszer valamennyi szintjén.
<b>Vállalkozói életforma vonzóvá tétele az oktatási rendszerben</b>	A vállalkozói életforma bemutatására irányuló iskolai és iskolán kívüli programok megerősítése, a köznevelési, szakképzési, felsőoktatási és felnőttképzési rendszeren belül a vállalkozói szellemet erősítő képzések, témahetek, stb. bevezetése, például: <ul style="list-style-type: none"> <li>• példaképek és szerepek („role models”) széleskörű hangsúlyozása;</li> <li>• nagyobb hangsúly a médiában a vállalkozói lét előnyeire;</li> <li>• példaképeken keresztül inspiráló sikertörténetek bemutatása.</li> </ul>
<b>Újrakezdés társadalmi megítélésének javítása</b>	Az újrakezdés társadalmi megítélésének javítása érdekében társadalmi érzékenyítés.

*(A Vállalkozói szellem néhány célkitűzése és eszköze átfedésben van a Támogató üzleti környezet és a Vállalkozói kompetenciák pillérek intézkedéseivel, így azok részletesen e két*



*további fejezetben szerepelnek.)*

**A Vállalkozói kompetenciák pillér** átfogó célja, hogy a vállalkozói kompetenciák hiánya miatt egyetlen induló vállalkozás se szoruljon ki a startup ökoszisztémából.

<b>Pillér: Támogató üzleti környezet</b>	<b>Eszközcsoport: 3. Vállalkozói kompetenciafejlesztés</b>
<b>Javasolt eszköz</b>	<b>Elérni kívánt cél</b>
<b>E-training – Vállalkozói kompetenciafejlesztő program</b>	Lehető leg szélesebb korcsoport és érdeklődői kör elérése és támogatása a megfelelő és szükséges kompetenciák fejlesztésének érdekében.
<b>Entrepreneurship HUBs of Hungary</b>	Országos szinten összekapcsolni és támogatást nyújtani a már létező vagy a jövőben kialakuló vállalkozói kompetencia fejlesztésével foglalkozó képzőközpontok számára.
<b>National E-skill Development Tools</b>	Ellenőrzött minőségű, szabadon felhasználható vállalkozói készségfejlesztő oktatóanyagok.
<b>Képzők képzése (Train the Trainer)</b>	A komplex képzési program oktatóinak naprakész tudással ellátása, hogy hatékonyan fejleszthessék a vállalkozói kompetenciákat.
<b>Vállalkozói kompetenciafejlesztési platform</b>	Megfelelő platform megteremtése az önszerveződő, a vállalkozói kompetencia fejlesztésére legalkalmasabb gyakorlati módszert nyújtó csoportok számára.

**Az Együttműködés kultúrája pillér** esetében az átfogó cél annak elérése, hogy

- minél több magyar vállalkozás ismerje fel, hogy a különböző együttműködési formák jelentős versenyképességi tartalékot jelentenek;
- a klaszterek, valamint az intézményközi és interdiszciplináris kapcsolatok erősödjenek hazai és nemzetközi szinten is;
- a nemzetközi együttműködéssel megvalósuló nagy K+F+I projektekből és pályázatokban való hazai részvétel erősödjön;
- minél több magyar startup jusson el a globális startup és üzleti központokba, és minél több globális technológiai cég nyisson fejlesztő- és oktatóközpontot Magyarországon.

Pillér: Az együttműködés kultúrája	Eszközcsoport: 4. Magyar kkv-k, nagyvállalatok, illetve a közigazgatás és a startupok kapcsolatának erősítése
Javasolt eszköz	Elérni kívánt cél
<b>A közadatok stratégiai szintű megnyitása</b>	Olyan jogszabályi és technológiai környezet megalkotása, mely lehetővé teszi a közadatok egyszerű és gyors megosztását a startupokkal.
<b>Ipar 4.0 startup – ökoszisztémafejlesztési program</b>	A digitális innovációra érzékeny hazai ipari startup közösség megerősítése érdekében a globális hatókörű kiemelt hazai iparági területek nagyvállalati technológiai platform bázisán jöjjenek létre új üzleti modellek.
<b>Kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PcP)</b>	A közbeszerzés keretében lehetővé tenni innovatív megoldások beszerzését, a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (pre-commercial procurement megoldás) kiszélesítése által.
<b>Spinoff ösztönző program</b>	Kkv-k és nagyvállalati szakmai teamek innovatív ötleteinek spinoff cégekbe szervezése.
<b>5. Külföldi startupok Magyarországra vonzása</b>	
Javasolt eszköz	Elérni kívánt cél
<b>Startup Budapest program</b>	Külföldi startup vállalkozások és vállalkozók Magyarországra csábítása – „fordított brain-drain”.
<b>Startup vízum</b>	Megkönnyíteni a külföldi vállalkozók magyarországi tartózkodását, ezzel elősegíteni a külföldi cégek Magyarországra települését. A cél, hogy minél több tehetséges vállalkozó alapítson céget és teremtsen értéket Magyarországon.
<b>6. Magyar startupok külföldi népszerűsítése</b>	
Javasolt eszköz	Elérni kívánt cél
<b>Szilícium-völgybeli inspirációs program</b>	Hazai startupok megismertetése a Szilícium-völgybeli startup ökoszisztémával, legjobb gyakorlatokkal és követelményekkel az ottani sikeresség megteremtése érdekében.
<b>Szilícium-völgybeli jelenlétet támogató program</b>	Hazai startupok Szilícium-völgybeli jelenlétének elősegítése, támogatása.

A **Finanszírozási források** pillér átfogó célja, hogy a különböző életszakaszban lévő startup vállalkozások számára **álljon rendelkezésre megfelelő finanszírozás** magánbefektetők, hitelintézetek általi, illetve visszatérítendő és vissza nem térítendő állami/uniós források formájában. Ehhez kapcsolódóan szükséges az állami finanszírozási források disztribúciójának transzparens és gyors módon történő működése (globális trendekkel összehangolva), továbbá, hogy maguk az állami források is a motivációt erősítsék, azaz a pályázó vállalatok valamennyi esetben projektötlethez keressenek forrást, semmi esetre sem fordítva.

<b>Pillér: Finanszírozási források</b>	<b>Eszközcsoport: 7. Angyalbefektetések ösztönzése</b>
<b>Javasolt eszköz</b>	<b>Elérni kívánt cél</b>
<b>Angyalbefektetések ösztönzése adókedvezménnyel</b>	Olyan szabályozás megalkotása szükséges, mely kellő ösztönző erőt nyújt ahhoz, hogy megsokszorozza az angyalbefektetések számát Magyarországon.
<b>Co-investment séma angyalbefektetések mellé</b>	Az angyalbefektetések hatását multiplikálja, ha co-investment séma mentén a befektetést kiegészíti az állam.
	<b>8. Befektetők továbbképzési programja</b>
<b>Javasolt eszköz</b>	<b>Elérni kívánt cél</b>
<b>Befektetők továbbképzési programja</b>	Startupokba fektető angyalbefektetők, kockázatitőke-befektetők továbbképzése, oktatása.

## 1. Bevezetés

### 1.1. Indíttatás és mandátum

A Digitális Jólét Programjáról szóló 2012/2015. (XII. 29.) Korm. határozat 6.a) pontja felhívja a Digitális Jólét Programmal (DJP) kapcsolatos kormányzati feladatok összehangolásáért és megvalósításáért felelős miniszterelnöki biztost, hogy a nemzetgazdasági miniszterrel, a nemzeti fejlesztési miniszterrel és az emberi erőforrások miniszterével együttműködve dolgozza ki és terjessze a Kormány elé a hazai innovatív vállalkozói környezet (startup ökoszisztéma) fejlesztésére irányuló Digitális Startup Stratégiát.

Noha, az elmúlt években több kormányzati, civil és piaci indíttatású kezdeményezés is indult a startup ökoszisztéma megerősítése érdekében, ezek a programok jellemzően a startup ökoszisztémának csak egy-egy elemére (inkubáció, piacra vitel, kockázatitőke-bevonás stb.) fókuszáltak, ám hiányzott egy integrált, a startup ökoszisztéma minden tényezőjére kiterjedő helyzetfelmérés és stratégia. Ezt a hiányt kívánja pótolni a Digitális Jólét Program (DJP) keretében elkészített Magyarország Digitális Startup Stratégiája.

A stratégia célja a hazai startupok objektív és percepcionális növekedési korlátainak meghatározása alapján olyan közpolitikai, fejlesztéspolitikai és szabályozási eszközök azonosítása, amelyek egy, a startupok tényleges igényeihez, életgörbéjéhez és fejlődési potenciáljához az eddigieknél jobban igazodó, kiegyensúlyozott eszközrendszert alkotnak.

A startup stratégiával párhuzamosan a DJP keretében több további stratégiai dokumentum is elkészült, amelyek közül több is érinti a startup ökoszisztémát:

- **Magyarország Digitális Oktatási Stratégiája (DOS)** az oktatási rendszer minden szintjén megteremti a digitális átalakulás feltételeit: a közneveléstől a szakképzésen és felsőfokú oktatáson át egészen a felnőttképzésig. A stratégia kiindulási pontja, hogy a digitális oktatás jóval többet jelent a hagyományos oktatás digitális eszközökkel való támogatásánál:
  - új szemléletmódot;
  - új pedagógiai módszertanokat;
  - új tanulási módszereket;
  - a tanulási életpálya nyomon követhetőségét;
  - digitális kor kihívásaira reflektáló nyitott oktatási környezet létrejöttét.
- **Magyarország Digitális Exportfejlesztési Stratégiája (DES)**, melynek célja fejlesztéspolitikai eszközökkel olyan intenzív, magas hozzáadott értékű digitális termékexport növekedést elérni, amely

- a fiatalok számára is vonzó, nagy számú, magas hozzáadott értékű munkahelyet teremt;
- serkenti a digitális innovációt;
- modernizációs hatást fejt ki a gazdaságra;
- segíti az Irinyi Terv végrehajtását – ezáltal növeli az ország versenyképességét; a magyar tudás és innováció hasznosításával javítja Magyarország nemzetközi megítélését.

## 1.2. Lehatárolás és fogalomértelmezés

A startup vállalkozás egyik jellegzetessége, hogy újszerűsége miatt nehezen lehatárolható, kategorizálható. Bár a jelen stratégia elnevezésében szerepel a „digitális” jelző, ezt akár el is hagyhatnánk, hiszen ma már a legtöbb startup tevékenysége szorosan kötődik a digitalizációhoz: gyakran eleve egy korábbi tevékenységet, szolgáltatást vagy üzleti modellt alakít át innovatív módon, digitális eszközök és szolgáltatások alkalmazásával. Mások nem közvetlenül a digitális térben tevékenykednek, de éppúgy jellemző rájuk az innovatív megoldás, a gyors skálázhatóság, illetve az infokommunikációs eszközök és szolgáltatások intenzív használata, mint a primer módon digitális startupokra.

A startup cégek természetesen nem kizárólag az infokommunikációs mikrovállalkozások köréből kerülhetnek ki, sok esetben szorosan kapcsolódnak a kreatíviparhoz, a képző- és iparművészethez, designhoz. Külön szegmensét képezik a startup ökoszisztémának azok a B2B startup vállalkozások, amelyek – akár a design, akár az infokommunikáció felől érkezve – a hagyományos iparágak megújításában, versenyképességének erősítésében, digitális transzformációjában játszanak meghatározó szerepet. A **digitális – nem digitális megkülönböztetés ezért nem igazán indokolt.** (A jövőben ráadásul minden vállalkozás többé-kevésbé digitális lesz, így a megkülönböztetés egyébként is értelmetlenné válik.)

### 1.2.1. Hogyan határozzuk meg a startupokat?

A terület újszerűségéből és a szóban forgó vállalkozások jellegéből adódóan a startupok fogalmát nehéz pontosan meghatározni. Egyetlen, mindenki által elfogadott definíció nincs, gazdasági értelemben pedig különösen problémás a lehatárolás, hiszen jelenleg sem a statisztika, sem az adójog nem ismeri a cégek ilyen típusát. Ha a meghatározás nehézségeivel megküzdve mégis szeretnénk tömör definíciót adni, érdemes megismerni a leginkább elfogadott véleményeket.

Elsőként vegyük a legismertebb meghatározást. A szilícium-völgyi sorozatvállalkozó és akadémikus, **Steve Blank** szerint a startup vállalkozások olyan átmeneti szervezetek, amelyek *„reprodukálható és skálázható üzleti modell keresésére jöttek létre”*.

A **PwC** nemzetközi tanácsadó cég a következőképpen határozza meg a startup fogalmát: „A *startupok olyan magas növekedési ütemű vállalatok, melyek magas kockázattal és bizonytalan végkimenetellel bírnak: megvan bennük a magas haszon ígérete, de ugyanakkor új ötletekkel, termékekkel, üzleti modellel és piacokkal kísérleteznek, így statisztikailag a legtöbb startup elbukik, hiszen ezen a piacon nagy a verseny és a körülmények is gyorsan változnak. Méretét és cégformáját tekintve nincsenek köbe vésett formátumok a startup vállalkozásokra.*”

Az **Entrepreneurship Foundation Hungary** egy, a kormánynak készített kutatásában a következőképpen definiálja a fogalmat: „*Startupon újonnan alapított, nagy növekedési potenciállal rendelkező induló vállalkozást vagy a vállalkozássá válás folyamatát elindító, a piacra jutást előkészítő tevékenységet folytató projekt-csapatot értünk.*”

**Vecsenyi János**, a Budapesti Corvinus Egyetem professor emeritusa, a Vállalkozásfejlesztési Intézet részét képező Kisvállalkozás-fejlesztési Központ munkatársa az általa írt tankönyvben a következő módon definiálja a startup vállalkozásnak megfeleltethető gazella vállalkozást: „*A dinamikus, gyorsan növekedő és fokozottan sérülékeny vállalkozások a gazellák. A gazella vállalkozások többnyire kicsivel kezdik, de már a kezdet kezdetén nagyban gondolkodnak, azaz az alapító vállalkozók szeme előtt egy nagy vállalkozás képe lebeg. A növekedés mértéke a gazelláknál az iparági növekedés duplája. A gyors növekedés azonban fokozottan sérülékennyé is teszi a vállalkozásokat.*”

Láthatjuk, hogy a nemzetközi és a magyar meghatározások egyaránt megegyeznek abban, hogy a startupok nagy növekedési potenciállal rendelkező, a globális piacon is értelmezhető termék-, szervezet-, üzleti modell vagy szolgáltatás-innovációra épülő, külső befektetésre szoruló, méretüket tekintve jellemzően mikro- vagy kisvállalkozások. A „digitális startupok” tevékenysége szorosan kötődik a digitális gazdasághoz, ám mivel ez gyakorlatilag minden startup vállalkozásról elmondható, a továbbiakban a digitális jelzőt elhagyjuk a startupok elől.

### **1.2.2. Lehatárolás tevékenység szerint**

A legtöbb gyorsan növekvő startup vállalkozás egy létező szolgáltatást helyez át a digitális térbe, ezzel több felhasználót ér el és hatékonyabban, mint a korábbi, nem digitális megoldás. Az ipari megoldásokat szállító úgynevezett B2B startupok hasonló változást hoznak egy-egy iparág vagy kereskedelmi szektor üzleti modelljét, munkaszervezését, értékesítési technikáit tekintve. E sajátosság miatt minden gazdasági szektorban születnek startupok, minden hagyományos szektornak vannak olyan szolgáltatásai, melyek áthelyezhetők és hatékonyabban működtethetők a digitális térben. A startup definíciónál így szektorális korlátozást nem javasolunk.

A nemzetközi gyakorlatok alapján a legtöbb kormányzat és szakmai szervezet sem határolja

le szektorális szemléletben a startupok körébe tartozó vállalkozásokat, mivel egy ilyen gyorsan változó vállalkozói körnek rugalmas szabályozásra van szüksége, és mert startupok szinte minden ágazatban lehetnek.

Ha adójogi vagy támogatási politika szempontjából merül fel a startupok lehatárolása, Angliában és az Egyesült Államokban sokkal inkább azokat a tevékenységi köröket sorolják fel, amelyek **NEM tartoznak** ezekbe a szektorokba. A brit kormány korai fázisú cégek befektetésének ösztönzésére létrehozott keretrendszere, a [Seed Enterprise Investment Scheme](#) (SEIS)<sup>1</sup> például jó pár szektort kivon a kedvezményezett körből. (Mint például acélgyártás, szénbányászat, erdőgazdálkodás, jogi szolgáltatások stb.; igaz, ezeket a szektorokat viszont az Enterprise Investment Scheme szerint kedvezményezi.)

Richard Florida<sup>2</sup> amerikai közgazdász és társadalomtudós szerint olyan paradigmaváltáson megy keresztül a világgazdaság, aminek eredményeképpen húsz év múlva egy ország gazdaságának mintegy kétharmadát a kreatív iparágak fogják adni. Az a szektor, melynek két leggyorsabban növekvő szegmense a design és a szoftverfejlesztés. A legtöbb startup cég pedig – függetlenül attól, hogy egészségtechnológiával, biotechnológiával, okos konyhai berendezésekkel, játékokkal vagy éppen kommunikációval foglalkozik – mindenképpen köthető ehhez a két szegmenshez. A startupok egyik tágabb gazdasági horizontja a kreatívipar, a brit Kulturális, Média és Sport Minisztérium iparági klasszifikációjából kiindulva.

### 1.2.3. Technikai lehatárolás az uniós támogatások szerint

Ha a startup vállalkozásokat technikailag szeretnék lehatárolni, **nem kihagyható az Európai Unió támogatási rendszere szerinti klasszifikáció sem**. Ez már csak azért is fontos, mert nagyban befolyásolja majd a 2014–2020-as időszak magyar startup-finanszírozási lehetőségeit (pl. a JEREMIE II programot). Az [Általános Csoportmentességi Rendelet 21. és 22. cikke](#)<sup>3</sup> a következők szerint határozza meg a támogatható vállalkozások körét:

#### 21. cikk: KOCKÁZATFINANSZÍROZÁSI TÁMOGATÁS

Támogatható vállalkozások: olyan kkv-k, amelyek az első kockázatfinanszírozási célú befektetés biztosításakor nincsenek jegyezve a tőzsdén, és megfelelnek az alábbi feltételek legalább egyikének:

- a) semmilyen piacon nem működtek még;

---

<sup>1</sup> <http://www.seis.co.uk/>

<sup>2</sup> Florida, Richard (2002): The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life, Basic Books.

<sup>3</sup> [http://tvi.kormany.hu/download/4/16/21000/COMP-2015-00732-02-02-HU-TRA\\_GBER\\_aid%20for%20access%20to%20finance%20for%20SMEs.pdf](http://tvi.kormany.hu/download/4/16/21000/COMP-2015-00732-02-02-HU-TRA_GBER_aid%20for%20access%20to%20finance%20for%20SMEs.pdf)

- b) az első kereskedelmi értékesítéstől számítva kevesebb, mint 7 éve működnek bármely piacon;
- c) olyan első kockázatfinanszírozási célú befektetést igényelnek, amely – új termék- vagy földrajzi piacra való belépés céljából készített üzleti terv alapján – meghaladja az előző 5 évben elért átlagos éves árbevételük 50%-át.

## 22. cikk: INDULÓ VÁLLALKOZÁSOKNAK NYÚJTOTT TÁMOGATÁS

Támogatható vállalkozások: legfeljebb öt éve bejegyzett, tőzsdén nem jegyzett kisvállalkozások; még nem osztottak nyereséget; nem összefonódás útján jöttek létre. Azon támogatható vállalkozások esetében, amelyeket nem kell bejegyezni: az ötéves támogathatósági időszak kezdete az az időpont, amikor a vállalkozás megkezdte gazdasági tevékenységét, vagy amikor gazdasági tevékenysége alapján adóztathatóvá válik.

### 1.2.4. Lehatárolás méret és gazdasági mutatók szerint

Lényegesen egyszerűbb méret és gazdasági mutatók szerint lehatárolni a startup vállalkozásokat.

A brit **SEIS** a következő lehatárolást alkalmazza:

- tőzsdén nem jegyzett, más vállalkozás birtokában nem lévő kkv;
- a befektetésben részesülő vállalkozás legfeljebb 2 éves lehet;
- a befektetés előtt a cég nettó eszközértéke nem haladhatja meg a 200 000 fontot;
- a cégnek nem lehet több mint 25 teljes munkaidős alkalmazottja;
- a cég összességében nem kaphat 150 000 fontnál nagyobb befektetést a SEIS keretein belül;
- olyan cég nem részesülhet SEIS szerinti befektetésben, amelybe előzetesen pénzt fektetett egy kockázati tőkealap, vagy már továbbadott tulajdonrészt, amellyel kapcsolatban benyújtott SEIS megfelelési nyilatkozatot (compliance statement);
- a cégnek a leányvállalataiban minimum 50%-os tulajdoni részesedéssel kell rendelkeznie;
- a cégnek nem lehet már egy létező angyalbefektetése;
- a cégnek nem lehet likviditási problémája.

A német **BAFA** (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) által kidolgozott angyalbefektetés-ösztönző csomag szerint a startupoknak az alábbi feltételeknek kell megfelelniük, ha igényelni szeretnék az üzleti angyalok által nyújtott támogatást, illetve kihasználni az adóösztönzőket:



- 10 évnél fiatalabb cégnek kell lennie;
- az EU kkv-definíciójába kell esnie;
- a Statisztikai Hivatal szerint meghatározott „innovatív tevékenységet” kell végeznie;
- nem szabad más cég által kontrolláltnak lennie.

A nemzetközileg elismert, technológiai cégekkel foglalkozó médium, a **Techcrunch** ugyanakkor [a következő technikai szabályt javasolja](#)<sup>4</sup> annak megállapítására, hogy egy vállalkozás mikor startup és mikor nőtt túl a startup kategórián. Ez az 50, 100, 500-as szabály, amely szerint azt a céget nevezzük startupnak, amely esetében nem haladja meg:

- az 50 millió dollárt a bevétel 12 hónapra kivetített értéke;
- a 100 főt a foglalkoztatottak száma;
- az 500 millió dollárt a cég értéke.

A megközelítésekből és a példákból jól látszik, hogy a startup mint jelenség többé-kevésbé jól körülírható, de **mint statisztikai egység nem egyértelműen lehatárolható**.

A nemzetközi példák alapján a startup vállalkozások elkerülhetetlenül önkényes lehatárolása helyett a jelen stratégiában **a korai fázisú vállalkozások** megkülönböztetést alkalmazzuk azokban az esetekben, ahol az előnyökre, támogatásokra jogosultak körét határozzuk meg. Sok más ország mellett a legjobb nemzetközi gyakorlatnak tartott Nagy-Britannia is így tesz (lásd [Seed Enterprise Investment Scheme, SEIS](#)).

A korai fázisú vállalkozásokat a következő normatív jellemzőkkel célszerű lehatárolni a többi vállalkozástól:

- más vállalkozás többségi vagy kizárólagos tulajdonában nem lévő társas vállalkozás;
- legfeljebb 3 éves;
- éves nettó árbevétele nem haladja meg a 100 millió forintot;
- legfeljebb 20 teljes munkaidős alkalmazott;
- a cégbe korábban nem fektetett be kockázati tőkealap;
- a cég nem rendelkezik részesedéssel (üzletrésszel) más gazdasági társaságban;
- a cégnek nem lehet adótartozása (nem definíciós kérdés, hanem a támogatások igénybevételének feltétele).

<sup>4</sup> <https://techcrunch.com/2014/12/30/what-the-hell-is-a-startup-anyway/>

A startupok definíciója a DSS két intézkedésénél merült fel, mindkettőnél megállja a helyét, ha a „korai fázisú vállalkozások” elnevezést használjuk a startup szó helyett. Az egyik az **angyalbefektetések ösztönzése**, ahol az angyalbefektető adókedvezményt kap, ha korai fázisú cégbe fektet. A másik a **kezdő vállalkozók járulékcsökkentése**, ahol a Munkahelyvédelmi Akcióterv nyolc meglévő kedvezményezett csoportja kiegészül egy kilencedikkel, a korai fázisú vállalkozással.

**Az eltérő megközelítések kockázatai:**

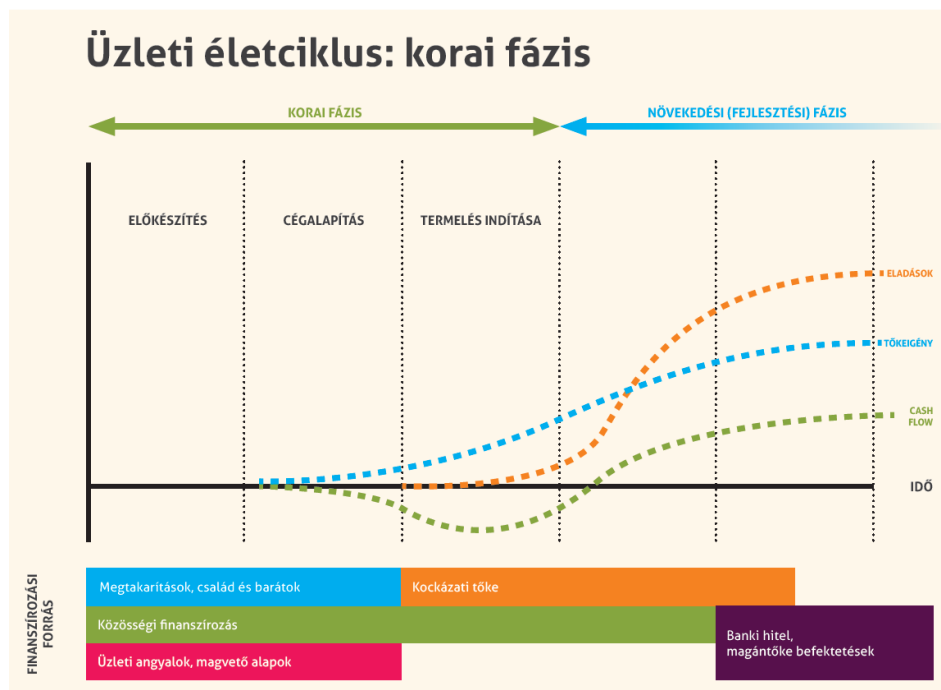
- *Az európai uniós támogatások Általános Csoportmentességi rendelete számos támogatásnál és állami tőkeprogramnál hivatkozási alap. Hasonló lehatárolást alkalmaz, mint a brit SEIS, csak szűkszavúbban és homályosabban fogalmaz. (Azt se felejtjük el, hogy a rendelet nem a startupokat, csak a kkv-kat definiálja.)*
- *A startupok támogatásánál szakértő döntse el, hogy melyik cég innovatív és melyik nem: a megoldás lassú, bürokratikus, költségekkel jár, a szakértők kiválogatása pedig korrupcióra ad lehetőséget, a célt tehát nem lehet elérni vele.*
- *Az legyen startup vállalkozás, melynek költségeiben található k+f+i kiadás az előző évben vagy a folyó évben: ez egyrészt könyvelési kérdés, viszonylag könnyen elszámolható nem valódi innováció innovációs kiadásként, másrészt korai fázisban a cégek minél kevesebbet költenek, mivel nincs bevételük. A vizsgálat ráadásul lassú és körülményes. A felvetés irreális és könnyen kijátszható.*
- *Az alacsony változó költségnyaddal rendelkező cégek legyenek kedvezményezettek (ez a gyorsan skálázható cégek jellemzője, a gyorsan skálázhatóság pedig a startupok legfőbb ismérve): akárcsak az előző jellemző, ez is nagyon könnyen manipulálható.*
- *Egy kijelölt bizottság döntsön arról, hogy milyen cég startup és milyen cég nem az: lassú, drága és bürokratikus és korrupcióra adó lehetőséget adó felvetés.*

Fontos kiegészítés, hogy a dokumentum Magyarország, és semmiképpen sem kizárólag Budapest Digitális Startup Stratégiája, ugyanakkor a világ minden országára igaz, hogy a jelentős startup ökoszisztémák nagyvárosokban alakulnak ki. Csak metropoliszokban található meg a születésüktől fogva globális digitális vállalkozások gyors fejlődéséhez szükséges tőke, tudás, és a jól képzett fiatal munkaerő megfelelő fokú koncentrációja. Egy jól működő startup ökoszisztémájában azonban óriási szerepet játszanak a vidéki egyetemek, kutatóbázisok és tehetségek; nincs olyan sikeres startup város, mely ne kapcsolódna össze számtalan ponton ezekkel a vidéki egyetemi tudásközpontokkal. A magyar városok közül Budapest tud felkerülni a globális startup térképre, ehhez azonban nélkülözhetetlenek a vidéki egyetemi központokban létrejövő tudásközpontok is.

### 1.2.5. Hogyan működik egy startup?

A startup vállalkozások életciklusának szakaszait illetően nincs egységes koncepcionális megközelítés a nemzetközi gyakorlatban. Jelen dokumentumban az Entrepreneurship Foundation Hungary 2015-ös „A hazai IKT szektort érintő induló vállalkozói környezet helyzetének, szereplőinek, problémáinak, gátló tényezőinek vizsgálata” című kutatása alapján felállított életciklus modellt használjuk.

Időben hosszabb szakaszt vizsgálva egy cég tevékenységének életciklusai nagyon kis felbontással az alábbi ábrán látható szakaszokra bontható.

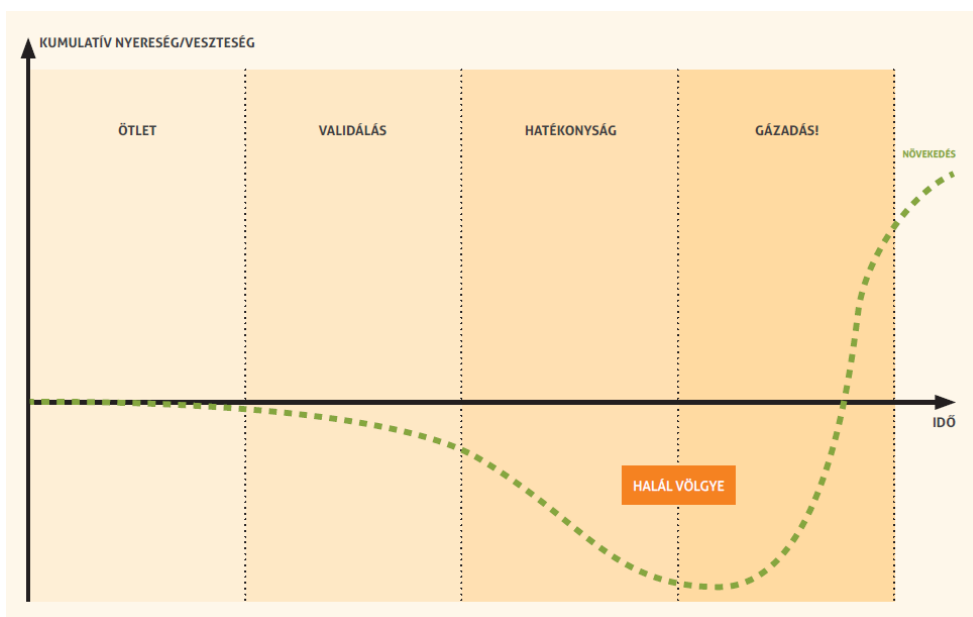


*Forrás: Entrepreneurship Foundation Hungary – A hazai IKT szektort érintő induló vállalkozói környezet helyzetének, szereplőinek, problémáinak, gátló tényezőinek vizsgálata, 2015.*

A startup cégek életciklusa a korai fázisban, azaz az ötlettől a növekedési pályára állásig az alábbi négy szakaszra bontható:

- Ötlet
- Validálás
- Hatékonyság és üzleti modell
- Növekedés beindítása

Az életciklus egyes szakaszaiban eltérő támogatási igények jelentkeznek.



*Forrás: Entrepreneurship Foundation Hungary – A hazai IKT szektort érintő induló vállalkozói környezet helyzetének, szereplőinek, problémáinak, gátló tényezőinek vizsgálata, 2015.*

## 1. Ötlet

<b>Cél:</b>	Annak ellenőrzése, hogy hipotetikusan a felvetett probléma valós-e és a megoldásra van-e valós piaci igény. Ezt követően elkészül az üzleti koncepció.
<b>Szervezet, események:</b>	Egy potenciálisan eladható termék vagy szolgáltatás ötletének megfogalmazása történik. Egy fő, vagy nagyon kis létszámú csapat dolgozik, de még nincsenek kötelezettségvállalások és a megvalósításhoz szükséges képességek terén sincs egyensúly a csapaton belül. A periódus végére az alapító csapat összeáll, számos interjú készül potenciális vevőkkel, elkészül az első működőképes termék/szolgáltatás, szükség esetén kapcsolatba kerülnek inkubátorral és/vagy akcelerátorral.
<b>Finanszírozás:</b>	Családi, baráti forrás, esetleg állami támogatás vagy pre-seed (magvető előtti) kockázati tőkealap.
<b>Szolgáltatási igény:</b>	Mentor, coach, üzleti angyal, aki kritikusan, de türelmesen tereli a csapatot egy reális üzleti irányba; ötletversenyek, hackathonok, ahol potenciális alapító társat lehet találni, valamint jó visszajelzéseket, tanácsokat kapni az induláshoz.

	Ezekon a területeken az államnak a nagy szereplőket (szakmai szervezetek, egyesületek, szövetségek, egyetemek, stb.) direkt támogatásban kell részesítenie, illetve érdemes előírnia számukra a vállalkozói készségek kötelező oktatását.
<b>Időtartam:</b>	5–7 hónap.

## 2. Validálás

<b>Cél:</b>	A termék vagy szolgáltatás korai validálása: érdemes-e ténylegesen kifejleszteni az adott terméket, szolgáltatást, van-e, vagy megteremthető-e a piaca, növekedési esély van-e?
<b>Szervezet, események:</b>	Az MVP (Minimum Viable Product) előállítása. A validálás formája lehet akár tényleges eladás is, de más formában is megtörténhet. A lényeg: ötletből prototípus készítése, majd eladás vagy más formában történő prezentálás a vevőknek, visszajelzések gyűjtése, elemzés és tanulás. A fejlesztés finomítása zajlik, megjelennek az első valódi vevők.
<b>Finanszírozás:</b>	Magvető alap biztosíthatja, de ebben a fázisban rendkívül fontos az üzleti angyalok szerepe, akik a befektetésen kívül tapasztalatukkal, tudásukkal, kapcsolatrendszerükkel is segítik a vállalkozást.
<b>Szolgáltatási igény:</b>	Mentor, inkubátor, akcelerator, üzleti angyal hálózat, általános üzleti szolgáltatások.
<b>Időtartam:</b>	3–5 hónap.

### 3. Hatékonyság és üzleti modell

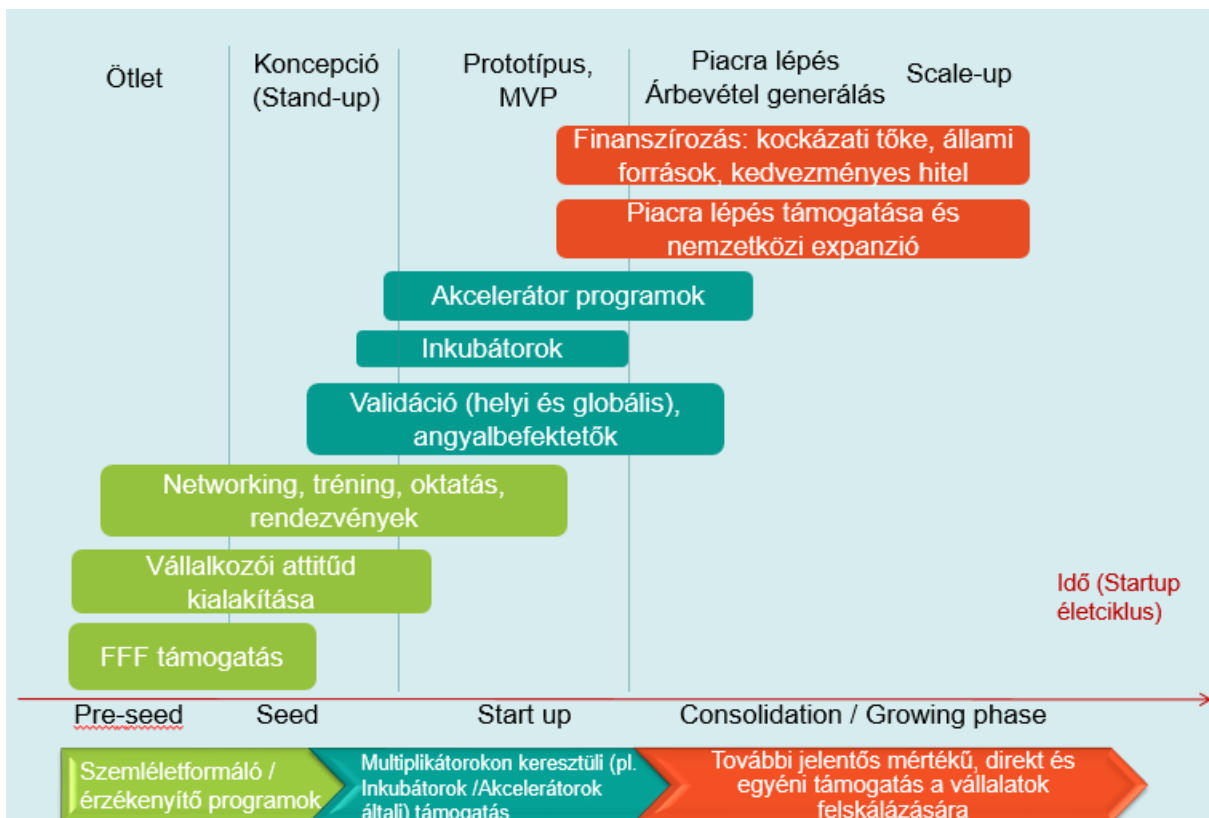
<b>Cél:</b>	A termék /szolgáltatás és üzleti modell piacérett változatának kialakítása, az úgynevezett PMF (Product Market Fit) megtalálása.
<b>Szervezet, események:</b>	A validálás során tanultak alapján, a piacon megjelenítendő termék/szolgáltatás fejlesztése. A marketing stratégia elkészítése, felkészülés a végrehajtásra. A startup finomítja az üzleti modelljét és javítja a vevőszolgálati tevékenységét. Érdemi növekedést ér el a cég.
<b>Finanszírozás:</b>	Bevétel már keletkezik, de az teljesen a cégben marad és a további fejlesztéseket finanszírozza. Magvető vagy kockázati tőke.
<b>Szolgáltatási igény:</b>	Mentor, inkubátor, akcelerátor, általános üzleti szolgáltatások. Az állami beavatkozást a meglévő akcelerátor, inkubátor, tanácsadók támogatásával érdemes megtenni, hiszen így a szereplők meg tudják osztani a startupok között a támogatást – ki tudják bővíteni portfóliójukat, ami számos előnyt jelent: az állami támogatást egy, nagyobb összegben lehet kifizetni (nem lesz az állami intézményrendszer szétaprózódva), a privát szereplők meg tudják találni a legjobb startupokat stb.
<b>Időtartam:</b>	5–6 hónap.

### 4. Növekedés beindítása

<b>Cél:</b>	Gázra lépés, piaci penetráció növelése.
<b>Szervezet, események:</b>	Magasabb fokozatba kapcsolva igyekszik a startup agresszív növekedést elérni. Az első igazi menedzser is beszáll, szervezetileg is átalakul a cég (diverzifikálás). E szakasz során a vállalkozás eljut a „halál völgye” végére, azaz nyereségtermelő fázisba lép.
<b>Finanszírozás:</b>	Kockázati tőke.
<b>Szolgáltatási igény:</b>	Mentor, inkubátor, akcelerátor, általános üzleti szolgáltatások. Később, a scale-up fázisban (kései startup, növekedési fázis) levő cégek már egyenként is elég nagyok, érdemes őket közvetlenül, vagy például JEREMIE-hez hasonló specializált programokon

	keresztül támogatni.
<b>Időtartam:</b>	7–9 hónap.

Az alábbi ábra az előzőek alapján összefoglalja a startup cégek életciklusát és bemutatja, hogy az egyes fázisokban milyen szereplők, milyen támogatást tudnak nyújtani.



*Forrás: innomine Group, INCYDE Foundation alapján – A startup cégek életciklusa és a szükséges támogató szolgáltatások, 2016.*

### 1.3. A stratégia pilléreinek kijelölése

Az elmúlt években a „startup ökoszisztéma” kifejezés divatba jött, ám a startup cégeket körülvevő ökoszisztéma valamennyi elemére kiterjedő átfogó elemzés nem készült. Hipotézisünk szerint a hazai startup sikertörténetek csekély számát többek között az magyarázza, hogy a meglévő programok a startup ökoszisztémának csak egy-egy elemére (inkubáció, piacra vitel, kockázati tőke-bevonás, stb.) fókuszálnak, ám hiányzik egy integrált, a köznevelési rendszertől a vállalkozói kompetencia-fejlesztésen át az üzleti környezettel

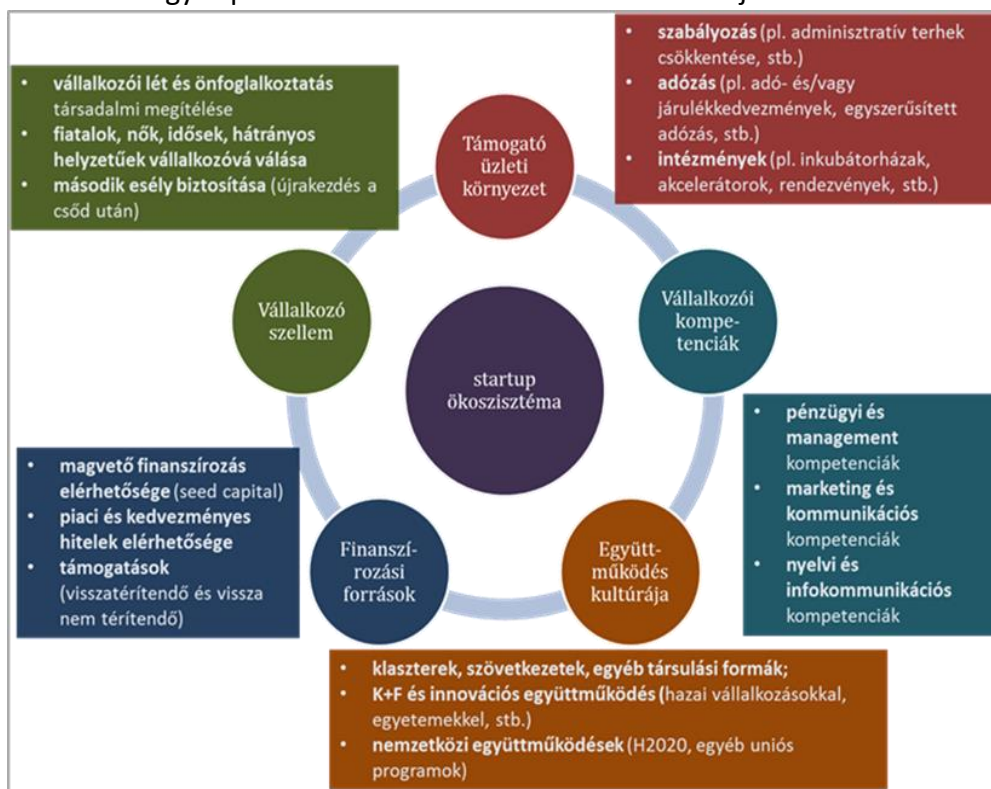
összefüggő korlátozó tényezőkhöz a startup ökoszisztéma minden tényezőjére kiterjedő helyzetfelmérés és stratégia. Ezt a hiányt kívánja pótolni **Magyarország Digitális Startup Stratégiája** azzal, hogy az **ökoszisztéma egészét vizsgálja, az ökoszisztéma egészének fejlesztésére tesz ajánlást.**

A stratégiai közelítés feltételezi, hogy az elemzés valóban a teljes ökoszisztémát feldolgozza, a vállalkozói szellem és a vállalkozói kompetenciák fejlesztésétől a finanszírozási források biztosításán át az együttműködés kultúrájának megerősítéséig, illetve a nemzetközi piacra lépésig. A vonzó üzleti környezet, a biztos finanszírozási háttér, a közneveléstől a felsőoktatáson át a felnőttképzésig terjedő szemléletformálás és kompetenciafejlesztés, illetve a hazai és nemzetközi együttműködésben való részvétel képessége együttesen olyan erős startup ökoszisztémát eredményezhet, amely a K+F és innovációs tevékenység jelentős bővítésével, illetve a kkv-szektor egészének megerősítésével jelentősen hozzájárul a magyar gazdaság versenyképességének növeléséhez.

Mindezek alapján a **stratégia öt pillért azonosít:**

- **Vállalkozó szellem**
- **Vállalkozói kompetenciák**
- **Együttműködés kultúrája**
- **Támogató üzleti környezet**
- **Finanszírozási források**

Az alábbi ábrán az egyes pillérek által lefedett területeket mutatjuk be:





## 2. Helyzetértékelés

### 2.1. Támogató üzleti környezet

#### 2.1.1. A hazai helyzet jellemzői

- Magyarország az uniós Small Business Act („SBA”) rangsora szerint az adminisztratív háttérrel, szabályozási környezetet vizsgálva az európai átlag alatt helyezkedik el, nagyjából a Visegrádi Négyekkel azonos teljesítményt nyújtva.
- A World Economic Forum összesített versenyképességi rangsorában Magyarország a 63. helyen áll, ami a világlátnál valamivel jobb helyezés, az Európai Unión belül viszont sereghajtók vagyunk: csak Ciprus (65. hely), Szlovákia (67. hely), Horvátország (77. hely) és Görögország (81. hely) szerepel mögöttünk. (A Visegrádi Négyek közül Csehország a legjobb, a 31. helyen.) Helyezésünket a szabályozás, illetve a kkv-kat sújtó adminisztratív terhek húzzák le látványosan. (Adózási környezet hatása a befektetési hajlandóságra: 120. hely; adózási környezet hatása a munkavállalásra: 117. hely; állami szabályozási, adminisztratív terhek összessége: 128. hely.)
- A Nesta-féle European Digital City index (EDCi) listáján 35 európai városból Budapest a 22., a régióban csak Tallinn (20.) és Prága (19.) jobbak nála. Az EDCi következtetései alapján az adminisztratív környezetben, a fiatalok vállalkozási kompetenciáin és az angol nyelvtudáson kell javítani.
- A legjobb nemzetközi példákat áttekintve elmondható, hogy a különböző sikeres ökoszisztémák (észti, finn, ír, brit, szingapúri) más és más tényezők összessége miatt lehetnek sikeresek, de mindegyikükre igaz, hogy egyszerű, világos szabályozással rendelkeznek, és csekély adminisztrációval terhelik a vállalkozókat.
- Szabályozói oldalról a komplikált támogatói rendszerek és az adminisztrációs terhek jelentik a magyar startup ökoszisztéma legfontosabb versenyhátrányát.
- A kedvezményeket biztosító magyar programokra jellemző, hogy nagyon szűk körben, bonyolultan határozzák meg a kedvezményekre / részvételre jogosultak körét, különösen a nemzetközi összehasonlításban vizsgálva.
- Több kisebb adókedvezmény, kedvezményes adózási forma létezik, de ezek egyike sem biztosít jelentős előnyt a startupok számára, illetve nem könnyíti meg a forráshoz jutást.
- Az adózás terén mind a startupok, mind pedig az adópolitika alakítói több fontos kihívással szembesülnek:

- a startupok sajátos jellemzője, hogy az első években a startup vállalkozásnak többnyire nincs nyeresége, miközben maga a termék- és vállalkozásfejlesztés is nagy kockázatokat hordoz. Így a kutatás-fejlesztés és innováció klasszikus adóoldali támogatási eszközeit – például a kutatás-fejlesztés költségeinek leírását a társasági adóalapból – a legtöbb esetben nem tudják igénybe venni;
- a technológiai startupok – szintén szemben más vállalkozásokkal és a nagyobb kockázatok miatt – többnyire sajátos, a klasszikus banki hitelezésen túlmutató forrásszerzési és befektetési modellekkel működnek (kockázati tőke, equity financing, angyalbefektetés, fizetés helyett/mellett opciós előnyök, stb.), ezért egy startup-barát adózási környezetnek ezeket is célszerű figyelembe venni;.
- Míg Északnyugat-Európában és az Egyesült Államokban a különböző adóösztönzők hatására a korai fázisú finanszírozást mindinkább az angyalbefektetők végzik, Magyarország a jelen stratégia készítésekor nem rendelkezett ilyen ösztönző csomaggal. (Ugyanakkor a kézirat zárásakor már ismert az a T/12741. számú törvényjavaslat az egyes adótörvények és más kapcsolódó törvények módosításáról, amely a társasági adóalap-kedvezményre vonatkozó javaslatot tartalmaz a startup vállalkozások befektetői számára.)
- Ami a szabályozáson és az adópolitikán kívüli támogatói környezetet illeti, a következő pontokon szükséges javítani:
  - a hazai startup ökoszisztéma támogatói környezetének „feltérképezése”, a támogató környezettel kapcsolatos információk minél szélesebb elérhetőségének biztosítása;
  - a példaképek és szerepek („role models”) széleskörű hangsúlyozása;
  - segítő városmarketing, program külföldi startupok Magyarországra vonzására.

### 2.1.2. Nemzetközi jó gyakorlatok

A támogató üzleti környezet tekintetében Magyarország számára legjobb európai példák:

- **Berlin** (hasonló adottságok: olcsó megélhetés, kulturális hasonlóság, bürokratikus akadályok, magas színvonalú kulturális élet, stb.);
- **Tallinn** (hasonló történelmi örökség, hasonló képzettségbeli problémák);
- **Lisszabon** (hasonló méret, néhány évvel ezelőtt ugyanazok a problémák, melyekre sikeres válaszokat adtak).
- **A berlini ökoszisztéma** sokkal inkább alulról szerveződő jellegű („bottom up”), a

városvezetés és a kormányzat jól működik együtt az érdekvédelmi szervezetekkel (pl. German Startups), és az ő javaslataikat valósítja meg.

- **Az észt megközelítés jellemzői:** tudatos, kormányokon átívelő, konzisztens ökoszisztéma-fejlesztés és gazdaságstratégia, mely a kreatív iparágakat és a digitalizációt erősíti – ebben az elmúlt 15 év kormányai mindig egyetértettek. Nagy figyelem az oktatásra (programozás és design megjelenése a köznevelésben), a bürokrácia és az adminisztráció folyamatos csökkentése, nagyon jól használható online felületek, melyeken könnyen tájékozódhatnak a lehetőségekről és a forrásokról az ökoszisztéma érdekelt felei.
- **Ausztriában** már évek óta léteznek a startup ökoszisztémát támogató intézkedések, egységes, koherens hosszú távú stratégiával azonban csak nemrég állt elő az osztrák kormány. 2017 januárjában elindítják átfogó startup programjukat, amelynek keretében 3 év alatt több mint 185 millió euróval (kb. 58,2 milliárd forint) támogatják az innovatív vállalkozásokat. A stratégia tartalmaz még járulékteher-csökkentést, startup vízumot, új kockázati tőke-programokat, és létrehoztak egy [Global Incubator Network<sup>5</sup>](#) nevű oldalt, mely listázza és összeköti egymással a startupokat, a befektetőket és az inkubátorokat, illetve bemutatja az ökoszisztéma legfontosabb eseményeit.
- Az **izraeli** Yozma programot 100 millió dollár költségvetéssel indították, tíz kockázati tőkealapot létrehozva. Egy-egy kockázati tőkealap 20-25 millió dolláros alapösszeggel működött. Az összeg 40-50 százalékát az izraeli kormány bocsátotta rendelkezésre, a fennmaradó összeget külföldi befektetők biztosították. Az állami pénz szerepe az alapokban azonban csak azok beindítását szolgálta. Az alapokhoz csatlakozó és abban részesedést szerző vállalati szereplők vételi opcióval rendelkeztek, így az állami részt 5 százalékos kamattal az alap első 5 évében bármikor megvehették. A program beindításának hatására a jelentős nemzetközi befektetők rövid időn belül megjelentek a piacon, majd 1998-ban privatizálták a programot. Az izraeliek felismerték, hogy nem rendelkeznek megfelelő tudással és tapasztalattal az alapok menedzseléséhez, így főleg amerikai befektetőket vontak be a kockázati tőkealapokba. Ezek a társaságok – mint például a Benchmark, Sequoia, Intel Capital – később létrehozták saját irodájukat Izraelben.

---

<sup>5</sup> <http://www.gin-austria.com/index.html>

### 2.1.3. SWOT-elemzés

Erősségek	Gyengeségek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dinamikus kulturális élet, Budapest vonzó a fiatal vállalkozók számára.</li> <li>• Nemzetközi színvonalú és külföldi előadókat felsorakoztató rendezvények, dinamikus meetup kultúra.</li> <li>• Az alacsony megélhetési és munkaerő költségek miatt lényegesen többet ér egy startup befektetése Budapesten, mint egy drágább nagyvárosban.</li> <li>• Jó színvonalú mérnök, közgazdász, designer és társadalomtudományi/bölcsészettudományi képzés.</li> <li>• Könnyű cégalapítás.</li> <li>• Létező kedvezményes adózási formák.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Magas adminisztratív terhek.</li> <li>• Az adózási környezet kedvezőtlen hatású a befektetési hajlandóságra.</li> <li>• Az angyalbefektetések ösztönzésére 2017-ig nem volt érvényben adókedvezmény.</li> <li>• Több kisebb adókedvezmény, kedvezményes adózási forma létezik, de ezek egyike sem biztosít jelentős előnyt a startupok számára, illetve nem könnyíti meg a forráshoz jutást.</li> <li>• Az önfoglalkoztatás feltételei bonyolultak és visszatartó hatásúak.</li> <li>• A kedvezményeket biztosító programok szűk körben, bonyolultan határozzák meg a kedvezményekre/részvételre jogosultak körét.</li> <li>• Akadályba ütközik a vállalkozások munkaerő-felvétele és a velük kapcsolatos adózási adminisztráció.</li> <li>• Kevés a diverzifikált, különböző szolgáltatásokat nyújtó co-working iroda Budapesten kívül; kevés a nemzetközi vérkeringésbe integrált akcelerator.</li> </ul>
Lehetőségek	Veszélyek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A digitális gazdaság most épül ki, Magyarországnak még nincs többéves lemaradása.</li> <li>• Nemzetközi, ökoszisztéma fejlesztési példák adaptálása.</li> <li>• A hazai startup ökoszisztéma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A legjobb szakemberek elköltöznek, és Budapest nem tud elég vonzó lenni, hogy külföldi startup vállalkozókat csábítson ide.</li> <li>• Több évet kell várni a következő globális méretű magyar startup</li> </ul>

<p>támogatói környezetének feltérképezésével hatékonyabb segítség adható.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A támogató környezettel kapcsolatos információk minél szélesebb elérhetőségének biztosítása.</li> <li>• A példaképek és szerepek („role models”) széleskörű hangsúlyozása – pozitív média visszhang erősítése.</li> <li>• Program kialakítása külföldi startupok és szakértelem Magyarországra vonzására.</li> <li>• Kezd láthatóvá válni néhány ismert angyalbefektető tevékenysége is (pl. Power Angels és Hungarian Business Angel Network).</li> <li>• Fesztiválok tartalmi fejlesztése, nemzetközi látogatók arányának növelése.</li> </ul>	<p>sikerre, kevés az új példakép.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Egyre élesebb a metropoliszok közötti globális verseny a legjobb képességű kreatívokért, programozókért és vállalkozókért. Budapestnek vonzó értékajánlattal kell rendelkeznie, hogy helytálljon ebben a versenyben.</li> <li>• Nincs szoros kapcsolat az ökoszisztéma szereplői és a kormányzati döntéshozók között, így az alulról építkező kezdeményezések támogatottság nélkül elgyengülhetnek, a felülről érkező támogatás pedig nem elég hatékony.</li> </ul>
---	--

## 2.2. Vállalkozói szellem

### 2.2.1. A hazai helyzet jellemzői

- A vállalkozási hajlandóság Magyarországon világviszonylatban is alacsonynak számít, az Európai Unióban pedig nálunk a legkevésbé elfogadott a vállalkozói életforma.
- A fiatalok a bizonytalanságtól és a kockázatoktól félnek leginkább, a társadalom pedig nem ismeri el kellőképpen azokat, akik vállalják ezt a kockázatot.
- A vállalkozói kultúra része, a siker esszenciális eleme a folyamatos kísérletezés. A kísérletezéssel pedig együtt jár kudarc. A sikeres vállalkozói ökoszisztémákban a kudarcra ekként tekintenek, nem pedig stigmaként. A magyar társadalom, és a fiatalok nagy része ugyanakkor nagyon fél a bukástól, egy-egy kudarc pedig sok esetben elveszi a kedvüket a további kísérletezéstől. Ennek megváltoztatása hosszú távú feladat, kulturális kérdés.
- A csekély mértékű vállalkozási hajlandóság összefügg azzal, amit a különböző nemzetközi jelentések (pl. European Digital City Index) is állít Magyarországról: **nem a**

**tehetség, az innováció vagy a szakmai tudás hiányzik, hanem azok a képességek, melyek az innovációra épülő sikeres vállalkozás felépítéséhez szükségesek.**

- Az ökoszisztémának ez a típusú gyengesége jól mutatja, hogy a startupok hatékony fejlesztése komplex, többdimenziós gondolkodást igényel. Önmagában attól még nem lesznek sikeres vállalkozók, hogy sok tőke áll rendelkezésre; ez csak a siker képletének egyik eleme. A jól működő ökoszisztéma megteremtése legalább annyira kulturális kérdés, a vállalkozói kultúra megteremtése pedig az iskolában kezdődik.
- A vállalkozói kultúra megteremtése hosszú távú, következetesen végrehajtott stratégiát igényel, melyben számos érdekelt félnek van fontos szerepe (az iskolától kezdve a budapesti globális fesztiválokön keresztül az olyan kezdeményezésektől kezdve, melyek sikeres vállalkozói példaképeket mutatnak be).
- A jövő vállalkozásai már a digitális világban jönnek létre, így fokozottan érdemes odafigyelni azoknak a rétegeknek a fejlesztésére, melyek kimaradnak a digitalizációból (senior vállalkozók, alacsony iskolai végzettségűek stb.).

### 2.1.2. Nemzetközi jó gyakorlatok

- Nemzetközi példák női vállalkozói közösségekre:
  - [Girl meets money](#) | gyűjtőoldal amerikai női fókuszú lehetőségekről
  - [Women Founder Network](#)
  - [Start Up Chicks](#)
- Példák a tapasztalatban gazdag, aktív és motivált szeniorokat megcélzó nemzetközi programokra:
  - [Senior Enterprise](#) | Írország
  - [Best agers](#) | Dánia, Észtország, Németország, Litvánia, Lengyelország, Svédország és Egyesült Királyság
  - [Fe: male scheme](#) | Egyesült Királyság, Ciprus, Hollandia, Olaszország, Málta
  - [Exprieneurship](#) | Egyesült Államok

*A SWOT-elemzést ld. a Vállalkozói kompetenciák pillér végén.*

## 2.3. Vállalkozói kompetenciák

### 2.3.1. A hazai helyzet jellemzői

- A vállalkozói kompetenciákkal kapcsolatban kétfajta megközelítés vetélkedik

egymással: az egyik szerint nem tanulható a vállalkozói lét, ez alapvetően egy adottság, tulajdonságok összessége, míg a másik szerint a vállalkozás oktatható és tanulható.

- A két megközelítés azonban egyetért abban, hogy ezek a készségek fejleszthetők, azoknál a személyeknél biztosan, akikben valamilyen szinten már megvannak. A vállalkozói lét társadalmi megítélése pedig nagyon fontos: a kulturális környezet nagyban alakítja, hogy egy adott társadalomban hány sikeres vállalkozó lesz. Ez a két pont fejleszthető és fejlesztendő.
- Jelenleg tucatnyi ország kísérletezik azzal, hogy bevezesse a köznevelésbe a vállalkozási ismereteket, közülük talán a britek a leghatékonyabbak. A régióban Csehországnak és Bulgáriának is van már hasonló programja. Magyarországon néhány alapítványi iskolában évek óta vannak példaértékű magánkezdeményezések, ennél is fontosabb azonban, hogy 2013 óta a magyar köznevelésnek is része a vállalkozói ismeretek oktatása, a vállalkozói kompetenciák fejlesztése. A Nemzeti alaptanterv kiadásáról, bevezetéséről és alkalmazásáról szóló 110/2012. (VI. 4.) Korm. rendelet kulcskompetenciái között szerepel a vállalkozói kompetencia, a társadalmi, állampolgári és gazdasági ismeretek műveltségterület, pénzügyi és gazdasági kultúra témakörén belül már az alapfokú képzésben megjelenik a vállalkozói ismeretek oktatása. A választható tantárgyak körén belül kerettantervek készültek a vállalkozói ismeretek oktatására 7-12. évfolyamra Ezen túl a szakképzés számos tanterve tartalmaz a témához kapcsolódó kerettanterveket. A köznevelés a 2016/2017-es tanévre már a tanév rendjében hirdette meg az iskolák számára a témával foglalkozó témahetét. Fontos azonban megjegyezni, hogy a vállalkozási ismeretek szakszerű és élményszerű oktatásához továbbra is kevés a megfelelő tudással bíró szaktanár, illetve a köznevelésbe választható óraként bekerült vállalkozási ismeretek hatása egyelőre még nem hozott látványos javulást a fiatalok vállalkozó kedvének javulásában. A magyarok az OECD felmérése alapján kifejezetten gyengén teljesítenek azokban a kompetenciákban, melyek a sikeres vállalkozáshoz szükségesek. A pénzügyi kultúránk kifejezetten alacsony színvonalú (igaz, a volt szocialista országok mind hasonlóan rosszul teljesítenek), a nyelvi kompetenciákban pedig Európa legrosszabbjai között szerepelünk. A digitális kompetenciákat illetően összességében nagyjából az Európai Unió átlagának színvonalát nyújtjuk, óriási probléma van azonban az idősek és legfőképpen az alacsony képzettségűek digitalizációjával. Ez utóbbi probléma a jövőben fokozhatja az alacsony képzettségi és jövedelmi rétegűek leszakadását és a társadalmi egyenlőtlenségeket.
- Az OECD eredményeit a European Digital City Index is megerősíti: Budapest két legfőbb versenyhátránya a globális startup ökoszisztémában az adminisztratív akadályok mellett a gyenge angolnyelv-ismeret és a gyenge vállalkozói kompetenciák.

- Ami a kompetenciák fejlesztését illeti, megállapítható, hogy a köznevelés minden szintjén erősen hiányos a vállalkozói ismeretek képzése, és ahol létezik is, ott is gyakran keveredik a „business” és az „entrepreneurship” oktatása, mely nem ugyanazt jelenti, és más megközelítést is igényel. A nem gazdaságtudományi egyetemeken, főiskolákon szinte teljesen hiányzik a vállalkozási ismeretek oktatása, pedig ez nagyon fontos, hiszen a természettudományos, alkalmazott művészeti és mérnöki szakokon képzik azokat a fiatalokat, akik új, innovatív megoldásokon dolgoznak.
- Ami az egyetemi oktatáson kívüli, hallgatókat megcélzó vállalkozói programokat illeti, az elmúlt években több, az egyetemistáknak vállalkozói ismereteket adó, a vállalkozásba bevezető kezdeményezés is indult. Ilyen például az Enterprise Hungary által életre hívott Startup Campus, mely az ötletek kidolgozásában, forrás szerzésben, piaci validációban segít a diákoknak, miközben mentorálást biztosít. A Startup Campus szolgáltatásai jelenleg Budapesten, Debrecenben, Győrben, Kecskeméten és Londonban elérhetőek. A Budapesti Műszaki Egyetemen pedig már évek óta működik az egyetemistáknak szánt nyílt innovációs platform, a Demola, ahol a diákok, a vállalkozók, az egyetem és a nagyvállalatok együtt dolgozhatnak azon, hogy az új, innovatív megoldásokból sikeres vállalkozások szülessenek.
- A köznevelésen kívüli megoldások túlságosan Budapest centrikusak és drágák. Általánosságban elmondható, hogy a „meetup kultúra” viszont virágzik, a startup ökoszisztéma maga tanulja meg a szükséges vállalkozási ismereteket, azt a tudást, amit az iskolában nem tanítottak meg neki. Ennek a versenyhátránynak a ledolgozása az oktatási rendszer egyik fontos jövőbeni feladata lehet.
- Magyarország Digitális Startup Stratégiája a vállalkozói kompetenciák fejlesztésére összpontosít; a digitális kompetenciák fejlesztését Magyarország Digitális Oktatási Stratégiája (DOS) tűzte zászlajára. A DOS kormányhatározatának 4-es, 5-ös, 6-os, 9-es és 11-es pontja foglalkozik a digitális kompetenciafejlesztéshez szükséges digitális eszközállomány biztosításával, a pedagógusok kompetenciafejlesztésével; biztosítani kívánja, hogy minden állampolgár elsajátítsa legalább az alapszintű digitális írástudás készségét, és elrendeli a Digitális Felsőoktatási Kompetenciaközpont létrehozását.

### 2.3.2. Nemzetközi jó gyakorlatok

- **Az európai országok kétharmadánál** már az általános iskolai tananyagban vannak jelek, amik arra utalnak, hogy bizonyos vállalkozási kompetenciákat kívánnak erősíteni: kezdeményezés, kreativitás, kockázatvállalás.
- **Szlovákiában** létezik általános iskolában is „work education” (munkával kapcsolatos



ismeretek) nevű, témájában a vállalkozásra is kiterő tantárgy.

- **Hollandiában** támogatásért folyamodhat az iskola, ha valamilyen vállalkozással összefüggő tananyagot dolgoz ki és emel be tantervébe.
- Gyakorlati vállalkozási ismereteket csak négy országban oktatnak: **Litvániában, Romániában, Liechtensteinben és Norvégiában**. Van, ahol a „vállalkozás” fogalmát az etika tantárgyon belül ismertetik (**Csehországban**, a tantárgy felvétele nem kötelező), míg **Lengyelországban** a társadalomtudomány mellett a matematika-oktatásban is megjelenik a téma, amely **Bulgáriában** az „otthoni ökonómia és technológia” tantárgy része.
- A tanárok speciális képzése e területen csak **Belgium flamand területén, Bulgáriában és Hollandiában** valósul meg. Központi útmutató és tanári oktatóanyag csak az európai országok egyharmadában áll rendelkezésre. Az egyik legnagyobb előrelépést ezen a területen **Nagy-Britannia** tette meg. A brit kormány [Enterprise for all](#) című szakértői anyaga után radikális változásokat terveznek az angol köznevelésben. A [fejlesztéseket követően](#) jóval nagyobb fókuszot kapnak majd a középiskolákban a vállalkozói ismeretek.

### 2.3.3. SWOT-elemzés

Erősségek	Gyengeségek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diverzitás: jelentős iparági hagyományok több területen.</li> <li>• Jó színvonalú egyetemi képzés számos területen (informatikai, mérnöki, közgazdász, formatervezői, stb.).</li> <li>• Női vállalkozók EU-s átlag feletti száma (Magyarország: a teljes vállalkozói réteg 34%-a nő, ami az EU-28 31%-os átlagmutatójához képest magasabb.)</li> <li>• Az Y generáció egyre nagyobb hányada merne vállalkozni, a vállalkozói lét egyre vonzóbb számukra.</li> <li>• Jó színvonalú digitális kompetenciák.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Az idősek és az alacsony képzettségűek digitalizációja nem támogatott.</li> <li>• Elmaradnak a fiatalok vállalkozási kompetenciái az EU átlagtól (OECD felmérése alapján).</li> <li>• Nyelvi kompetenciák szintje alacsony.</li> <li>• Alacsony színvonalú pénzügyi kultúra.</li> <li>• A köznevelésen kívüli megoldások túlságosan Budapest-centrikusak és drágák.</li> <li>• Alacsony szintű az innovációs és a szellemi tulajdon-védelmi tudatosság.</li> <li>• A pályaorientációs tanácsadók túlságosan multi- és nagyvállalat-központúak.</li> <li>• Vállalkozói kompetenciával rendelkező</li> </ul>

	<p>tanárok, oktatók alacsony száma, és a számukra kialakított képzések hiánya.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A vállalkozási hajlandóság Magyarországon világviszonylatban is alacsonynak számít, az Európai Unióban pedig nálunk a legkevésbé elfogadott a vállalkozói életforma.</li> <li>• A kudarctól való félelem szintje magas, a kockázatvállalási hajlandóság alacsony.</li> <li>• Kevés a fiatal vállalkozó.</li> <li>• A sikeres vállalkozók még mindig alulreprezentáltak a tömegmédiában, csak szűk körben váltak példaképpé.</li> </ul>
Lehetőségek	Veszélyek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A vállalkozói készségek fejleszthetők és fejlesztendők.</li> <li>• Megkezdődött a vállalkozói kultúra kiépítése már fiatal korban „vállalkozó egyetemek” kialakításával, illetve vállalkozói kompetenciafejlesztő programokkal lett megerősítve a köznevelés. Ezek eredménye középtávon várható, különösen, ha a visszajelzések alapján folyamatosan fejlődik és alakul a program.</li> <li>• Hatékony az inkubáció új eszközeinek kialakítása (pl. nyitott labor, tech shop).</li> <li>• A sikeres vállalkozók visszaadják tudásukat az új generációnak - már vannak, akiktől lehet és érdemes tanulni.</li> <li>• A „Vállalkozás 2020” EU-s cselekvési tervének hazai kiaknázása, amely kifejezetten a vállalkozói szellem</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Az oktatási rendszer nem képes felzárkózni a 21. század kihívásaihoz, a képzett szakemberek hiánya nő.</li> <li>• Az oktatási programból továbbra is hiányzik a vállalkozói szellemiségre nevelés – ezzel csökken a felzárkózás és a vállalkozói kedv.</li> <li>• Erősödhet az alacsony képzettségi és jövedelmi rétegekbe tartozók leszakadása és nőhetnek a társadalmi egyenlőtlenségek.</li> <li>• Folyamatosan öregedő társadalom.</li> <li>• A túl magas adó- és járulékkerhek miatt a vállalkozói lét megítélése nem javul.</li> <li>• A kulturális hagyományokból fakadó gyenge vállalkozói szellem nem változik és az ökoszisztéma megítélése sem javul.</li> <li>• Az oktatási rendszer nem hozza meg a kedvet a vállalkozóvá váláshoz.</li> </ul>

<p>felélénkítését célozza meg.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nők, idősek, újrakezdők reaktiválása.</li><li>• A kudarc mint a kísérletezés, és a siker szükséges velejárója – szélesebb körű társadalmi elfogadása, az újrakezdők hatékony támogatása.</li></ul>	
---	--

## 2.4. Az együttműködés kultúrája

### 2.4.1. A hazai helyzet jellemzői

- A kooperáció, a tudásmegosztás, a klaszteresedés és általánosságban az együttműködés kultúrája fontos eleme egy sikeres ökoszisztémának.
- Az Európai Unió nyelvileg és piacát tekintve is fragmentáltabb, mint az Egyesült Államok, de az EU számos kezdeményezéssel törekszik javítani a tagállamok közötti, a nagyvállalatok és startupok közötti és az iparágakon belüli és iparágak közötti kooperációt. Az Unió arányaiban és abszolút értékben is sok forrást szán ezekre a célokra.
- A siker mégis mérsékelt: ez az Európai Paradoxon. (Rengeteg anyagi támogatás, bőkezű finanszírozás és kezdeményezés ellenére is messze kevesebb innovációból születik globális nagyvállalat, mint például az Egyesült Államokban.)
- Ez a tény jól mutatja, hogy a vállalkozásfejlesztés nem egydimenziós kérdés: nem csak, sőt, nem elsősorban a támogatáson és az anyagi ösztönzőkön múlik, hogy sikeres vállalkozói ökoszisztéma alakul-e ki egy országban vagy régióban; **ez elsősorban kulturális kérdés.**
- A kulturális környezet megváltoztatása hosszú távú és összetett feladat, konzisztens és egységes fejlesztési stratégiát igényel.
- Vannak azonban egyszerű eszközök, melyekkel rövidebb távon is sikereket, részsikereket lehet elérni: ilyenek a nagyvállalatok és a startupok közötti együttműködést fokozó nyílt innovációs modellek vagy a living labek létrehozása, ahol startup, nagyvállalat, kutató és közintézmény együtt kísérletezhet.
- Az ilyen típusú együttműködésekben szükség van az önkormányzati szféra támogató

működésére, szolgáltatói megközelítésére és aktív facilitátor szerepére, illetve városi közadatok stratégiai szintű megnyitására. Ezekkel akár kiemelt szektorokra is fókuszálni lehet (lásd Helsinki példáját, [Helsinki Region Infoshare](#)).

- Az adatipar a jelen és a közeljövő egyik legdinamikusabban fejlődő iparága, az egyébként is kiemelkedő növekedést mutató IKT iparágaknál hétszer gyorsabban fejlődik. Az iparágon belül a közadatok rendkívül fontos szereppel bírnak, mind a gyűjtés, feldolgozás és elérés, mind pedig az ezekre épülő szolgáltatások és termékek fejlesztése terén. A közadatokhoz való hozzáférés nélkülözhetetlen az új, sikeres startupok indulásához. Érdemes Magyarországnak egy világszinten is példamutató szabályozással előállnia.
- Magyarországon jelenleg minimális a kapcsolat az innovatív startupok és a magyar nagyvállalatok között. Annak érdekében, hogy a rugalmas innovatív vállalkozások megtermékenyítsék a nagy struktúrákat, kapcsolatuk mélyítése szükséges és fontos.
- Magyarországon a startupok jelenléte egyelőre viszonylag alacsony, a B2B értékláncaik gyakorlatilag nem léteznek. Ugyanakkor a régi egyensúlyt és modellt meghatározó egyszerű beszállítói értékláncok volumenében a nemzetközi nagyvállalati beszállítás erősen domináns, és ágazatilag is koncentrált (járműipar). Ez a kétirányú korlátozottság a hazai gazdaság szempontjából: 1) mindkét vetületében nagy kockázatot hordoz (nemzetközi kitétség, földrajzi rugalmasság; adott ágazati konjunktúra); 2) hozzájárul az ugyan relatív, de mégiscsak közepszerű termelés fenntartásához; 3) ezzel együtt konzerválja a globális értékláncokban kialakult, túlnyomóan az alacsonyabb hozzáadott értékű folyamatokban való részvételünket.
- Az állam és startupok kapcsolatának erősítésére jó eszköz lehet a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PcP).

#### 2.4.2. Nemzetközi jó gyakorlatok

- Világszerte már több mint 10 ország vezetett be **startup vízumot**. A startup vízum a külföldi vállalkozók cégalapítását ösztönzi. A vállalkozók számára adott esetben jobb befektetési, illetve vállalkozás alapítás szempontjából megfelelőbb, illetve támogatóbb környezetet jelent, míg a „fogadó” ország szemszögéből új ismeretanyagot, innovatív szellemet, valamint újabb munkahelyeket jelent, nem beszélve azok adóbevétel-növelő hatásáról.
- **A közadatok megnyitásával, adatpolitikával kapcsolatos legjobb nemzetközi gyakorlatok:**
  - települési és regionális szint: Helsinki Region Infoshare, Forum Virium, French

Tech Cities;

- országos programok: data.gov;
- nemzetközi, városokat tömörítő programok: OASCities, FiWare, CitySDK, geeks 4 cities;
- (önkormányzati) szervezeti egységek: CTO, Digital Transformation Department.
- **A finn Aalto Egyetem** lényegében három, eredetileg különálló egyetem összevonásával alakult meg, így három eltérő szakmai terület – a műszaki, közgazdasági és iparművészeti – összekapcsolásának szinergiáját kívánja hasznosítani. A magas szintű kutatás és oktatás mellett az egyetemen belül a vállalatokkal és állami szervekkel való közös munkára helyezik a hangsúlyt.
- Korábbi – amerikai – példa a **Berkeley-Stanford Egyetemek** együttműködési programja, amely kooperációból származó kutatási eredmények mások számára is elérhetővé váltak, illetve válnak.
- **Izraeli startup ökoszisztéma:** az Ipari, Kereskedelmi és Munkaügyi Minisztérium ún. Chief Scientist irodája kezeli és gyakorolja a felügyeletet az ipari innovációs kutatási és fejlesztési projektekre fordítható állami alapok fölött. A sikeres projektek a vállalatok értékesítéséhez vezetnek, aminek köszönhetően a támogatási összeget vissza tudják fizetni az OCS (Office of Chief Scientist) részére. Az OSC együttműködik a többi minisztériummal (melyekben szintén van egy-egy K+F-et támogató osztály), valamint külföldi államokkal, amikor közös projektek lehetőségéről van szó. A kormányzati politika és az OCS tevékenysége olyan befektetési környezetet teremtett, ami nemzetközi vállalatok százait vonzotta az országba.
- **Az EXIST a német** Gazdasági és Energiaügyi Minisztérium által támogatott program, melynek célja, hogy ösztönözze és fejlessze a vállalkozói környezetet az egyetemeken és a kutatóintézetekben. A diplomások, tudósok, és egyetemisták támogatásán keresztül további célja, hogy növelje az egyetemekről induló technológia és tudásalapú üzleti startup vállalkozások sikerét. Az 1998-ban indított program keretein belül közel 1700 startup kapott támogatást és szinte az ország összes egyeteme bekapcsolódott a vállalkozói kultúra egyetem-szintű fejlesztésébe.

### 2.4.3. SWOT-elemzés

Erősségek	Gyengeségek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kedvező geopolitikai elhelyezkedés.</li> <li>• Magyarország jól beágyazott a</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A nemzetközi piacra lépés nehézségekbe ütközik (különösen a hardware startupok</li> </ul>

<p>globális gazdaságba.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relatív megfelelő szintű kutatási infrastruktúra.</li> <li>• Dinamikusan fejlődő budapesti meetup kultúra.</li> </ul>	<p>számára).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• “Európai Paradoxon” jelenség.</li> <li>• A kulturális környezet megváltoztatása hosszú távú és összetett feladat, konzisztens és egységes fejlesztési stratégiát igényel.</li> <li>• Az egyetemi együttműködések hiánya csak erősíti a frissen végzett szakemberek közötti piaci működéshez szükséges együttműködés hiányát. Továbbá az egyetemi fejlesztéseket megalapozó kutatások diverzitása is elenyésző.</li> <li>• Magyar nagyvállalatok és startupok között minimális szintű az együttműködés.</li> <li>• Nincs az ökoszisztémát átfogó online központ.</li> </ul>
Lehetőségek	Veszélyek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A vállalkozások és a fejlesztő/infrastruktúrát birtokló intézmények közötti kollaboráció új innovációs fejlesztésekhez vezet.</li> <li>• (Iparági) klaszterek gazdasági szerepének növekedése.</li> <li>• A nyílt innováció egyik leggyakoribb formájának, a Living Lab kollaborációnak az elterjedése.</li> <li>• A városok és a helyi közösségek együttműködésére irányuló erőteljes törekvés.</li> <li>• Egyre több magyar startupot vásárolnak fel külföldi cégek (m&amp;a), vagy fordítva – ezáltal nemzetközibbé válik a magyar ökoszisztéma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Megmarad a nemzetközi, térségek közötti, illetve vállalat típusok közötti digitális szakadék.</li> <li>• A jövőbeli piaci igények és felsőoktatási kereslet között jelentős szakadék képződhet.</li> <li>• Az európai piac a jövőben sem veszít fragmentáltságából, ezért nehezebb az Unióban nagyra nőni, mint Amerikában.</li> </ul>

## 2.5. Finanszírozási források

### 2.5.1. A hazai helyzet jellemzői

- A legfejlettebb finanszírozási infrastruktúrával az Egyesült Államok, azon belül a Szilícium-völgy rendelkezik. Európában London mellett Párizst és Berlint érdemes kiemelni, de jól teljesítenek az északi országok és Izrael is.
- Magyarországon 2011 óta dinamikusan nő a tőkekihelyezések száma, régiós összevetésben a legjobbak között szerepelünk. A növekedés azonban elsősorban az uniós JEREMIE programoknak köszönhető, mely az összes kihelyezett tőke 70%-át teszi ki. JEREMIE nélkül Európa nyugati feléhez képest elmaradtak lennénk, de még a régiós összevetésekben sem szereplnénk jól.
- A JEREMIE program megítélése szakmai körökben visszás. A sok kockázatitőke-kihelyezés ellenére sem tudtak túl sok sikeres exitet felmutatni a befektetők, a JEREMIE-pénzek arányaiban nem járultak hozzá kellő mértékben az ökoszisztéma fejlődéséhez. (Igaz, az eredmények végleges értékeléséhez érdemes még várni 2-3 évet, van ugyanis olyan alapkezelő, mely csak 2014-ben kezdte meg működését, így még a lehetséges exitek is későbbre várhatóak.)
- Mindemellett a finanszírozási helyzet lassan, de folyamatosan javul: a befektetők és a vállalkozók is egyre képzetebbek, kezd láthatóvá válni néhány ismert angyalbefektető tevékenysége, és új, az eddigi hibákat kiküszöbölő állami kockázatitőke-programok indulnak.
- A magyar kockázatitőke-finanszírozási infrastruktúrában két helyen vannak komoly hiányosságok: a korai fázisú startupok finanszírozása éppúgy nem megoldott, mint a növekedési szakaszban lévő cégeké: 50–200 ezer eurós tőkéhez jutni éppolyan nehéz, mint 3–4 millió euróhoz. A legtöbb JEREMIE-alap a 700 ezer – 1 millió euró körüli kihelyezéseket preferálta. Gondot okozott az is, hogy mivel nehéz magvető finanszírozáshoz jutni, túl korai fázisú startupok kaptak arányaiban túl nagy összegű befektetést.
- Az adatokból jól látszik, hogy Magyarországon nem a kockázatitőke-hiány és a támogatások alacsony összege hátráltatja a fejlődést. Az elosztás, a hozzáférhetőség és a támogatások keretrendszere felülvizsgálatra szorul, mint ahogy meg kell vizsgálni azt is, hogy milyen viszonylag olcsó szabályozási eszközökkel (pl. angyalbefektetők ösztönzése) lehet tovább dinamizálni az ökoszisztémát.

### 2.5.2. Nemzetközi jó gyakorlatok

- Az angyalbefektetések ösztönzésénél hagyományosan az angolszász (amerikai és brit) modellt tartják a legjobb nemzetközi gyakorlatnak. A brit modell meglehetősen összetett, és nem merül ki annyiban, hogy a startupba fektető magánszemélyek adókedvezményt kapnak, hiszen maguk a startup vállalkozások is különböző adókedvezményekhez juthatnak. Komplex, de mégis egyszerű logika alapján működő az angol **Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS)**, mely sok elemében jó alap lehet a magyar szabályozáshoz, de szükséges a helyi körülményekhez adaptálni.
- A **német modell lényege**, hogy egyszerre kell:
  - a szabályozást úgy átalakítani, hogy abban **megfelelő adóösztönzők** szerepeljenek;
  - **minél kötetlenebbül elkölthető forrásokat** biztosítani a cégek számára;
  - és fokozatosan elvégezni a **bürokratikus akadályok lebontását**.
- **Törökország** az elmúlt években figyelemre méltó infrastruktúrával támogatja az angyalbefektetéseket és az innovatív vállalkozásokat. Hitelesített angyalbefektetők (angyalklub tagok) a befektetett tőkéjük 75–100 százalékát levonhatják éves adóalapjukból, ha bizonyos kkv-ba fektetnek.
- Az **USA-ban** több mint 24 államnak van korai fázisú befektetést ösztönző adó kredit rendszere, 10–100 százalék közötti rátával. Államonként eltérő programok és részletek vannak a gyakorlatban. Az államok többségében 25 és 40 százalék közötti rátákat ajánlanak. (Az viszont minden tagállamra igaz, hogy az angyalbefektető a befektetéséből származó értéktöbblet után csak akkor fizet jövedelemadót, ha a nyereséget realizálta.)
- A Magyarországhoz sok szempontból hasonló adottságú **Portugália** nagyvonalú és jól működő co-investment séma alapján egészíti ki az angyalbefektetéseket, adó-visszatérítést ad a befektetések után, és anyagilag támogatja az angyalbefektetői hálózatok fenntartását.

### 2.5.3. SWOT-elemzés

Erősségek	Gyengeségek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Léteznek példamutató befektetések, melyek mintaként szolgálnak a többiek számára.</li> <li>• Magyarországon 2011 óta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jelenleg ma Magyarországon nem ideálisak a forrásokhoz való hozzáférés feltételei (amely megfelelő mértékű és a vállalkozói életciklus valamennyi</li> </ul>



<p>dinamikusan nő a tőkekihelyezések száma, régiós összevetésben a legjobbak között szerepelünk (JEREMIE-program).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A rendelkezésre álló tőke mennyisége elegendő a startupok fejlesztéséhez. (Az eloszlása és a tőkéhez való hozzáférés viszont már nem feltétlenül.)</li> </ul>	<p>szakaszához igazodna).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nem megoldott a kifejezetten korai fázisú startupok és a későbbi, növekedési szakaszban (scale-up) lévő cégek finanszírozása.</li> <li>• Jelenleg nincs angyalbefektetést ösztönző adókedvezményt biztosító program – más sikeres startup ökoszisztémával rendelkező országokkal ellentétben.</li> <li>• Az EU-s támogatások többségét csak vidéki régiókban lehet felhasználni, és sok esetben olyan kötöttségeket tartalmaznak, melyek torzíthatják a startupok üzleti modelljét.</li> <li>• Kevés professzionális akcelerátor.</li> <li>• Kevés nemzetközi tapasztalattal rendelkező vállalkozó, kevés tapasztalt és sikeres befektető, akiknek lehet tanulni a tapasztalataiból.</li> </ul>
<p><b>Lehetőségek</b></p>	<p><b>Veszélyek</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Az eddigi tapasztalatokból tanulva a befektetők jobb feltételekkel, sikeresebben fektetnek be.</li> <li>• Nemzetközi finanszírozási mintákkal kapcsolatos fejlesztési példák adaptálása.</li> <li>• Az akcelerátoroknak és mentorprogramoknak (is) köszönhetően a startup vállalkozások és kkv-k tőkevonzó képessége javul.</li> <li>• Az elosztás, a hozzáférhetőség és a támogatások keretrendszerének felülvizsgálata új javaslatokat generálhat.</li> <li>• A finanszírozási infrastruktúra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A startupok nem megfelelő forrást választanak finanszírozásukhoz, ezzel torzítván a saját fejlődésüket és csökkentve a fenntartatóan fejlődő startupok számát.</li> <li>• A támogatások rendszere miatt sok a járadékvadász startup.</li> <li>• A nemzetközi tőke aránya elenyésző marad, a külföldi erőforrások (networking, know-how) tekintetében szegényes marad a startup ökoszisztéma.</li> <li>• A magyar startupok átugorják a magyar ökoszisztémát, és a kezdetektől külföldön futtatják fel vállalkozásukat, ha a magyar</li> </ul>

<p>hiátusainak kitöltésével a cégek gyorsan jutnak tőkéhez, és gyorsan is tudnak fejlődni.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kezd láthatóvá válni néhány ismert angyalbefektető tevékenysége is (pl. Power Angels és Hungarian Business Angel Network).</li><li>• Több tízmilliárd forintból új, állami tőkeprogramok indulnak a közeljövőben, melyekből Budapesten is be lehet fektetni, és nagyrésztük a korai fázis finanszírozására szolgál majd.</li></ul>	<p>befektetőket nem találják elég tapasztaltak és/vagy nem elég vonzóak a feltételeik.</p>
---	--

### 3. A stratégia célrendszere

#### 3.1. Átfogó jövőkép

Közhely, de igaz: a technológiai fejlődés egész gazdasági szektorokat rombol le, forgat fel és alakít át, és miközben gazdasági mechanizmusokat változtat meg, a társadalom szerkezetére is komoly hatással van. Az átalakulások azonban nem csak veszélyeket, hanem lehetőségeket is kínálnak. A felelős, rugalmas és korszerű szabályozó egyszerre ismeri fel mindkettőt és teremti meg annak lehetőségét, hogy a kényszerből erényt kovácsoljunk.

Magyarország Digitális Startup Stratégiája 2020-ig fogalmazza meg vízióját a digitális vállalkozások Magyarországról. Eszerint mindenekelőtt olyan szabályozói rendszert tart kívánatosnak, mely rugalmasan és nyitottsággal áll az új technológiák nyújtotta változásokhoz, felismerve, hogy a gyors reagálás versenyelőnyt jelent a globális gazdaságban.

A stratégia jövőképe értelmében 2020-ra kialakul egy virágzó magyar startup ökoszisztéma, amely:

- biztosítja, hogy létrejöjjenek és megerősödjenek a **startup ökoszisztéma mellőzhetetlen intézményei** (inkubátorházak, mentori hálózatok, stb.);
- a különböző életszakaszban lévő startup vállalkozások számára egyaránt biztosítja a **megfelelő finanszírozási forrásokat** magánbefektetők, hitelintézetek, illetve visszatérítendő és vissza nem térítendő állami/uniós források formájában;

- olyan **üzleti környezetet** biztosít, amely nem akadályozza, hanem célzottan támogatja a startup vállalkozások létrejöttét, piacra lépését és fejlődését;
- az oktatás minden szintjén ösztönzi a **vállalkozó szellem** erősítését, javítja a vállalkozói lét és az önfoglalkoztatás ismertségét, és javítani kell a vállalkozói lét társadalmi megítélését;
- támogatja a digitális és nyelvi, illetve a kommunikációs és marketing **kompetenciák fejlesztését** valamennyi induló vállalkozás körében;
- minél több magyar vállalkozásnak segít felismerni, hogy a különböző **együttműködési formák** (klaszter, szövetség, egyéb társulás) jelentős versenyképességi tartalékot jelentenek.

A szabályozó azt is tudja, hogy a magyar piac kicsi mérete és a digitális vállalkozások alacsony belépési küszöbe együtt azt eredményezik, hogy elsősorban a már születésükkor a globális piacokat megcélzó magyar cégeknek van igazán esélyük nagyra nőni. És mivel kitörési pontokat keres, ezeket a cégeket kiemelten fejleszti.

2020-ban a magyar startup ökoszisztéma mer új terepen kísérletezni, ugyanakkor tudja, hogy elsősorban mely területeken van iparági hitelessége, mik azok a szegmensek, melyekben vállalkozói a világ legjobbjai között lehetnek. A világ legjobbjai pedig addigra példaképekként, aktív szerepet vállalva a startup ökoszisztéma építésében, új, nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező, a példaképeikkel kapcsolatban álló vállalkozói generációt segítenek kinevelni. Ez a generáció önbizalommal telt, nem fél a kudarcoktól, és magától értetődően beszél angolul.

Vállalkozásaik a cég életciklusának minden fázisában hozzáférhetnek finanszírozáshoz – akár magyar befektetőtől, amerikaitól vagy izraelitől. Utóbbiakhoz, a magyar befektetők kapcsolatrendszerén keresztül is eljuthat, hiszen 5 év múlva jóval többen lesznek – angyalok és intézményi befektetők egyaránt –, akiknek közös befektetéseik vannak külföldi társaikkal.

Az ökoszisztéma sok szereplőből áll és rendszert alkot. Ezek a szereplők 2020 digitális Magyarországon nem individuális szereplők, akik véletlenül akadnak csak össze; hiszen eddigre kiépülnek azok a csatornák az egyetemek és akcelátorok, a magyar és a külföldi befektetők, a városi önkormányzatok és a startupok között, amelyek nélkülözhetetlenek ahhoz, hogy Budapest és Magyarország vonzó legyen a világ legtehetségesebb startup vállalkozóinak.

Az új, önbizalommal telt technológiai vállalkozói réteg sikerei ellenére sem lesz arrogáns. Tudja, hogy a digitális cégek gyors evolúciójából kimaradó vállalkozói rétegeket – elsősorban a nőket és a 45 év felettieket – be kell vonnia a fejlődésbe, mert ha ezt elmulasztja, azzal hosszútávon az egész társadalomnak árt. Ezért az állami intézményekkel és kezdeményezésekkel karöltve olyan programokat indít, melyek a leszakadó rétegeket is

segítenek bevonni a digitalizációba.

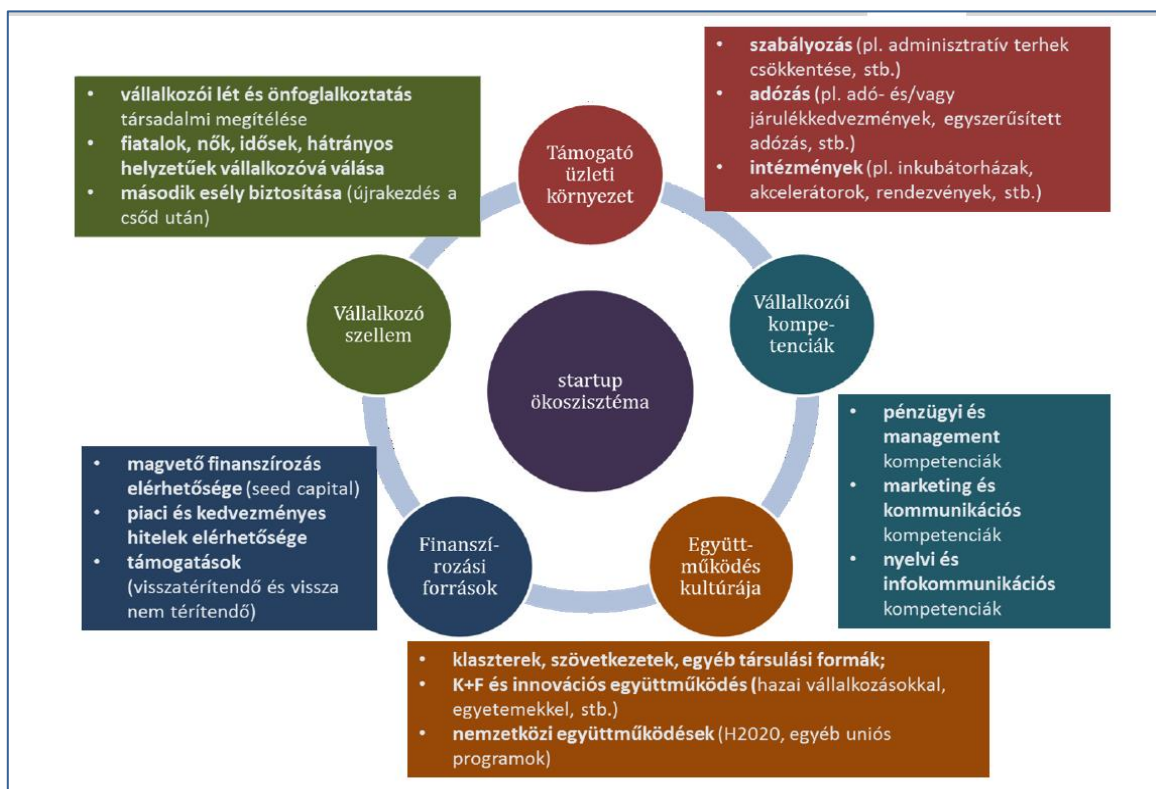
A fenti vízió nem álom, hanem olyan jövőkép, melynek megvalósításába tucatnyi ország fektet ezekben a pillanatokban is nagy energiát – pénzt és időt nem kímélve. Versenyben vagyunk. Magyarország Digitális Startup Stratégiája feladata pedig az, hogy lehetőséget adjon ahhoz, hogy az élre ugorjunk.

### 3.2. Átfogó stratégiai célok

A *Helyzetelemzésben* bemutatott jelenlegi állapot és az *Átfogó jövőkép* fejezetben bemutatott, a 2016–2020 közötti időszak során elérni kívánt célállapot közötti eltérések jelölik ki a stratégia célrendszerének kereteit. A stratégia célja technikai értelemben a pillérenkénti SWOT-elemzés „erősségeire” építve a „gyengeségként” azonosított tényezők felszámolása és a „lehetőségek” kiaknázása a „kockázatok” elkerülése vagy minimalizálása mellett.

Olyan stratégiai közelítést javasolunk, amely az ökoszisztéma egészét tekintve alkalmas a fejlődést korlátozó tényezők lebontására, és az átfogó stratégiai célokat pillérenkénti célokra lebontva világos indikátorokat rendel a beavatkozások mellé.

Mindezek eredőjeként **Magyarország Digitális Startup Stratégiájának átfogó stratégiai célja** a startup ökoszisztéma kiegyensúlyozott fejlődésének biztosítása a vállalkozó szellem, a vállalkozói kompetenciák és az együttműködés kultúrája megerősítésével, a támogató üzleti környezet fejlesztésével és a finanszírozási források célzott elérhetővé tételével annak érdekében, hogy az innovatív, nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások létrejöttek és fejlődésének pozitív hatásai hozzájáruljanak a magyar nemzetgazdaság nemzetközi versenyképességéhez.



Magyarország Digitális Startup Stratégiájának pillérei

### 3.3. Pillérenkénti célok

Az ökoszisztéma egyes összetevői (és a jelen stratégia pillérszerkezete) szempontjából ez a következőket jelenti: (a pillérenkénti célok egységes szerkezetben kerülnek bemutatásra: előbb az adott pillérhez köthető átfogó cél jelenik meg, majd az egyes pillérek összetevői szerint a célrendszer).

*Megjegyzés: a fejlődés követéséhez szükséges indikátorok közül jó néhány jelenleg még nem mért. Ezen a stratégiai eszközök között említett Startup Hungary módszertani és koordinációs központ segíthet.*

#### 3.3.1. Támogató üzleti környezet

##### Átfogó cél:

Az üzleti környezet ne akadályozza, hanem célzottan támogassa a startup vállalkozások létrejöttét, piacra lépését és fejlődését.

**Szabályozói és adórendszerrel érintő célok:**

- a startup befektetők számára váljon vonzóvá a korai fejlődési fázisban járó vállalkozásokba történő befektetés (üzleti angyalok ösztönzése);
- az angyalbefektetői hálózatok támogatása;
- a vállalkozói lét, azaz az önfoglalkoztatás feltételeinek egyszerűsítése, kedvezményes járulékfizetési konstrukciók biztosítása a korai fejlődési fázisban lévő startupok számára;
- egyszerű, és kedvező adózás mellett történő üzletrész- és részvényjuttatás lehetőségének megteremtése annak elősegítése érdekében, hogy a gyorsan növekvő, de még nem stabil pályán lévő startupok a megfelelő minőségű munkaerőhöz jussanak, és a munkavállalókat meg is tudják tartani;
- az adminisztrációs, és adóterhek egyszerűsítése mellett szükséges egy, a vállalkozások törvényes működését támogató egységes, hatékony információs platform kialakítása, valamint közvetlen és proaktív kommunikáció biztosítása a hatóságok irányából a vállalkozók felé (és vissza);
- a hosszabb kutatási-fejlesztési szakaszt igénylő, nagy növekedési potenciálú, ám kezdetben sérülékeny startupok számukra kedvező szabályozási környezetben fejlődjenek.

**A támogatói környezet „puha” oldala:**

- példaképek és szerepek („role models”) széleskörű hangsúlyozása;
- nagyobb hangsúly a médiában a vállalkozói lét előnyeire; példaképeken keresztül mutasson be inspiráló sikertörténeteket;
- hazai startup ökoszisztéma támogatói környezetének feltérképezése, a támogató környezettel kapcsolatos információk minél szélesebb elérhetőségének biztosítása;
- segítő városmarketing, program külföldi startupok Magyarországra vonzására;
- nagyvállalatok és a startup vállalkozások kapcsolatának erősítése;
- nemzetközi előadókat felsorakoztató rendezvények skálájának szélesítése;
- a városvezetés és a kormányzat hatékony együttműködése az érdekvédelmi szervezetekkel.

**Indikátorok:**

Pillér	Mutató	Bázisérték (évszám)	Célérték (évszám)
<b>Támogató üzleti környezet</b>	Akcelerátorok/inkubátorok száma (Budapest)	13 (2016) <sup>6</sup>	25 (2020)
	Közösségi irodatermek száma (Budapest)	13 (2016) <sup>7</sup>	20 (2020)
	Nagyvállalatok által szponzorált akcelerátorok száma	4 (2016)	10 (2020)
	Magyarországon működő külföldi startupok száma	n/a (2016)	+ 30% (2020)
	Nemzetközi startup versenyek száma (évente)	n/a (2016)	+50% (2020)
	World Economic Forum rangsor: adózási környezet hatása a befektetési hajlandóságra	120. hely/140 (2015) <sup>8</sup>	50. vagy annál jobb helyezés (2020)
	World Economic Forum rangsor: adózási környezet hatása a munkavállalásra	117. hely/140 (2015) <sup>9</sup>	50. vagy annál jobb helyezés (2020)

**3.3.2. Vállalkozói szellem**
**Átfogó cél:**

A vállalkozó szellem erősítése érdekében javítani kell a vállalkozói lét társadalmi megítélését, meg kell könnyíteni a vállalkozói lét szempontjából hátrányos helyzetű közösségek vállalkozóvá válását, és az oktatás minden szintjén erősíteni kell a vállalkozói szemléletet, ösztökélni kell a kockázatvállalást és a felelősségvállalást. A társadalom minden rétegében növelni kell a vállalkozói lét és az önfoglalkoztatás ismertségét, reális alternatívaként való bemutatását.

**Vállalkozói szellem erősítése:**

<sup>6</sup> A Munkacsoport saját gyűjtése alapján.

<sup>7</sup> A Munkacsoport saját gyűjtése alapján.

<sup>8</sup> [World Economic Forum rangsora.](#)

<sup>9</sup> [World Economic Forum rangsora.](#)

- A köznevelésben, szakképzésben, felsőoktatásban és felnőttképzésben a vállalkozói szellem erősítésén keresztül (pl. „vállalkozói” témahét) érjünk el jobb helyezést a nemzetközi hasonló témájú felmérésekben.
- Vállalkozói életforma vonzóvá tétele az oktatási rendszer minden szintjén.
- Az oktatás minden szintjének esszenciális része legyen a kockázatvállalás, a kísérletezés és felelősségvállalás értéként való bemutatása, ösztökélése.
- Fordított „agyelszívás”: külföldi tehetségek, vállalkozók Magyarországra vonzása országos szintű programok, szabályozások által (pl. Startup Budapest program, Startup Vízum – lásd a Stratégiai eszközök fejezetben!), mely pozitívan hat a magyarok vállalkozó kedvére és tudására is.

#### **A vállalkozói lét megítélésének javítása:**

- A vállalkozói lét és az önfoglalkoztatás társadalmi megítélése látványosan emelkedjen 2020-ig.
- A vállalkozás, mint kívánatos pályaválasztás szintje 2020-ra emelkedjen az indikátorok között szereplő statisztikák adatai szerint.
- A vállalkozói létre irányuló médiafigyelem érje el az EU átlagát 2020-ra.
- A pozitív példaképek történetei szélesebb rétegekhez jussanak el.

#### **Kezdés, újrakezdés támogatása:**

- A fiatal vállalkozók száma jelentősen emelkedjen 2020-ra.
- Legyen több célzott program, kampány, melyek segítik a 45 év feletti vállalkozóvá válását, ennek eredményeképpen növekedjen a vállalkozók aránya ebben a korcsoportban (is).
- Legyen több célzott program, kampány, melyek segítik a nők vállalkozóvá válását, ennek eredményeképpen növekedjen a vállalkozók aránya a nők között (is).
- Az indikátorban jelzett statisztikák szerint a kudarcból való félelem mértéke jelentősen csökkenjen a magyar társadalomban 2020-ra.
- Legyen egyszerűbb és gyorsabb a vállalkozás megszüntetésének folyamata – amennyiben a vállalkozó végelszámolni kívánja a cégét.
- Az innovatív digitális technológiákban (adattechnológia, Big Data, IoT, Cloud, stb.) rejlő lehetőségek tudatosítása a vállalkozni készülő körében.



**Indikátorok:**

A célokat mérő mutatókhoz rendelt indikátorok esetében a *Helyzetelemzésben* is tárgyalt adatokat, statisztikákat vettük alapul. Mivel ezen a területen a legnagyobb Magyarország lemaradása az Európai Unió átlagához képest, ezért a legtöbb mutató tekintetében az EU átlag elérését tűztük ki célul 2020-ra.

Pillér	Mutató	Bázisérték (évszám)	Célérték (évszám)
Vállalkozói szellem	Vállalkozói szellem	188,67 (2014)	145,8 (2020) <sup>10</sup>
	Vállalkozói lét megítélése	45,7% (2013) <sup>11</sup>	56,9% (2020) <sup>12</sup>
	Vállalkozói szellemre irányuló médiafigyelem	28,4% (2013) <sup>13</sup>	49% (2020) <sup>14</sup>
	Vállalkozás, mint kívánatos pálya	47% (2016)	57% (2020) <sup>15</sup>
	Újrakezdés támogatásának mértéke	69% (2013)	82% (2020) <sup>16</sup>
	Kudarctól való félelem	44,8% (2013)	39,8% (2020) <sup>17</sup>
	Fiatal vállalkozók száma	3,7 % (2013) <sup>18</sup>	10% (2020)
	40+ vállalkozók száma	n/a	+20% (2020)
	Női startup cégalapítók/társalapítók száma	n/a	+20% (2020)
	Külföldi vállalkozók száma	n/a	+10% (2020)

**3.3.3. Vállalkozói kompetenciák**
**Átfogó cél:**

A vállalkozói kompetenciák hiánya miatt egyetlen induló vállalkozás se szoruljon ki a startup ökoszisztémából.

<sup>10</sup> Average Entrepreneurism score - The Global Entrepreneurial Report (Emerging Wealth) 2014, Oracle Capital Group

<sup>11</sup> Európai Bizottság: 2014. évi SBA-tájékoztató: Magyarország; 7. oldal.

<sup>12</sup> Uniós átlag érték.

<sup>13</sup> Európai Bizottság: 2014. évi SBA-tájékoztató: Magyarország; 7. oldal.

<sup>14</sup> Uniós átlag érték.

<sup>15</sup> Entrepreneurship Education at School in Europe; Education, Audiovisual and Culture Executive Agency, 2016. Uniós átlag érték.

<sup>16</sup> Uniós átlag érték.

<sup>17</sup> Uniós átlag érték.

<sup>18</sup> FIVOSZ felmérés, 2013. (Forrás: Kovács Ilona: A vállalkozói hajlandóság alakulása és motivációi a KKV szektorban; 2014. 19. oldal)

A vállalkozói kompetenciák fejlesztése szorosan összefügg az oktatási rendszerrel, melyet Magyarország Digitális Oktatási Stratégiája (DOS) tárgyal részletesen. Ám mivel a DOS elsősorban a digitális kompetencia fejlesztésére fókuszál, a DSS fontosnak tartja a startupok fejlesztése szempontjából kritikus fontosságú vállalkozói kompetenciák fejlesztését. **A startup ökoszisztéma fejlesztését az alábbi kérdések mentén érintheti az oktatási stratégia:**

- A nemzeti tantervek ismerik a vállalkozást, mint témát? Vajon integrálva van-e más tudományágakba?
- A szabályozók támogatják a kulcsfontosságú vállalkozói készségek képzését az iskolákban, ideértve a szükséges gondolkodásmód és a készségek fejlesztését?
- Vannak vállalkozói képzési programjai az iskolarendszeren kívüli oktatásnak? Vajon ezek a programok figyelemmel vannak az alacsony iskolázottságú csoportokra és a vidéki területeken élőkre?
- Vannak-e stratégiai célok több interaktív és tapasztalat-alapú tanítási módszer bevezetésére az oktatási rendszerben?
- Vannak kifejezetten az üzleti szakemberek és a helyi vállalkozók képzésével foglalkozó iskolák?
- A szakmai, műszaki és kereskedelmi jellegű középfokú oktatásban a vállalkozóivá válás kifejezetten elismert célkitűzése a nemzeti tantervekben is megjelenik?
- Bevezetésre kerültek-e speciális képzési és ösztönzési programok a vállalkozói készségek oktatói részére?
- A tanórán kívüli vállalkozói aktivitás támogatott-e (pl. tanulói tevékenységek, üzleti terv versenyek, üzletfejlesztési programok, stb.)?
- Létrejött-e a nemzeti vállalkozási pedagógusok hálózata annak érdekében, hogy megkönnyítse a programok alkalmazását?

**Az oktatási rendszeren kívüli kompetenciafejlesztésre pedig a következő kérdések mentén érdemes stratégiát építeni:**

- A szabályozók felismerik a fiatalok, a nők és más célcsoportok különleges igényeit?
- A pályorientációs tanácsadók használják-e tevékenységük során a kidolgozott helyi esettanulmányokat és vállalkozói tanfolyamok anyagait?
- A tudományos intézmények kapnak-e támogatást annak érdekében, hogy biztosítsanak képzéseket, tanácsadást, diagnosztikai és tanácsadási szolgáltatásokat a pályakezdő vállalkozók számára?
- A magánszektorbeli finanszírozás mobilizálható a vállalkozói ismeretek oktatására?

- Vannak rendelkezésre álló mentor és coaching programok a vállalkozók képességek fejlesztésére?

Ennek megfelelően a stratégia a következő **célrendszer**t javasolja a vállalkozói kompetenciák fejlesztése érdekében:

- vállalkozói kompetenciák fejlesztésének beemelése az iskolarendszerű és az azon kívüli oktatásba;
- hatékony vállalkozói életpálya támogatása;
- tanárok képzése;
- magánszektoralal történő partnerség.

**Indikátorok:**

Pillér	Mutató	Bázisérték (évszám)	Célérték (évszám)
Vállalkozói kompetenciák	Alapfokú oktatásban megjelenő vállalkozói kompetencia-képzési programokon résztvevők aránya	n/a (2015)	+20% (2020)
	Középfokú oktatásban megjelenő vállalkozói kompetencia-képzési programokon résztvevők aránya	n/a (2015)	+15% (2020)
	Felsőfokú oktatásban megjelenő vállalkozói kompetencia-képzési programokon résztvevők aránya	n/a (2015)	+10% (2020)
	Egyetemi spinoffok száma	n/a (2015)	+25% (2020)
	Országosan elérhető networking események száma	n/a /év (2015)	+12/év (2020)
	Iskolarendszeren kívüli vállalkozói képzésekben résztvevők aránya	n/a (2015)	+10% (2020)
	Vállalkozói képzésben részt vett oktatók száma	n/a (2015)	+10% (2020)
	Nyelvi képzésben (üzleti angol) résztvevők aránya	n/a (2015)	+10% (2020)

*Megjegyzés: a javasolt indikátorokat jelenleg nem mérik; a táblázatban megadott célszámok csak a növekedés irányát és dinamikáját illetően nyújtanak támpontot. Az indikátorok mérésének hiányán a stratégiai eszközök között említett Startup Hungary módszertani és*

*koordinációs központ monitoring tevékenysége változtathat.*

### 3.3.4. Együttműködés kultúrája

#### **Átfogó cél:**

Minél több magyar vállalkozás ismerje fel, hogy a különböző együttműködési formák jelentős versenyképességi tartalékot jelentenek.

**Fő cél, hogy az együttműködési kultúra, a klaszterek és intézményközi és interdiszciplináris kapcsolatok erősödjenek hazai és nemzetközi szinten is.**

Nemzetközi együttműködéssel megvalósuló nagy K+F+I projektekben és pályázatokban való hazai részvétel erősödjön.

Minél több magyar startup jusson el a globális startup és üzleti központokba; minél több globális technológiai cég nyisson fejlesztő- és oktatóközpontot Magyarországon.

Az átfogó cél megvalósulásához az alábbi részcélok elérése szükséges:

- Akcelerátor programok elterjedése, specializálódása.
- Magyar startupok külföldi akcelerátorokba való bekerülése.
- A hazai vállalkozások, illetve az akadémiai és a civil szféra együttműködésének erősítése.
- Startupok – nagyvállalatok – akcelerátorok együttműködésének támogatása.
- Kkv-k támogatása, saját spinoff cég(ek) létrehozásában.
- A B2B startupok fejlesztése érdekében az IPAR 4.0 körébe tartozó vállalkozások és a startupok közötti együttműködések megerősítése.
- Klaszterek, szövetkezetek és egyéb társulások támogatása és ösztönzése annak érdekében, hogy azok folyamatosan és nagy számban, szervezett formában alakuljanak ki.
- Az uniós innovációs, konzorciumi pályázatok széleskörű ismertetése és népszerűsítése, best practice-ek bemutatása, nyertes hazai projektek és cégek bemutatása annak érdekében, hogy ezekre a felhívásokra hazai vállalatok a lehető legnagyobb számban nyújtsanak be pályázatokat, és azoknak a jelenleginél sokkal több – sikeres – résztvevője legyen.
- Felsőoktatási együttműködések állami támogatása – egyetemi kutatócsoportok, spinoff cégek létrejöttének elősegítése.

- Felsőoktatás és piac (IKT vállalkozások és oktatási intézmények) együttműködésének ösztönzése, támogatása és erősítése, kutatóműhelyek, kompetenciaközpontok létrehozásával, exportképesség támogatásával.
- Meetupok, partner networking események nagy számban történő szervezése valamennyi releváns szereplő (startupok, felsőoktatási intézmények, állami szereplők, kkv-k és nagyvállalatok stb.) bevonásával.
- Felsőoktatási kutatótár létrehozása annak érdekében, hogy átláthatóvá váljon, melyik intézmény, illetve kutatócsoport milyen tématerületen végez kutatásokat.
- Felsőoktatási interdiszciplináris események szervezése és támogatása.

**Indikátorok:**

Pillér	Mutató	Bázisérték (évszám)	Célérték (évszám)
<b>Együttműködés kultúrája</b>	H2020 programban sikeresen részt vett szervezetek száma (nyertes pályázók)	172 (2015-ig) <sup>19</sup>	600 (2020)
	Akcelerátor programok száma, specializációja	12 (2014)	30 (2020)
	H2020 programban pályázatot benyújtott szervezetek száma	1841 (2015-ig) <sup>20</sup>	3500 (2020)
	M&A tranzakciók száma	130 (2015) <sup>21</sup>	250 (2020)
	Az Európai Szabadalmi Hivatalhoz benyújtott szabadalmak száma	176 (2015)	300 (2020)
	Releváns startup meetupok, konferenciák száma	30-40 / év	100 / év
	Felsőoktatási interdiszciplináris események	n/a (2016)	Igen
	Felsőoktatási kutatótár	-	Igen
	Felsőoktatási kutatóhelyek száma	~ 1300 (2014)	2500 (2020)

*Megjegyzés: a javasolt indikátorok egy részét jelenleg nem méri; ezen a stratégiai eszközök között említett Startup Hungary módszertani és koordinációs központ monitoring*

<sup>19</sup> [Horizon2020 Country Profile.](#)

<sup>20</sup> [Horizon2020 Country Profile.](#)

<sup>21</sup> E&Y – M&A Barometer 2015 CSE.

tevékenysége változtathat.

### 3.3.5. Finanszírozási források

#### Átfogó cél:

**A különböző életszakaszban lévő startup vállalkozások számára álljon rendelkezésre megfelelő finanszírozás magánbefektetők, hitelintézetek általi, illetve visszatérítendő és vissza nem térítendő állami/uniós források formájában.**

Ehhez kapcsolódóan szükséges az állami finanszírozási források disztribúciójának transzparens és gyors módon történő működése (a globális trendekkel összehangolva), továbbá, hogy maguk az állami források a motivációt erősítsék, azaz a pályázó vállalatok valamennyi esetben projektötlethez keressenek forrást, és semmi esetre sem fordítva.

Az átfogó cél megvalósulásához az alábbi részcélok elérése szükséges:

- A már bizonyított, nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások (scale-up-ok) célzott támogatása és fejlődésük gyorsítása.
- Az induló vállalkozások finanszírozási természetű problémáinak kezelése, számukra fejlesztési forrás biztosítása (elsősorban a startupok elindulásához nélkülözhetetlen magvető finanszírozás különböző formáiban).
- Társfinanszírozói sémák (co-investment scheme) kidolgozása, ezáltal forrás biztosítása, egyben a kockázat csökkentése az angyalbefektetők számára.
- A startup vállalkozások és kkv-k kockázati tőke-vonzó képességének erősítése.
- Megfelelő pénzügyi keret folyamatos biztosítása az elektronikus szolgáltatásokat a teljes közigazgatási rendszerre, valamennyi háttérintézményre, illetve a területi közigazgatás és a szakigazgatás minden elemére kiterjesztő fejlesztésekre.
- Vissza- és vissza nem térítendő támogatások biztosítása.
- Az új JEREMIE program átalakítása a sikeresebb működés és az exitek számának növelése érdekében.

#### Indikátorok:

Pillér	Mutató	Bázisérték (évszám)	Célérték (évszám)
<b>Finanszírozási források</b>	Vállalkozói szemlélet / gondolkodásmód („entrepreneurial mindset”)	n/a (2016)	Igen

	kialakítására, formálására és erősítésére kialakított iparági érzékenyítő program		
	Angyalfelvetetést ösztönző program	n/a (2016)	Igen
	Vállalkozói klubok, közös befektetések	n/a (2016)	+ 100% (2020)
	Vállalkozások száma hazai akcelérátor programokban	~ 160-200 / év	500 / év
	Angyalfelvetetők száma	80-100 (2015)	350 (2020)
	Angyalfelvetetések száma	~ 15 db (2016)	~ 58 db (2020)
	Angyalfelvetetések mértéke	~ 3 millió € (2016)	~ 20 millió € (2020)
	Kockázati tőke bevonásával működő hazai IKT kkv-k aránya	n/a (2016)	Uniós átlag (2020)
	Kockázati tőke-befektetést kapott vállalkozások száma (intézményi befektetőktől) (Forrás: HVCA)	109 (2015) <sup>22</sup>	200 (2020)
	Az intézményi kockázati tőke-befektetők által befektetett összeg összesen (Forrás: HVCA)	102,8 millió EUR (2015) <sup>23</sup>	200 millió EUR (2020)
	Exitek száma (Forrás: HVCA)	15 (2015) <sup>24</sup>	25 (2020)

*Megjegyzés: a javasolt indikátorok egy részét jelenleg nem méri; ezen a stratégiai eszközök között említett Startup Hungary módszertani és koordinációs központ monitoring tevékenysége változtatható.*

<sup>22</sup> [HVCA jelentés.](#)

<sup>23</sup> [HVCA jelentés.](#)

<sup>24</sup> [HVCA jelentés.](#)

#### 4. A stratégia eszközzrendszere

##### 4.1. Átfogó, rendszerszintű javaslatok

Horizontális, pillérek alá nem besorolható, azokon átívelő stratégiai eszközként a stratégia az alábbiakkal számol:

- DSS Intézkedési Terv
- Startup Hungary módszertani és koordinációs központ

Horizontális elem	Eszköz elnevezése	Startup Hungary módszertani és koordinációs központ
	Eszköz jellege	fejlesztéspolitikai
<b>Az intézkedés célja</b>	A stratégia intézkedéseinek akciótervi kibontása, a végrehajtásban közreműködők koordinálása. Olyan pillérekén átívelő, horizontális központ, amely az eszközzrendszer összehangolt, integrált megvalósítását biztosítja, támogatja.	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kidolgozza a DSS részletes implementációs tervét és koordinálja annak megvalósítását.</li> <li>• Kidolgozza és üzemelteti a DSS monitoring rendszerét.</li> <li>• Feladata a stratégia intézkedéseinek akciótervi kibontása, egyes esetekben végrehajtása, illetve szakértői anyagok készítése annak a szervnek/intézménynek, melynek a Stratégia feladatát szán.</li> <li>• Koordinálja a stratégia programjait, szakmailag felügyeli az egyes feladatok megvalósítását.</li> <li>• Követi és méri a megfogalmazott indikátorokat, hogy követni lehessen az ökoszisztéma fejlesztését.</li> <li>• Ezekre alapuló szakpolitikai ajánlásokat, iránymutatásokat tesz a szabályozónak.</li> <li>• Koordinál és egyeztet a különböző minisztériumok startupokat érintő intézkedései között.</li> </ul>	
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	A központ létrejötte (i/n).	
<b>Egyéb</b>	-	



megjegyzések		
Horizontális elem	Eszköz elnevezése	DSS Intézkedési Terv
	Eszköz jellege	fejlesztéspolitikai
Az intézkedés célja	A stratégia intézkedéseinek operacionalizálása, felelősök, határidők szerinti kibontása, a végrehajtáshoz szükséges feladatok pontos meghatározása.	
Az intézkedés tartalma	A Stratégia végrehajtása érdekében részletes – az egyes részfeladatokat, a felelősöket és a határidőket is meghatározó – intézkedési terv készítése.  Az intézkedési tervben a konkrét intézkedések kialakítása a 37/2011. (III. 22.) Korm. rendelet 7. §-a alapján a Támogatásokat Vizsgáló Iroda (TVI) bevonásával történik.	
Javasolt indikátor(ok)	Az Intézkedési Terv létrejötte (i/n).	
Egyéb megjegyzések	-	

## 4.2. Pillérenkénti eszközök

A pillérenkénti stratégiai eszközök egységes szerkezetben kerülnek bemutatásra: az intézkedés céljának és tartalmának kifejtése mellett optimális esetben a feladat felelőse, költségvetése, ütemezése és a siker indikátorai is szerepelnek.

### 4.2.1. Támogató üzleti környezet

#### A startupok szabályozási környezetének javítása

- Kezdő vállalkozók járulékterheinek csökkentése.
- Újrakezdés támogatása (gazdasági társaságok gyorsabb végelszámolása).
- Részesedés értékesítésén elért árfolyamnyereség kedvezőbb adózása a magánszemélyeknél.
- Részesedésszerzésre vonatkozó vételi opció kedvezőbb adózása a magánszemélyeknél.

- Speciális Gazdasági Övezetek (Special Economic Zone – SEZ) létrehozása.
- Állami programok, pályázati lehetőségek széles körű kommunikációja.
- Párhuzamosságok megszüntetése.
- A javasolt eszközök részletesen:

Támogató üzleti környezet	Eszköz elnevezése	Kezdő vállalkozók járulékkerheinek csökkentése
	Eszköz jellege	közpolitikai és szabályozási
<b>Az intézkedés célja</b>	Annak elemzése és hatásvizsgálata, hogy a munkavállaláshoz kapcsolódó adó és járulékkerhek csökkentése miként ösztönözné a teljes munkaidős vállalkozóvá válást, illetve milyen hatást gyakorolna a versenyképességre, a foglalkoztatásra és a költségvetésre.	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	<p>Az elemezni javasolt kedvezmény a Munkahelyvédelmi Akcióterv keretében jelenleg hatályos 8 (25 év alatti munkavállalók; 55 év feletti munkavállalók; szakképzetlen munkakörben foglalkoztatott munkavállalók; tartósan álláskeresők; kisgyermekes munkavállalók; mezőgazdasági munkakörben foglalkoztatottak; szabad vállalkozási zónákban működő vállalkozások; kutatók foglalkoztatása) kedvezményezetti kört egészítené ki egy újabb, 9. kedvezményezetti körrel.</p> <p>Ez az új kedvezményezetti kör a <b>korai fázisú vállalkozások által foglalkoztatott munkavállalók</b>. Fontos kiemelni, hogy míg a jelenlegi szabályozás nem teszi lehetővé a kedvezmények igénybevételét az önfoglalkoztatók számára, a korai fázisú cégek vállalkozóinak járulékkedvezményét szükséges kiterjeszteni a társas vállalkozókra (azaz a cégtulajdonosként közreműködő, önfoglalkoztatókra) is.</p> <p>A kedvezmény mértéke (a kutatók foglalkoztatásával azonos mértékű) a bruttó bér, de legfeljebb 500.000 Ft 27%-a a vállalkozás fennállásának első két évében, a harmadik évtől pedig 14,5%.</p> <p>A korai fázisú vállalkozások meghatározása:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• tőzsdén nem jegyzett, más vállalkozás birtokában nem lévő társas vállalkozás;</li> <li>• a vállalkozás legfeljebb 3 éves lehet;</li> <li>• a cég éves nettó árbevétele nem haladhatja meg a 100 millió forintot;</li> <li>• a cégnek nem lehet több mint 20 teljes munkaidős alkalmazottja;</li> <li>• a cégbe korábban nem fektetett kockázati tőkealap;</li> <li>• a cégnek nem lehet részesedése (üzletrésze) más vállalkozásban.</li> </ul>	

	A javaslat szerint egy korai fázisú cég legfeljebb 3 alkalmazott munkavállaló esetén élhet a kedvezménnyel.
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	A hatásvizsgálat elkészülése (i/n) Az intézkedés bevezetése esetén a bejelentett munkavállalók száma, új vállalkozások alapításának száma.
<b>Egyéb megjegyzések</b>	A megoldásnak a vállalkozások növekedésének segítésén és a vállalkozásra ösztönzésén túl két pozitív mellékhatása van: <ul style="list-style-type: none"> <li>• a kezdő vállalkozók körében nagyon gyakori a nem bejelentett, fekete foglalkoztatás, így a kedvezménytől jelentős kihéredés várható és várhatóan nőni fognak a „fehér” foglalkoztatottsági mutatók;</li> <li>• az intézkedés segít abban, hogy a vállalkozókat már a kezdetektől jogkövető magatartásra nevelje. Aki az elején legalisan foglalkoztat, az nagy eséllyel akkor is folytatja ezt a gyakorlatot, ha már többéves, nagy árbevétellel rendelkező cége van.</li> </ul>

<b>Támogató üzleti környezet</b>	<b>Eszköz elnevezése</b>	<b>Újrakezdés támogatása (gazdasági társaságok gyorsabb végelszámolása)</b>
	<b>Eszköz jellege</b>	<b>szabályozási</b>
<b>Az intézkedés célja</b>	Az újrakezdés körülményeinek könnyítése a sikertelen vállalkozási kísérletek nyomán fennmaradt cégek megszüntetésével kapcsolatos adminisztratív terhek csökkentésén, a végelszámolási eljárás egyszerűsítésén keresztül.	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	Jelentősen egyszerűsíti a vállalkozások végelszámolását, ha az ún. „egyszerűsített végelszámolás” intézménye kiterjed a jogi személyiségű gazdasági társaságokra is (legalább kft-k). Ezáltal azokat a kft-eket, amelyek rendelkeznek elegendő vagyonnal a hitelezői igények, köztartozások kielégítéséhez, egyszerűbben és lényegesen gyorsabban meg lehetne szüntetni a jelenlegi hosszadalmas procedúrához képest.	
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	A kudarctól való félelem csökkenése az indikátorok között megjelent statisztikák szerint.	
<b>Egyéb megjegyzések</b>	A startup vállalkozói kultúra velejárója a kísérletezés és a bukás, illetve annak feldolgozása, tanulságainak levonása és arra építve új vállalkozás indítása. Egy-egy sikeres startup vállalkozó adott esetben több sikertelen próbálkozás után talál rá a megfelelő vállalkozásra/üzleti modellre. Nehezíti a kísérletezést, ha a korábbi kudarcokkal járó adminisztratív	

	terhek még évekig terhelik a vállalkozót. A végelszámoláson egyszerűsítésén túl fontos a kudarchoz való hozzáállás társadalmi percepciójának megváltozása is. Ennek kezelése hosszú távú, összehangolt cselekvést igénylő, ám fontos feladat, kulturális kérdés.
--	--

Támogató üzleti környezet	Eszköz elnevezése	Részesedés értékesítésén elért árfolyamnyereség kedvezőbb adózása a magánszemélyeknél
	Eszköz jellege	közpolitikai és szabályozási
Az intézkedés célja	Magánszemélyként befektető angyalok, tanácsadók, egyéb segítők ösztönzése.	
Az intézkedés tartalma	<p>Annak elemzése és hatásvizsgálata, hogy milyen hatást gyakorolna a versenyképességre, a foglalkoztatásra és a költségvetésre, ha a vállalkozásokon keresztül végrehajtott befektetések nyereséggel történő értékesítése esetén a bejelentett részesedés intézménye egyéves tartási időszakot követően társasági adómentességet biztosítana.</p> <p>Az elemezni javasolt intézkedés bevezetné a bejelentett részesedést a személyi adóban is. Tehát amennyiben egy, a magyar személyi jövedelemadó hatálya alá tartozó magánszemély</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• belföldi jogi személyben vagy külföldi személyben (kivéve az ellenőrzött külföldi társaságot, azaz köznapi néven: off-shore cégeket)</li> <li>• legalább 10%-os mértékű részesedést</li> </ul> <p>szerez, és a szerzést az adóhatósághoz 75 napon belül bejelenti, a bejelentett részesedés egy éven túli értékesítése esetén a magánszemélyt személyi jövedelemadó mentesség illeti meg. Továbbá az egészségügyi hozzájárulást sem kell megfizetni.</p>	
Javasolt indikátor(ok)	A hatásvizsgálat elkészülése (i/n).	
Egyéb megjegyzések	-	

Támogató üzleti környezet	Eszköz elnevezése	Részesedésszerzésre vonatkozó vételi opció kedvezőbb adózása a magánszemélyeknél
	Eszköz jellege	szabályozási
Az intézkedés célja	Magánszemélyként befektető angyalok, tanácsadók, egyéb segítők ösztönzése.	
Az intézkedés tartalma	A részesedéshez kapcsolódó vételi jog – főszabályként – annak gyakorlásával válik adókötelessé a magánszemélyeknél. Az adókötelezettség az árfolyamnyereségre vonatkozó szabályok szerint adózik. Tehát az intézkedés célja megvalósul „a részesedés értékesítésén elért árfolyamnyereség kedvezőbb adózása a magánszemélyeknél” elnevezésű intézkedésen keresztül.	
Javasolt indikátor(ok)	Az intézkedés létrejötté (i/n).	
Egyéb megjegyzések	-	

Támogató üzleti környezet	Eszköz elnevezése	Speciális gazdasági (fejlesztési) övezet (Special Economic Zone)
	Eszköz jellege	szabályozási / fejlesztéspolitikai
Az intézkedés célja	<p>Az intézkedés célja, hogy – többek között – a nagy hozzáadott értékkel bíró, jellegében technológiai/K+F+I projekteket megvalósító, magyar és közép-európai kkv szektor számára</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mind a vállalkozások alapításához és növekedéséhez mind azok regionális, európai vagy akár világpiacra lépéséhez és exportképességük fejlesztéséhez, mind sikeres továbbfejlődésükhöz (adott esetben tőzsdére lépésükhöz) megfelelő versenyelőnyöket (is) biztosító;</li> <li>- a gazdasági fejlődést - a terhek, adók és járulékok csökkentése útján – támogató;</li> <li>- működésüket professzionális szolgáltatásokkal segítő környezetet, gazdasági ökoszisztémát teremtsen, amellyel egyidejűleg           <ul style="list-style-type: none"> <li>• a meglévő, magasan képzett „szürkeállományt” az országban</li> </ul> </li> </ul>	

	<p>tarthatja,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• a tág értelemben vett regionális (Kárpát-medence/CEE/SEE) értelmiséget bevonhatja, valamint az országot/régiót már elhagyó értelmiségi réteget visszacsábíthatja.</li> </ul>
<p><b>Az intézkedés tartalma</b></p>	<p>A speciális gazdasági övezet adó- és járulékterher könnyítést biztosít bizonyos tevékenységgel foglalkozó (K+F+I), kutatást és innovációt igénylő induló vállalkozások számára.</p> <p>A speciális gazdasági (fejlesztési) övezet („Övezet”) tartalma alapvetően kettős:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- egyrésztől igényel egy hatékony és versenyképes működést feltételező <u>szabályozási környezetet</u>,</li> <li>- másrésztől tartalmaz egy kezdeti támogatást igénylő, de a későbbiekben önálló, piaci működést feltételező <u>üzleti modellt</u>.</li> </ul> <p>Az Övezetre vonatkozó szabályozás (így különösen a költségvetési terhek, azaz adó-, illeték- és járulékfizetésre vonatkozó jogszabályok) stabil, nem változtatható az Övezetben működő vállalkozások („Övezeti Vállalkozás”) hátrányára – ezt az Övezet és az Övezeti Vállalkozás között létrejött szerződés garantálja. A szerződéses kötelelem az Övezeti Vállalkozás és az Övezet (ilyen értelemben a Kormányzat/Magyar Állam) között jön létre, garanciákat és szankciókat tartalmaz egy esetleges szerződésszegés esetére. Mindkét fél célja: a hosszú távú együttműködés.</p> <p>Az Övezet akkor fejti ki versenyképesség növelő hatását, amennyiben az általa biztosított előnyök hosszú távon garantáltak. Az intézkedés életciklusa ennél fogva 20(+) év kell legyen, míg az Övezeti Vállalkozás – amikor belép az Övezetbe – legalább 5(+) év időtartamú övezeti tartózkodást kell, hogy vállaljon.</p> <p>Az Övezet megvalósításának elsődleges színhelye Budapest, ahol az összes előny realizálható és a szinergiahatások a legjobban érvényesülhetnek. Elképzelhető egy olyan felállás, hogy budapesti központ mellett – jellemzően ipari vagy egyetemi központtal rendelkező – vidéki városokban (pl. Debrecen, Győr, Szeged) valósulnak meg alközpontok.</p> <p>A tagság feltételei a legjobb nemzetközi gyakorlatok alapján szigorúak:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) valamely, az Övezet által preferált iparágban folytatott K+F+I tevékenység (kutatási terv, üzleti terv, övezet akkreditáció, stb.);</li> <li>2) övezeti engedély megléte;</li> <li>3) éves működési díj befizetése;</li> </ol>

	<p>4) kötelezettségvállalás az Övezetben való, legalább 5 éves időtartamú működésre;</p> <p>5) az Övezetben maradás feltételeinek rendszeres (akár évenkénti) tanúsítása.</p>
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• az Övezetben megalapított cégek száma;</li> <li>• az Övezetben működő cégek száma;</li> <li>• az Övezetben megalapított cégek által teremtett munkahelyek száma.</li> <li>• az Övezetben tőkebefektetést elnyert cégek száma, illetve később a sikeres exitek száma.</li> </ul>
<b>Egyéb megjegyzések</b>	<p>A speciális gazdasági övezetek kialakításához érdemes alapul venni a külföldi, már régóta működő mintákat (pl. brit, francia, lengyel, ausztrál stb.).</p>

<b>Támogató üzleti környezet</b>	<b>Eszköz elnevezése</b>	<b>Állami programok, pályázati lehetőségek széles körű kommunikációja</b>
	<b>Eszköz jellege</b>	<b>közpolitikai</b>
<b>Az intézkedés célja</b>	A már meglévő állami támogatási lehetőségek hatékonyabb kiaknázása.	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	<p>Annak érdekében, hogy a már meglévő, vagy a jövőben kialakítandó állami projekteket, programokat a célközönség minél inkább megismerje, szükséges azok kapcsán a kedvezményezetti kör, célcsoport mentalitásához, érdeklődéséhez közelebb álló csatornákon keresztül történő kommunikációja (pl. facebook, twitter használata). Mindemellett fontos az intézményrendszeren belüli kommunikációs csatornák hatékonyságának vizsgálata, annak eredményeként hatékonyságnövelő program kidolgozása.</p>	
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Médiamegjelenések száma, elérés.	
<b>Egyéb megjegyzések</b>	<p>A felhasználók, vagyis a vállalkozók számára nem érhető el egy felületen egyszerűen és könnyen érthetően a támogatások rendszere. <i>(Lásd a Helyzetelemzés fejezetben az észk kormány megoldását, illetve a Budapest Makers javaslatot.)</i></p>	

<b>Támogató üzleti</b>	<b>Eszköz elnevezése</b>	<b>Párhuzamosságok megszüntetése</b>
------------------------	--------------------------	--------------------------------------

környezet	Eszköz jellege	közpolitikai
Az intézkedés célja	Párhuzamosságok teljes kiiktatása vagy minimális szintre csökkentése az intézményrendszeren belül.	
Az intézkedés tartalma	A felelősök meghatározása a programok, feladatok hatékony végzésének és számon kérhetőségének záloga. Szükséges a jelenleg szétaprózott, funkcionalitásában is nehézkesen működő modell felülvizsgálata, egységesebb, hatékonyabb munkamegosztást kell keresni az egyes szereplők között a párhuzamosságok teljes kiiktatása vagy minimális szintre csökkentése mellett.	
Javasolt indikátor(ok)	-	
Egyéb megjegyzések	-	

#### 4.2.2. Vállalkozói szellem

- Női startup vállalkozók/társalapítók támogatása.
- Az innovatív digitális technológiákban rejlő lehetőségek tudatosítása.
- Vállalkozói életforma vonzóvá tétele az oktatási rendszerben.
- Újrakezdés társadalmi megítélésének javítása.

#### A javasolt eszközök részletesen:

Vállalkozó szellem	Eszköz elnevezése	Női startup vállalkozók/társalapítók támogatása
	Eszköz jellege	közpolitikai
Az intézkedés célja	Női startup vállalkozók számának növelése. A férfiak által dominált technológiai szektorban meghatározó számban legyenek nők is, hogy az új technológiai elit ne termelje újra a nemi egyenlőtlenségeket.	
Az intézkedés tartalma	A már meglévő piaci kezdeményezések támogatása mellett, állami programok (konferenciák, versenyek, események, stb.) meghirdetése, a támogatásoknál pluszpont járjon a női alapítóért stb. Az intézkedés főbb irányai a következők:	



	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. női önfoglalkoztatottaknak külön dedikált forrás;</li> <li>2. kompetenciafejlesztés – női vállalkozókat támogató hálózat;</li> <li>3. női hitelhálózat kialakítása nonprofit mikro-finanszírozással.</li> </ol> <p>Az intézkedés további kidolgozást igényel.</p>
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Női startup vállalkozók/startupokban dolgozó nők száma.
<b>Egyéb megjegyzések</b>	-

<b>Vállalkozó szellem</b>	<b>Eszköz elnevezése</b>	<b>Az innovatív digitális technológiákban rejlő lehetőségek tudatosítása</b>
	<b>Eszköz jellege</b>	<b>közpolitikai</b>
<b>Az intézkedés célja</b>	Az innovatív digitális technológiákban (adattechnológia, Big Data, IoT, Cloud, stb.) rejlő lehetőségek tudatosítása a vállalkozni készülő körében.	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	A digitális kompetenciák fejlesztési szükségességének alátámasztása és lehetőségeinek bemutatása, illetve a digitális kompetenciák fejlesztése. Utóbbira Magyarország Digitális Oktatási Stratégiája (DOS) tartalmaz intézkedéseket az oktatási rendszer valamennyi szintjén.	
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Induló vállalkozások digitális kompetencia-szintje.	
<b>Egyéb megjegyzések</b>	-	

<b>Vállalkozó szellem</b>	<b>Eszköz elnevezése</b>	<b>Vállalkozói életforma vonzóvá tétele az oktatási rendszerben</b>
	<b>Eszköz jellege</b>	<b>közpolitikai</b>
<b>Az intézkedés célja</b>	A vállalkozói életforma bemutatására irányuló iskolai és iskolán kívüli programok megerősítése.	

<b>Az intézkedés tartalma</b>	<p>A köznevelési, szakképzési, felsőoktatási és felnőttképzési rendszeren belül a vállalkozói szellemet erősítő képzések, témahetek, stb. bevezetése, például:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• példaképek és szerepek („role models”) széleskörű hangsúlyozása;</li> <li>• nagyobb hangsúly a médiában a vállalkozói lét előnyeire;</li> <li>• példaképeken keresztül inspiráló sikertörténetek bemutatása.</li> </ul>
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	A vállalkozói életformát reális egyéni választási lehetőségnek tekintő tanulók aránya.
<b>Egyéb megjegyzések</b>	-

Vállalkozó szellem	Eszköz elnevezése	Újrakezdés társadalmi megítélésének javítása
	Eszköz jellege	közpolitikai
<b>Az intézkedés célja</b>	Annak széles körű elfogadtatása, hogy a vállalkozás-indítás, különösen a startupok alapítása kockázatok, ezért az esetleges kudarcok nem a vállalkozó alkalmatlanságát jelzik. Mindenki megérdemel még egy esélyt.	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	Az újrakezdés társadalmi megítélésének javítása érdekében társadalmi érzékenyítés, kommunikációs kampány, tudatosítás.	
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Az újrakezdést természetes vállalkozói lépésnek tekintők aránya.	
<b>Egyéb megjegyzések</b>	-	

#### 4.2.3. Vállalkozói kompetenciák

##### Vállalkozói készségfejlesztés

- E-training – Vállalkozói kompetencia-fejlesztő program.
- Entrepreneurship HUBs of Hungary.
- National E-skill Development Tools.

- Képzők képzése (Train the Trainer).
- Vállalkozói kompetenciafejlesztési platform.

**A javasolt eszközök részletesen:**

Vállalkozói kompetenciák	Eszköz elnevezése	E-training – Vállalkozói kompetencia-fejlesztő program
	Eszköz jellege	közpolitikai
Az intézkedés célja	Lehető legszélesebb korcsoport és érdeklődői kör elérése és támogatása a megfelelő és szükséges kompetenciák fejlesztése érdekében.	
Az intézkedés tartalma	<p>Iskolarendszerbeli és azon kívüli átfogó és komplex vállalkozói kompetencia-fejlesztési program létrehozása a digitális, nyelvi, kommunikációs, marketing, pénzügyi és menedzsment kompetenciák fejlesztése érdekében. A köznevelésben résztvevő szintről indulva a vállalkozóvá válásig, az NGM által a Kormány elé terjesztett a pénzügyi tudatosság fejlesztésének koncepciójával összhangban a felelős minisztérium által a kerettantervek támogatásával olyan, a kedvezményezett kör számára ingyenesen elérhető képzési csomagot kell előállítani, ami az alapvető vállalkozási ismereteken túl-menően gyakorlatiasabb szemszögből kiindulóan és az igényekre és szükségletekre koncentrálna az alábbi területeken:</p> <p>marketing, pénzügy, menedzsment, nyelvi (alapvetően üzleti angol), kommunikációs és digitális készségek fejlesztése startup vállalkozóknak. A tantervet a nemzetközi jó gyakorlatok mintájára célszerű kialakítani, együtt szükséges működtetni a képzők folyamatos képzésére irányuló eszközzel, valamint az oktatóanyag kialakítására irányuló programmal.</p> <p>Szükséges annak vizsgálata, hogy hogyan lehetséges – kötelező vagy választható elemként - beépíteni az iskolarendszer szerinti oktatásba minimálisan heti egy gyakorlati jellegű órát úgy, hogy a diákoknak egy nagyobb átfogó projektet kell kidolgozniuk az év során az elsajátított ismeretek felhasználásával, erősítve a soft skillek és a kudarc elfogadásának képességét.</p> <p>A NAT jelenleg folyó (és 2019-ig lezárni tervezett) felülvizsgálata során különös figyelmet célszerű fordítani a vállalkozói készségek fejlesztésére; szükség van a Vállalkozói Témahét rendszeressé tételére, illetve a nyári Erzsébet Táborokban is hasonló tematikus táborok szervezésére. Szükséges beemelni továbbá a pedagógusok továbbképzési rendszerébe a vállalkozói szellem erősítését és a</p>	

	<p>vállalkozói kompetenciák fejlesztését;</p> <p>Szükség van egy kutatásra (beválás-vizsgálatra) annak validálására, hogy az eddigi erőfeszítések milyen eredménnyel jártak a fiatalok vállalkozói kompetenciáinak (és nyitottságának) fejlesztésében, mivel a nemzetközi összehasonlító elemzések rendre a legalacsonyabb eredményt hozzák ki Magyarország esetében.</p> <p>Az iskolarendszeren kívüli oktatások tekintetében szintén igyekezni kell megfelelő ösztönzőket beépíteni annak érdekében, hogy a már meglévő vagy a program során kialakítandó új iskolarendszeren kívüli oktatások könnyű, gyors és hatékony eljárással történő minőségbiztosítása megvalósulhasson, akár önellenőrző és automatikus ajánló rendszeren keresztül, akár egyéb minősítési eljárás szerint.</p> <p>Az oktatásnak alapvetően gyakorlati fókuszúnak kell lennie, törekedni kell arra, hogy az adott korosztály igényeinek és befogadó képességének megfelelő eszközök igénybevételével kerüljön kialakításra. Valamennyi oktatóanyagoknak online formában is elérhetőnek kell lennie, illetve alkalmasnak arra, hogy önképzés formájában is elsajátítható legyen.</p>
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	<p>Iskolarendszeren kívüli vállalkozói képzésekben résztvevők aránya.</p> <p>Iskolarendszerű vállalkozói képzésekben résztvevők aránya.</p>
<b>Egyéb megjegyzések</b>	<p>A középfokú oktatási programra épülően, azt bővítendő szükséges kialakítani a felsőoktatási intézmények programjához illeszkedő képzéseket.</p>

<b>Vállalkozói kompetenciák</b>	<b>Eszköz elnevezése</b>	<b>Entrepreneurship HUBs of Hungary</b>
	<b>Eszköz jellege</b>	<b>közpolitikai</b>
<b>Az intézkedés célja</b>	<p>Országos szinten összekapcsolni és támogatást nyújtani a már létező vagy a jövőben kialakuló vállalkozói kompetencia fejlesztésével foglalkozó képző központok számára.</p>	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	<p>Korábban az NGM-ben kidolgozott, de nem megvalósult programot alapul véve újra kell gondolni a vállalkozói központok kialakításának lehetőségét és meg kell valósítani a hálózatosság hatékonyság növelő képességének kihasználásával ezeknek a vállalkozói központoknak a hálózatba tömörítését, amelynek alapvető előnye lenne, hogy a hálózaton belüli vállalkozói központok egymás projektjeit megismerve a szükséges szaktudást és erőforrásokat könnyebben allokálhassák,</p>	

	<p>felhasználhassák.</p> <p>Az NGM-es korábbi tervezetet felül kell vizsgálni és annak a megvalósítható, illetve pozitív értéket teremtő részeit érdemes beépíteni az új programba.</p> <p>A projekt végére előállhat egy olyan fizikális térben kialakított platform hálózat, ami a virtuális platform kiegészítéseként akár az iskolarendszeren kívüli startup és vállalkozói oktatás megvalósításához is teret adhat. Elsősorban előnyben részesítendőek azok a megoldási javaslatok, ahol már meglévő erőforrásokat, ingatlanokat kívánnak felhasználni, bérbe venni.</p> <p>A hubok kialakítása és támogatása alapvetően alulról épülő módon valósítódna meg, a helyi igények szerint akár több településen egy vagy akár egy településen belül is több Hub is kialakítható, támogatható. A fókusz elsődlegesen a KMR-régióon kívüli hátrányosabb helyzetű térség.</p>
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Az országos hálózatba kapcsolt vállalkozói kompetenciafejlesztő központok száma.
<b>Egyéb megjegyzések</b>	-

Vállalkozói kompetenciák	Eszköz elnevezése	National E-skill Development Tools
	Eszköz jellege	közpolitikai
<b>Az intézkedés célja</b>	Alapvető vállalkozói készségek oktatóanyagának elkészítése.	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	<p>Ellenőrzött minőségű, szabadon felhasználható vállalkozói készségfejlesztő oktatóanyagok kidolgozása és eljuttatása a megfelelő felhasználói réteghez.</p> <p>Az oktatásnak alapvetően gyakorlati fókuszúnak kell lennie, törekedni kell arra, hogy az adott korosztály igényeinek és befogadó képességének megfelelő eszközök igénybevételével kerüljön kialakításra. Valamennyi oktatóanyagának online formában is elérhetőnek kell lennie, illetve alkalmasnak arra, hogy önképzés formájában is elsajátítható legyen.</p> <p>Digitális oktatási eszközök igénybevétele elengedhetetlen, az ettől eltérő eszköz alkalmazását indokolni szükséges.</p>	

	A fiatalos, érdekes és vonzó tartalmak előállítása a fő szempont azzal a kitételrel, hogy alapvetően törekedni kell az <i>adj, mielőtt kapsz</i> elv alkalmazásának megtanítására, elfogadtatására, a vállalkozói szemléletformálásra és a kudarc elfogadási készségek erősítésére.
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Kidolgozott oktató anyagok száma.
<b>Egyéb megjegyzések</b>	Nemzetközi jó gyakorlat: a brit Nesta oktató anyagai. Az oktatóanyagok kidolgozásának folyamatába be kell vonni minden érintett szereplőt és együtt kell működni az e-training és a képzők képzése (Train the Trainer) programokkal is.

<b>Vállalkozói kompetenciák</b>	<b>Eszköz elnevezése</b>	<b>Képzők képzése (Train the Trainer)</b>
	<b>Eszköz jellege</b>	<b>közpolitikai</b>
<b>Az intézkedés célja</b>	A komplex képzési program oktatóinak naprakész tudással ellátása, hogy hatékonyan fejleszthessék a vállalkozói kompetenciákat.	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	<p>Képzési modulok kidolgozása, összeállítás, a megfelelő szakemberek kiválasztása, a képzések megvalósítása, naprakész tudás átadás rövid, tömör képzési modulokkal.</p> <p>A képzés a felnőtt képzések keretén belül valósítható meg várhatóan a modulok a brit Nesta oktató anyagainak mintájára kialakított alapvető vállalkozói készségek oktató anyagának (National E-skills Development Tools) megfelelően kerüljenek kidolgozásra. A közép- és felsőfokú oktatásban tevékenykedő oktatók ismereteinek folyamatos szinten tartása, bővítése, frissítése elengedhetetlen feltétele a hatékony vállalkozói kompetencia-fejlesztésnek.</p>	
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Vállalkozói képzésben részt vett oktatók száma.	
<b>Egyéb megjegyzések</b>	A képzési modulok kidolgozásában részt kell vegyenek célcsoport szereplők is, mert így integrálható a célcsoport igénye, nyelvezete, szemlélete, stb. az anyagok elkészítésébe.	

Vállalkozói kompetenciák	Eszköz elnevezése	Vállalkozói kompetencia-fejlesztési platform
	Eszköz jellege	közpolitikai
Az intézkedés célja	Megfelelő platform megteremtése az önszerveződő, a vállalkozói kompetencia fejlesztésére legalkalmasabb gyakorlati módszert nyújtó csoportok számára.	
Az intézkedés tartalma	Ifjúsági, önkéntes, mentor és szakértői hálózatok összekötése és számukra tudástranszfer és megjelenési platform megteremtése online formában elérhetően, valamint a platform szereplőinek aktív részvételével jelenléti formában közösségi térben megvalósulóan.	
Javasolt indikátor(ok)	A platformba tömörített szervezetek és résztvevők száma.	
Egyéb megjegyzések	-	

#### 4.2.4. Az együttműködés kultúrája

##### Magyar kkv-k, nagyvállalatok, illetve a közigazgatás és a startupok kapcsolatának erősítése

- A közadatok stratégiai szintű megnyitása.
- Ipar 4.0 startup – ökoszisztéma fejlesztési program.
- Kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PcP).
- Spinoff ösztönző program.

##### Külföldi startupok Magyarországra vonzása

- Startup Budapest program.
- Startup vízum.

##### Magyar startupok külföldi népszerűsítése

- Szilícium-völgybeli inspirációs program.
- Szilícium-völgybeli jelenléteket támogató program.

##### A javasolt eszközök részletesen:

Együttműködés kultúrája	Eszköz elnevezése	A közadatok stratégiai szintű megnyitása
	Eszköz jellege	szabályozási
Az intézkedés célja	Olyan jogszabályi és technológiai környezet megalkotása, mely lehetővé teszi a közadatok egyszerű és gyors megosztását a startupokkal.	
Az intézkedés tartalma	<p>Az adatipar a jelen és a közeljövő egyik legdinamikusabban fejlődő iparága, az egyébként is kiemelkedő növekedést mutató IKT iparágaknál hétszer gyorsabban fejlődik. Az iparágon belül a közadatok rendkívül fontos szereppel bírnak, mind a gyűjtés, feldolgozás és elérés, mind pedig az ezekre épülő szolgáltatások és termékek fejlesztése terén.</p> <p><b>Javasolt intézkedési területek:</b></p> <p><i>(Összehangolva az NHIT Adatpolitikai Fehér Könyv célrendszerével és a <u>Lechner Tudásközpont által fejlesztett Nemzeti Téradat Infrastruktúra geoportál és közadat portál programjával, illetve a KKSZB (Központi Kormányzati Szolgáltatás Busz) programmal.</u>)</i></p> <p><b>Adatvagyon felmérés</b></p> <p>A települési önkormányzatok és a közfeladatot ellátó helyi, regionális és országos szervek adatvagyonának felmérése és konszolidációja, a szisztematikus gyűjtés, újrahasznosítás és fejlesztés kereteinek megteremtése.</p> <p>A program átfogó léptéke mellett megfontolandó a nem központosított megoldások alkalmazása. A piaci vállalkozások számára az adatgyűjtés és feldolgozás ugyanolyan lehetőséget jelenthet, mint a meglévő és elérhető adatok fejlesztésre alkalmazása.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adatvagyon felmérése (adatkörök, adatgazdák, adatkezelők, gyűjtési módszerek, formátumok, protokollok összeírása, metaadat-rendezés).</li> <li>2. Adatgyűjtés konszolidációja (adatkörök, gyűjtési módszerek, források, szervezetek rendezése, egységesítés).</li> <li>3. Adat újrahasznosítás előkészítése (feldolgozás, adatbázis-fejlesztés).</li> </ol> <p><b>Adatvagyon-hasznosítási program</b></p> <p>Az adatok újrahasznosítása szolgáltatások és termékek fejlesztése, gazdaságélénkítés céljából, külső partnerek bevonásával.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keresleti alapú hasznosítás (adatgyűjtés és felhasználási partnerségek létrehozása, piacelemzés, adatok szolgáltatása piaci vásárlók és</li> </ol>	



	<p>felhasználók számára).</p> <p>2. Kínálati alapú hasznosítás (hackathonok, facilitáló programok indítása és működtetése, K+F és inkubációs tevékenység partnerekkel).</p> <p><b>Kompetenciafejlesztés</b></p> <p>Az önkormányzati és közszolgáltató szféra szervezeti és tudásbázisának fejlesztése, ami lehetővé teszi az önkormányzatok adatvagyonával, adatkezelésével kapcsolatos stratégiai aktivitását. Ez az adatok belső, köz- és üzleti célú hasznosítását, illetve a gazdaságélénkítési és versenyképesség fejlesztési célú tevékenységeket egyaránt kritikusan érinti.</p> <p><b>Adat enabler platformok kiépítése</b></p> <p>Adatgyűjtésre, feldolgozásra épülő, változatos lehetőségeket biztosító alap infrastruktúrák kiépítése („enabler platform” modell, közművekhez, infrastruktúrához stb. kapcsolódó szenzor rendszerek). Pilot szinten beruházási, szomszédsági, utca, tér, helyi, esetleg kerületi léptékben, később felskálázhatóan. A platformok külső használati lehetőségeinek kialakítása. Erre épülő inkubációs és fejlesztési programok indítása.</p>
<p><b>Javasolt indikátor(ok)</b></p>	<p>Hány startup születik az adatok hasznosításából? Hány kutatást lendít előre a kezdeményezés? A nonprofit kezdeményezések hatékonyabbá teszik a város valamely funkcióját, mely mérhetően hatékonyabban működik az innováció bevezetése után.</p>
<p><b>Egyéb megjegyzések</b></p>	<p><b>Hazai referenciák:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adatpolitikai Fehér Könyv 2016;</li> <li>- létező városi / közületi open data programok;</li> <li>- létező hackathonok;</li> <li>- releváns adatgazdák.</li> </ul> <p><b>Nemzetközi referenciák:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- települési és regionális szint: Helsinki Region Infoshare, Forum Virium, French Tech Cities;</li> <li>- országos programok: data.gov;</li> <li>- nemzetközi, városokat tömörítő programok: OASCities, FiWare, CitySDK,</li> </ul>

	geeks 4 cities; - (önkormányzati) szervezeti egységek: CTO, Digital Transformation Department.
--	---

Együttműködés kultúrája	Eszköz elnevezése	Ipar 4.0 startup – ökoszisztéma fejlesztési program
	Eszköz jellege	közpolitikai / fejlesztéspolitikai
Az intézkedés célja	<p>A digitális innovációra érzékeny hazai ipari startup közösség megerősítése érdekében a globális hatókörű kiemelt hazai iparági területek nagyvállalati technológiai platform bázisán jöjjenek létre új üzleti modellek.</p>	
Az intézkedés tartalma	<p>A nagyvállalatok sokszor olyan túlszabályozott struktúrával rendelkeznek, mely nehezíti az innovációs helyzetek kialakulását, szükségük van tehát a rugalmas, innovatív cégekre. A hazai innovatív startupok viszont egyelőre csak ritkán képesek a hagyományos ipari struktúrák beszállítói értékláncának részévé válni. A startupok és a nagyvállalatok kapcsolatának ösztönzése ezért mindkét fél számára nagyon fontos.</p> <p>Az intézkedés keretén belül érdemes elősegíteni a nagyvállalati akceleratorok létrehozását, és szükséges megvizsgálni egy brit és cseh mintára kialakított Startup Voucher program létrehozását. Hasonló eszköz lehet német mintára egy <a href="#">High-Tech Grünerfonds</a>-szerű alap létrehozásának kezdeményezése is.</p>	
Javasolt indikátor(ok)	-	
Egyéb megjegyzések	<p>Az IPAR4.0 startup program forrásigényét a GINOP 1. prioritásból célszerű megteremteni. Az IPAR 4.0 startup programot, csakúgy, mint a Szilícium-völgybeli inspirációs programot a - már megvalósítás alatt lévő - INPUT programhoz (GINOP-3.1.3-15 „IKT startup cégek nemzetközi piacra lépését segítő szakértői, mentori hálózat kialakítása”) illeszkedően célszerű kivitelezni a szinergiák minél hatékonyabb kiaknázása érdekében.</p>	

Együttműködés kultúrája	Eszköz elnevezése	Kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PcP)
	Eszköz jellege	szabályozási
Az intézkedés célja	A közbeszerzés keretében lehetővé tenni innovatív megoldások beszerzését, a kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (pre-commercial procurement megoldás) kiszélesítése által.	
Az intézkedés tartalma	<p>A kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzés (PcP) a közsfera számára egyértelműen költségcsökkentő, illetve hatékonyságnövelő beszerzési módszer. A kockázatok és a hasznok megosztásán alapuló többlépcsős PcP, megelőzve a közbeszerzést, a köz- és a magánszféra együttműködésével segíti elő olyan új technológiák, termékek, illetve szolgáltatások létrehozását, amelyek korszerű megoldást jelentenek a közintézmények problémáira. A köz- és a magánszféra együttműködésével az innovációt a keresleti oldalról erősíti (innovatív kkv-k nagyobb eséllyel indulnak a beszerzési folyamatokban).</p> <p>A PcP-t a következő, EU-s mintára javasoljuk bevezetni, illetve lebonyolítani: a közbeszerzésre kötelezett szervezet a felmerült közszolgáltatási igényre, amennyiben a piacon nincs elérhető megoldás, egy négy lépcsős (ötlet – megvalósíthatósági tanulmány – prototípusgyártás – kereskedelmi bevezetést megelőző tesztelések) folyamat során új, testreszabott megoldások kifejlesztését segítheti elő, társfinanszírozásban a fejlesztő vállalkozásokkal. Az így létrejött termék további hasznosításának feltételeiről felek szerződésben állapodnak meg.</p> <p>A tervezett, javasolt nemzeti PcP eljárásban az alábbi szereplők vennének részt:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. A Nemzeti PcP programkoordinátor (NP) felel majd az országos szintű koordinációért, illetve elvégzi az előzetes igényfelmérő kutatásokat az egyes ágazati állami szereplőket összefogó közfinanszírozású szervezeteknél.</li> <li>2. Folyamatgazda (FG) – Közfeladatokat ellátó, közfinanszírozású szervezet. Feladata az igények beazonosítása, a hatáskörében futó PcP program szakmai felügyelete és lebonyolítása, a program részfinanszírozása.</li> <li>3. Hasznosító Szervezet (HSZ) – Közbeszerzés kiírására törvényileg kötelezett állami intézmény, amely a PcP program eredményeinek hasznosítójává válik (megegyezhet az FG-vel).</li> <li>4. Projekt (ötlet) Gazda (PG) – A PcP programra jelentkező, a felmerült közszolgálati igényekre innovatív megoldással rendelkező gazdasági</li> </ol>	

	<p>társaság, amelynek két szakaszban (prototípusgyártás és kereskedelmi bevezetést előkészítő termékfejlesztés) nyílik lehetősége ötletének továbbgondolására, projektjének megvalósítására.</p> <p>5. Beszállító (B) – A Hasznosító szervezet által egy adott PcP programkiíráshoz igazodó közbeszerzésre ajánlatot benyújtó, majd a megbízást elnyerő társaság, amely azonban nem csak olyan szervezet lehet, ami részt vett a PcP folyamatban.</p> <p>A PcP a hatályos magyar szabályozási környezetben megvalósítható beszerzési modell, amely főként az alábbi területeken alkalmazható:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– e-kormányzat;</li> <li>– egészségügy;</li> <li>– közvédelem és közbiztonság;</li> <li>– megújuló energiaforrások;</li> <li>– információs és kommunikációs technológiák;</li> <li>– közlekedés.</li> </ul> <p>Javaslat: konkrét tematika kidolgozása, mely problémakörökben hasznos a PcP elindítása; ezeken a területeken kutatóintézetek, nagyvállalatok, kkv-k és startupokból álló konzorciumok létrehozása és támogatásuk. Ilyen téma lehet például az Ipar 4.0 területén a szenzorok, robotok beépítése a hazai gyártási folyamatokba, ezek kutatása, fejlesztése.</p> <p>A tematikus területek kiválasztásakor mindenképp fontos az Irinyi Terv és az Ipar 4.0 stratégiával, illetve a globális trendekkel (pl.: digitalizáció, automatizálás stb.) való összhang biztosítása.</p>
<p><b>Javasolt indikátor(ok)</b></p>	<p>Kereskedelmi hasznosítást megelőző beszerzésben részt vett startupok száma.</p>
<p><b>Egyéb megjegyzések</b></p>	<p>-</p>

Együttműködés kultúrája	Eszköz elnevezése	Spinoff ösztönző program
	Eszköz jellege	szabályozási
<b>Az intézkedés célja</b>	Kkv-k és nagyvállalati szakmai teamek innovatív ötleteinek spinoff cégekbe szervezése.	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	<p>Problémafelvetés: Magyarországon jelentős számban működnek innovatív kkv-k, illetve olyan nagyvállalaton belüli kompetenciaközpontok, amelyekben számos újszerű, előremutató, innovatív ötlet születik, azonban erőforrás hiány, illetve egyéb okok (pl. az ötlet nem illeszkedik a vállalati stratégiához) következtében azokat nem indítják el, nem kerülnek megvalósításra. Ezzel egyidejűleg számos induló (startup) cég nem rendelkezik kellő mértékű és minőségű vállalkozói kompetenciával, bár innovatív ötlet részükről is nagy számban felmerül.</p> <p>Az említett szereplők problémáinak megoldására, azok együttműködésének és tudásmegosztásának elősegítése érdekében, a felmerülő projektötletek hatékony megvalósításához javasoljuk, hogy a már több éve sikeresen működő, innovatív kkv-k saját maguk publikáljanak, azaz rendezzenek startup versenyeket, és az ott nyertes leginnovatívabb 1–2 projektet külön – spinoff – cég keretein belül indítsák el, illetve valósítsák meg.</p> <p>Javaslatunk szerint (kezdetben) 50 innovatív kkv támogatására lenne szükség. A támogatást 50%-os támogatás intenzitás mellett javasoljuk megvalósítani.</p> <p>A program eredményeképp létrejövő cégek rendelkeznének a kkv-kon belül felgyülemlett tapasztalattal, tudás-, illetve ismeretanyaggal, és a leginnovatívabb külső – induló – vállalkozások részéről felmerült projektötletek, összhangban a kkv-k részéről felmerülő innovatív ötletekkel, illetve illeszkedve azokhoz, egy külön, önálló cég keretein belül kerülnének megvalósításra.</p>	
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Kkv spinoffok száma.	
<b>Egyéb megjegyzések</b>	-	

Együttműködés kultúrája	Eszköz elnevezése	Startup Budapest program
	Eszköz jellege	közpolitikai / szabályozási / fejlesztéspolitikai
Az intézkedés célja	Külföldi startup vállalkozások és vállalkozók Magyarországra csábítása – „fordított brain-drain”.	
Az intézkedés tartalma	Budapest komplex szolgáltatáscsomagot nyújt a külföldi startupoknak, hogy vállalkozásukat itt fejlesszék. Hasonló kezdeményezések a Start-Up Chile, a French Tech Ticket vagy Start-up City Wien, de ilyen típusú segítséget nyújt Amszterdam vagy Berlin is. A legjobb startupok a következőket kapják, ha Budapestre költöznek 6 hónapra: ösztöndíj, mentorálás, adminisztrációs segítség, „landing pack”, opcionális esetben startup vízum, irodahely, stb.	
Javasolt indikátor(ok)	A résztvevő cégek mennyi tőkebefektetést kapnak, mennyivel nő az árbevételük, hányan működnek 2–5 év után, mennyien választották székhelyül hosszútávon Budapestet, hány tudásmegosztó találkozót tartottak a magyar ökoszisztéma szereplőinek.	
Egyéb megjegyzések	A program jelentős költséggel jár, de a cégek az ösztöndíjukat Budapesten költik el, foglalkoztatva, egyúttal tanítva a magyar programozókat, designereket, mérnököket, közgazdászokat. A magyar ökoszisztéma mindemellett felbecsülhetetlen értékű tapasztalathoz és kapcsolatrendszerhez jut. További pozitív hatásként erősödik a város márkája és vonzereje külföldön. Az intézkedés szorosan kapcsolódik a startup vízum javaslatához.	

Együttműködés kultúrája	Eszköz elnevezése	Startup vízum
	Eszköz jellege	szabályozási
Az intézkedés célja	<p>Innovatív vállalkozók és náluk dolgozó magasan kvalifikált munkaerő magyarországi tevékenységének ösztönzése.</p> <p>Megkönnyíteni a külföldi vállalkozók magyarországi tartózkodását, ezzel elősegíteni a külföldi cégek Magyarországra települését. A cél, hogy minél több tehetséges vállalkozó alapítson céget és teremtsen értéket Magyarországon.</p>	

**Az intézkedés tartalma**

Problémafelvetés: a magyar vállalkozói közösség (startup ökoszisztéma) nemzetközi kapcsolódása nem elégséges, valamint hiányoznak professzionális vállalkozói készségek, hiány van innovatív munkaerőből (kb. 22.000 munkahely betöltetlen a digitális iparágban).

Javasoljuk egy német és osztrák mintára kialakított startup vízum, illetve ösztönző program létrehozását. A startup vízum egy adott ország által kiadott külön kategóriát képviselő vízum, melynek célja, hogy olyan ambiciózus, képzett, fiatal vállalkozókat, fiatal munkaerőt vonzzon az országba, akik nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások létrehozásában és tőkebefektetésben gondolkodnak.

A startup vízum program keretében három eltérő súlypontú program kialakítása valósítható meg:

- 1. startup vállalkozókat támogató vízum;**
- 2. startup és innovatív cégek munkavállalóit támogató vízum;**
- 3. a vállalkozók/munkavállalók/befektetők letelepedését és mentorálásukat támogató program.**

Startup vízum és a köré épülő mentoráló, inkubációs program kialakítása. Ennek keretében kezdetben évente 10–25 külföldi startup kiválasztása és támogatása. A program a vízumon felül tartalmazna bizonyos mértékű pénzügyi hozzájárulást, illetve mentorálást, networkinget és egyéb eszközöket is. Cserébe az alapítótól megkövetelhetne komoly üzleti tervet, befektetést, munkahelyteremtést. (Ez a koncepció a Startup Budapest program.)

A program keretében a hazánkba érkező vállalkozók számos úton (pl. pénzügyi támogatás, adókedvezmény, speciális – kedvezményes – hitelek, stb.) jutnak támogatáshoz, mellyel párhuzamosan a kiválasztott innovatív vállalkozások várhatóan hosszú távon is hazánkban maradnak, ami új munkahelyek létrejöttéhez, új ismeretanyagok megjelenéséhez és tudásmegosztáshoz, adóbevétel-növekedéshez, így a teljes hazai gazdaság nagymértékű bővüléséhez járulna hozzá, továbbá jelentős pozitív hatása van az országimázsra. A magasan kvalifikált munkavállalók hozzájárulnak a hazai termelő- és humánkapacitások erősítéséhez, valamint a hazai hozzáadott érték növeléséhez.

A program keretében érdemes hangsúlyt helyezni a keleti/déli nyitás külpolitikai irányra is, valamint népszerűsíteni kell a programot külföldön gazdaságfejlesztési hálózaton (pl. nagykövetségeken, TÉT attasékon keresztül).

Az innovatív, skálázható, technológiavezérelt vállalkozással rendelkező, vagy abban kell dolgozó kérelmét egy erre dedikált bizottság bírálja el,

	<p>amely kockázati tőke-befektetőkből, akcelerátorok és más intézmények képviselőiből áll. A tartózkodási engedélyt 1 évre lehet megkapni, 1 éves meghosszabbítási idővel, illetve ha a cég komoly gazdasági eredményeket és fejlődést mutat fel, akkor a 2 éven felül is meg lehet hosszabbítani.</p>
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	<p>Megítélt startup/munkavállalói vízumok száma; + közülük középtávon (2–5 év alatt) hányan építenek sikeres vállalkozást, a vállalkozásuk pedig mekkora árbevételt ér el és hány embernek ad munkát.</p>
<b>Egyéb megjegyzések</b>	<p>A startup cégek mindig a globális piacra céloznak, ezért néhány tevékenységük (pl. fejlesztés) nem helyhez kötött. A világban ezért egyre élesebb verseny folyik azért, hogy a legtehetségesebb vállalkozók az adott metropoliszban alapítsák meg cégüket. Ebben a versenyben fontos ütközőkártya a startup vízum. Több ország rendelkezik hasonló konstrukcióval (pl. Franciaország vagy Litvánia), programjaik népszerűek, olcsók és gyorsan életbe tudták léptetni őket. Az intézkedés szorosan kapcsolódik a Startup Budapest programhoz.</p>

<b>Együttműködés és kultúrája</b>	<b>Eszköz elnevezése</b>	<b>Szilícium-völgybeli inspirációs program</b>
	<b>Eszköz jellege</b>	<b>közpolitikai / fejlesztéspolitikai</b>
<b>Az intézkedés célja</b>	<p>Hazai startupok megismertetése a Szilícium-völgybeli startup ökoszisztémával, legjobb gyakorlatokkal és követelményekkel az ottani sikeresség megteremtése érdekében.</p>	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	<p>Hazai vállalkozások Szilícium-völgyben történő oktatása célzott, néhány hetes program keretein belül. A program részeként a kiválasztott startupok betekintést nyerhetnek az ottani legjobb gyakorlatokba, megismerhetik az ökoszisztémát. Ennek érdekében coaching, networking szekciókon vesznek részt, továbbá látogatást tehetnek a legnagyobb vállalatokban, akcelerátorokkal, inkubátorokkal találkozhatnak, illetve egyéb üzletfejlesztési workshopokon vehetnek részt. A program a Magyar Nemzeti Kereskedőház Innotrade programjának részeként működhet.</p>	
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	<p>Programban részt vett startupok száma.</p>	
<b>Egyéb megjegyzések</b>	<p>A program 2016-ban néhány céggel és nagy sikerrel elindult a Magyar Nemzeti Kereskedőház és a Design Terminál közös projektjeként. Folytatása és kiterjesztése fontos és kívánatos, megjegyezve, hogy nem</p>	



feltétlenül a Szilícium-völgyre érdemes korlátozni az utazást.

Együttműködés és kultúrája	Eszköz elnevezése	Szilícium-völgybeli jelenléte	támogató program
	Eszköz jellege	közpolitikai	
Az intézkedés célja	Hazai startupok Szilícium-völgybeli jelenlétének elősegítése, támogatása.		
Az intézkedés tartalma	Hazai startupok számára Szilícium-völgybeli jelenlét biztosítása, az ehhez szükséges feltételek megteremtése, beleértve a testre szabott helyszín kiválasztását, az ottani szervezet kialakítását, alkalmazottak felvételét, marketingstratégia kialakítását, stb. (A régióban Csehországnak és Lengyelországnak már van érdemleges képviselője a Szilícium-völgyben, érdemes megfontolni, hogyan lehet Visegrádi Négyek közös házát/képviselőt létrehozni.) Szükséges annak vizsgálata, hogy a javaslat hogyan illeszthető a már meglévő GINOP-3.1.3-15 „IKT startup cégek nemzetközi piacra lépését segítő szakértői, mentori hálózat kialakítása” INPUT program kereteibe.		
Javasolt indikátor(ok)	Szilícium-völgybeli jelenléttel/értékesítéssel bíró startupok száma, amerikai kockázatitőke-befektetést kapó startupok száma, amerikai vállalatok által felvásárolt startupok száma		
Egyéb megjegyzések	További vizsgálatot igényel, hogy érdemes-e Magyarországnak elsősorban és/vagy kizárólag a Szilícium-völgyre összpontosítani. Franciaország például a kormány French Tech Hub programja keretén belül 11 ökoszisztémában épített ki hídfőállást, köztük San Francisco mellett például Abidjanban, Fokvárosban, Tokióban és Hong Kongban is.		

#### 4.2.5. Finanszírozási források

##### Angyalbefektetések ösztönzése

- Angyalbefektetések ösztönzése adókedvezménnyel.
- Co-investment séma angyalbefektetések mellé.
- Befektetők továbbképzési programja.

##### A javasolt eszközök részletesen:

Finanszírozási források	Eszköz elnevezése	Angyalbefektetések ösztönzése adókedvezménnyel
	Eszköz jellege	szabályozási / fejlesztéspolitikai
Az intézkedés célja	Olyan szabályozás megalkotása szükséges, mely kellő ösztönző erőt nyújt ahhoz, hogy megsokszorozza az angyalbefektetések számát Magyarországon.	
Az intézkedés tartalma	<p>Egy hagyományosan tőkeszegény országban, ahol az EU-s források csak kötötten felhasználhatók, az angyalbefektetők léte nélkülözhetetlen a sikeres startup ökoszisztéma létrejöttéhez. Ennél olcsóbban, gyorsabban és hatékonyabban jelenleg nem lehet a korai fázisú innovatív startupoknak forrást biztosítani. Az aktív üzleti angyalok száma Magyarországon messze elmarad az európai átlagtól; az angyalbefektetők ösztönzése ezért kulcskérdés a startup ökoszisztéma fejlődése szempontjából. A nemzetközi jó gyakorlatok alapján az angyalbefektetések száma a következő intézkedésekkel sokszorozható meg:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) helyi üzleti angyal közösség(ek) aktív működése/működtetése;</li> <li>2) adókedvezmény az angyalbefektetőknek, mellyel számos potenciális, még kevés tapasztalattal rendelkező angyalt lehet a startupok felé vonzani;</li> <li>3) társfinanszírozói sémák (co-investment scheme) létrehozása, mely csökkenti az angyalok kockázatát és multiplikálja befektetésük értékét.</li> </ol> <p>Jelen intézkedés az adókedvezményre fókuszál, felhívva a figyelmet arra, hogy a tudásmegosztásban és kapcsolatteremtésben aktív, nemzetközi szindikátusokat összehozni képes üzleti angyal hálózatokat is támogatni szükséges. Jelzi, hogy a co-investment sémák létrehozása tovább növeli az aktivitást és csökkenti a kockázatokat.</p>	

<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Angyalbefektetők száma, befektetés mértéke cégenként, sikeres exitek száma.
<b>Egyéb megjegyzések</b>	Egy erre vonatkozó javaslatcsomag már elkészült, az NGM szakértői vizsgálják a javaslatot a további kidolgozás előtt.

<b>Finanszírozási források</b>	<b>Eszköz elnevezése</b>	<b>Co-investment séma angyalbefektetések mellé</b>
	<b>Eszköz jellege</b>	<b>fejlesztéspolitikai</b>
<b>Az intézkedés célja</b>	Az angyalbefektetések hatását multiplikálja, ha co-investment séma mentén a befektetést kiegészíti az állam.	
<b>Az intézkedés tartalma</b>	Az angyalbefektetők minden jól működő startup ökoszisztémában fontos szerepet játszanak. Az angyalbefektetők korai fázisban fektetnek be, a startupok legkockázatosabb fázisában, amikor ezek a cégek nagyon nehezen jutnak forráshoz. A kockázatok csökkentéséhez és az angyalbefektetések pozitív hatásának multiplikálásához járul hozzá egy állami co-investment séma. A séma lényege, hogy az angyalbefektető által befektetni kívánt összeget az állami tőkealap kiegészíti, míg az exitből nem a befektetendő összeggel arányosan részesülnek a felek: az angyalbefektető nagyobb arányban részesül a realizált nyereségből, mint az állami alap.	
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Létrejött angyalbefektetések száma, a sikeres exitek száma.	
<b>Egyéb megjegyzések</b>	Számos országban alkalmaznak hasonló sémát, pl. Németországban, és Portugáliában (ez utóbbi rendszer kifinomultabb).	

<b>Finanszírozási források</b>	<b>Eszköz elnevezése</b>	<b>Befektetők továbbképzési programja</b>
	<b>Eszköz jellege</b>	<b>közpolitikai</b>
<b>Az intézkedés célja</b>	Startupokba fektető angyalbefektetők, kockázati tőke-befektetők továbbképzése, oktatása.	

<b>Az intézkedés tartalma</b>	<p>A startupokba fektető angyalbefektetők, inkubátorok, akceleratorok, kockázatitőke-befektetők legyenek birtokában a legfrissebb, legaktuálisabb szakmai tudásnak, folyamatosan tanuljanak a globális ökoszisztéma legjobbjaitól, és legyenek felkészültek az egyes iparágak sajátosságaiából is.</p> <p>Egy befektetésnek két főszereplője van: a befektető és a vállalkozás. Egy fejlődő ökoszisztémában tehát a vállalkozók kompetenciáinak fejlesztése mellett nagyon fontos a befektetők továbbképzése, felkészítése egyes iparágak sajátosságaira, a digitális vállalkozások jellemzőire.</p> <p>A hazai vállalkozói ökoszisztéma fejletlen, különös tekintettel a befektetőkre. A program keretein belül az oktatási, továbbképzési tevékenységeket az alábbi formában, illetve lépcsőkben javasoljuk megvalósítani:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Külföldi szakértők bevonásával, azok hazai befektetők részére történő oktatási tevékenység, workshopok formájában (rövid online és személyes képzés; train the trainer módszertan).</li> <li>2. Külföldi szakértők bevonásával, azok hazai befektetők részére történő, 1:1-es személyes megbeszélések, specifikus tréningek megvalósítása, lefolytatása (folyamatosan a programok során személyre szabott mentoring).</li> <li>3. Kockázatitőke-befektetők (elsősorban az egyes alapkezelők vezetői) számára szilícium-völgyi oktatás, képzés, „betekintés nyeres”.</li> <li>4. Nyugat-európai országbeli kockázatitőke-befektetések terén szakértő vezetők hazánkba történő csábítása oktatási céllal.</li> </ol> <p>A program eredményeképp jóval hatékonyabb, jobb befektetői döntések születnek, valamint a hazai startupok sikerre való esélye jelentős mértékben javul.</p>
<b>Javasolt indikátor(ok)</b>	Továbbképzési programba bevont kockázatitőke-befektetők/vezetők.
<b>Egyéb megjegyzések</b>	Javaslatunk szerint az új JEREMIE programon már csak olyan alapkezelők nyerhetnek, ahol a vezetők vállalják, hogy továbbképzik magukat.

*Megjegyzés: az intézkedési terv kidolgozásakor a 37/2011. (III. 22.) Korm. rendelet 7. §-a alapján a Támogatásokat Vizsgáló Iroda bevonásával szükséges annak vizsgálata, hogy felmerül-e az európai uniós versenyjogi értelemben vett állami támogatás lehetősége, azaz teljesülnek az EUMSZ 107. cikk (1) bekezdése szerinti kritériumok.*