

A startup vállalkozások válságállóképessége a visegrádi országokban – egy kérdőíves felmérés eredményei

Dr. Kézai Petra Kinga

Egyetemi adjunktus, Széchenyi István Egyetem, Kautz Gyula Gazdaságtudományi Kar, Vezetéstudományi és Marketing Tanszék, kezai.petra.kinga@sze.hu;

Tudományos segédmunkatárs, Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Regionális Kutatások Intézete, Nyugat-magyarországi Tudományos Osztály;

Absztrakt – A XXI. században a startup vállalkozások szerepe és jelentősége fokozatosan nő. Jelen tanulmány a startup vállalkozások válságállóképességét vizsgálja a visegrádi országokban. A kutatás célja feltárni a startup vállalkozások rezilienciáját befolyásoló tényezőket. A kutatás során online kérdőíves módszert alkalmaztuk a vizsgált országokban telephellyel rendelkező startup vállalkozók körében. Az elemzés eredményeit a 97 egyedi kitöltése adta. A kutatás eredményeképpen láthatóvá vált, hogy az innovatív vállalkozásokat egységesen mérsékelten érintette a válság. Jelentős kihívást jelentett számukra az értékesítés és ügyfélszerzés, a folyamatos finanszírozás, a termék- vagy szolgáltatásfejlesztés, a növekedés fenntartása, a vállalaton belüli folyamatok, valamint az emberi erőforrás megszervezése, illetve a szükséges cash flow fenntartása.

Kulcsszavak - vállalkozáskutatás, startup, innováció, válságképesség, visegrádi országok

1 Bevezetés

A 21. században az információs korszak legnagyobb kihívása, hogy hogyan vagyunk képesek az "instabil káoszt" "termékeny anarchiává" átalakítani (Kollár—Kollár, 2020). A reziliencia fogalma a pszichológiában az 1950-es években terjedt el, és az elmúlt évtizedekben sokféle formát öltött. A reziliencia a rugalmasság, az ellenálló képesség, a kihívásokkal való megbirkózás képessége (Kollár & Kollár, 2020). Általában valamilyen válság következményeképpen jelenik meg (Wildawsky, 1998), azonban az üzleti reziliencia lehetővé teszi a szervezetek számára, hogy gyorsan alkalmazkodjanak a fennálló zavarokhoz, miközben fenntartják a fenntartható üzleti működésüket, megvédik az alkalmazottakat és az általános márkaértéket (Simeone, 2015). A viharos változások és krízisek idején a reziliencia a vállalkozások túlélési, alkalmazkodási és növekedési képességét jelenti (Hamel—Välikangas, 2003). A szakirodalomban

számos tanulmány országonként eltérően definiálja a fogalmat (Saad et al. 2021; Haase—Eberl, 2021), viszont az üzleti reziliencia, illetve azon belül is a startup vállalkozások csak kevés tanulmány kutatási témája.

A startupok a kkv-k egy alcsoportjaként írhatók le (fiatal, innovatív vállalkozások technológiai, folyamat- vagy üzleti modellel) és innováción alapuló globális piacokat céloznak meg (Skala, 2022). Man és szerzőtársai (2002) nyomán a nagyvállalatoktól a szervezeti felépítésük, vezetési stílusuk, a környezetre adott reakcióik, a rendelkezésre álló erőforrások és a működésük belső kontextusa tekintetében különböznek, különösen amiatt, hogy a startup vállalkozásoknak nincs szaktudásuk. Ezen vállalkozások és az innovációs ökoszisztémák fejlesztése a társadalom számára nem csupán egy lehetőség a sok közül, hanem kötelezettség (Nagy, 2020). Mivel egy meghatározó startup ökoszisztéma jelenléte fokozhatja a gazdasági diverzifikációt (Budden et al., 2021), elősegítheti a külföldi tőke (közvetlen külföldi befektetések) fenntarthatóbb állományának kialakulását még akkor is, ha a startup befektetések semmilyen kategóriában nem lehetnek komoly versenytársai egy gyártási projektnek. A startupok jelentősége a tudásmegosztásban és a tehetségek vonzásában rejlik. A startupok új lehetőségeket teremtenek, amelyeket a válságban összeomlott hagyományos iparágak jelenleg nem tudnak biztosítani. A startupok a jövő nagyvállalatainak jelenlétét is biztosíthatják (Goreczky, 2021).

Viszont annak ellenére, hogy minden iparág érzi a válság okozta következményeket, a startupok különösen érintettek benne (Ridho—Azizah 2022). A makrogazdasági tényezők globálisan befolyásolják az induló startup vállalkozások fejlődését, mivel azok fiatal, rendkívül innovatív technológiákkal és/vagy üzleti modellelkel rendelkező jelentős létszám- és/vagy árbevétel-növekedésre törekvő vállalkozások (Kollman et al. 2016). A startup vállalkozások rendkívül sérülékenyek, ami különösen igaz a posztszocialista közép- és kelet európai országokra, mint a visegrádi országok, ahol a startup ökoszisztéma a nyugat-európai és angolszász ökoszisztémákkal ellentétben rendkívül fiatal (Radács—Csákné, 2021).

Így jelen tanulmány a startup reziliencia aktuális aspektusait vizsgálja előbb szakirodalom elemzésével, majd a visegrádi országok startup vállalkozásainak körében végzett kvalitatív kutatás alapján megvilágításba helyezi a startup vállalkozások szempontjából kulcsfontosságú fejlesztési pontokat.

2 Vállalkozások, startupok válságtűrőképessége

A reziliencia általában egy válság következménye után mutatkozik meg (Csákné et al., 2022), míg a vállalkozások válságtűrőképessége lehetővé teszi a szervezetek számára, hogy gyorsan alkalmazkodjanak a kialakult zavarokhoz, miközben megőrzik a fenntartható üzleti működést (munkavállalókat, eszközöket, általános

márka értéket (Startupblink, 2021). A reziliencia a vállalatok azon képessége, hogy túléljenek, alkalmazkodjanak és növekedjenek a változásokkal szemben (Wildavsky, 1998; Kollár & Kollár, 2020). Számos kutatás használja és definiálja a reziliencia fogalmát; azonban a használt meghatározás az egyes cikkek fókuszától függően változik (Simeone, 2015; Éltető et al. 2022).

A reziliencia témakörön belül csak néhány tanulmány vizsgálja az innovatív startup vállalkozások válságálló képességét (Hamel—Välikangas, 2003; Simeone, 2015; Haase—Eberl, 2019; Baker et al. 2020), ami jelen tanulmány tárgyát képezi. Így a kutatás első lépéseként szisztematikus szakirodalmi elemzést végeztünk a Web of Science, a Google Scholar és az Elsevier tudományos adatbázisokban. A vizsgálat az alábbi kulcsszavak felhasználásával történt: startup, reziliencia, válság, COVID és pandémia, amelynek az eredményeit az 1. táblázat foglalja össze. a főbb kihívásokat, a vizsgált ágazatokat/iparágakat, az intézkedéseket, a vizsgált földrajzi területeket és a szakirodalmakat.

STARTUP VÁLLALKOZÁSOK FŐ KIHÍVÁSAI	VIZSGÁLT SZEKTOR/ IPARÁG	A FELLENDÜLÉST ÖSZTÖNZŐ INTÉZKEDÉSEK	A VIZSGÁLT TERÜLET	SZAKIRODALOM
Digitalizáció	Turizmus	Gazdasági ösztönző csomagok	113 ország	Okafor et al. (2022)
Finanszírozás	Szofver ipar	Sztratégia	Szakirodalmi összefoglaló	Kemmel et al. (2020)
	Számos iparág	Új üzleti modell	USA	Kenney et al. (2019)
		A hitelhez jutást megkönnyítő intézkedések	Olaszország	Castaldo et al. (2023)
	(Megújuló) energia szektor	Szakupolitikai ajánlások a fellendüléshez	Kanada	Croteau et al. (2021)
Menedzsment	Turizmus	Pénzügyi intézkedések	Lengyelország	Olsewszki (2022)
	Számos iparág		Indonézia	Aldianto et al. (2021)
		Stratégia	Lengyelország	Sady (2020)
			India	Davis and Thilagaraj (2021)
	Németország	Haase and Eberl (2019)		

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2023/2. kötet
A jelen kor gazdasági kihívásainak és társadalmi változásainak
interdiszciplináris megközelítései

		A tanácsadás mint személyes fejlődési kísérlet	Irán	Yousefian Arani et al. (2022)	
		Fenntartható üzleti rekonstrukció	Románia	Foris et al. (2022)	
Kapcsolatépítés	Technológia iparágak	Vállalkozási keretrendszer	Globális vizsgálat	Budden et al. (2021)	
Reziliencia tényezők	Mezőgazdaság	Szakpolitikai ajánlások a fellendüléshez	Olaszország	Paoloni et al. (2022)	
	Szállítmányozás	Hálózatosság	Lengyelország	Skala (2022)	
	Számos iparág		A kutatás hiánya	Szakirodalmi összegzés	Saad et al. (2021)
			Menedzsment	Brazília	Mota et al. (2022)
			Stratégia	Indonézia	Ridho et al. (2022)
			Új lehetőségek és irányok	Németország	Kuckertz et al. (2020,2022)
			Szakpolitikai ajánlások a fellendüléshez	Magyarország	Kézai & Konczosné Szombathelyi (2021)
		Magyarország	Csákné et al. (2022)		
Ellátási lánc és pénzügy	Logisztika	A beszállítók kiválasztását befolyásoló tényezők	India	Sreenivasan et al. (2022)	
Fenntarthatóság	Számos iparág	Stratégiai menedzsment	Csehország	Naděžda et al. (2019)	
Kockázat		Kommunikáció	Globális	Sharma et al. (2020)	

1. táblázat A válság hatásai a startup vállalkozásokra szisztematikus szakirodalmi elemzés

A szakirodalmi áttekintés rávilágított a téma újdonságértékére, hiszen téma kutatási 2019 óta indult meg és globálisan foglalkoztatja a kutatókat. Hiszen ahogy Lányi (2017) fogalmazott a tudásalapú gazdaságában az innováció a gazdaság hajtóerejének számít és az innovációban rejlő magas kockázat miatt a találmányokat formalizált szervezetek, főként startupok hozzák piacra, így azok vizsgálata aktuális.

Az irodomelemzés alapján az 1. táblázat összegzi a vállalkozások főbb kihívásait, valamint a válságot követően a gazdaság újraindítását támogató intézkedéseket vizsgált területenként. A kihívások elsősorban a digitalizáció, a finanszírozás, a menedzsment, a kapcsolatépítés területeken jelentek meg,

valamint a rezilienciához kapcsolható tényezők, az ellátási lánc, a fenntarthatóság és a kockázathoz kapcsolódtak. Ugyanakkor a válságot követően a gazdaság újraindítását elősegítő intézkedések között a gazdaságot ösztönző csomagok, hitelhez jutást megkönnyítő intézkedések, szakpolitikai ajánlások mellett megjelenik a stratégiai menedzsment, kommunikáció és a tanácsadás, mint személyes fejlődés jelentősége, amelyek erősítik a startup vállalkozások ellenálló képességét, hogy a válság utáni időszakban elérjék a fellendülést. Ugyanakkor megcáfolhatatlan tény, hogy a digitális technológiákat használó új, innovatív vállalkozások a hagyományos iparágakban iparági versenyen kívüli versenytársként jelennek meg és komoly konkurenciát jelentenek a hagyományos iparágakban tevékeny vállalkozásokra. Sőt, olykor a startupok kiszorítják a hagyományos iparágak korábbi vezető vállalkozásait, így felforgatják a verseny paramétereit és jellemzőit (Szalavetz, 2022). Összességében tehát a szakirodalmi elemzés rámutatott, hogy a startup vállalkozások válságtűrőképességének vizsgálata fontos és időszerű kérdés.

3 Módszertan és minta

A tanulmányban ismertetett primer kutatás egy 2022-es adatfelvétel részeredményeit mutatja be. A kutatás keretét Kézai (2022) doktori disszertációja adta. A kutatás során a visegrádi országokban telephellyel rendelkező startup vállalkozók válságtűrőképességét elemeztük cseh, magyar, lengyel és szlovák parterekkel együttműködésben. A kérdőívben felhasznált kérdéssor validált kérdések a Design Terminal (2020) vizsgálata alapján. A kérdőív mintáját az amerikai Crunchbase adatbázis adta, amelyet Block és Sanders (2009) a startup vállalkozások megbízható és átfogó forrásaként nevesítette. Mivel a tanulmány a nemzetközi szakirodalmak alapján Kollmann és szerzőtársai (2016) fogalmát fogadta el, ezért a Crunchbase adatbázisban a Csehországban, Lengyelországban, Magyarországon és Szlovákiában regisztrált telephellyel rendelkező 2011 után alapított startupokat szűrtük le. Így tehát a vizsgálat kiinduló mintájául a 10 évnél fiatalabb startup vállalkozások képezték, összesen 14610 vállalkozás, ahogyan a 2. táblázatban látható.

	Crunchbase adatbázisban regisztrált 2011 után alapított startupok	Elemzett válaszok
Csehország	2893	20
Lengyelország	3973	24
Magyarország	2137	47
Szlovákia	1099	6
Összesen	14610	97

2. táblázat: A visegrádi országokban lefolytatott kérdőív mintája

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2023/2. kötet
A jelen kor gazdasági kihívásainak és társadalmi változásainak
interdiszciplináris megközelítései

Forrás: saját szerkesztés, N=97

A vállalkozásokat direkt emailben kerestük meg. Viszont mivel számos cég email elérhetősége nem működött, ezért a végleges minta összesen 3353 startupot jelentett, amelyeket 2021. május 9 és december 15. között összesen hat alkalommal kértük fel a kérdőív kitöltésére. Az online lekérdezéshez a Lime survey weboldalt használtuk. A kérdőív nyelve angol és összesen kilenc kérdést tartalmazott, öt zárt és 4 nyitott kérdéseket. Az információkat 5 pontos Likert-skálán mértük, ahol az 1-es érték egyáltalán nem fontos/nem jellemző, az 5-ös érték pedig nagyon fontos/mindig jellemző választ jelentette. A lekérdezés végéig 152 kérdőív érkezett be, viszont 55 kérdőív csak részleges kitöltést tartalmazott, ezért ezeket nem vettem figyelembe, így a végleges kérdőíves minta 97 kitöltést tartalmazott a 10 évnél fiatalabb startup vállalkozásokra vonatkozóan. Az adatok elemzéséhez az SPSS programot használtuk. Az elemzésben az alapvető adatokra összpontosítva emeltük ki a tanulmány témája szempontjából releváns felmérési eredményeket. Jelen tanulmányban a leíró statisztikai eredmények bemutatása mellett koncentráltunk a startup vállalkozók válság és stressztűrő képességét vizsgálja statisztikai módszerekkel.

3.1 A minta demográfiai jellemzői

A Magyarországra és a visegrádi országokra (magyar és további V4 országok) jellemző különbségek megértése érdekében a (V4 startup survey) kérdőív első részében demográfiai és alapvető cégjellemzőkre vonatkozó kérdéseket tettünk fel. A minta jellemzőit a 3. táblázat foglalja össze.

	Magyar startup vállalkozások		Cseh, lengyel és szlovák startup vállalkozások		Teljes minta	
	n	%	n	%	n	%
Nem						
nő	10	21,3%	12	24%	22	22,7%
Férfi	37	78,7%	38	76%	75	77,3%
Életkor						
21-29 éves	8	17%	6	12%	14	14,4%
30-39 éves	13	27,7%	25	50%	38	39,2%
40-49 éves	20	42,6%	15	30%	35	36,1%
20 év alatti	1	2,1%	0	0%	1	1%
50 év feletti	5	10,6%	4	8%	9	9,3%
Legmagasabb iskolai végzettség						

középiskolai végzettség	11	23,4%	7	14%	19	18,5%
felsőfokú végzettség (BSC)	15	31,9%	18	36%	33	34%
egyetemi végzettség (MSC)	16	34%	22	44%	38	39,2%
PhD fokozat	5	10,6%	3	6%	8	8,2%
Tanult-e korábban menedzsmentet?						
nem	15	31,9%	26	52%	41	42,3%
igen	32	68,1%	24	48%	56	57,7%
Alapított-e már korábban startupot?						
nem	31	72,1%	31	66%	62	63,9%
igen	12	27,9%	16	34%	28	28,9%
Alapítók száma (fő)						
1	6	15,8%	3	8,1%	9	12%
2	10	26,3%	10	27%	20	26,67%
3	16	42,1%	11	29,7%	27	36%
4	1	2,6%	6	16,2%	7	9,33%
5	3	7,9%	3	8,1%	6	8%
több mint 5	2	5,3%	4	10,8%	6	8%
Alapítók tulajdoni hányada (%)						
100%	15	39,5%	13	35,1%	28	37,33%
26-50%	2	5,3%	4	10,8%	6	8%
5-25%	3	7,9%	3	8,1%	6	8%
51-75%	5	13,2%	12	32,4%	17	22,67%
76%-99%	12	31,6%	5	13,5%	17	22,67%
kevesebb mint 5%	1	2,6%	0	0%	1	1,33%
Tavalyi árbevétel						
100 001 -500 000 EURO	6	17,1%	9	25,7%	15	21,43%
30 001 - 100 000 EURO	3	8,6%	2	5,7%	5	7,15%
500 001 - 1000 000 EURO	2	5,7%	3	8,6%	5	7,14%
kevesebb, mint 30 000 EURO	12	34,3%	12	34,3%	24	34,29%
Több, mint 1000 000 EURO	3	8,6%	2	5,7%	5	7,14%
Nem volt árbevétel.	9	25,7%	7	20%	16	22,86%
Startup fejlődési stádiuma						
Üzleti modell meghatározás, csapatépítés szakasza (PROBLEM-SOLUTION FIT)	3	8,6%	4	11,4%	7	10%

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2023/2. kötet
A jelen kor gazdasági kihívásainak és társadalmi változásainak
interdiszciplináris megközelítései

Termékfejlesztés, első bevételek szakasz (SOLUTION-PRODUCT FIT)	18	51,4%	19	54,3%	37	52,86%
Stabil értékesítés (PRODUCT-MARKETFIT)	10	28,6%	8	22,9%	18	25,71%
Erős növekedés (BUSINESS-MODEL FIT, EXPANSION)	4	11,4%	4	11,4%	8	11,43%

3. táblázat A válaszadók és startup vállalkozásaik jellemzői Magyarország és a további visegrádi országok (Csehország, Lengyelország és Szlovákia) bontásban

Forrás: saját szerkesztés

A válaszadókat tevékenységeik szerint Rechnitzer (2016) munkája alapján négy, a városfejlődés szempontjából fontos tevékenységcsoportba rendeztem. A kitöltők 49,03% tudományos, kutatás és fejlesztés, 37,3% piaci szolgáltatást, 9,3% média és kiadói tevékenységet és 4%-a művészeti tevékenységet folytat (design, kreatív gazdaság vagy egyéb művészeti tevékenységet) folytatnak.

4 Eredmények

A kutatás keretében megvizsgáltuk, hogy az általunk megkérdezett startup vállalkozásokat, hogyan érintette a gazdasági válság, így a startupok a V4 nagyrégióban egységesen mérsékeltén érintettnek értékelték a vállalkozásukat (Fisher = 1,65; $p = 0,82$). A cseh, lengyel és szlovák induló vállalkozásoknak nagyobb nehézségeik voltak a növekedés területén (Fisher = 11,64; $p = 0,02$) és a nemzetközivé válás (Fisher = 9,12; $p = 0,06$), míg a többi tényező tekintetében (értékesítés/ügyfélszerzés, finanszírozás, termék- vagy szolgáltatásfejlesztés, vállalaton belüli belső folyamatok, hozzáértő alkalmazottak megszerzése, csapatfejlesztés, pénzforgalom/likviditás és nyereségesség, azaz a stabil jövedelem fenntartása) nem voltak különbségek. Tendencia erősségű a különbség, de a magyaroknak jobban meggyűlt a baja az értékesítéssel (Fisher = 8,4; $p = 0,06$) A V4 országokban egységesen nagy kihívást jelentett a A csapatfejlesztés (Fisher = 3,65; $p = 0,47$), cash flow (Fisher = 6,68; $p = 0,15$), nyereségesség (stabil jövedelem fenntartása) (Fisher = 2,82; $p = 0,6$) minden V4 országban egyformán nagy kihívást jelentett.

A vállalaton belüli belső folyamatok ugyanolyan kihívást jelentettek, mint a finanszírozás (Fisher = 2,81; $p = 0,6$) és a termék- vagy szolgáltatásfejlesztés (Fisher = 4,4; $p = 0,36$). A hozzáértő személyzet megnyerése meglehetősen polarizált (Fisher = 2,4; $p = 0,69$). Nem volt továbbá különbség a pénzügyi

akadályok (mint a túl kevés tőke és tőkebevonási nehézségek) között (Fisher = 5,95; $p = 0,2$). Egyik országban sem jelentettek akadályt a szabályok (Fisher = 0,82; $p = 0,96$), a hivatalok és bürokrácia (Fisher = 1,68; $p = 0,83$), illetve az ismeretekhez való hozzáférés (Fisher = 4,03; $p = 0,42$), a hálózatépítés, vagy a hálózati- és vezetői ismeretek (Fisher = 2,84; $p = 0,61$) hiánya. A válság következménye és kis mértékben akadályként jelenik meg a szakképzett emberi erőforrás vonzása (Fisher = 2,67; $p = 0,64$) és megtartása (Fisher = 1,92; $p = 0,83$), mivel a munkavállalók munkahelyváltó hajlandósága lecsökkent (Farkas, 2021).

A V4 országokban a startup vállalkozások átlagosan elégedettek voltak növekedési rátájukkal (Fisher = 1,94; $p = 0,78$) a vállalkozástámogatási intézkedésnek köszönhetően. Úgy vélik, hogy a gazdasági válság és a kapcsolódó intézkedések mérsékelten érintették őket. Hasonlóan Juhász–Szabó (2021) eredményeihez a válság negatív hatásai mellett egységesen számos pozitívumot is említettek, mint az időfaktor ($Z = -0,69$; $p = 0,49$), több idő és lehetőség új ötletek, funkciók kifejlesztésére stb. ($Z = -0,62$; $p = 0,53$), több idő a tervezésre ($Z = -0,46$; $p = 0,65$), lehetőség a termékfejlesztésre ($Z = -0,46$; $p = 0,65$), lehetőség az ütemterv finomhangolására ($Z = -0,75$; $p = 0,45$). A piac átalakulása egyidőben annak kibővülésével ($Z = -0,35$; $p = 0,73$) is járt, ami új lehetőségeket nyitott ($Z = -0,22$; $p = 0,82$) meg. Lehetőségek nyíltak meg a számukra a vállalati partnerségek keresésére (mentorálás, segítségnyújtás) ($Z = -0,61$; $p = 0,54$), ösztönözte őket a potenciális fejlesztési lehetőségek keresésére ($Z = -1,52$; $p = 0,13$), amelyek ösztönözték a startupokat.

A vizsgált területen működő startup vállalkozók egyetértenek abban, hogy a válság akadályozza őket. A pénzügyi válság mellett ($Z = -0,02$; $p = 0,99$) kiemelték az utazási lehetőségek hiányát ($Z = -1,39$; $p = 0,17$), a távmunka nehézségeit ($Z = -0,24$; $p = 0,81$), ami hosszú távon jelentős érzelmi terhet jelentett ($Z = -1,3$; $p = 0,19$), emellett a folyamatos áttervezés és gyakran elbocsátások szükségessége ($Z = -0,38$; $p = 0,71$), valamint az állandó bizonytalanságot miatti egyéb körülményeket ($Z = -1,58$; $p = 0,11$).

Ami a startupok tőkebevonási terveit illeti, a cseh, lengyel és szlovák vállalkozások nagyobb valószínűséggel fontolgatják hazai kockázati tőke bevonását (Fisher = 5,04; $p = 0,03$). Nincs különbség abban, hogy milyen mértékben kíván tőkét bevonni (Khi-négyzet = 0,36; $p = 0,55$). Nem volt különbség, illetve a startupok közül szinte senki sem gondolkodik nemzeti akcelerátor ($p = 1$), bank ($p = 1$), tőzsde ($p = 0,24$), egyetemi inkubátor ($p = 0,49$), önkormányzati hivatal/község/helyi önkormányzat ($p = 0,24$), család és barátok ($p = 0,24$) bevonásában. A magyar startupok esetében nem volt különbség a többi országhoz képest, de a fentieknél valamivel többen számoltak külföldi akcelerátor ($p = 0,78$), helyi üzleti angyal ($p = 0,37$), külföldi üzleti angyal ($p = 1$), közösségi finanszírozás ($p = 1$), stratégiai ipari befektető ($p = 0,39$), Európai Bizottság, pl. Horizont 2020 ($p = 0,58$) és külföldi kockázati tőke ($p = 0,79$) bevonásáról.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2023/2. kötet
A jelen kor gazdasági kihívásainak és társadalmi változásainak
interdiszciplináris megközelítései

A 3. táblázat a felmérés kérdéseire 1-5. terjedő Likert skálán adott válaszok leíró statisztikáját tartalmazza (szórás és átlag értékeket magyar és további V4 bontásban).

		Telephellyel rendelkező startupok			
		Magyarországon		további V4 országokban	
		Átlag	Szórás	Átlag	Szórás
	Hogyan befolyásolta a koronavírus világjárvány a vállalkozását?	2,71	1,38	3,18	1,45
Hogyan befolyásolta a koronavírus világjárvány a vállalkozásodat? Milyen pozitív hatásai voltak a koronavírus járványnak az Ön induló vállalkozására?	Több idő a termék megtervezésére	2,68	1,42	2,45	1,5
	Több idő és lehetőség új ötletek, funkciók stb. kidolgozására	2,5	1,17	2,76	1,44
	A tervezésre fordítható idő	2,18	1,22	2,3	1,19
	Lehetőség az ütemterv finomhangolására	2,29	1,27	2,55	1,33
	A piacunk növekedett	2,79	1,34	2,7	1,59
	Új lehetőségeket nyitott meg	2,93	1,49	3	1,48
	Ösztönzött minket mentorálásra, segítségnyújtásra és vállalati partnerségek keresésére	1,96	1,17	2,09	1,1
Arra ösztönzött minket, hogy keressünk potenciális fejlesztési lehetőségeket	2,29	1,33	2,76	1,15	
Milyen akadályokat tapasztalt a Koronavírus világjárvány idején, amelyek negatívan befolyásolták a vállalkozását?	Pénzügyi válság	2,64	1,42	2,67	1,61
	Utazási lehetőségek hiánya	2,29	1,33	2,85	1,62
	Az utazási lehetősége hiánya	3,11	1,69	3,61	1,39
	A távmunka nehézségei	2,04	1,2	2,09	1,18
	Érzelmi összeomlás	2,36	1,42	1,85	1
	Alkalmazottak elbocsátása	1,86	1,27	1,88	1,14
	Egyéb	1,25	0,84	1,58	1,12

4. táblázat A koronavírusjárványra vonatkozó kérdések válaszainak leíró statisztikája magyar és cseh, lengyel és szlovák elkülönítésben (1-5. terjedő Likert skálán)

Forrás: saját kutatás

Összegzés

A magyar és többi V4 országban telephellyel rendelkező startup vállalkozások vizsgálata rámutatott, hogy a válságtűrés tekintetében összességében átlagosan elégedettek a növekedésük ütemével. A válság alapvetően egységesen közepes mértékben érintette a startup vállalkozásokat a visegrádi országokban, vagyis a startupok válság és sokktűrőképessége nem mutat eltérést. A vállalkozások számára nehézséget jelentett a pénzügyi válságon túl, a válságok kapcsán bevezetett korlátok, mint például az utazási lehetőségek hiánya, ami azt eredményezte, hogy csökkent az értékesítés és az ügyfélszerzés. A folyamatos bizonytalanság hatására a szervezeteknek folyamatosan újra kellett tervezniük belső folyamataikat. Áttértek a távmunkára, ami további terheket rótt a szervezetre és a munkavállalókra egyaránt. Így tehát az emberi erőforrás menedzselése, átszervezése, elbocsajtások olyan negatív tényezők, amelyek jelentős kihívást jelentettek a vállalkozások számára és esetenként érzelmi összeomláshoz is vezethetett.

A kutatás keretében azt is megvizsgáltuk, hogy vannak-e és ha igen, milyen tényezőket értékelnek pozitívnak a válság kapcsán az innovatív startup vállalkozók. A válaszokból megállapíthattuk, hogy egységesen pozitív hatásként értékelték az idő tényezőt, ami megjelenik a termék tervezésétől a teljes gyártás folyamatán keresztül a fejlesztésig. Az online térnek köszönhetően megnövekedett a piac, ami új lehetőségeket nyitott meg a vállalkozások számára.

Hivatkozások

- [1] Aldianto, L.; Anggadwita, G.; Permatasari, A.; Mirzanti, I.R.; Williamson, I.O. (2021). Toward a Business Resilience Framework for Startups. *Sustainability*, 13, pp. 3132.
- [2] Baker, S.R.; Bloom, N.; Davis, S.J.; Kost, K.; Sammon, M.; Viratyosin, T. (2020). The unprecedented stock market reaction to COVID-19. *The Review of Asset Pricing Studies*, 10(4), pp. 742–758, <https://doi.org/10.1093/rapstu/raaa008Rev>.
- [3] Budden, P.; Murray, F.; Ukuku, O. (2021). Differentiating Small Enterprises in the Innovation Economy: Start-Ups, New SMEs & Other Ventures. https://innovation.mit.edu/assets/BuddenMurrayUkuku_SME-IDE_WorkingPaper_Jan2021.pdf (Letöltve: 2023.07.07.)

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2023/2. kötet
A jelen kor gazdasági kihívásainak és társadalmi változásainak
interdiszciplináris megközelítései

- [4] Castaldo, A.; Pittiglio, R.; Reganati, F.; Sarno, D. Access to Bank Financing and Start-Up Resilience: A Survival Analysis Across Business Sectors in a Time of Crisis. *The Manchester School*, 91(3), pp. 141-170. <https://doi.org/10.1111/manc.12433>
- [5] Croteau, M., Grant, K. A., Rojas, C., & Abdelhamid, H. (2021). The lost generation of entrepreneurs? The impact of COVID-19 on the availability of risk capital in Canada. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 13(4), pp. 606-627.
- [6] Csákné Filep, J.; Gosztonyi, M.; Radácsi, L.; Szennay, Á.; Tímár, G. (2022). Entrepreneurial Environment and Attitudes In Hungary. In *Global Entrepreneurship Monitor National Report; Budapest Business School: Budapest, Hungary*, http://publikaciotar.uni-bge.hu/1889/1/GEM-BGE_ENG_final.pdf (Letöltve: 2023.08.10.); <https://doi.org/10.29180/978-615-6342-29-4>.
- [7] Davis, J.; Thilagaraj, A. (2021). India: Impact of Covid-19 on entrepreneurship and start-up ecosystem. *Wesleyan Journal of Research*, 14(1)
- [8] Design Terminal. Startup Crisis Report 2020. <https://designterminal.org/wp-content/uploads/2020/04/STARTUP-CRISIS-REPORT.pdf> (Letöltve: 2020.03.20.)
- [9] Éltető, A., Sass, M., & Götz, M. (2022). The dependent Industry 4.0 development path of the Visegrád countries. *Intersections. East European Journal of Society and Politics*, 8(3), pp. 147-168. <https://doi.org/10.17356/ieejsp.v8i3.980>
- [10] Foris, T., Tecău, A. S., Dragomir, C. C., & Foris, D. (2022). The Start-Up Manager in Times of Crisis: Challenges and Solutions for Increasing the Resilience of Companies and Sustainable Reconstruction. *Sustainability*, 14(15), pp. 9140. <https://doi.org/10.3390/su14159140>
- [11] Goreczky, P. (2021). A hazai startup-ökoszisztéma fejlődését meghatározó körülmények nemzetközi összehasonlításban = International Comparison of the Environment for Developing the Domestic Startup Ecosystem. *KKI ELEMZÉSEK* (23). ISSN 2416-0148. <https://doi.org/10.47683/KKIElemzesek.KE-2021.23>
- [12] Haase, A., & Eberl, P. (2019). The challenges of routinizing for building resilient startups. *Journal of Small Business Management*, 57, pp. 579-597. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12511>
- [13] Hamel, G.; Välikangas, L. (2003). The quest for resilience. *Harvard Business Review*, 81(9), pp. 52–63.

- [14] Juhász, P.; Szabó, Á. (2021). A koronavírus-járvány okozta válság vállalati kockázati térképe az első hullám hazai tapasztalatai alapján. *Közgazdasági Szemle* 68, pp. 126–153.
- [15] Kemell, K. K., Wang, X., Nguyen-Duc, A., Grendus, J., Tuunanen, T., & Abrahamsson, P. (2020). Startup metrics that tech entrepreneurs need to know. In *Fundamentals of Software Startups: Essential Engineering and Business Aspects*, pp. 111-127.
- [16] Kemell, K.-K.; Wang, X.; Nguyen-Duc, A.; Grendus, J.; Tuunanen, T.; Abrahamsson, P. (2020) Startup metrics that tech entrepreneurs need to know. In *Fundamentals of Software Startups*; Cham: Springer International Publishing, Berlin/Heidelberg, Germany; pp. 111–127.
- [17] Kenney, M.; Zysman, J. Unicorns, Chesire cats, and the new dilemmas of entrepreneurial finance. *Venture Capital*, 21(1), pp. 35–50. <https://doi.org/10.1080/13691066.2018.1517430>
- [18] Kézai, P.K. (2022). A magyar startup vállalkozások helyzete napjainkban a visegrádi országok összehasonlításában: Doktori disszertáció, Széchenyi István Egyetem Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola. <https://rgdi.sze.hu/downloadmanager/details/id/43054/m/12743>
- [19] Kézai, P.K.; Szombathelyi, M.K. (2021). Factors effecting female startupperes in Hungary. *Economics & Sociology*, 14(4), pp. 186-203. DOI:10.14254/2071-789X.2021/14-4/11
- [20] Kollár, D.; Kollár, J. (2020). The Art of Shipwrecking: The Information Society and the Rise of Exaptive Resilience. *Dialogue Univers.* 30, pp. 67–84. <https://doi.org/10.5840/du20203015>.
- [21] Kollmann, T.; Stöckmann, C.; Hensellek, S.; Kensbock, J. *European Startup Monitor* 2016. http://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/esm_2016/report/ESM_2016.pdf (Letöltve: 2018.10.02.)
- [22] Kuckertz, A.; Brandle, L. (2022). Creative reconstruction: A structured literature review of the early empirical research on the COVID-19 crisis and entrepreneurship. *Management Review Quarterly*, 72(2), pp. 281-307. <https://doi.org/10.1007/s11301-021-00221-0>
- [23] Kuckertz, A.; Brandle, L.; Gaudig, A.; Hinderer, S.; Reves, C.A.M.; Prochotta, A.; Berger, E.S. (2020). Startups in times of crisis—A rapid response to the COVID-19 pandemic. *Journal of Business Venturing Insights*, 13, e00169; <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00169>
- [24] Lányi, B. (2017). A startup vállalkozók személyiségjellemzőinek hatása az innovatív piaci jelenlétre-különös tekintettel az egészségügyi és orvosi biotechnológiai ágazatra. *Közép Európai Közlemények*, 10, pp. 77–90.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2023/2. kötet
A jelen kor gazdasági kihívásainak és társadalmi változásainak
interdiszciplináris megközelítései

- [25] Man, T.W.; Lau, T.; Chan, K.F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises: A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. *J. Bus. Ventur.*, 17, pp. 123–142. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(00\)00058-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(00)00058-6)
- [26] Mota, R.d.O.; Bueno, A.; Gonella, J.d.S.L.; Ganga, G.M.D.; Godinho Filho, M.; Latan, H. (2022). The effects of the COVID-19 crisis on startups' performance: The role of resilience. *Management Decision*, 60(12), 3388-3415.
- [27] Naděžda, P.; Pavlák, M.; Polák, J. (2015). Factors impacting startup sustainability in the Czech Republic. *Innov. Mark.* 15(3), pp. 1–15. [http://dx.doi.org/10.21511/im.15\(3\).2019.01](http://dx.doi.org/10.21511/im.15(3).2019.01)
- [28] Nagy, S. (2020). Az innovációs startup ökoszisztémák gazdasági és társadalmi hatásai és fejlesztésük egyes aspektusai. *Jelenkori Társadalmi és Gazdasági Folyamatok*, 15(3-4), pp. 11-23. DOI: 10.14232/jtgf.2020.3-4.11-23
- [29] Okafor, L., Khalid, U., & Gama, L. E. M. (2022). Do the size of the tourism sector and level of digitalization affect COVID-19 economic policy response? Evidence from developed and developing countries. *Current Issues in Tourism*, 1-24. <https://doi.org/10.1080/13683500.2022.2107898>
- [30] Olszewski, M. (2022). Odporność start-upów na kryzys wywołany przez pandemię COVID-19. Przykład branży turystycznej. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 36(2), pp. 190-202.
- [31] Paoloni, P.; Modaffari, G.; Paoloni, N.; Ricci, F. (2022). The strategic role of intellectual capital components in agri-food firms. *British Food Journal*, 124(5), 1430–1452. <https://doi.org/10.1108/BFJ-01-2021-0061>
- [32] Pilloni, M.; Kádár, J.; Abu Hamed, T. (2022). The Impact of COVID-19 on Energy Start-Up Companies: The Use of Global Financial Crisis (FC) as a Lesson for Future Recovery. *Energies*, 15(10), pp. 3530; <https://doi.org/10.3390/en15103530>
- [33] Radácsi, L.; Csákné Filep, J. (2021). Survival and growth of Hungarian start-ups. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(4), pp. 262–279. [http://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.4\(15\)](http://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.4(15)).
- [34] Rechnitzer, J. (2016). A területi tőke a városfejlődésben: A Győr-kód Dialóg Campus Kiadó, Budapest, Pécs.
- [35] Ridho, W.; Azizah, N. (2022). Factor analysis of the phenomenon of mass layoffs at startups: Mixed approach with structural equation modeling. *Journal Mebis*, 7(2), pp. 195–208. <https://mebis.upnjatim.ac.id/index.php/mebis/article/view/415>

- [36] Saad, M.H.; Hagelaar, G.; van der Velde, G.; Omta, S.W.F.; Foroudi, P. (2021). Conceptualization of SMEs' business resilience: A systematic literature review. *Cogent Business & Management*, 8(1) (1), 1938347. <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1938347>
- [37] Sady, M. (2020). Significance of startups' dual mission during the times of crisis. In *Współczesne Problemy Zarządzania Publicznego i Przedsiębiorczości Społecznej*; Cwiklicki, M., Frączkiewicz-Wronka, A., Pacut, A., Sienkiewicz-Małyjurek, K., Eds.; Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie: Krakow, Poland, 2020; ISBN 978-83-89410-29-0. http://konceptcje.uek.krakow.pl/wpcontent/uploads/2021/01/4_Sady_2020.pdf (Letöltve: 2022.05.21.)
- [38] Sharma, P., Leung, T. Y., Kingshott, R. P., Davcik, N. S., & Cardinali, S. (2020). Managing uncertainty during a global pandemic: An international business perspective. *Journal of business research*, 116, pp. 188-192. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.026>
- [39] Simeone, C. L. (2015). Business resilience: Reframing healthcare risk management. *Journal of Healthcare Risk Management*, 35(2), pp. 31-37. <https://doi.org/10.1002/jhrm.21199>
- [40] Skala, A. (2022). Sustainable Transport and Mobility—Oriented Innovative Startups and Business Models. *Sustainability*, 14(9), pp 5519. <https://doi.org/10.3390/su14095519>
- [41] Sreenivasan, A., Shah, B., & Suresh, M. (2022). Modeling of factors affecting supplier selection on start-ups during frequent pandemic episodes like COVID-19. Benchmarking: An International Journal. <https://doi.org/10.1108/BIJ-02-2022-0124>
- [42] Startupblink (2021). <https://report.startupblink.com> (Letöltve: 2023.01.15.)
- [43] Szalavetz, A. (2022). Technológiai vállalatok—Vissza az alapokhoz? Körkérdés: A pandémia utáni kibontakozás dilemmáiról. *Külgazdaság*, 66(1-2), pp. 128–131. <https://doi.org/10.47630/KULG.2022.66.1-2.128>
- [44] Wildavsky, A.B. (1998). *Searching for Safety*; Transaction Publishers: New Brunswick, NJ, USA; London, UK, Volume 10.
- [45] Yousefian Arani, V., Fayyazi, M., Amin, F., & Davari, A. (2022). Identifying the dimensions of personal resilience model of Iranian startup founders. *Journal of Business Management*, 14(4), pp.741-769. 10.22059/JIBM.2022.342100.4361