

Magyar vonatkozású egészségipari fejlesztések és innovációk finanszírozási sajátosságainak vizsgálata a XXI. században

Vitéz-Durgula Judit

Doktorjelölt, Soproni Egyetem, Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar,
Széchenyi István Doktori Iskola, durgula.judit@phd.uni-sopron.hu

Absztrakt: A kutatásban közel 200 magyar vonatkozású egészségipari fejlesztést/innovációt/vállalkozást veszek górcső alá. A 2000-es évek után Magyarországról induló és vagy magyar székhelyű egészségipar területén működő innovatív vállalkozások és finanszírozásuk vizsgálata során a magyar fejlesztésű RocketShepherd automatizált adatbázisára támaszkodtam. A vállalati életciklus modell remekül szemlélteti a tipikus vállalkozási fejlődési szakaszok és jellegzetes finanszírozási formák kapcsolatát, így alkalmas az egészségipari startupok forrásbevonási lehetőségeinek feltárásához. Célom az adatbázisra támaszkodva a gyakorlatban is bemutatni a magyar egészségipari vállalkozások finanszírozási jellemzőit.

Kulcsszavak: egészségipar, innováció, startup, finanszírozás

1 Bevezetés, célok

A tanulmány feltárja, hogy a magyar kutatók, startupperek, vállalkozók mennyire eredményesen tudtak, illetve tudnak ötletük megvalósításához, kutatásuk igazolásához finanszírozási forrást előteremteni, tőkét bevonni; ezáltal az üzleti életben mennyire tudnak versenyképesen működni. E kérdés megválaszolása nem könnyű feladat, mivel az erre vonatkozó hazai és nemzetközi adatok és információk nehezen hozzáférhetők, drágák, sokszor hiányosak vagy helytelenek. A K+F+I jellegéből, valamint üzleti érdekből adódóan az érintettek sem minden esetben közlékenyek (kockázati tőke, üzleti angyal forrás esetében, ha nem hozta le egy nevesebb magazin, újság a forrásbevonás tényét, nehezen megtalálható a beszámoló kiegészítő mellékletében, a támogatások átláthatósága, transzparenciája pedig újabb kérdéseket vet fel) féltve versenyelőnyüket, tudományos vagy üzleti eredményeiket. E tapasztalatokból kiindulva a rendelkezésre álló adatállomány tisztítása és feldolgozása után, a tágran értelmezett egészségipari vállalkozások, vállalatok vizsgálatára koncentráltam, a hangsúlyt a finanszírozásra fektetve, mindezt a 2000-es évektől napjainkig.

2 Az adatgyűjtés

2.1 A felhasznált adatbázis

Az adatok kigyűjtése 2022. január 25 – február 10. között történt a RocketShepherd adatbázisából. A debreceni székhelyű *RocketShepherd*⁷⁰ (RS) automatizált adatbázisa azzal a céllal indult 2019-ben, hogy a közép-és kelet-európai startup ökoszisztéma területén nyújtson átfogó üzleti szolgáltatást. Kutatásaik alapján összesen 2068 db magyar startup céget azonosítottak 2000-2020 között, ebből 1602 db aktív és 466 db inaktív (becsődött, bezárt) vállalkozás. Az előfizetésnek köszönhetően a következő jellemzők lekérdezésére volt lehetőség angol nyelven: lokáció, iparág, szektor, vállalkozás alapítása, vállalkozás bemutatása, legfrissebb létszámadat, aktuális életszakasz, díjak/kitüntetések, forrásbevonási jellemzők, néhány mérleg és eredménykimutatásból származó pénzügyi adat (2016-2020 között).

2.2 Az adatgyűjtés nehézségei

Az adatgyűjtés nehézségei közé tartozik, hogy nincs egységes definíció, amely alapján statisztikailag beazonosítható lenne a healthcare, biotechnológiai tevékenység, illetve ezen tevékenységeket folytató vállalkozások, vállalatok. Hasonlóan a startupperek, startupok sem egyértelműen azonosíthatóak. Sokkal kevesebb startup van ma Magyarországon, mint ahányan annak tartják magukat. A beltartalom, vagyis a kompetenciák a mérvadóak, nem pedig az, hogy a nulláról szeretnének világbirodalmat építeni. További nehezítő tényező, hogy az adatbázisban EUR, HUF, USD pénznemekben elérhetőek az adatok, kérdéses az árfolyamváltás kezelése a RocketShepherdnél. A HUF pénznemben történő vizsgálatokat preferáltam, mivel a legtöbb esetben ebben a pénznemben került a finanszírozotthoz/kedvezményezetthez, alapítóhoz a forrás, valamint magyar vonatkozású gazdasági szervezetek képezik a vizsgálat tárgyát.

2.3 A minta jellemzői

A magyar startupokat/scale-upokat – elfogadottnak tekintve, hogy valóban megfelelnek a definíció kritériumainak – tömörítő iparágak közül megvizsgáltam, melyek feleltethetők meg a primer részben definiált egészségiparnak. Így a kiterjesztett egészségipart a *healthcare, biotechnology, cannabis és lifestyle iparág humán egészségügyhöz kapcsolható vállalkozásai* (main industry) alkotják nézetemben. A továbbiakban e 4 iparág és az azokat képviselő vállalkozások

⁷⁰ A RocketShepherd honlapja 2022. nyara óta inaktív, nem érhetőek el az adatok a felhasználók számára. Így különösen értékesnek tartom, hogy a már megszerzett adatokból kinyert információkat bemutassam.

alkotják a vizsgált adatbázisra épülő kiterjesztett magyar egészségipart, a vizsgálat tárgyát. Magyarországot vizsgálva (2022. február 10-ig) összesen 147 healthcare (nevezzük egészségügyi), 44 biotechnológiai, 1 cannabis és 7 élettudományi-lifestyle projekt/startup szerepelt az adatbázisban. Tehát ez a 199 projekt/vállalkozás/vállalat alkotja (a vizsgált adatbázis alapján) a magyar innovatív egészségipari körképet a 2022. év első negyedében⁷¹ (Vitéz-Durgula, 2021). A magyar egészségipari innovatív, nagy növekedési potenciállal rendelkező, magas hozzáadott értéket képviselő, tudásintenzív, vállalkozások finanszírozási jellemzőinek bemutatása következik.

3 A finanszírozás

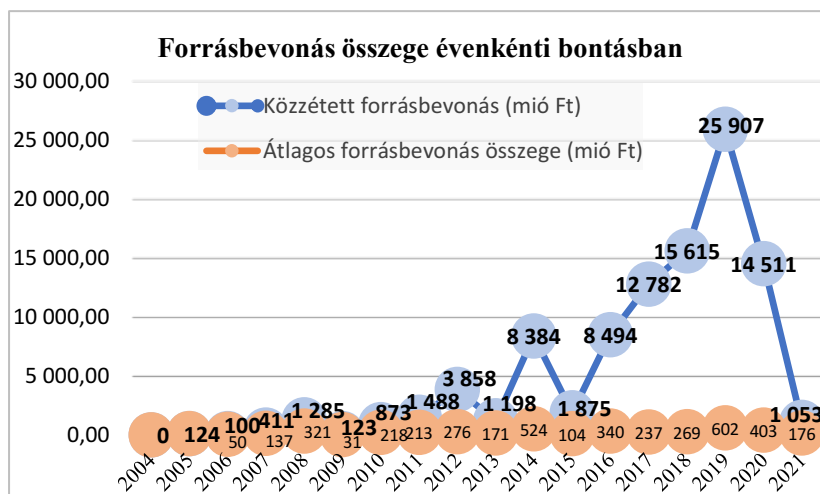
3.1 Az adatbázis sajátosságai a finanszírozás tekintetében

A forrásszerzés formáját tekintve a 199 vizsgált gazdálkodó szervezetből/projektből 57 (2 Lifestyle, 5 Biotech és 50 Healthcare vállalkozás) „*Bootstrapped*”-et jelölt meg finanszírozási formának, azaz önerőből finanszírozza működését és a fejlesztéseket a bevételek visszaforgatásával. A vizsgált minta 28,6%-a az indulásától kezdve önfenntartó (bootstrap), az erre irányuló stratégiai végrehajtás pedig bootstrappelés. A forrásbőség időszakában igen ritka eset, hogy az alapítók nem használják ki az „easymoney” nyújtotta lehetőségeket (valószínűsíthető, hogy e 57 szereplő sem zárkózik el a támogatások/FFF igénybevételétől). 14 bootstrappelő vállalkozás inaktív (deadpool) állapotban van. 25 a prototípus vagy az ötlet szakaszában tart még és zömében fiatal, kezdő vállalkozások vannak ebben a csoportban (50% 2016 vagy későbbi alapítású). 58 esetben a forrásbevonás összege „*undisclosed*”, nem hozták nyilvánosságra, nem tették közzé a forrás nagyságát (csupán a forrásbevonás tényét, idejét és a támogató/tőkebefektető szervezet nevét). Ennek ellenére fontosnak tartom megemlíteni, hiszen a közel 100.000 millió forint összesített forráson felül jelentős összeget képviselhet még, amiből a vizsgált időszakban a magyar egészségipari vállalkozások gazdálkodni tudtak. A finanszírozást tovább elemezve 360 esetben történt forrásbevonás a 142 vállalkozást vizsgálva (a bootstrappelőket nem számítva ide). Alapvetően a startupok több körben vonnak be forrásokat a befektetőtől és minél érettebb egy startup, annál több erőforrást igényelhet a finanszírozása. Vizsgálatomban átlagosan 3-4 körben történt a forrásbevonás, de volt 12, sőt 17 körös fundraising (forrásteremtés) is. 20 esetben történt *Co-investment*, vagyis közös befektetés, közel 33.000 millió forint értékben. 14 vállalkozásnál tudvalévő, hogy vont be tőkét (16 körben 2014-2020 között, főként seed fázisban kockázati tőkét), azonban annak

⁷¹ A vizsgált projektek/vállalkozások jellemzőinek bemutatása, mely a kutatás első felének is tekinthető a hivatkozott műben található.

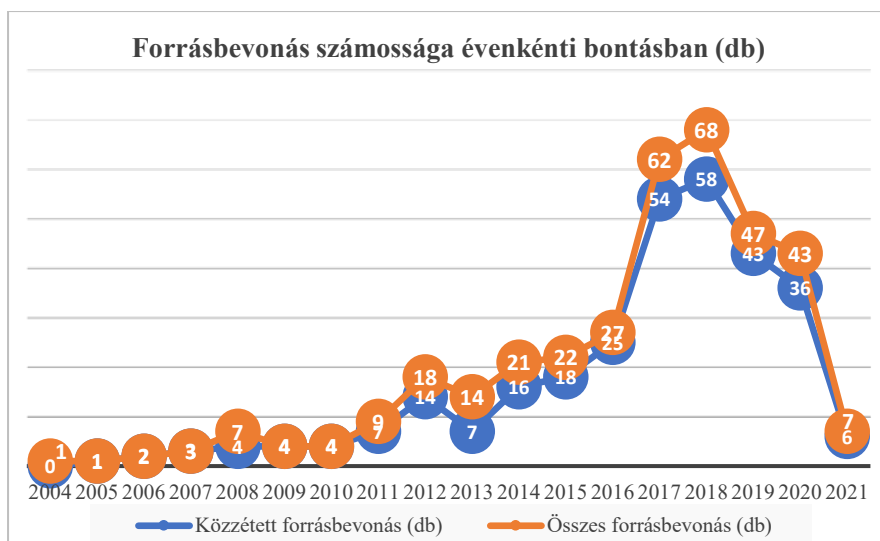
összege egy esetben sem ismert „*Private*” besorolású forrásbevonás. Ezek közül 3 inaktív, 1-et sikerrel felvásároltak, míg 10 aktív, ezen belül 6 bevételtermelő vállalkozás.

Az 1. ábra az adatbázis alapján vizsgált magyar vonatkozású egészségipari fejlesztések/innovációk/vállalkozások közzétett forrásbevonásának összegét mutatja évenkénti bontásban 2004-2021 között. Megfigyelhető, hogy a Covid-19 egészségügyi világvárvány negatívan befolyásolta a vizsgált hazai vonatkozású egészségipari fejlesztések és innovációk tőkéhez jutását. Ez több tényezőnek is megfeleltethető: holott a figyelem az egészségipar, egészségügy felé fordult, ám a célzott probléma megoldására valószínűleg a vizsgált vállalkozások nem tudtak/akartak elég gyorsan/minőségben/mennyiségben megoldást nyújtani; a nagyobb globális és nemzetközi egészségipari szereplők térnyerésének időszaka ez; a Covid-19 hatására új e vizsgált területet érintő támogatási programok indultak, mely érdemben még kevésbé kerültek be a vizsgálatba; szintén a járvány járuléka, hogy a különböző forrásgazdák kívárnak, óvatosabbak és kevésbé kockázatvállalóak.



1. ábra: A magyar egészségipari fejlesztések/nnovációk tőkebevonási idővonala
 Forrás: Saját szerkesztésű ábra RocketShepherd adatai alapján, 2022

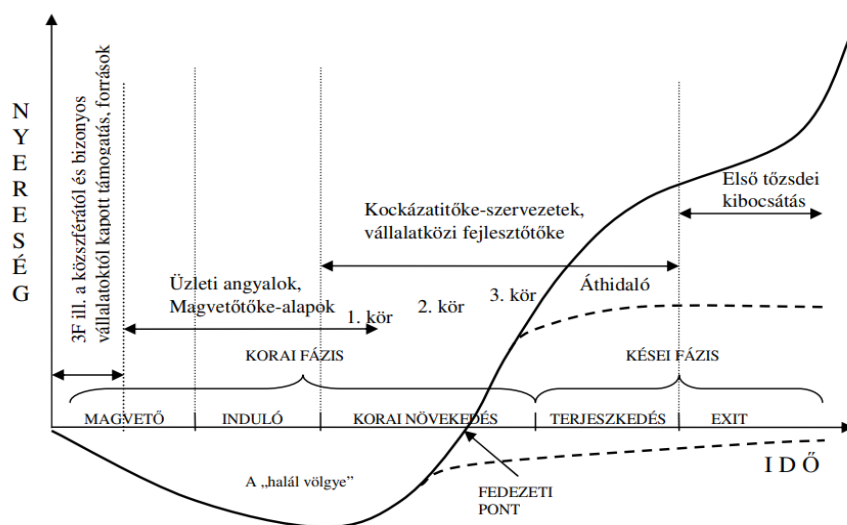
Mindezt erősítheti meg a 2. ábra, mely az adatbázis alapján vizsgált magyar vonatkozású egészségipari fejlesztések/innovációk/vállalkozások közzétett és összes forrásbevonási ügyleteinek darabszámát mutatja évenkénti bontásban 2004-2021 között. Az ábra alapján kirajzolódik, hogy a vizsgált projektek/vállalkozások összesítve 2018-ban kötötték a legtöbb befektetést, majd meredek csökkenést következett be.



2. ábra: A magyar egészségipari fejlesztések/innovációk forrásszerzésének jellemzői
Forrás: Saját szerkesztésű ábra RocketShepherd adatai alapján, 2022

3.2 Az életciklusmodell a gyakorlatban

A 3. ábra a vállalati életciklus modell segítségével mutatja be a tipikus fejlődési szakaszok és jellegzetes finanszírozási formák kapcsolatát. Kiválóan alkalmas a részesedés-finanszírozás tipikus módjainak követésére.



3. ábra: A vállalkozás fejlődési szakaszai és a tipikus finanszírozási formák kapcsolata
 Forrás: Berszán (2003), EC (2002), OECD (2004), Osman (2000) IN Bajmóczy [2010].

Az innovatív gazdasági társaságok finanszírozási életpályája kettő nagyobb (korai, kései), ezen belül pedig több kisebb szakaszra bontható, éles határvonal nem választja el a különböző vállalkozási életciklusokat egymástól. Ebben a részben azt vizsgálom, hogy az adatbázis alapján a magyar innovatív egészségipari vállalkozások, startupok a vizsgált időszakban összesen mely fejlődési fázisaikban milyen és mennyi forrást tudtak bevonni.

3.2.1 Elő-magvető (pre-seed) fázis

Mikor az üzletileg még egyáltalán nem megalapozott innovatív ötlet kutatási bizonyítékainak keresésén dolgoznak a kutatók – összesen 69 vállalkozás jutott finanszírozási forráshoz 1.453 millió Ft összegben. Széles a paletta a forrásgazdák között: inkubátorok, akceleratorok, privát befektetők, magvető tőkealapok, sőt még a neves Y Combinator is megjelenik. E szakasz jellemző finanszírozója a vizsgált adatok alapján a Hiventures, mely 50 ügylet során 981 millió forintot helyezett ki a társaságokhoz.

3.2.2 Magvető (seed) fázis

A korábbi kutatások kísérleti bizonyítékainak keresése lezárul, lezajlik a fejlesztési, illetve az üzleti koncepció elkészítése. Jellemzően ebben a fázisban kerül sor a kutatási folyamatok eredményeként az első szellemi alkotások oltalmazásának kezdeményezésére. E fázisban megalakul a vállalkozás, így keretet adva a további fejlesztéseknek és ez szükséges ahhoz, hogy az innovációs folyamatok

eredményeinek, a képződő termékeknek, technológiáknak, szolgáltatásoknak piacra vitele megvalósuljon (Buzás, 2011). Az „ötlet” társaságok (mivel többnyire csak ezzel rendelkeznek) tipikus finanszírozói a 4F befektetők (Founder – alapító, Family – család, Friends – barát, Fulls – örültek) külső, nem piaci forrásként. A **3F/4F** összege nehezen számszerűsíthető, így ennek meghatározásától eltekintek. Ugyancsak e fázisban jelennek meg az üzleti angyalok (business angels), azok a tehetős magánszemélyek, akik saját benyomásaik, felhalmozott korábbi tapasztalataik alapján fektetik be magánvagyonuk egy részét egy, az életrszakaszának elején járó, nagy növekedési potenciállal bíró reményteli vállalkozásba. A vizsgálatban az **angyalbefektetés** 2015-től jelenik meg, mint finanszírozási forma összesen 263,68 millió forint befektetett tőkével 7 befektetési ügyletben. (Co-investment-ként más angyalokkal, kockázati tőkebefektetőkkel kockázatot csökkentve előfordul az életciklus további szakaszaiban is, jellemzően magasabb befektetési összeggel). A business angels jellemzői közé tartozik a rejtőzködő magatartásforma, Magyarországon csupán néhány élettudományok terén aktív üzleti angyal tevékenykedik (például Lantos Csaba, ifj. Duda Ernő).

Jelen vannak az akcelerátorok, inkubátorok is különböző programjaik segítségével a kezdeti botladozásokat segítve. Előrehaladottabb fejlettség esetén megjelennek az erre a fázisra specializálódott magvető tőkealapok (seed funds), amelyek részben vagy teljes egészében állami pénzből épülnek fel. A nagy kockázat miatt magán, piaci tőkebefektetési alapok kevésbé jellemzőek e fázisban. A seed funds célja, hogy tőkeinjekció segítségével a létrejött tudományos projektet hozzásegítsen a piaci megjelenéshez, eljuttassa a vállalkozói szakaszba. Elmondható, hogy Európában hagyományosan kimagasló szerepe van az állami finanszírozásnak, a támogatásoknak, valamint a magyar egészségügy jellegéből adódóan az állam megkerülhetetlen szereplője bármilyen e területet érintő fejlesztésnek (ennek hatástanulmánya, eredményessége további vizsgálatok tárgyát képezheti). A K+F+I finanszírozása történhet K+F-t támogató hazai és külföldi **közfinanszírozású programok**⁷² által is. A vizsgált vállalkozások 2/3-a jutott hozzá pénzügyi forráshoz, összesítve 26.394 millió forint értékben. Nevesítve a Horizont 2020 (10 alkalommal, összesen 1.905 millió Ft), NKFIH (30 alkalommal 6.247 millió Ft), Széchenyi 2020 program (57 alkalommal 12.488 millió Ft), Széchenyi Funds egyszerű 180 milliós támogatása volt. Magyar állami támogatást továbbá 22 alkalommal helyeztek ki a vizsgált egészségipari vállalkozások részére 1.642,27 millió forint értékben. Említendő még az EASME – EU Executive Agency for SMEs programja is, aminek köszönhetően 9 alkalommal jutottak támogatáshoz magyar vállalkozások. Vizsgálatom alapján támogatások formájában összesen

⁷² Minden támogatás (grant) és kockázati tőkebefektetés (VC) kicsit más és az adatbázisban nehezen követendő, hogy pontosan mely program keretében került kihelyezésre a forrás (sokszor egyszerűsítéssel élnek, mondván ezt ismeri a többség).

26.394 millió Ft került a támogatottakhoz a már taglalt támogatási programok keretein belül. Kockázatitőke finanszírozást célzó programokon keresztül (például Jeremie-program, GINOP, IKT, Széchenyi Funds) főként a pre-seed fázisba fektetnek be (1.200 millió Ft), de a későbbi seed fázisban is aktív a Hiventures ~ 4.000 milliós befektetési volumennel. Elmondható, hogy a magyar kutatók, startupperek, vállalkozók eredményesen tudtak, illetve tudnak bekapcsolódni a hazai és nemzetközi kutatásokba (a programokban résztvevők számát és összegét tekintve), azonban az eredmények üzleti hasznosulása (például szabadalmak, üzleti sikerek) elmarad a kívánatostól. Az üzleti életben való érvényesülés kiemelten fejlesztendő területe az ebben az iparágban kutatóknak, vállalkozóknak. Az üzleti kompetenciák edukációja számos állami és uniós program célkeresztjébe került.

3.2.3 Start-up (induló) fázis

E szakasztól kezdődően számos alkalommal nem hozták nyilvánosságra a befektetők a befektetett tőke összegét, így az elemzésben a közzétett számadatok szerepelnek vállalkozásnak már van egy kísérletsorozata, esetleg egy kifejlesztett és működő prototípusa, amire már kapott némi piaci visszajelzést tesztvásárlóktól, hogy a szellemi alkotás hasznosítása életképes lehet (proof-of-concept). Ez zöld jelzés a finanszírozóknak, hogy érdemes a vállalkozásba további tőkét bevonni, megkezdni a piacra vitelre alkalmas termék/technológia/szolgáltatás fejlesztését. Ebben az életszakaszban a bérek, az infrastruktúra üzemeltetése, a fejlesztések költségei rengeteg ráfordítást eredményeznek, de értékesítésből származó bevétel (többnyire) még nem keletkezik. Ebben az életszakaszban a legveszélyeztetettebbek az induló egészségipari vállalkozások, hiszen, ha nem jutnak tervezhető forrásokhoz, akkor a folyamatosan felmerülő költségek miatt tönkremehetnek. Halál völgyének is nevezik ezt a szakaszt. E fázis finanszírozását döntően két szegmens vállalja magára: itt teljeseedik ki az üzleti angyalok tevékenysége, valamint állami szerepvállalással létrehozott alapok (start-up fund) vállalják a befektetési kockázatokat. A vállalkozások segítésének jellemző eszköze start-up fázisban az inkubáció (Buzás, 2011).

A RocketShepherd a seed fázishoz sorolt (ami szakirodalom alapján átmenetet képez a seed és start-up fázisok között) 109 ügylete során 22.617 millió forint került az egészségipari portfóliócégekhez. A vizsgálat szerint jelen vannak az **inkubátorok, akceleratorok, egyetemi tudástranszfer-központok**. A startupok finanszírozása magas kockázattal jár, az erre létrejött pénzügyi instrumentum a kockázati tőke. Ebben a vállalati életszakaszban már megjelennek a **hazai és nemzetközi kockázati tőketársaságok és állami/közösségi kockázati tőke finanszírozó programok**. Színes a paletta, a VC-befektetők már szívesen fektetnek be ebbe a fázisba. Co-investment 11 alkalommal történt 7.350 millió Ft összesített értékben. Itt még mindig jelen vannak az üzleti angyalok, akik közel 800 millió Ft-ot investáltak a nagyreménységű cégekbe. Az állami kockázati tőketársaság, a Hiventures 32 ügylet során 3.997 millió Ft forrást osztott szét, míg a Széchenyi

Funds 9 ügylet során 1.699 millió Ft-ot. A legnagyobb összegű VC-befektetések a Vespucci Partners, a Day One Capital és a Solus Capitalhoz fűződnek.

Egyéb az adatbázisban feltüntetett finanszírozási forma a *Convertible Note* elenyésző esetben, összesen 4 alkalommal, 42 millió forint összegben állt a startupok rendelkezésére a Hiventures kínálatában. Valamint a *Crowdfunding* is említésre kerül: a híres Indiegogo közösségi finanszírozási platform segített hozzá 2015-2016-ban 1-1 startupot 21,01 millió forinthez.

3.2.4 Korai növekedés (early-stage) fázis

A **korai növekedés (early-stage) fázis**ában a termék elnyeri végső formáját és megkezdődik a piaci értékesítés, a proof-of-market pedig a piac meglétének bizonyítása. A fedezeti pont (kumulált árbevétel megegyezik az addig felhalmozott összes költséggel) elérésével megszületik az üzleti modell bizonyítéka (proof-of-business model), ami jelzi a befektetőknek, hogy a vállalkozás a megalkotott termék/szolgáltatás/technológia adott értékesítési csatornán és árazás mellett történő eladásával képes megtéríteni korábbi költségeit (Buzás, 2011). E fázis finanszírozásában az üzleti angyalok mellett megjelenik az intézményes kockázati tőke (venture capital) és a vállalati fejlesztőtőke (corporate venturing). A vizsgálat szerint *Series A* kockázati tőke 1. befektetési körben összesen 17.942 millió forint tőkebefektetés történt 15 ügylet alkalmával. Kockázati tőkebefektetők közös befektetései (co-investment) által 11.940 millió forint került a startup-alapítókhoz, az Arax Capital Partners (807 millió Ft) és az Amundi Private Equity (607 millió Ft) nevéhez fűződik a vizsgálat jelen fázisának legmagasabb befektetett összege. *Series B* szakaszba összesen 7 ügylet köttetett 13.840 millió Ft tőke cserélt gazdát, itt is előnyben a Co-investment. Sikeres *Series C* befektetésig 1 scale-up jutott el, az elnyert tőkebevonás összege nem közzétett. *Venture Funding* kihelyezése 2 ügylet során történt, ebből egy értéke elérhető, 768 millió Ft értékű.

3.2.5 Terjeszkedés (expansion) fázis

A terjeszkedés a vállalati életszakasz első kései fázisa. A vállalat működése biztos lábakon áll, képes védekezni a külső hatásokkal szemben és rugalmasan reagál a piaci kihívásokra. A versenyképességet szem előtt tartva, új K+F irányvonalak mentén indulhatnak, kiszélesítve a termékpalettát. A vállalatok ebben a fázisban már nyereségesen működnek, azonban szükségük lehet (ha a belső források nem elegendőek) külső – áthidaló – finanszírozásra a párhuzamosan zajló és/vagy új fejlesztések tőkeigényének fedezéséhez esetlegesen újabb piacok meghódításához, reorganizáció miatt. Passzívan jelen vannak a kockázati tőke-alapok és megjelennek az áthidaló finanszírozást nyújtó alapok, magántőkebefektetők (Buzás, 2011).

3.2.6 Kiszállási (exit) fázis

Ebben a fázisban az eredeti befektetők üzletrészüket értékesítésével elhagyják a vállalatot. Ez egyben a befektetési döntés bizonyítéka (proof-of-investment model),

vagyis a vállalat/vállalkozás nem pusztán nyereséges, hanem értéke oly mértékben növekedett, hogy a befektető üzletrész-értékesítésének hozama eléri az általa a befektetéskor elképzelt megtérülés (ROI) mértékét. A kiszállás számos módon történhet (Buzás, 2011). A vizsgálatban az áhított cél, az **akvizíció**ig a vizsgált időszakban (2008, 2012, 2014, 2018-ban pedig 3) összesen 6 vállalat jutott el. Ebből 3 esetben fedték fel az összeget, mely együttesen 14.730 millió Ft-ot tett ki.

3.2.7 A kutatás összesítése

Az 1. táblázat a vállalati életrészekhez illeszkedő forrásbevonásokat összegzi a 199 magyar egészségügyi projektekre/vállalkozásokra vonatkozóan az időszak egészét tekintve.

| Vállalati életrész | Életrészekénti Forrásbevonás | Forrásbevonás összege (míó Ft) | Bevont összeg megoszlása összes tőkebevonásban (míó Ft) | Undisclosed forrásbevonás számossága (db) | Összes forrásbevonás számossága (db) | Összes forrásbevonás mennyiségi megoszlása (%) |
|--------------------|------------------------------|--------------------------------|---|---|--------------------------------------|--|
| Elő-magvető | Támogatás | 26 394,02 | 26,91% | 12 | 132 | 36,67% |
| | Díj | 7,83 | 0,01% | 0 | 2 | 0,56% |
| | Pre-Seed | 1 453,09 | 1,48% | 6 | 69 | 19,17% |
| Magvető | Crowdfunding | 21,01 | 0,02% | 0 | 2 | 0,56% |
| | Üzleti angyal | 263,68 | 0,27% | 1 | 7 | 1,94% |
| | Seed | 22 617,34 | 23,06% | 23 | 109 | 30,28% |
| Induló | Convertible Note | 42 | 0,04% | 1 | 4 | 1,11% |
| | Nem tőkealapú támogatás | Undisclosed | 0,00% | 4 | 4 | 1,11% |
| Korai növekedés | Series A | 17 941,74 | 18,29% | 3 | 15 | 4,17% |
| | Series B | 13 840,00 | 14,11% | 3 | 7 | 1,94% |
| | Series C | Undisclosed | 0,00% | 1 | 1 | 0,28% |
| Terjeszkedés | Venture Funding | 768,15 | 0,78% | 1 | 2 | 0,56% |
| Kiszállás | Akvizíció | 14 730,00 | 15,02% | 3 | 6 | 1,67% |
| Végösszeg | | 98 078,86 | 100,00% | 58 | 360 | 100,00% |

1. táblázat: A magyar egészségügyi fejlesztések/innovációk tőkebevonási összefoglalása az életrészekmodell alapján

Forrás: Saját szerkesztésű ábra RocketShepherd adatai alapján, 2022

Összefoglalás

Összességében megállapítható, hogy a RocketShepherd adatbázisa alapján készült elemzés önmagában nem alkalmas a magyar egészségügyi vállalkozások teljeskörű beazonosítására, de jó közelítéssel mutatják az iparág forrásigényét, finanszírozási sajátosságait, mely tanulságként szolgálhat az egészségipar területén vállalkozni kívánó kutatóknak, egészségügyi szakembereknek, startuppereknek.

Hivatkozások

- [1] Bajmóczy Z. (2010). A tudás-intenzív vállalkozások működési sajátosságai és formálódásukat befolyásoló tényezők – Tudáshasznosulást, tudástranzfert szolgáló eszköz- és feltételrendszer kialakítása, fejlesztése a Szegedi Tudományegyetemen és a Dél-alföldi Régióban – 2. Résztanulmány, Szeged, 2010. <https://www.inno.u-szeged.hu/download.php?docID=38431> (utolsó letöltés, megtekintés dátuma: 2023. június 26.)
- [2] Buzás N. (2011): Az innováció finanszírozása / Az innovációs folyamat finanszírozása. IN Pörzse G. (2011) Kutatásszervezés és innovációmenedzsment az egészség-és élettudományok területén, Semmelweis Kiadó, Budapest
- [3] RocketShepherd adatbázis: <https://rocketshepherd.com/public/listings/startups> (utolsó letöltés, megtekintés dátuma: 2023. június 26.)
- [4] Vitéz-Durgula, J. (2021). Egészségipari innovatív vállalkozások jellemzői Magyarországon a 2000-es évektől napjainkig. Gazdaság és Társadalom. 14. évf. 3-4.szám <https://doi.org/10.21637/GT.2021.3-4.05> http://real.mtak.hu/168223/1/gt_2021_3-4_05_Vitez-Durgula.pdf ((utolsó letöltés, megtekintés dátuma: 2023. június 26.)