

# Jogi melléklet

Külgazdaság, LXVII. évf., 2023. szeptember–október (87–119. o.)

## A startupvállalkozás funkciójának és szabályozásának megítélése

STIPKOVITS TAMÁS ISTVÁN\*

*Jelen tanulmány az üzleti élet, a szakirodalom és a statisztika meghatározásainak tükrében mérlegeli a Magyarországon hatályos jogi szabályozás startupfogalmának helyénvalóságát, illetve azok fejlesztésével kapcsolatos észrevételeket közöl. A vállalás teljesítéséhez először számba veszi az adott fogalmakat (az üzleti élet, a szakirodalom, a jog és a statisztika területéről), majd az egyes definíciós elemek vizsgálatából von le következtetéseket. A fogalmi elemek kapcsán kifejti a nagy növekedési potenciált, a kis méret és a korai életszakasz paramétereit és más definíciós elemekkel való kapcsolatukat. A jogi meghatározások terén a magas növekedési potenciál kritériumának hiánya figyelhető meg. A jogi definíciók terén az innováció fogalmának tartalmi újragondolása és a startupvállalkozásokhoz fűződő kapcsolatának átértékelése szükséges. E területeken a pontosabb szabályozás végett javaslatokat tesz a cikk.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: K20, K33, K34, K40.

*Kulcsszavak:* startup, innováció, fogalom, 651/2014/EU rendelet, kockázati tőke, kkv, nagy növekedési potenciál.

\* Stipkovits Tamás István, a Széchenyi István Egyetem Állam- és Jogtudományi Doktori Iskolájának PhD-hallgatója, továbbá a Kereskedelmi és Agrárjogi Tanszék tanársegéde.

Email: dr.stipkovits.tamas@gmail.com ORCID: 0000-0002-3512-6514

Jelen cikk a Kulturális és Innovációs Minisztérium ÚNKP-22-3-I. kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Alapból finanszírozott szakmai támogatásával készült.

A kézirat 2023. június 5-én érkezett a Külgazdaság szerkesztőségébe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2023.67.9-10.87>

**Perception of the startup entrepreneurial function and regulation**

TAMÁS ISTVÁN STIPKOVITS

The present study reflects on the definitions of startups in the business world, in the relevant economic literature and in statistics, and assesses the appropriateness of the startup concepts in the Hungarian legal regulation and provides comments on their development. To meet these objectives, it first takes stock of the relevant definitions (from the fields of business, literature, law and statistics) and then draws conclusions from the analysis of the individual definitional elements. For the conceptual elements, the parameters of high growth potential, small size and early life stage and their relationships with other definitional elements are explained. In the field of legal definitions, the absence of the criterion of high growth potential is noted. In the area of legal definitions, the concept of innovation needs to be rethought in terms of content and its relationship with startups. The article makes proposals for more precise regulation in these areas.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: K20, K33, K34, K40.

*Keywords:* startup, innovation, definition, 651/2014/EU regulation, venture capital, risk capital, SME, high potential growth.

---

**Bevezetés**

A startupvállalkozások megítélése összetett. Sokan az *innováció zászlóshajói-ként* tekintenek rájuk: a befektetők a magas hozam lehetősége (Karsai, 2020:4-5), a kormány pedig a nemzeti versenyképesség növelése terén játszott szerep miatt fordít figyelmet rájuk (Karsai, 2021:29). A startupvállalkozások magas szintű kockázati tényezőt is hordoznak magukban, amiből adódóan túlélési arányuk is alacsony. A bennük rejlő lehetőségek és veszélyek miatt e speciális entitások megértésének, illetve hatékony szabályozásának első lépése a megnevezés, vagyis azon jellemzők kiválasztása, amelyek más piaci szereplőkkel szemben a startupvállalkozásokat egyedivé teszik.

A tanulmány arra a kérdésre keresi a választ, hogy a Magyarországon hatályos jogi normákban a startupvállalkozásokra vonatkozó meghatározások mennyire felelnek meg az üzleti élet, a tudomány és a statisztika definícióinak, mi lehet az oka az esetleges eltéréseknek, és milyen fejlesztési lehetőségek vetődnek fel a jogi fogalmakkal kapcsolatban. A cikk célja a jelenlegi helyzet elemzéséből normatív következtetések levonása és jogi ajánlások kidolgozása a gazdaságpolitikai és a jogi döntéshozók számára a startupokra vonatkozó jogi környezet javítása érdekében.

Ezeknek a szabályozási javaslatoknak a releváns jogszabályokba történő átültetése nem csekély mértékben járulhat hozzá a startupok fejlődéséhez és terjedéséhez. Az írás nem terjed ki a gazella- és scaleupvállalkozások fogalmi ismertetésére és a startupvállalkozáshoz fűződő viszonyuk elemzésére.

A tanulmány felépítése a következő. Az első rész a fogalmi meghatározásokat tekinti át négy kategória megkülönböztetésével. Az *üzleti élet*, vagyis a startupok tulajdonosai vagy a velük közeli kapcsolatban állók saját tapasztalataikra építő meghatározásainak ismertetését a *tudományos fogalmak* számbavétele követi. A *jogi definíciókat* a múltbéli előzményekkel együtt a 331/2017. (XI. 9.) Korm.-rendelet, a 2014. évi XVI. törvény, a 800/2008/EK bizottsági rendelet, a 651/2014/EU bizottsági rendelet és az Európai Parlament és Tanács által kiadott 2019/790 irányelv tartalmazza. A statisztikai fogalomrendszer bemutatása a Központi Statisztikai Hivatalnak (KSH) az Országos Statisztikai Adatfelvételi Program keretében készített, 2445. számú, *Jelentés a startupvállalkozások tevékenységéről* címet viselő kérdőívre és az azzal kapcsolatos módszertani áttekintésre és kitöltési útmutatóra támaszkodik (KSH, 2023a; 2023b). A cikk második része a tárgyalt meghatározások egyes elemeit tartalmi szempontból elemzi.

## I. Fogalmi meghatározások

### I.1. Az üzleti életben használt fogalmak

Blank számos sikeres startup működésében vett részt (például: Zilog Inc.), Dorffal közösen megjelent könyvében a startupvállalkozást az alábbiak szerint definiálta: „egy ideiglenes intézmény, amely egy skálázható, megismételhető és nyereséges üzleti modellt keres” (Blank & Dorf, 2012:18). A *megismételhetőséget* a vállalkozás által nyújtott termék másolhatóságában, a *skálázhatóságot* pedig a növekvő bevétel és profit formájában határozta meg (Blank & Dorf, 2012: 68–69). Az *ideiglenességet* abban látta megvalósulni, hogy amint a vállalkozás talál egy skálázható, megismételhető és nyereséges üzleti modellt, elveszíti startup mivoltát (Blank & Dorf, 2012:68).

Ries, az IMVU LLC alapítója így határozta meg a startupvállalkozást: „emberi intézmény, amelynek célja új termék vagy szolgáltatás létrehozása szélsőségesen bizonytalan feltételek között” (Ries, 2011:34). A szerző hozzáteszi, hogy a meghatározás szempontjából az a lényeges, ami nincs benne: a vállalat mérete, tevékenysége vagy gazdasági szektora. A könyv témája, hogy a lean gyártás elemeit hogyan lehet

alkalmazni innovációt elősegítő üzletvezetési módszerként (Ries, 2011:15). Vagyis nem egy objektív startupfogalom létrehozására vállalkozott, hanem saját tapasztalatai alapján a startupvállalkozások említett tulajdonságait emelte ki – ezért tekinthető a kontextus ellenére is mérvadónak –, és ennek a szemléletnek a használatára ösztönzött.<sup>1</sup>

Kádas, a TractionTribe akcelerátor alapítója szerint a startup induló vállalkozás, amely egyrészt gyors és globálisan skálázható növekedésre képes, másrészt hosszú távú versenyelőnyt valamilyen technológiai vagy üzleti innovációra alapozza (Kádas, 2013). Dobos (2015) meghatározása szerint: olyan gyorsan növekedni kívánó vállalkozás a startup, amely növekedési potenciállal rendelkezik, folyamatosan keresi a működő üzleti modellt, továbbá a nemzetközi piacokon is létjogosultsággal bír.

### I.2. Tudományos fogalmak

A startupvállalkozás szoros kapcsolatban áll a kockázati tőke(befektetés) fogalmával. Ennek az az oka, hogy a kockázati tőke (*venture capital, risk capital*) *differentia specificája* a magántőkéhez képest (*private equity*) a befektetés tárgyául szolgáló céltársaság sajátosságaiban rejlik (1. táblázat).

#### 1. táblázat

### A magántőke, a kockázati tőke (explicit) és a startupvállalkozás (implicit) meghatározásai

Szerző	Fogalmak		
	Magántőke	Kockázati tőke	Startupvállalkozás (implicit módon)
GOMPERS & LERNER (2001:146)		„független, professzionális irányítású, célzott tőke, amely saját tőke típusú befektetéseket eszközöl magántulajdonú, nagy növekedési potenciállal rendelkező társaságokban”	„...magántulajdonú, nagy növekedési potenciállal rendelkező társaság...”
CUMMING & JOHAN (2009:5)	„...későbbi szakaszban (is) megvalósuló (buyout, turnaround) befektetés ...”	„korai fázisú cégek (seed vagy startup) részére irányuló befektetés”	„...korai fázisú cég...”

<sup>1</sup> Például szélsőségesen bizonytalan feltételnek tekintette egy nagyvállalatban belülről a társadalmi munka sikeres bevezetését vagy egy kormányzati fogyasztóvédelmi szerv költséghatékony felállítását (Ries, 2011:64–71).

Szerző	Fogalmak		
	Magántőke	Kockázati tőke	Startupvállalkozás (implicit módon)
GLAVANITS (2015:24)	„...befektetési szerződések, amelyek eredményeként egy gazdasági társaság részesedést szerez egy másik gazdasági társaságban azáltal, hogy a részesedését később nagy haszonnal értékesítse.”	„Kifejezetten erre a célra alapított kockázati tőke-társaságok által megvalósított ügylet, amely során a kockázati tőketársaság nagy növekedési potenciállal rendelkező gazdasági társaságban való tulajdonszerzést követően részesedését előre meghatározott feltételek mellett meghatározott idő elteltével értékesíti.”	„...nagy növekedési potenciállal rendelkező gazdasági társaság...”

*Forrás:* Saját szerkesztés a megadott források alapján.

Gompers & Lerner (2001:146) meghatározása kiemeli, hogy a kockázati tőke célja a „nagy növekedési potenciállal rendelkező társaságokba” való investálás. Cumming & Johan (2009:5) kategorizálása szerint kockázati tőkén korai fázisú cégek részére irányuló, magántőkén későbbi szakaszban (is) megvalósuló befektetéseket kell érteni. Glavanits (2015:24) definiál egy általános magántőke-fogalmat, amelyet szembeállít a kockázati tőke speciális kritériumaival, utóbbival impliciten körülrva a startupvállalkozás fogalmát is.

A kockázati tőke-befektetés tárgya a startupvállalkozás, ezért ebben a kontextusban célvállalkozásként szoktak rá hivatkozni (Glavanits, 2015:27). Magalhães (2019) arra hívja fel a figyelmet, hogy a startup kifejezés (ködőjellel elválasztva és egybeírva is) könyvekben kimutatható használata az 1960-as évektől ugrott meg.<sup>2</sup>

Maga a startup mint elnevezés eredetileg a céltársaság egy meghatározott életciklusára és az ahhoz illeszkedő befektetési formára utalt. Az ebben az írásban is használt kibővült jelentés szerint startupvállalkozásnak (Magalhães, 2019:9) tekinthető az a céltársaság, amely a magvető előttől (*pre-seed*) a terjeszkedésig (*expansion*) bezárólag valamelyik létszakaszban tartózkodik.<sup>3</sup>

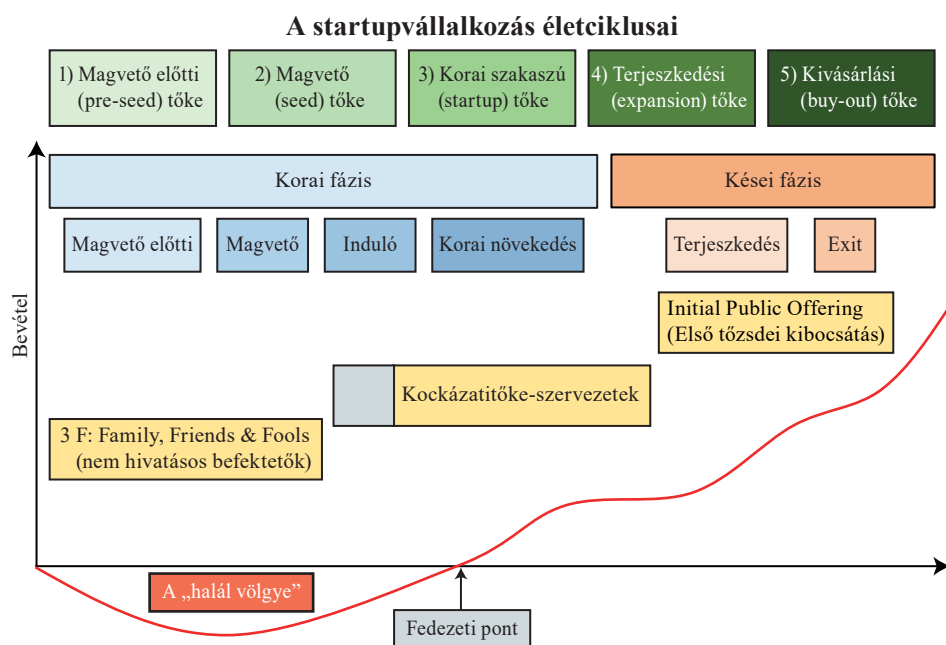
A *pre-seed*, azaz a magvető előtti létszakaszt és a hozzá kapcsolódó befektetéseket a digitális jólét program keretében létrehozott „Magyarország digitális startup stratégiája” címet viselő, 2016-ban nyilvánosságra hozott dokumentum (MDSS

<sup>2</sup> A Google Books Ngram Viewer ([https://en.wikipedia.org/wiki/Google\\_Ngram\\_Viewer](https://en.wikipedia.org/wiki/Google_Ngram_Viewer)) segítségével azt vizsgálta, hogy 1800 és 2008 között milyen gyakorisággal fordult elő a startup és a startup kifejezés.

<sup>3</sup> Lásd még: Merriam-Webster-szótár 2023.05.23. <https://www.merriam-webster.com/dictionary/startup>

2016) alapján a Minimum Viable Product (MVP) létrehozásáig lehet datálni (MDSS, 2016:29). A seed, vagyis magvető létszakaszt és a hozzá kapcsolódó befektetéseket az MVP utáni finomhangolások, a vállalkozásindítás – és a vállalkozások támogatása – jellemzi (MDSS, 2016:29; Glavanits, 2015:26). A startup, vagyis korai létszakaszban a befektetésekkel a már működő, de nyereséget még nem – vagy minimálisan – termelő céltársaságot támogatják (MDSS, 2016; Glavanits, 2015). A terjeszkedési létszakaszban a befektetéseket a termelési kapacitás növelése és a piac- vagy termékfejlesztés motiválja (Glavanits, 2015). A startupvállalkozás életciklusait a 1. ábra mutatja.

1. ábra



Forrás: MDSS (2016:27) alapján saját szerkesztés.

Damodaran (2009) a startupvállalkozásokat nagy növekedési potenciállal bíró, a korai fejlődési szakaszban erősen tőkeigényes és alacsony túlélési rátával rendelkező vállalkozásokként határozza meg. Kollmann et al. (2015:15) a startupvállalkozások fogalmát az alábbiak szerint írták körül: tíz évnél fiatalabb, kiemelkedően innovatív

technológiával és/vagy üzleti modellel működő, továbbá jelentős alkalmazotti létszámú vagy eladási növekedést megvalósító vagy arra törekvő entitások.

Hazai viszonylatban Környei (2014:8) fogalma szerint a startup „egy olyan induló vállalkozás, amely egy olyan intézményt működtet, amely az adott gazdasági és piaci körülmények között történő lehető leghatékonyabb működés elérése érdekében tömöríti az ehhez szükséges ismereteket, személyeket és eszközöket, és amely egy technológiai innováció eredményeképpen létrejött árut visz piacra, valamint a működéséhez szükséges anyagi forrásokat és eszközöket túlnyomórészt harmadik személyektől szerzi.” Fogarassy & Bakosné Böröcz (2016:20) a következő fogalmat használta: „öt évnél fiatalabbak, önálló, független vállalkozásként működnek, jellemzően 250 alkalmazottnál kisebb létszámmal rendelkeznek, nemzetközi üzleti vállalkozást folytatnak, vagy éppen annak az indítását tervezik egy innováció vagy már meglévő új technológiai alkalmazás segítségével”. Barta & Pitlik (2017:2) szerint a startupvállalkozás „egy olyan innovatív vagy innovatívnak gondolt, főleg szellemi terméket fejlesztő társaság, amely a jövő kellően részletes ismerete hiányában kockázatot vállal a tulajdonosok és a befektetők kárára, gyors és nagy profit elérése érdekében”.

A startupvállalkozás fogalmi ismérveinek összegyűjtése gyanánt a Nemzeti Innovációs Hivatal 2014-ben 8 paramétert jelölt meg, ezzel Magyarországon a legrészletesebb szempontrendszert alkalmazva. E kritériumokat – saját átrendezés alapján – figyelembe véve összegzem a 2. táblázatban, hogy az eddigi meghatározások milyen elemeket használtak fel.

2. táblázat

### Az üzleti élet és a szakirodalom startupfogalmainak összesítése

NIH (standard)	Üzleti élet				Szakirodalom							
	BLANK	RIES	KÁDAS	DOBOS	GOMPERS & LERNER	CUMMING & JOHAN	GLAVANITS	DAMODARAN	KOLLMANN ET AL.	KÖRNYEI	FOG. & BAK. BÖR.	BARTA & PITLIK
Sajátos finanszírozási igények és problémák								X		X		X
Nagy növekedési potenciál és nagy bizonytalanság	X	X	X	X	X		X	X	X			X

NIH (standard)	Üzleti élet				Szakirodalom							
	BLANK	RIES	KÁDAS	DOBOS	GOMPERS & LERNER	CUMMING & JOHAN	GLAVANITS	DAMODARAN	KOLLMANN ET AL.	KÖRNYEI	FOG. & BAK. BÖR.	BARTA & PITLIK
Korai életszakasz	X		X			X		X	X	X	X	
Kis méret											X	
Innovativitás		X	X						X	X	X	X
Cél: a globális piac			X	X							X	
Speciális szellemiség és munkakultúra		X								X		
Speciális ágazat?												X
Egyéb											X	

*Forrás:* Saját szerkesztés a megadott források alapján.

### 1.3. Jogi definíciók

#### 1.3.1. Magyar jog

##### A) Adó jog

A jogi definíciók közül a legkonkrétabb paramétereket meghatározó szabályozás a korai fázisú vállalkozások és a korai fázisú vállalkozásokat támogató vállalkozások nyilvántartásba vétel iránti eljárásának részletes szabályairól szóló 331/2017. (XI. 9.) Kormányrendelet (Kr.) (3. táblázat). Ez a társasági adó terén kíván kedvezményt adni nem formális kockázatitőke-befektetőknek (Pintér, 2021:55–57). A meghatározott paramétereken belüli mutatószámokkal rendelkező vállalkozások kérelmezhetik a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatalánál (SZTNH) korai fázisú vállalkozásként való nyilvántartásukat (Kr. 1-2. §§).



**A korai fázisú vállalkozás fogalmi ismérvei**

<b>Tulajdonságok</b>		<b>331/2017. (XI. 9.) Korm. rendelet</b>
<b>Korai életszakasz</b>		<b>2.§ a) ...kérelem benyújtásának napját megelőző <i>három naptári éven belül alapítottak</i></b>
<b>Kis méret</b>	<b>Éves nettó árbevétel</b>	<b>2.§ b) ...éves nettó árbevétele nem haladja meg a <i>100 millió forintot</i></b>
	<b>Alkalmazottak száma</b>	<b>2.§ c) ...foglalkoztatottak <i>átlagos állományi létszáma legalább két, legfeljebb húsz fő</i></b>
<b>Innovativitás</b>		<b>2.§ f) ...tevékenysége a[z] ... <i>innováció feltételeinek megfelel</i></b>
<b>Speciális ágazat?</b>		<b>6. § (2) <i>nem végez tevékenységeket: a) a halászati és akvakultúra ágazatban stb.</i></b> <b>(3) <i>nem végez főtevékenységet: a) szállítási ágazat, b) kereskedelmi ágazat, c) ingatlanügyletek</i></b>
<b>Függetlenség</b>	<b>más vállalkozástól</b>	<b>2.§ d) amely vállalkozás esetében <i>kockázatitőkealap-kezelő befektetést nem eszközölt</i></b>
	<b>a vállalkozástól</b>	<b>2.§ e) amely <i>nem rendelkezik részesedéssel (üzletrészesel) más gazdasági társaságban</i></b>
<b>Tartozás</b>		<b>2.§ g) amelynek... nincs állami vagy önkormányzati <i>adóhatóságnál nyilvántartott, végrehajtható adótartozása</i></b>

*Forrás:* Saját szerkesztés a 331/2017. (XI.9.) Kr. alapján.

A Kr. értelmében a korai fázisú vállalkozás esetén a korai fázis határa a nyilvántartásba vételtől eltelt három naptári év. A kis méret az éves nettó árbevétel és a foglalkoztatotti létszám meghatározásában ölt testet. A Kr. meghatározása az innovativitás mellett az önállóságot is elvárja egyrészt más vállalkozástól (kockázatitőkealap-kezelő nem fektethet be ilyen vállalkozásba), másrészt magától a vállalkozástól (az adott vállalkozásnak sem lehet tulajdoni részesedése más gazdasági társaságban) (Kr. 2.§ és 6.§).

**B) Kockázatitőke-befektetés (kockázatitőke-alap)**

A korábban ismertetett összefüggések alapján a startupvállalkozást körülíró paramétereket okkal kereshetjük a kockázatitőke-befektetést szabályozó hazai jogi normák között. A kollektív befektetési formákról és kezelőikről, valamint egyes

pénzügyi tárgyú törvények módosításáról szóló 2014. évi XVI. törvény (Kbftv.) nem definiálja a kockázatitőke-befektetés fogalmát, ezért a kockázatitőke-alap – mint a kockázatitőke-befektetést megvalósító entitás – definíciós körülhatárolását kell megvizsgálni.

A Kbftv. tartalmának történeti fejlődését nyomon kísérve az alábbi tendenciák rajzolódnak ki. A közlönyállapot<sup>4</sup> szerinti kockázatitőke-alap meghatározás, amely 2014.III.14. és 2015.I.1. között volt hatályban, a startupvállalkozást implicit módon az alábbiak szerint definiálta: „[a kockázatitőke-alap vagyona egy részét] a vállalati fejlődés kezdeti szakaszában lévő kisvállalkozásokba fekteti”. Ehhez képest az egyes pénzügyi tárgyú törvényeknek a betétbiztosítást, valamint a pénzügyi közvetítő rendszert érintő módosításáról szóló 2014. évi CIV. törvény változtatásának köszönhetően, a jelenleg is hatályban lévő meghatározás a kisvállalkozás<sup>5</sup> helyett a vállalkozás kifejezést használja. A kockázatitőke-alap definíciójából következő, implicit és a Kbftv.-ben fellelhető startupfogalom továbbra is tartalmazza a korai életszakaszra való utalást, viszont a méretbeli (és függetlenségre utaló) megkötést eltörölte a jogalkotó (4. táblázat).

4. táblázat

#### A startupvállalkozás implicit fogalmának hazai jogi meghatározása

Kbftv. (2014. évi XVI. tv.)	
Közlönyállapot-féle verzió (2014. III. 15-től 2015. I. 1-ig)	2014. évi CIV. törvény-féle verzió (2015. I. 1-től)
<p><b>4.§ (1) 59. kockázatitőke-alap:</b>  <i>olyan zárt végű ABA, melyet vállalkozás-fejlesztés finanszírozásának céljából hoztak létre és befektetési politikája szerint az összesített tőke-hozzájárulása és a le nem hívott tőkéje legalább 70%-át a vállalati fejlődés kezdeti szakaszában lévő <u>kisvállalkozásokba fekteti</u>, amelynek kollektív befektetési értékpapírjait zártkörűen kizárólag szakmai befektetők részére hozzák forgalomba, és amely nem tőkeáttétellel finanszírozott</i></p>	<p><b>4.§ (1) 59. kockázatitőke-alap:</b>  <i>olyan zárt végű ABA, amelyet vállalkozásfejlesztés finanszírozásának céljából hoztak létre és befektetési politikája szerint az összesített tőke-hozzájárulása és a le nem hívott tőkéje legalább 70%-át <u>a vállalati fejlődés kezdeti szakaszában lévő vállalkozásokba fekteti</u>, amelynek kollektív befektetési értékpapírjait zártkörűen kizárólag szakmai befektetők részére hozzák forgalomba, és amely nem tőkeáttétellel finanszírozott</i></p>

Forrás: saját szerkesztés a Kbftv. alapján.

<sup>4</sup> Azon időbeli állapota a jogszabálynak, ahogyan a Magyar Közlönyben kihirdették.

<sup>5</sup> A kisvállalkozás fogalmát az uniós jog tárgyalása során fejtjük ki.

I.3.2. Európai uniós jog

A) Az állami támogatások joga

Az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSZ) 107. cikkének (1) bekezdése általános tilalmat hirdet a belső piaccal összeegyeztethetetlen állami támogatásokkal szemben. Az Európai Bizottság feladata annak a vizsgálata, hogy a tagállamok által nyújtott támogatások összeegyeztethetőek-e a belső piaccal, ezért a tagállamoknak tájékoztatási kötelezettségük van a Bizottsággal szemben (EUMSZ 108. cikk [2] és [3]). A Bizottság 800/2008/EK rendelete (régóta általános csoportmentességi rendelet, régi ÁCSR) meghatározott olyan eseteket, amikor egyrészt a tagállamok mentesülhetnek az előzetes bejelentés kötelezettsége alól, másrészt az adott támogatási formáció a közös piaccal összeegyeztethetőnek minősül. Jelenleg ezeket a kedvezményeket a 651/2014/EU bizottsági rendelet (új általános csoportmentességi rendelet, új ÁCSR) tartalmazza. Az új ÁCSR a mikro-, a kis- és a középvállalkozásoknak (kkv-k) nyújtandó támogatások jogcíme alatt írja körül a startupvállalkozások paramétereit, ezért első lépésként a kkv fogalmát kell tisztáznunk, amihez a mikro-, kis- és középvállalkozások meghatározásáról szóló, 2003. május 6-i 2003/361/EK bizottsági ajánlás (Kkv-ajánlás) segít.

1) A kkv fogalma

A Kkv-ajánlás értelmében – 5.táblázat – három követelménynek kell teljesülnie ahhoz, hogy egy gazdasági entitás kkv-nak minősülhessen: a) gazdasági tevékenységet kell végeznie, b) a méretét tekintve bizonyos értékek alatt kell lennie (összes foglalkoztatotti létszám, éves nettó árbevétel és mérlegfőösszeg), végül c) az önállóság paraméterének kell érvényesülnie (Bizottság, 2003:1–3. cikk). Az önálló vállalkozás (*autonomous enterprise*) a maradékelv alapján se nem partner, se nem kapcsolt vállalkozás (Bizottság, 2003:3. cikk, 1. pont).

2) Támogatható vállalkozás

A régi ÁCSR a kockázati tőke formájában nyújtott támogatást (*aid in the form of risk capital*) külön támogatási kategóriaként kezelte, viszont magáról a támogatott kockázati tőke-befektetéssel megfinanszírozott célvállalkozásról (*target undertaking*) csak annyit mondott, hogy egy befektetés leendő tárgyának (régóta ÁCSR 28. cikk 8.) és kkv-nak kell lennie (régóta ÁCSR 29. cikk 1.).

**A támogatható vállalkozás definíciós elemei az új ÁCSR jelenleg hatályos és  
2023 júniusáig hatályos szövege alapján**

Feltételek	Új ÁCSR 21. cikk	
	2023 júniusától (21. cikk 3. bek.)	2023 június előtt (21. cikk 5. bek.)
<b>Tőzsdén nem jegyzett</b>	...olyan vállalkozások, amelyek a <b>tőzsdén nem jegyzett</b> ...	az első kockázatfinanszírozási célú befektetés biztosításakor <b>nincsenek jegyezve a tőzsdén</b>
<b>Vagylagos feltételek</b>	a) <b>semmilyen piacon nem működtek még</b>	a) <b>semmilyen piacon nem működtek még</b>
	b) valamely alábbi időszakon át működtek valamely piacon: i. a <b>nyilvántartásba vételüket követő kevesebb mint 10 évben</b> vagy ii. az <b>első kereskedelmi értékesítésüket követő kevesebb mint 7 évben</b>	b) az <b>első kereskedelmi értékesítéstől számítva kevesebb mint 7 éve</b> működnek bármely piacon
	c) olyan <b>induló beruházást igényelnek</b> , amely – <b>új gazdasági tevékenység céljából készített üzleti terv alapján</b> – meghaladja az előző 5 évben elért átlagos éves árbevételük 50%-át	c) olyan <b>első kockázatfinanszírozási célú befektetést igényelnek</b> , amely – <b>új termék- vagy földrajzi piacra való belépés céljából készített üzleti terv alapján</b> – meghaladja az előző 5 évben elért átlagos éves árbevételük 50%-át
<b>Kkv.</b>	<b>Gazdasági tevékenységet folytat</b>	
	<b>Méretek</b>	
	Összes foglalkoztatotti létszám (fő)	$x < 250$ ÉS
	Éves nettó árbevétel (EUR)	$x < 50$ millió VAGY
	Mérlegfőösszege (EUR)	$x < 43$ millió
	<b>Önállóság</b>	
	a vizsgált vállalkozás <b>jegyzett tőkéjében / annak szavazati jogaiban 25%-nál alacsonyabb</b> más vállalkozás befolyásának mértéke ( <i>kivéve VC befektető, üzleti angyal</i> ) ÉS	a vizsgált vállalkozás <b>más vállalkozás jegyzett tőkéjében / szavazati jogaiban 25%-nál alacsonyabb</b> befolyással rendelkezik. ( <i>kivéve VC befektető, üzleti angyal</i> )

Megjegyzés: A változás dőlten szedve.

Forrás: Saját szerkesztés a jogszabályok alapján.

Ezzel szemben az új ÁCSR-ben a kkv-k finanszírozási eszközökhöz való hozzáférését elősegítő támogatás (*aid for access to finance for SMEs*) kategória alatt

kockázatfinanszírozási támogatási (*risk finance aid*) jogcímként jelenik meg. Ennek az az oka, hogy amíg a régi ÁCSR még csak a sajáttőke- és kvázi sajáttőke- (*equity & quasi equity*) befektetésekről rendelkezett, addig az új ÁCSR a kockázatfinanszírozás fogalmába már beleérti a kölcsönt (*loan*), a kezességvállalást (*guarantee*) és ezek ötvözetét is (Gyürkés, 2018:266.). A támogatás a közvetett kedvezményezettjeit támogatható vállalkozás (*eligible undertaking*) néven határozza meg (új ÁCSR 21. cikk 5.). A támogatható vállalkozással szembeni követelmények – összehasonlítva a célvállalkozással – szigorúbbak (Gyürkés, 2018), kkv-nak és tőzsdén nem jegyzett vállalkozásnak kell lennie, és a három (plusz egy) vagylagos feltétel közül valamelyiknek teljesülnie kell: a piacon még nem vagy kevesebb mint 7 éve működik (korai életszakasz), vagy a nyilvántartásba vétel óta kevesebb mint 10 év telt el (korai életszakasz), vagy olyan beruházást igényel, amelynek következtében az előző ötévi éves nettó árbevétele több mint felével nő – új gazdasági tevékenység céljából készített üzleti terv alapján<sup>6</sup> (innováció és nagy növekedési potenciál). Mindezt az 5. táblázat foglalja össze.

### 3) Induló vállalkozás

A régi ÁCSR a regionális támogatások kategóriáján belül rendelkezett az újonnan létrehozott kisvállalkozások részére nyújtott támogatásokról (*aid for newly created small enterprises*) (régi ÁCSR 14. cikk), viszont az új ÁCSR a kkv-k finanszírozási eszközökhöz való hozzáférését elősegítő támogatások szakaszán belül rendelkezik az induló vállalkozásoknak nyújtott támogatásokról (új ÁCSR 22. cikk). Az angol címből (*aid for startups*) levonható lenne az a következtetés, hogy az egész cikk a startupvállalkozások támogatásáról szól,<sup>7</sup> a német fordítás (*Beihilfen für Unternehmensneugründungen*) és a 22. cikk tartalma viszont arra enged következtetni, hogy a tágabb értelmezés a helyes. A 22. cikk (5) bekezdése kitélt tartalmaz az (induló) innovatív kisvállalkozások számára (*innovative and small enterprises*). A méret szerinti lehatárolásnál a középvállalkozásokat kizárja a definíció, az induló jelleget illetően taxatív követelményeket fogalmaz meg, az innovativitás szempontjából viszont választási lehetőséget ad: vagy független szakértő bizonyítja az innovativitási potenciált, vagy a kutatási és fejlesztési költségeknek kell elérniük a működési költségek 10 százalékát.

A 22. cikk által elvárt kritériumok kapcsán említést érdemel, hogy az új ÁCSR kezdetben nem tartalmazta azt a kikötést, amely szerint az induló kisvállalkozás

<sup>6</sup> Ezzel felváltotta azt a koncepciót, hogy az üzleti terv új termék- vagy földrajzi piacra való belépés célját szolgálja.

<sup>7</sup> A startup kettős jelentése miatt.

nem egy másik vállalkozás tevékenységét vette át (új ÁCSR 22. cikk 2 bek. a pont). Mindezt a 6. táblázat foglalja össze.

6. táblázat

### Az induló, innovatív kisvállalkozások fogalma az új ÁCSR jelenleg hatályos és 2023 júniusáig hatályos szövege alapján

Feltételek	Új ÁCSR 22. cikk	
	2023 júniusától (22. cikk 2. és 5. bek.)	2023 júniusa előtt (21. cikk 5. bek.)
<b>Induló</b>	legfeljebb 5 éve bejegyzett	legfeljebb öt éve bejegyzett
	tőzsdén nem jegyzett	tőzsdén nem jegyzett
	a) <i>nem vette át egy másik vállalkozás tevékenységét</i>	
	b) még <b>nem osztott nyereséget</b>	még nem osztottak nyereséget
	c) nem <i>vásárolt fel másik vállalkozást</i> vagy <b>nem összefonódás útján jött létre</b>	<b>nem összefonódás útján jöttek létre</b>
<b>Innovatív</b>	független szakértő által készített értékeléssel alá tudja támasztani, hogy a belátható jövőben <b>új</b> , az iparági technika mindenkori állásához képest <b>jelentős javulást jelentő</b> , ugyanakkor <b>technológiai vagy ipari problémák kockázatát hordozó termékeket, szolgáltatásokat vagy folyamatokat</b> fejleszt majd ki VAGY	
	<b>k+f-költségei</b> az összes működési költség legalább 10%-át teszik ki	
<b>Kis-vállalkozás</b>	<b>Méret</b>	
	Összes foglalkoztatotti létszám (fő)	x < 50
	Éves nettó árbevétel (EUR)	x < 10 millió
	Mérlegfőösszeg (EUR)	x < 10 millió
	<b>Önállóság</b>	
	a vizsgált vállalkozás <b>jegyzett tőkéjében / annak szavazati jogaiban 25%-nál alacsonyabb</b> más vállalkozás befolyásának mértéke ( <i>kivéve VC befektető, üzleti angyal</i> ) <b>ÉS</b>	a vizsgált vállalkozás <b>más vállalkozás jegyzett tőkéjében / szavazati jogaiban 25%-nál alacsonyabb</b> befolyással rendelkezik ( <i>kivéve VC befektető, üzleti angyal</i> )

Megjegyzés: A változás dőlten szedve.

Forrás: Saját szerkesztés a hivatkozott jogszabályok alapján.

B) Európai kockázatitőke-alap

Az Európai Parlament és Tanács, az európai kockázatitőke-alapokról szóló 345/2013/EU rendelete (EuVECA-rendelet) kritériumokat határoz meg a kollektív befektetési vállalkozások számára. Ha a kockázatitőke-alapok teljesítik ezeket a feltételeket, akkor jogosultak az EuVECA megnevezés használatára (EuVECA-rendelet 1. cikk). A rendelet nemcsak a minősített kockázatitőke-alapok, hanem a minősített portfólióvállalkozások (*qualifying portfolio undertaking*) fogalmát is meghatározza (EuVECA-rendelet 3. cikk, d pont). Ha a fogalmat megfosztjuk a vállalkozás letelepedését meghatározó és az egyes tevékenységi köröket kizáró részekről, akkor a minősített portfólióvállalkozás számára a kkv-k esetén megállapított követelmények az irányadóak a foglalkoztatotti létszám, az éves nettó árbevétel vagy az éves mérlegfőösszeg terén (7. táblázat).

7. táblázat

**A minősített portfólióvállalkozás fogalma az EuVECA-rendelet alapján**

<b>Minősített portfólióvállalkozás az Európai Parlament és Tanács 345/2013/EU rendeletének 3. cikk d) pontja alapján</b>	
i. amelyet a minősített kockázatitőke-alap által eszközölt befektetés idején:	<p>nem vezettek be a 2004/39/EK irányelv 4. cikke (1) bekezdésének 14. pontjában meghatározott szabályozott piacon vagy a 15. pontjában meghatározott multilaterális kereskedési rendszerben való kereskedésre,</p> <p>alkalmazottainak létszáma <b>nem éri el a 250 főt</b>, továbbá</p> <p><b>az éves árbevétele nem haladja meg az 50 millió EUR-t</b>, vagy <b>az éves mérlegfőösszege összesen nem haladja meg a 43 millió EUR-t</b></p>
ii. amely önmaga nem kollektív befektetési vállalkozás	
iii. nem sorolható az alábbiak közül egy vagy több közé:	<p>...hitelintézet,</p> <p>...befektetési vállalkozás,</p> <p>...biztosító,</p> <p>...pénzügyi holdingtársaság, vagy</p> <p>...vegyes tevékenységű holdingtársaság</p>
iv. valamely tagállam területén vagy [bizonyos feltételek fennállása esetén] egy harmadik országban letelepedett	

*Forrás:* Saját szerkesztés a hivatkozott jogszabály alapján.

C) Ágazati szabály (CDSM-irányelv)

Az Európai Parlament és Tanács által kiadott a digitális egységes piacon a szerzői és szomszédos jogokról, valamint a 96/9/EK és a 2001/29/EK irányelv módosításáról szóló 2019/790 irányelv (CDSM-irányelv) 17. cikk (6) bekezdése könnyített feltételeket határoz meg azon online tartalommegosztó szolgáltatók számára, amelyek szolgáltatásai kevesebb mint három éve elérhetők a nyilvánosság számára, és éves forgalmuk nem éri el a 10 millió eurót – a Kkv-ajánlással összhangban. Az összhang feltételezhetően arra utal, hogy a kisvállalkozási kategória szerint, ha az éves nettó árbevétel és a mérlegfőösszeg is meghaladja a 10 millió eurót, akkor elveszíti a kedvezményt. A CDSM-irányelv Preambulumának (67) bekezdése szolgálhat alapul a jogalkotói szándék megértéséhez: „...az ezen irányelvben foglalt szabályok célja azon induló innovatív vállalkozások sajátos helyzetének figyelembevétele, amelyek új üzleti modellek kidolgozása érdekében használják a felhasználók feltöltéseit”. A kedvezmény terén szintén a (68) bekezdés a három évet tartja a tökéletes zsinór-mértéknek: „...ezért három évvel szolgáltatásaiknak az Unióban való első online elérhetővé válását követően meg kell szüntetni e rendszer alkalmazását”. A CDSM nem általános jelleggel, hanem egy konkrét ágazat, a digitális piac szempontjából közelítette meg a startupvállalkozás fogalmát. A 10 millió eurós értékhatár a Kkv-ajánlás kisvállalkozás meghatározásához kötődik, a három év pedig vélelmezhetően egy ágazatspecifikus elem.

A Magyarországon hatályos jogi szabályozásban a korai életszakasz és a kis méret követelményei terén valósult meg a legnagyobb mértékű konszenzus. A nagy növekedési potenciál és a globális piac megcélzása mint követelmény egy helyen jelenik meg, mégpedig az új ÁCSR 21. cikkében, de ott is mindkettő fakultatív elemként. Az innovativitás az új ÁCSR 21. és 22. cikkében és a Kr.-ben tűnik fel mint fogalmi elem. A hazai és az uniós jogszabályokat veti össze egymással a 8. táblázat.



**A startupvállalkozás jogi definíciói hazai és uniós jogforrások alapján**

NIH (standard)	Hazai jog		Uniós jog			
	331/2017. (XI. 9.) K.r.	2014. évi XVI. tv. (Kbftv.)	651/2014/EU bizott- sági rendelet (új ÁCSR)		345/2013/EU rendelet (EuVECA- rendelet)	2019/790 irányelv (CDSM- irányelv)
			21. cikk	22. cikk		
Sajátos finanszí- rozási igények és problémák	X		(X)			
Nagy növekedési potenciál és nagy bizonytalanság			(X)			
Korai életszakasz	X	X	(X)	X		X
Kis méret	X		X	X	X	X
Innovativitás	X		(X)	X		
Cél: a globális piac						
Speciális szellemi- ség és munkakul- túra						
Speciális ágazat?	X				X	X
Egyéb	X		X	X	X	

Forrás: Saját szerkesztés.

*1.4. Statisztikai definíció (KSH)*

A KSH 2445. számú, „Jelentés a startupvállalkozások tevékenységéről” címet viselő OSAP-jelentésében (KSH, 2022a) feltett kérdésekben is körvonalazódik egy startupfogalom, amelynek alaposabb megértéséhez segítséget nyújt a kérdőívhez tartozó módszertani ismertető és a kitöltési útmutató. Az utóbbi alapján különbséget lehet tenni elsődleges és másodlagos (nem kizárólagos, további) jellemzők között (KSH, 2022b:2). (9. táblázat)

### A KSH 2445 OSAP kérdőív kitöltési útmutatója szerinti startupfogalom

KSH 2445 OSAP Jelentés a startupvállalkozások tevékenységéről (kitöltési útmutató)	
<b>Elsődleges</b>	független, <b>önálló vállalkozás</b> , ami az alapítók többségi tulajdonában van és ők is működtetik/ <b>spin-off</b>
	legfeljebb 7 éves
	éves nettó árbevétele nem haladja meg a <b>100 millió forintot</b>
	<b>legfeljebb 20</b> fő teljes munkaidős alkalmazottja van
	tevékenységét illetően <b>egy konkrét ötletre</b> , megoldásra építi működését (kevés tevékenységi kör)
	<b>innovációs tevékenységet</b> végez, ami megjelenhet termékinnovációként (áru, szolgáltatás), vagy üzletifolyamat-innovációként
<b>Nem kizárólagos</b>	<b>külföldi piacokat céloz meg</b> , globális piacra tör
	működéséhez elengedhetetlen a <b>digitalizáció</b> , ami – mint háttérkapacitás jelenik meg – nem jelenti tevékenységi körének az információs technológiára történő szűkítését
	<b>gyors ütemű piaci növekedés jellemzi</b> , az üzleti modellre jellemző a skálázhatóság

*Forrás:* Saját szerkesztés a KSH vonatkozó dokumentumai alapján.

Az elsődleges ismertetőjegyek körében található az önállóság követelménye, amelyet az alapítók többségi tulajdonához köt a kitöltési útmutató. Bár a(z) akadémiai és vállalati) spin-off-vállalkozások<sup>8</sup> is – mint kivételek – minősülhetnek startupvállalkozásnak (KSH, 2022b:2). Megjelenik továbbá az ismertetőjegyek között az innovációs tevékenység végzésének, a korai életszakasznak és a kis méretnek a kritériuma is, utóbbit az éves nettó árbevétel és az alkalmazotti létszám alapján határozza meg a kitöltési útmutató (KSH, 2022b). A tevékenységi köröket illetően a kitöltési útmutató álláspontja szerint mivel a startup egy ötletre építi a tevékenységét, kevés melléktevékenységgel foglalkozik más vállalkozásokhoz képest (KSH, 2022b:2). A kitöltési útmutató másodlagos jellemzőként jelöli meg a külföldi piac megcélzását, azt, hogy a digitalizáció a startup működéséhez elengedhetetlen legyen, és a gyors ütemű piaci növekedést (KSH, 2022b:2).

<sup>8</sup> A spin-off-vállalkozások kapcsán vállalati és akadémiai spin-off-vállalkozások különböztethetők meg. Az előbbi esetben egy vállalkozás valamilyen projektet – annak érzékenysége vagy kockázata miatt – közvetett módon, leányvállalatán keresztül hajt végre, az utóbbi esetben pedig valamilyen felsőoktatási, kutatóhelyi innováció gazdasági életbe való kipörgetéséről van szó (Makra, 2019:59).

## II. A fogalmi meghatározások elemzése

Az üzleti élet és a szakirodalom fogalmai esetében a nagy növekedési potenciál és a nagy bizonytalanság, a jogi és statisztikai meghatározások esetében pedig a kis méret és a korai életszakasz mutatta a leggyakoribb egyezési pontot. Ennek fényében ez a rész a korábban ismertetett definíciók tartalmi elemeik szerint történő átfogó elemzése során először a nagy növekedési potenciál és a nagy bizonytalanság, majd a kis méret és a korai életszakasz fogalmi elemeit tárgyalja, tartalmuk és más fogalmi elemekkel fennálló kapcsolatuk alapján.

### *II.1. A nagy növekedési potenciál és nagy bizonytalanság*

A nagy bizonytalanság tényéből következik, hogy a vállalkozás magában rejti a nagy növekedési potenciál (és az üzleti sikertelenség) lehetőségét. A bizonytalanság mint kritérium megjelenik Blank & Dorf (2012:68) esetében azáltal, hogy a startup keresi a skálázható, megismételhető és nyereséges üzleti modellt, de amint megtalálja, már nem minősül startupvállalkozásnak. Ries (2011:34) pedig definíciójában az új termék vagy szolgáltatás létrehozását szélsőségesen bizonytalan feltételek között vázolja fel. A nagy növekedési potenciál jelen van Kádas (2013) esetében a gyors és globálisan skálázható növekedésre való képesség és Dobos (2015) esetében a magas növekedési potenciál jegyében. Gompers & Lerner (2001:146) és Glavanits (2015:24) is nagy növekedési potenciállal rendelkező társaságként írja azt körül. Damodaran (2009) is megemlíti a növekedési potenciált. Kollmann et al. (2015:15) jelentős alkalmazotti létszámbeli vagy eladási növekedésként, Barta & Pitlik (2017:2) gyors és nagy profit formájában utalnak rá.

Ezzel szemben a jogi definíciók között csak az új ÁCSR 21. cikk 5) bek. c) pontjában, a támogatható vállalkozás kapcsán mint esetleges fogalmi elem jelent meg: „olyan... befektetést igényelnek, amely – új termék- vagy földrajzi piacra való belépés céljából készített üzleti terv alapján – meghaladja az előző 5 évben elért átlagos éves árbevétel 50 százalékát.” A módosítás után az új ÁCSR 21. cikk 3) bek. a magas növekedési potenciált már az üzleti tervben megjelenő új gazdasági tevékenység alapfeltételéhez köti. A KSH kérdőívének vonatkozásában pedig nem kizárólagos, másodlagos elem (KSH, 2022a:2).

A szignifikáns eltérésre, miszerint a jogi fogalmak között csupán egy helyen bukkant fel a magas növekedési potenciál mint definíciós elem – ellentétben az üzleti élet és a tudományos világ fogalmaival – Karsai (2021:30) szolgál magyarázattal,

amely szerint kormányzati szempontból nehéz (*ex ante*) előre jelezni azt, hogy mely vállalkozások képesek a gyors növekedésre. Magas növekedésű vállalkozásokon az OECD/Eurostat (2007:82) azokat a vállalkozásokat érti, amelyek három éven keresztül évi húsz százalék fölötti, a foglalkoztatottak számában vagy az árbevételben megnyilvánuló növekedést érnek el. Az utóbbi definíció pedig utólagos (*ex post*) jellege miatt alkalmatlan a potenciál kiszűrésére.

Kérdés, hogy ez a meghatározás miként viszonyul más fogalmi elemekhez: önmagában az innováció vagy az innovativitás kritériumának teljesülése szükségszerűen magával hozza-e a nagy bizonytalanságot és növekedési potenciált? A globális piac megcélzása, az üzleti tervben megtalálható tartalmi elemek, bizonyos meghatározott tevékenységformák vagy a speciális finanszírozási igény előfeltételei-e a nagy növekedési potenciálnak (és bizonytalanságnak)?

### *II.1.1. Nagy növekedési potenciál (bizonytalanság) = innováció?*

#### A) Az innováció fogalma

A feltett kérdés megválaszolásához először célszerű számba venni, hogy az egyes definíciók milyen módon utaltak az innováció követelményére, és ezek tartalmilag mennyire feleltethetőek meg a modern innováció fogalmának.

Ries (2011) szerint az új termék vagy szolgáltatás létrehozása mint a startup célja értékelhető innovációra utaló fogalmi elemként.<sup>9</sup> Kádas (2013) szerint a startup a versenyelőnyt valamilyen technológiai vagy üzleti innovációra alapozza. Kollmann et al. (2015) definíciójában a működéssel szembeni elvárás, hogy kiemelkedően innovatív technológiával és/vagy üzleti modellel történjen. Környei (2014) úgy fogalmaz, hogy a startup egy technológiai innováció eredményeképpen létrejött árut visz piacra. Fogarassy & Bakosné Böröcz (2016:20) szerint a startupvállalkozás egy innovációra vagy már meglévő új technológiai alkalmazásra építi működését. Barta & Pitlik (2017:2) megfogalmazásában a startup „egy... innovatív vagy innovatívnak gondolt, főleg szellemi terméket fejlesztő társaság...”

A jogi definíciók között a Kr. az innováció feltételei kapcsán a 2.§ f) pontban a 2014. évi LXXVI. törvény 3. § 6. pontjára hivatkozik. Az uniós jogforrások kapcsán az új ÁCSR módosítása előtt, a 21. cikk (5) bekezdésében a támogatható vállalkozás kapcsán vagylagos feltételként jelent meg. Eszerint a vállalkozások nagy növekedési potenciáljának a záloga az új termék- vagy földrajzi piacra való belépés (új ÁCSR 21.

<sup>9</sup> Ries maga is kifejti, hogy a startupvállalkozások vonatkozásában az innovációt is fogalmi elemnek tartja (2011:35).

cikk 5 bek. c). Ezzel szemben az új ÁCSR hatályos verziója már a vállalkozás szempontjából új gazdasági tevékenységhez köti a magas növekedési potenciált (21. cikk 3. bek. c). Az új ÁCSR 22. cikk (5) bekezdése szerint az induló innovatív vállalkozás innovativitását vagy egy független szakértői értékelés kell, hogy alátámassza, vagy az összes működési költség legalább 10 százalékát kell, hogy kitegyék a kutatás-fejlesztési költségek (új ÁCSR 2. cikk 80. pont).

A KSH 2445-ös kérdőívének szempontjából elsődleges elem, hogy innovációs tevékenységet végezzen a startup, ami megjelenhet termékinnovációként (áru, szolgáltatás), vagy üzletifolyamat-innovációként (KSH, 2022a:2).

10. táblázat

### A negyedik Oslo kézikönyv és az új Inno. tv. definícióinak összehasonlítása

Negyedik Oszló-kézikönyv		új Inno. tv.
Eredeti szöveg	Saját fordítás	Törvényszöveg
<i>A business innovation is a new or improved product or business process (or combination thereof) that differs significantly from the firm's previous products or business processes and that has been introduced on the market or brought into use by the firm. in 33. o.</i>	<i>Az üzleti innováció egy új vagy továbbfejlesztett termék vagy üzleti eljárás (vagy ezek kombinációja), amely jelentősen különbözik az adott vállalkozás korábbi termékeitől vagy folyamataitól, és amelyet bevezetett a piacra, vagy használatba vett a vállalkozás.</i>	<b>3.§ 6. innováció:</b> egy új vagy továbbfejlesztett termék vagy folyamat, vagy ezek kombinációja, amely jelentősen különbözik a jogi formájától vagy finanszírozási módjától függetlenül az adott szervezet korábbi termékeitől vagy folyamataitól, és amelyet termék esetén a potenciális felhasználók számára elérhetővé tettek, vagy amelyeket folyamat esetén a szervezet használatba vett...

Forrás: Saját szerkesztés az Oslo kézikönyv és az új Inno. tv. alapján.

A 2014. évi LXXVI. törvény (új Inno. tv.) innováció fogalma – amire a Kr. is hivatkozik – megkülönböztet termék- és üzletifolyamat- [eljárás-] innovációt (Új Inno. tv. 3.§ 6. pont a) és b). A hatályos innovációfogalmat és kategorizálást a 2019. évi CXXIII. törvény iktatta be, a módosító jogszabályhoz tartozó miniszteri indokolás így határozza meg a változás célját: „az egység megteremtése az EU- és az OECD-dokumentumokban használt fogalomrendszer és a törvény értelmező rendelkezései között”<sup>10</sup>. A teleologikus értelmezés segítségével tehát az a következtetés vonható le,

<sup>10</sup> Végső előterjesztői indokolás a tudományos kutatásról, fejlesztésről és innovációról szóló 2014. évi LXXVI. törvény és egyes kapcsolódó törvényi rendelkezések módosításáról szóló 2019. évi CXXIII. törvényhez – Indokolások Tára 2020/5., 2023.06.27. <https://jogkodex.hu/doc/5872432>

hogy a jogalkotó meg akart felelni OECD/Eurostat (2018) (Oslo kézikönyvi útmutató, negyedik Oslo kézikönyv) definíciójának (10. táblázat).

Kádas (2013); Kollmann et al. (2015); Környei (2014); Fogarassy & Bakosné Börcz (2016), valamint az új ÁCSR 2. cikk 80. pont szerinti definíció az innovációra (részben vagy egészben) mint technológiai innovációra tekint, eltérően a negyedik Oslo kézikönyv és az új Inno. tv. által használt fogalommal, amely üzleti innováció. Az innovációt sokáig értelmezték technológiai jellegű változásként (*technological product and process*), ami viszont a szolgáltatászektorban keletkező innovációkkal szemben kirekesztő volt. Ennek következtében a 2005. évi Oslo kézikönyvi útmutató (harmadik Oslo kézikönyv) már szakított a pusztán technológiai jellegű innováció gondolatával OECD/Eurostat (2005:46). Eszerint a pusztán technológiai jellegű innováció gondolata meghaladott, bár az üzleti innováció jellegéből eredően nehezebben mérhető.

B) Az innováció viszonya a nagy növekedési potenciálhoz (bizonytalansághoz)

A negyedik Oslo kézikönyv innovációfogalma nem határoz meg magas követelményt azzal szemben, hogy mi tekinthető innovációnak: csupán jelentősen kell különböznie az adott vállalkozás korábbi termékeitől vagy folyamataitól (OECD/Eurostat, 2018:33). Ennek oka – a fentiekkel összefüggésben – az, hogy ennek célja az innováció mérése. Ennek azzal tesz eleget, hogy az innováció terjedését (*diffusion*) vizsgálja, tehát a cél a terjedés, vagyis a vállalkozás által mástól átvett innováció mérése (OECD/Eurostat, 2005:18; OECD/Eurostat, 2018:129).

Ebből adódóan kérdés, hogy ha az újdonság magasabb fokát kérnénk számon – Kollmann et al. (2015) a kiemelkedő innovativitást szabják meg feltételnek – akkor eljuthatunk-e odáig, hogy a nagy növekedési potenciált az innováció bizonyos fokával össze lehessen kötni.

A negyedik Oslo kézikönyv – bár nem az üzleti innováció fogalmi meghatározásában – különböző innovációs szinteket határol el: a világ, a vállalkozás piaca számára vagy a vállalkozás számára új innovációs szintet (OECD/Eurostat, 2018:77). Önmagában viszont az, hogy mekkora újdonság képezi az innováció alapját, nem függ össze azzal, hogy az innováció milyen ütemben tud elterjedni, és ebből mekkora nyereséget, illetve növekedést tud realizálni a vállalkozás. Emiatt az új ÁCSR 21. cikk (5) c) pontjában írt, már módosított kritériuma kapcsán is fontos a fenti állítást szem előtt tartani, amely szerint a gyors ütemű növekedés nem az újdonság fokával áll szükségképpen kapcsolatban. Ezt ismerhette fel a jogalkotó, amikor a magas növekedés lehetőségét nem az új termék- vagy földrajzi piacra való belépéshez, hanem a vállalkozás számára új gazdasági tevékenység megkezdéséhez kötötte (új ÁCSR 22. cikk 3. bek.).

*II.1.2. Nagy növekedési potenciál (bizonytalanság) és egyéb fogalmi elemek*

A) A globális piac megcélzása

A globális piac megcélzásának követelménye megjelenik a következő szerzők-nél: Kádas (2013), Dobos (2015), Fogarassy & Bakosné Böröcz (2016).<sup>11</sup> A jogi fogalmak közül az új ÁCSR 21. cikk (5) c) pontja áttételesen tett utalást az új termék- vagy földrajzi piacra való belépés támogatásával a globális ambíciókra, a KSH kérdőívében mint másodlagos fogalmi elem szerepel. A kockázatotóke-piaccaal kapcsolatban pedig Karsai hangsúlyozza, hogy jellegéből adódóan csak globalizált módon tud működni (KSH, 2022b:1025).

Önmagában a nemzetközi piacra való termelés vagy annak megcélzása még nem garantálja a nagy növekedési potenciált, viszont fontos előfeltétele annak. Megfordítva: az a vállalkozás, amely üzleti modellje alapján nem a nemzetközi piacra tervez, nem fog tudni olyan szignifikáns növekedést elérni, amellyel a startup nagy bizonytalansági követelményének eleget tehetne. Statisztikai oldalról ellenben érthető, hogy a potenciális startupvállalkozások kiszűrése végett a megvalósult külföldi piacra termelés nem elsődleges szűkítő szempont, bár fontos figyelembe venni, hogy a nagy növekedési potenciálnak előfeltétele.

B) Üzleti terv

A nagy növekedési (bizonytalansági) faktor másik potenciális indikátora maga az üzleti terv, amelynek minősítésével a fogalmak közül egyedül az új ÁCSR 21. cikk 5 bek. c) pontja foglalkozik. Az üzleti terv segíthet annak a feltérképezésében, hogy a vállalkozás szándékozik-e például globális piacra lépni, ezért ebből a szempontból szolgálhat fogódzóként, viszont Blank & Dorf (2012) startupfogalmával élve a bizonytalanságnak pontosan az az esszenciális eleme, hogy az intézmény még keresi a skálázható, megismételhető és nyereséges üzleti modellt. A Ries (2011) által (is) említett szélsőségesen bizonytalan feltételek miatt életszerű az a szituáció, hogy a startupvállalkozásnak – eredeti elgondolásával szemben – gyökeresen új koncepciót kell kidolgoznia, amely ellentétes a korábbi elképzeléseivel és terveivel.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> A magyar szerzők külön hangsúlyt fektetnek a nemzetközi piac megcélzásának motívumára, aminek oka gyökerezhet abban, hogy egy tengerentúli forrás az USA méretei, valamint a világpiaci és jogi dominanciája miatt mellőzheti ezt a kritériumot.

<sup>12</sup> Ries (2011:76-77) szerint a startup feladata, hogy az alkotás-mérés-tapasztalás ciklust minimális ráfordítással és a legkevesebb fejlesztési idővel tudja bejárni. Ennek a végén irányt kell váltani, ha az eredeti elgondolás mellett való kitartás a továbbiakban már nem indokolt.

## C) Speciális tevékenységfajták

A harmadik megvizsgálandó kérdés, hogy bizonyos speciális tevékenységfajták végzése biztosíthatja-e a startupvállalkozások számára a növekedési (bizonytalansági) potenciált. Barta & Pitlik (2017) például azt állítja a startupvállalkozásról, hogy főleg szellemi terméket fejlesztő társaság. Az MDSS (2016:22–23.) ezzel az indokkal veti el az ilyen jellegű megkötéseket: „egy ilyen gyorsan változó vállalkozói körnek rugalmas szabályozásra van szüksége, és mert startupok szinte minden ágazatban lehetnek”. Gompers (1994:3) pedig utal arra, hogy nem csak a high-tech cégek voltak a kockázatitőke-befektetések tárgyai az 1960-as és 1970-es években az USA-ban sem, ezért az ilyen fajta lehatárolás nem célravezető. A KSH (2022a:2) azon álláspontja is megkérdőjelezhető, hogy a startup egy ötletre építi a tevékenységét, ezért kevés melléktevékenységgel foglalkozik más vállalkozásokhoz képest. A magas bizonytalansági tényező következménye, hogy a startup ugyan indulhat egy ötlettel, viszont alacsony a valószínűsége annak, hogy nem kell újragondolnia az alapkonceptiót.<sup>13</sup> Mivel a tevékenységi kör változása miatti változásbejegyzési eljárásnak illetékvonzata<sup>14</sup> van, célszerű több melléktevékenységet megjelölni az alapításkor, így a KSH (2022a) fenti állítása nem állja meg a helyét. Bizonyos jogi normák (Kr. és EuVECA-rendelet) ugyan leszűkítik azokat a (fő- és mellék-) tevékenységeket, amelyeket – az általuk használt meghatározás szerint – egy startupvállalkozás végezhet. Hangsúlyozom viszont, hogy nem azt fektette le a jogalkotó, hogy milyen szektorok területén kell (fő)tevékenységet folytatnia a startupvállalkozásnak, hanem – a pozitív helyett – negatív módon, egyes (fő)tevékenységeket kizárt a körből.<sup>15</sup> Az új ÁCSR 22. cikke az induló vállalkozásnak nyújtott támogatás kapcsán egy speciális feltételt tartalmaz: nem egy másik vállalkozás tevékenységét vette át (új ÁCSR 22. cikk 2. bek. a) pont). Ez a meghatározás, amely feltételezhetően a startup által megtestesített innováció egyediségét kívánja a tevékenységén keresztül garantálni, véleményem szerint felesleges, mert az innováció újdonsága nem áll összefüggésben a nagy növekedési potenciállal, és reális az a lehetőség, hogy az innováció előállítója nem tud olyan sikeres lenni a hasznosításban, mint más vállalkozás, ezért azt értékesíti.

<sup>13</sup> Lásd a Ries által írottakat az igazolt tapasztalat megszerzésének fontosságáról, amit saját, az IMVU-nál szerzett tapasztalatai alapján állít (2011:43-51.).

<sup>14</sup> 1990. évi XCIII. törvény 45. § (3b) illetve közzétételi költségtérítést is kell fizetni ilyenkor 22/2006. (V. 18.) IM rendelet 5. § (1)

<sup>15</sup> Ennek oka egyrészt más szabályoknak való megfelelés (lásd.: Kr. 6. § [2] bek.), másrészt bizonyos szektorok stabilitásának a megőrzése lehet.



#### D) Speciális finanszírozási igény

A speciális finanszírozási igény követelményére Damodaran (2009) is utal definíciójában, amikor erősen tőkeigényesnek minősíti a startupvállalkozást. Környei (2014) úgy fogalmaz, hogy a startup „a működéséhez szükséges anyagi forrásokat és eszközöket, túlnyomórészt harmadik személyektől szerzi”. Barta & Pitlik (2017) is a speciális finanszírozási igényre utal, amikor az alábbi megállapítást teszi a startupvállalkozással kapcsolatban: „a jövő kellően részletes ismerete hiányában kockázatot vállal a tulajdonosok és a befektetők kárára...”. Amellett, hogy a megfogalmazás meglehetősen pontatlan, a befektető és a tulajdonos elválasztása annyiból lehet indokolt, hogy a befektető bizonyos befektetési formákban nem szerez tulajdoni részesedést, viszont valamennyi befektető és startuptulajdonos kockázati közösséget vállal, vagyis a kár helyett a kockázat kifejezés alkalmazása tekinthető célravezetőnek. A jogi meghatározások tekintetében a Kr. azon kritériuma tartozik ide, amely előírja, hogy a vállalkozás még nem képezte kockázattitőkealap-kezelő befektetésének a tárgyát (Kr. 2.§ d) pont). Tágabb kontextusban – de rendszertanilag ide sorolva – az új ÁCSR 21. cikkének azon kikötése is ide tartozik, amely szerint az első kockázattitőke-befektetéskor a támogatható vállalkozás tőzsdén még nem jegyzett piaci szereplő kell, hogy legyen.

Összességében a speciális finanszírozás mint követelmény logikai kapcsolatban áll a nagy növekedési potenciállal, annak következményeként értelmezhető.

### *II.2. A kis méret és korai életszakasz követelményei*

#### *II.2.1. Kis méret*

Fogarassy & Bakosné Böröcz (2016) szerint a startupvállalkozás a foglalkoztatottak száma alapján akkor kis méretű, ha jellemzően 250-nél kevesebb alkalmazottja van. A Kr. a foglalkoztatotti létszámot 2 és 20 fő közé teszi, éves nettó árbevétel szempontjából pedig 100 millió forint alá helyezi a kis méret követelményét. Az új ÁCSR 21. cikk 5) bek. és az EuVECA-rendelet a foglalkoztatotti létszámot 250 fő alatt határozza meg, ugyanakkor az éves nettó árbevételnek 50 millió alatt vagy a mérlegfőösszegnek 43 millió euró alatt kell lennie – ezzel megfelelvén a Kkv-ajánlás kritériumainak. Az új ÁCSR 22. cikk a Kkv-ajánlás szerinti kisvállalkozás követelményeit tartja szem előtt, így 50 fő alatti foglalkoztatotti létszám, 10 millió euró éves nettó árbevétel vagy mérlegfőösszeg alatt szabja meg a kis méret határait. A CDSM-irányelv a 10 millió euró alatti éves forgalom követelményét írja elő. A KSH pedig

– a Kr.-hez hasonlóan – 20 fő alatti foglalkoztatotti létszámban és 100 millió forint alatti éves nettó árbevételben határozza meg, hogy mit ért kis méreten.

A fenti összegzésből az a következtetés vonható le, hogy a méretbeli megkötések elsősorban a jogszabályi és a statisztikai meghatározásokban jelentek meg, bár a Kbftv. implicit fogalmi meghatározásából kikerült a kisvállalkozás mint szűkítő kritérium. A jogi jellegű definíciók, amelyek a startupvállalkozás fogalmi elemeként a kis méret követelményét tartják számon, valamilyen kedvezmény megadása végett alakultak így. A Kr. az adójog, az új ÁCSR az állami támogatások, az EU-VECA (implicit módon) speciális megjelölés, a CDSM-irányelv pedig a szankciók szempontjából kínál kedvezőbb feltételeket a startupvállalkozásoknak. Statisztikai szempontból a KSH a Kr. definíciójához igazodik, bár nem várja el a minimum kétfős alkalmazotti létszámot. Véleményem szerint – ahogy az innováció fogalmánál is látható volt – statisztikai szempontból érdekesebb nagyobb címzetti kört vizsgálni, mint a normaalkotás szempontjából meghatározott legszűkebb paramétereket követni. A nagyobb mérési értékek megadásával lehet érdemben következtetéseket levonni arra nézve, hogy mennyire sikeresek azok a jogalkotási aktusok, amelyek tág értelemben véve támogatni kívánják a startupvállalkozásokat.

Mivel a Kr. fogalmát leszámítva az összes jogi meghatározás a Kkv-ajánlás fogalmi paramétereire (kkv és kisvállalkozás) igazítja a kis méret definíciós elemeit, kérdés, hogy a kkv mint fogalom önmagában csak a vállalkozás méreteire ad-e megkötést, vagy a vállalkozás önállóságára is.

#### A) Kis méret és önállóság

Az önállóság mint fogalmi elem megjelenik Fogarassy & Bakosné Böröcz (2016) és a Kr. meghatározásában egyrészt abból a szempontból, hogy a vállalkozáson kockázatitőkealap-kezelő befektetést nem eszközölt, másrészt a társaság nem rendelkezik más társaságban tulajdoni részesedéssel (Kr. 2.§ d-e). A Kkv-ajánlás szerinti kkv-fogalom pedig a gazdasági tevékenység végzéséből, a méretbeli megkötésekéből és az önállóság kritériumaiból tevődik össze (Kkv-ajánlás, 2003:1-3. cikk). Az önállóság feltétele, hogy a vállalkozás ne minősülhessen se partner-, se kapcsolt vállalkozásnak (Kkv-ajánlás, 2003:3. cikk 1. pont). Az a vállalkozás tartozik ide, amelyben más vállalkozásnak a jegyzett tőkéből vagy szavazati jogokból való részesedése nem éri el a 25 százalékot, illetve magának a vállalkozásnak nincs más vállalkozásban ugyanilyen arányt meghaladó részesedése a jegyzett tőke vagy a szavazati arány alapján (Kkv-ajánlás, 2003:3. cikk 2. pont). Eszerint egyszerre van szó a vállalkozás függetlenségéről és a vállalkozástól való függetlenségről. A Kkv-ajánlás kivételként

határozza meg a kockázati tőke-befektető társaságokat (*venture capital companies*), az üzleti angyalokat (*business angels*), az egyetemeket (*universities*) és a nonprofit kutatóhelyeket (*non profit research centers*), ami értékelhető a startupvállalkozásoknak tett egyfajta gesztusként – ezzel is kihangsúlyozva, hogy a startup szétfeszíti a kkv fogalmi kereteit (Kkv-ajánlás, 2003:3. cikk 2. pont [a] és [b]).

Összességében tehát megállapítható, hogy az EU állami támogatási jogpolitikája a startupvállalkozásokat a kkv fogalmi elemein belül kezeli, ahogy ez rendszertanilag is megmutatkozik az új ÁCSR szerkezetén<sup>16</sup>. A kkv mint kategória azonban nem pusztán egy méretbeli kategóriát jelöl, hanem gazdasági erőforrás-allokációt is, vagyis nem azoknak a vállalkozásoknak a kényszerű közössége, amelyek bizonyos mutatók (foglalkoztatotti ráta, éves nettó árbevétel és mérlegfőösszeg) alatt teljesítenek, hanem mindemellett még önállóak is (és gazdasági tevékenységgel foglalkoznak). A startup számára a méretbeli megkötések ugyan iránymutató jellegűek lehetnek, viszont az önállóság szempontjából láthatóan más fogalmi kategóriába esnek.

### II.2.2. Korai életszakasz

Arra, hogy a startupvállalkozás fogalma egy meghatározott életciklushoz társítható, már Blank & Dorf (2012) is felhívja a figyelmet, amikor az ideiglenes intézmény szókapcsolatot használja. Kádas (2013) az induló vállalkozás jelzöt említi. Cumming & Johan (2009) implicit megfogalmazásában is előkerül a korai fázis jelzőként. Damodaran (2009) a startupvállalkozással szemben a korai fejlődési szakasz kritériumát támasztja. Kollmann et al. (2015) a tíz évnél fiatalabb megkötéssel határozzák meg a korai életszakaszt. Környei (2014) induló vállalkozásról ír a startup kapcsán. Fogarassy & Bakosné Böröcz (2016) az öt évnél fiatalabb jellemzőt tekinti a startup fogalmi elemének.

A Kr. a korai fázisú vállalkozások kapcsán három évet (Kr. 2.§ a) köt ki. Az új ÁCSR a támogatható vállalkozással szemben a korai életszakasz követelményét opcionális elemként határozza meg az alábbiak szerint: semmilyen piacon nem működött még, vagy pedig hét éve kezdte meg piaci működését (21. cikk 5.). Az induló vállalkozás kapcsán az új ÁCSR a legfeljebb öt éve történt bejegyzés követelményét támasztja (22. cikk 2. bek.). A CDSM-irányelv szerint a startupkedvezmény feltétele, hogy kevesebb mint három éve elérhető a nagy nyilvánosság számára a tartalom-

<sup>16</sup> Azáltal, hogy az új ÁCSR-ben a 21. és a 22. cikk a 3. szakaszon, vagyis a kkv-k finanszírozási eszközökhöz való hozzáférését elősegítő támogatásán belül találhatóak.

megosztó/vállalkozás (17. cikk 6. bek.). A KSH 2445-ös kérdőíve szerint a legfeljebb hét éve alapított vállalkozások eshetnek a startupfogalom körébe (KSH, 2022a:2).

A korai életszakasz követelménye összhangban áll a startup szűk értelemben vett jelentésével is, mert a kifejezés – a kockázatitőke-befektetésnél kifejtettek alapján – a vállalkozásnak egy adott létszakaszára (és a hozzá tartozó finanszírozásra) utal. A források elemzésének következményeként megállapítható, hogy a szakirodalomban konkrét számok szintjén a legfeljebb 10 vagy 5 éve történt alapítás testesíti meg a korai életszakasz követelményét. A jogi definíciók kapcsán megjelenik a 3, 5 és 7 év, illetve egyes meghatározások a vállalkozás<sup>17</sup> alapításától (bejegyzésétől), míg más fogalmak az adott tevékenység végzésének megkezdésétől számítják a megjelölt időintervallumot.

### Következtetések

A fent elvégzett összehasonlítás tanulságait összegezve a startup fogalmának jogi kidolgozása szempontjából az alábbi változtatások indokoltak. Az uniós szinten indokolt az új ÁCSR rendszertani átstrukturálása. A kockázatfinanszírozási támogatásnak (21. cikk) és az innovatív induló kisvállalkozásnak (22. cikk 5. bek.) a kkv-k finanszírozási eszközökhöz való hozzáférését elősegítő támogatás helyett a kutatás-fejlesztési és innovációs támogatás alatt lenne a helyük. A jelenlegi felosztásból levonható az a hibás következtetés, hogy a startupvállalkozás valamiféle innovatív kkv-ként kezelhető.

A kis méret kritériuma nemcsak a foglalkoztatotti létszám, éves nettó árbevétel vagy mérlegfőösszeg, hanem az önállóság szempontjából is állít követelményeket a vállalkozások elé. Utóbbi kapcsán érdemes lenne a kisvállalkozást és a startupvállalkozást külön kezelni. Amíg a kkv esetében a szűkebb értelmezés, addig a startuznál (tekintettel a kockázatitőke- és az üzletiangyal-befektetőkre) a kiterjesztőbb szabályozás indokolt. Életszerű, hogy finanszírozási igényeik kielégítése során a startupek elveszítik önállóságukat (hosszú távon a startuptulajdonosok sikeres kilépésben vagy a tőzsdére való bevezetésben gondolkodnak).

Normatív rendelkezéseivel összefüggésben az ÁCSR két kihívásra kell, hogy válaszoljon. Az egyik a magas növekedési potenciál hatékony körülírása, a másik az innováció (innovativitás) fogalmának aktualizálása. Az előbbi esetében a nehézséget az *ex ante* jellegű szabályozás okozza, amelyre eddig a konkrét megoldási javaslatot az új ÁCSR 21. cikk 3. bek. c) pontja szolgáltatta. Pozitív tendenciaként értékelhető,

<sup>17</sup> Feltételezve, hogy az gazdasági társasági formában működik.

hogy az új ÁCSR a magas növekedési potenciál lehetőségét már nem köti új termék- vagy földrajzi piacra való belépéshez, hanem az aktualizált innovációfogalmakkal összhangban a vállalkozás számára új gazdasági tevékenység kialakítását várja el. A magas növekedési képesség üzleti terv alapján történő mérése időigényes és bürokratikus (egyedi vizsgálattal jár, és nem egyértelműek a szempontok). Ennek következtében érdemesebb azt a határon átnyúló kereskedelmi tevékenységhez kötni: ha egy vállalkozás akár az MVP szintjén képes bekapcsolódni a nemzetközi kereskedelembé, akkor teljesíti a magas növekedési potenciál kritériumát. Statisztikai szempontból pedig érdemes a nemzetközi kereskedelem kilátásba helyezésére rákérdezni a vállalkozónál (ennek hiányában ugyanis az elméleti lehetőség sem áll fenn).

Az innováció követelményével kapcsolatban lényeges a korszerű fogalomhasználat. A kutatási-fejlesztési költségek mellett nem korlátozódhat az innovativitás pusztán a technológiai innovációra (új ÁCSR 2. cikk 80. bek.), hanem azt ki kell bővíteni a negyedik Oslo kézikönyv mintájára a tágabb értelemben vett üzleti innovációra.

A hazai jogalkotásban a startup-ökoszisztémát serkenteni kívánó, tágabb értelemben vett állami támogatás (adókedvezmény) manifesztációjaként a Kr. és annak definíciója jelenik meg. Az innováció szempontjából naprakész fogalommal operál a meghatározás, viszont legnagyobb hiányossága, hogy nem tartalmaz semmilyen paramétert a magas növekedési potenciál körülírására. Ebben az esetben is – az uniós jognál leírottak alapján – a nemzetközi kereskedelem meglétének számonkérése indokolt. A korai életszakaszt illetően a Kr. túlságosan szűk paramétereket határoz meg. A nyilvántartásba vételtől eltelt idő figyelembevétele a célravezetőbb a kereskedelmi tevékenység megkezdése helyett (új ÁCSR 21. cikk), viszont érdemes lenne az új ÁCSR 22. cikk értelmében öt évre kitolni a határt. Az éves nettó árbevétel és mérlegfőösszeg vonatkozásában célszerű szintén a 22. cikk iránymutatása alapján a 10 millió eurót kitűzni felső limit gyanánt.

## Összefoglalás

Jelen tanulmány az üzleti élet, a szakirodalom és a statisztika megközelítései alapján tekintette át és elemezte a Magyarországon hatályos jogi szabályozás start-upfogalmait és az egyes fogalmi elemek helyénvalóságát, valamint azok fejlődését és fejlesztési lehetőségeit.

A tanulmány kihangsúlyozta, hogy jogi oldalról azért kapott ekkora figyelmet a kis méret, mert ez a speciális elem szolgál a – tág értelemben vett – állami támogatás

alapjául. A startup körülírásához a kkv foglalkoztatotti létszámára, az éves nettó árbevételre és a mérlegfőösszegre vonatkozó kritériumainak a használata indokolt, viszont az önállóság terén érdemes lenne nagyobb fokú szeparációt alkalmazni.

A tanulmány megállapította, hogy a magas növekedési potenciál kritériuma a jogi definíciók döntő többségéből hiányzik, ennek az oka, hogy – ellenben a kis mérettel – nehéz objektív és hatékony eszközökkel körülírni. Önmagában az innováció megléte még nem garantálja a jelentős növekedési potenciált, viszont a startup-ökoszisztéma és a kockázatitőke-befektetések innovációra gyakorolt hatásai (Karsai 2021b:25) miatt a startupok szorosabban kapcsolódnak az innovációhoz, mint a kkv-hoz. A tanulmány felvetése: egy másik ilyen kiegészítő feltétel a határon átnyúló kereskedelmi tevékenység folytatásának elvárása, amelynek megkövetelése mind uniós, mind hazai szinten indokolt.

Az elmúlt évtizedek rohamos átalakulása következtében az innováció fogalmát is folyamatosan újra kell értelmezni, ennek jegyében a naprakész (üzleti) innováció fogalmát kell mérvadónak tekinteni mind a jogalkotás, mind a statisztika számára.

Jelenleg a jogi definíciók terén nincs koherencia, mivel eseti jelleggel egymástól elkülönülten létező startupfogalmak alakultak ki. Adódik a kérdés, hogy a sokféle szempont alapján született sokféle definíció között szükség van-e egy egységes mag startupfogalomra. Véleményem szerint a mag startupfogalom létrehozható, ha az főszabályként általános jelleggel lenne irányadó, és csak indokolt esetben lehetne eltérni annak paramétereitől azért, hogy ezáltal átláthatóbb szabályozás jöjjön létre. Ennek a harmóniának a megteremtése érdekében praktikus lenne az állami támogatások szempontjából összehangolni a jogi fogalmakat és tisztázni a kkv-któl való különállásukat. Az adójogi szabályozásokat szintén az állami támogatásoknál használt fogalmi elemekhez célszerű igazítani, az indokolt eltérések (például speciális létszakaszba történő investálás) megtartásával. Jelen tanulmány a hazánkban hatályos jogi szabályozást vette vizsgálódása középpontjába, így a kutatás jövőbeni iránya lehet más ország szabályozásaival való összevetése, a startup fogalmának a scale-up vállalkozáshoz való viszonyítása, illetve a nyilvános befektetési és támogatói szerződések alapján kirajzolódó startupfogalom feltérképezése.

### Hivatkozások

- Barta, G., & Pitlik, L. (2017). Startup felvásárlások multikulturális hátterének elemzése, avagy mesterséges intelligencia alapú ellenőrzőszámítás diszkriminancia-elemzéshez. *Magyar Internetes Agrárinformatikai Újság*, 20, 1–23.
- Bartucz, Z. (2018). A kis- és középvállalkozás fogalma az állami támogatási szabályok alkalmazásában. In Nyikos, Gy. (Szerk.), *Állami támogatások*. Dialóg Campus, Budapest. [https://nkerepo.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/12632/Web\\_PDF\\_Allami\\_tamogatasok.pdf?sequence=1](https://nkerepo.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/12632/Web_PDF_Allami_tamogatasok.pdf?sequence=1)
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The Step-by-Step Guide for building a great company*. K & S Ranch Inc., Pescadero. [https://smeportal.unescwa.org/sites/default/files/2019-12/The\\_Startup\\_Owner%20s\\_Manual-A%20step%20by%20step%20guide%20for%20building%20a%20great%20company.pdf](https://smeportal.unescwa.org/sites/default/files/2019-12/The_Startup_Owner%20s_Manual-A%20step%20by%20step%20guide%20for%20building%20a%20great%20company.pdf)
- Cumming, D. J., & Johan, S. A. (2009). *Venture capital and private equity contracting*. Elsevier Academic Press, New York. [https://booksite.elsevier.com/samplechapters/9780121985813/Sample\\_Chapter/01~Front\\_Matter.pdf](https://booksite.elsevier.com/samplechapters/9780121985813/Sample_Chapter/01~Front_Matter.pdf)
- Csákné Filep, J., & Radácsi, L. (2019). Start up, spin-off, freelancer? Ki kicsoda az induló vállalkozások között? In: Kőszegi, I. R. (Szerk.), *III. Gazdálkodás és Menedzsment Tudományos Konferencia*, (pp. 940–944). Neumann János Egyetem, Kecskemét.
- Csákné Filep, J., Szennay, Á., & Radácsi, L. (2019). *A magyar startupvállalkozások nyomában*. BGE Budapest LAB Working Paper Series, 2, 1–46. [https://budapestlab.hu/wp-content/uploads/2019/03/WP\\_2\\_2019\\_zart.pdf](https://budapestlab.hu/wp-content/uploads/2019/03/WP_2_2019_zart.pdf)
- Damodaran, A. (2009). *Valuing young, startup and growth companies: Estimation issues and valuation challenges*. Stern School of Business, New York. <https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pdfiles/papers/younggrowth.pdf>
- Dobos, I. (2015). *Startup cég vagy kisvállalkozás? – A startup cég fogalma*. 2023. 05. 20. <https://doboslegal.eu/startup-ceg-vagy-kisvallalkozas-a-startup-ceg-fogalma/>
- Fogarassy, Cs., & Bakosné Böröcz, M. (2016). *Tiszta fejlesztések inkubációjának jó gyakorlata politikai döntéshozók részére a megfelelő startup környezet kialakításához. A zöld vállalkozások inkubációjának legjobb gyakorlata Európában*. Szent István Egyetemi Kiadó Nonprofit Kft., Budapest. [http://real.mtak.hu/34726/1/A\\_TISZTA\\_TECHN\\_politikai\\_donteshozoknak\\_Fogarassy\\_Borocz\\_u.pdf](http://real.mtak.hu/34726/1/A_TISZTA_TECHN_politikai_donteshozoknak_Fogarassy_Borocz_u.pdf)
- Glavanits, J. (2015). *A kockázati tőkebefektetések egyes jogi kérdései*. Universitas-Győr Nonprofit Kft. Győr. <https://dfk-online.sze.hu/images/egyedi/monogr%C3%A1fi%C3%A1k/Glavanits%20Judit.pdf>
- Gompers, P. A. (1994). The Rise and Fall of Venture Capital. *Business and Economic History*, 23(2), 1–26. <https://thebhc.org/sites/default/files/beh/BEHprint/v023n2/p0001-p0026.pdf>
- Gompers, P. A., & Lerner, J. (2001): The venture capital revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145–168. <https://doi.org/10.1257/jep.15.2.145>
- Gyürkés, A. (2019). Kkv-finanszírozási eszközök, kockázatfinanszírozás In Nyikos, Gy. (Szerk.), *Állami támogatások*. (pp. 263–274). Dialóg Campus, Budapest. [https://nkerepo.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/12632/Web\\_PDF\\_Allami\\_tamogatasok.pdf?sequence=1](https://nkerepo.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/12632/Web_PDF_Allami_tamogatasok.pdf?sequence=1)
- Kádas, P. (2013.) *Startup Szótár*. 2023. 05. 20. <http://startupdate.hu/startup-szotar/>
- Karsai, J. (2020). Innovatív cégek – innovatív finanszírozók. A startupokat finanszírozó tőkepiac működésének nyugati tapasztalatai. *Külgazdaság*, 64(7-8), 3–45. <https://doi.org/10.47630/kulg.2020.64.7-8.3>
- Karsai, J. (2021a). A startupok állami finanszírozásának nemzetközi gyakorlata. *Külgazdaság*, 65(11-12), 28–52. <https://doi.org/10.47630/kulg.2021.65.11-12.28>
- Karsai, J. (2021b). A kockázati- és magántőke-ágazat gazdasági szerepe a statisztika tükrében. In Jáki, E. (Szerk.), *Kockázati tőke*. Akadémiai Kiadó, Budapest. <https://mersz.hu/jaki-kockazati-toke/>

- Karsai, J. (2022). A kelet-közép-európai startupok romló kilátásai a nemzetközi kockázati tőke-piacon. *Közgazdasági Szemle*, 69(9), 1009–1030. <https://doi.org/10.18414/ksz.2022.9.1009>
- Kenney, M. (2011). How venture capital became a component of the US National System of Innovation. *Industrial and Corporate Change*, 20, 1677–1723. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1847203>
- Kollmann T., Stöckmann, C., & Linstaedt, J. (2015) *European Startup Monitor*. 2023. 07. 01. [https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/03/esm\\_final\\_WEB.pdf](https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/03/esm_final_WEB.pdf)
- Kovács, B. (2011). *Állami kockázati tőke a magyar kkv finanszírozásban*. Doktori értekezés. Széchenyi István Egyetem Regionális és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Győr. <https://rgdi.sze.hu/files/Ertekezések,%20tezisek/Doktori%20disszertacio%2011%2003%2014%20KB.pdf>
- Környei, M. (2014). *A startupvállalkozás jogi meghatározása*. 2023. 05. 20. [https://www.academia.edu/12613081/A\\_startup\\_v%C3%A1llalkoz%C3%A1s\\_jogi\\_meghat%C3%A1roz%C3%A1sa](https://www.academia.edu/12613081/A_startup_v%C3%A1llalkoz%C3%A1s_jogi_meghat%C3%A1roz%C3%A1sa)
- KSH (2022a). *Jelentés a startupvállalkozások tevékenységéről – 2445-ös OSAP kérdőív*. <https://www.ksh.hu/docs/hun/info/02osap/2022/kerdoiv/k222445.pdf>
- KSH (2022b) *Módszertani ismertető – OSAP 2445 Jelentés a startupvállalkozások tevékenységéről c. kérdőívvel kapcsolatban*. 2023. 07. 01. [https://www.ksh.hu/docs/hun/modsz/gsz\\_modsz.html](https://www.ksh.hu/docs/hun/modsz/gsz_modsz.html)
- Magalhães, R. P. (2019). *What is a Startup? A Scoping Review on How the Literature Defines Startup*. Católica Porto Business School. 2023. 05. 20. <https://repositorio.ucp.pt/handle/10400.14/28571>
- Makra, Zs. (2019). Az egyetemi spin-off vállalkozások jellegzetességei és alapításának folyamata a nemzetközi szakirodalom tükrében. In: Inzelt, A., & Bajmócy, Z. (Szerk.), *Innovációs rendszerek – Szereplők, kapcsolatok és intézmények*. (pp. 57–70). Szeged: JATEPress. <https://eco.u-szeged.hu/kutatas-tudomany/tudomanyos-kozlemenyek/innovacios-rendszerek>
- MDSS (2016). *Magyarország Digitális Startup Stratégiája*. <https://digitalisioletprogram.hu/files/51/80/518082ba18acf5b5d4e582f2969d4501.pdf>
- Nemzeti Innovációs Hivatal (2014). *Mi a startup?* 2023. 08. 19. [http://penzsztar.hu/wp-content/uploads/mi\\_a\\_startup.pdf](http://penzsztar.hu/wp-content/uploads/mi_a_startup.pdf)
- OECD/Eurostat (2005). *Oslo Manual Guidelines for collecting and interpreting innovation data*, 3rd Edition. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5889925/OSLO-EN.PDF>
- OECD/Eurostat (2007). *Manual on Business Demography Statistics*. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5901585/KS-RA-07-010-EN.PDF.pdf/290a71ec-7a71-43be-909b-08ea6bcde521?t=1414781381000>
- OECD/Eurostat (2018). *Oslo Manual Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*, 4th Edition. <https://www.oecd.org/sti/oslo-manual-2018-9789264304604-en.htm>
- Pintér, A. (2021). *A kockázati tőkebefektetési szerződések, összehasonlító jogi tanulmány az Amerikai Egyesült Államok, Németország és Magyarország alkalmazott jogi megoldásainak elemzésével*. Eötvös Loránd Tudományegyetem, Budapest. <https://doi.org/0.15476/ELTE.2021.085>
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup – How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful business*. Crown Publishing Group, New York. <https://www.amazon.com/Lean-Startup-Entrepreneurs-Continuous-Innovation/dp/0307887898>
- Rothwell, R. (1994). Towards the Fifth-generation Innovation Process. *International Marketing Review*, 1, 7–31. <https://doi.org/10.1108/02651339410057491>



### Jogszabályok

1990. évi XCIII. törvény az illetékekről
2004. évi CXXXIV. törvény a kutatás-fejlesztésről és a technológiai innovációról (rég. Inno. tv.)
2014. évi CIV. törvény egyes pénzügyi tárgyú törvényeknek a betétbiztosítást, valamint a pénzügyi közvetítőrendszert érintő módosításáról
2014. évi LXXVI. törvény a tudományos kutatásról, fejlesztésről és innovációról (új Inno. tv.)
2014. évi XVI. a kollektív befektetési formákról és kezelőikről, valamint egyes pénzügyi tárgyú törvények módosításáról (Kbftv.)
- 22/2006. (V. 18.) IM rendelet a Céglétszámokban megjelenő közlemények közzétételéről és költségterítéséről
- 331/2017. (XI. 9.) Kormányrendelet a korai fázisú vállalkozások és a korai fázisú vállalkozásokat támogató vállalkozások nyilvántartásba vétel iránti eljárásának részletes szabályairól (Kr.)
- A Bizottság 651/2014/EU rendelete a Szerződés 107. és 108. cikke alkalmazásában bizonyos támogatási kategóriáknak a belső piaccal összeegyeztethetővé nyilvánításáról (új ÁCSR)
- A Bizottság 800/2008/EK rendelete a Szerződés 87. és 88. cikke alkalmazásában a támogatások bizonyos fajtáinak a közös piaccal összeegyeztethetőnek nyilvánításáról (rég. ÁCSR)
- A mikro-, kis- és középvállalkozások meghatározásáról szóló, 2003. május 6-i 2003/361/EK bizottsági ajánlás (Kkv-ajánlás)
- Európai Parlament és Tanács által kiadott a digitális egységes piacon a szerzői és szomszédos jogokról, valamint a 96/9/EK és a 2001/29/EK irányelv módosításáról szóló irányelv (CDSM-irányelv)
- Európai Parlament és Tanács 345/2013/EU rendelete az európai kockázatitőke-alapokról (EuVECA rendelet)
- Európai Unió működéséről szóló szerződés (rövidítve: EUMSZ)
- Végző előterjesztői indokolás a tudományos kutatásról, fejlesztésről és innovációról szóló 2014. évi LXXVI. törvény és egyes kapcsolódó törvényi rendelkezések módosításáról szóló 2019. évi CXXXIII. törvényhez – Indokolások Tára 2020/5. 2023.04.27. <https://jogkodox.hu/doc/5872432>