

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM  
GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

Tóth Barbara

Gazdálkodási és menedzsment  
projektmenedzsment

**Fiatalok vállalkozóvá válása**  
Ötlettől a saját vállalkozásig

2018

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM  
GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

Tóth Barbara

Gazdálkodási és menedzsment  
projektmenedzsment

**Beszámoló a szakmai gyakorlatról**

2018

**NYILATKOZAT**

a záródolgozat digitális formátumának benyújtásáról

A hallgató neve: Tóth Barbara

Szak/szakirány: Gazdálkodási és menedzsment/ projektmenedzsment

Neptun kód: ONUI8S

\* A záródolgozat megvédésének dátuma (év):

A záródolgozat címe: Fiatalok vállalkozóvá válása – Ötlettől a saját vállalkozásig

Belső (operatív) konzulens neve: Zsupanekné dr. Palányi Ildikó PhD

Külső (szakmai) konzulens neve: Nagy András

Legalább 5 kulcsszó a dolgozat tartalmára vonatkozóan:

fiatalok jövőképe, fiatalok vállalkozói kedve, hatása a magyar gazdaságra, vállalkozóvá válás korlátai, FIVOSZ, fiatalok vállalkozóvá válásának ösztönzése, "Segítünk indítani" program, a sikeres vállalkozás és vállalkozó ismérvei

Benyújtott záródolgozatom **nem titkosított / titkosított.***(Kérjük a megfelelőt aláhúzni! Titkosított dolgozat esetén a kérelem digitális másolatának a záródolgozat digitális formátumában szerepelnie kell.)***Hozzájárulok / nem járulok hozzá,** hogy nem titkosított záródolgozatomat az egyetem könyvtára az interneten a nyilvánosság számára közzétegye. *(Kérjük a megfelelőt aláhúzni!)* Hozzájárulásom - szerzői jogaim maradéktalan tiszteletben tartása mellett -nem kizárólagos és időtartamra nem korlátozott felhasználási engedély.

Felelősségem tudatában kijelentem, hogy záródolgozatom digitális adatállománya mindenben eleget tesz a vonatkozó és hatályos intézményi előírásoknak, tartalma megegyezik nyomtatott formában benyújtott záródolgozatommal.

Dátum: 2018. 05. 15.



hallgató aláírása

**A digitális záródolgozat könyvtári benyújtását és átvételét igazolom.**

Dátum: ..... 2018. MÁJ. 15 .....



könyvtári munkatárs

P.H.

## Tartalomjegyzék

1.	Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány bemutatása.....	1
2.	Szakmai gyakorlati napló .....	2
3.	A szakmai gyakorlat során elvégzett feladatok részletes bemutatása .....	4
3.1.	A ZMVA jogi formája, tevékenységi köre, szervezeti felépítése.....	4
3.2.	A ZMVA vezetési hierarchiája, belső irányítási szervei .....	7
3.2.1.	A Kuratórium .....	7
3.2.2.	A Vállalkozásfejlesztési Iroda .....	8
3.2.3.	Felügyelő bizottság .....	8
3.3.	A ZMVA-nál futó projektek .....	9
4.	A szakmai gyakorlat során szerzett tapasztalatok .....	12

## 1. Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány bemutatása

*„Az 1990-es évek elején az Európai Unió Phare programja és a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány által elindított vállalkozásfejlesztési program keretében Magyarország minden megyéjében létrejött az adott térség vállalkozásainak támogatását, a vállalkozói kultúra közvetítését szolgáló helyi vállalkozói központ.”<sup>1</sup>*

Ennek okán Zala megyében is megalakult a Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (továbbiakban: ZMVA) 1992. április 30-án, melynek egyedüli alapítója a Zala Megyei Önkormányzat. A ZMVA induló vagyona 10 000 000 Ft volt.

A ZMVA céljai elérése érdekében magas színvonalú szolgáltatásaival segíti elő Zala megye gazdasági fejlődését, támogatja a mikro-, kis- és középvállalkozásokat (továbbiakban: KKV), azok megalakulását, növekedését, folyamatos fejlődését, továbbá a KKV-k szakmai és üzleti kompetenciájának növelését.<sup>2</sup>

Az alapító okirat leírja, hogy a ZMVA politikamentes társadalmi-közösségi kezdeményezés, ennek okán politikai tevékenységet nem végezhet, céljai és feladatai teljesítése érdekében kész együttműködni minden szervezettel, közösséggel és természetes személlyel, amely a közös célok elérésén munkálkodik.

Azok a vállalkozások lehetnek a ZMVA ügyfelei, akik valamilyen oknál fogva felkeresik irodáit, honlapjait, tanácsadásban részesülnek, rendezvényeken vesznek részt (pl.: képzéseken, konferenciákon, üzletember-találkozókon, szakmai tanulmányutakon), vagy igénybe veszik valamelyik szolgáltatását, illetve akiket célzottan keresnek meg. A ZMVA folyamatosan tartja a kapcsolatot megközelítőleg 2500 vállalkozóval.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> A ZMVA hivatalos honlapja Forrás: [http://www.zmva.hu/cikk/ZMVA/Kapcsolat\\_ZMVA\\_bemutatkozik](http://www.zmva.hu/cikk/ZMVA/Kapcsolat_ZMVA_bemutatkozik)

<sup>2</sup> Nagy András: ZMVA 25 éves 2017. 11.10. Forrás: <https://prezi.com/n4fg0qxsbudl/zmva-25-eves/>

<sup>3</sup> Megyei beszámoló 2018

## 2. Szakmai gyakorlati napló

Az alábbiakban bemutatom a szakmai gyakorlat alatt vezetett naplóm, amely heti bontásban tartalmazza az elvégzett feladataimat.

<b>Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány</b>	
<b>2018.02.12-2018.05.18</b>	
<b>Időpont</b>	<b>Feladatok</b>
<b>I. hét</b> (2018.02.12.-2018.02.16.)	<ul style="list-style-type: none"><li>• az Alapítványnál dolgozók megismerése</li><li>• az Alapítvány tevékenységi köreinek feltérképezése, a különböző elvégzendő munkaterületek azonosítása, saját feladataimmal való ismerkedés</li><li>• egyszerűbb feladatok elvégzése (pl.: bérjegyzékek kezelése, postai küldemények fogadása)</li></ul>
<b>II. hét</b> (2018.02.19.-2018.02.23.)	<ul style="list-style-type: none"><li>• a ZMVA mikrohitellel kapcsolatos előadásán való részvétel, az előadásról beszámoló készítése</li><li>• kimenő számlák eljuttatása a bérlőkhöz</li><li>• titkársági feladatok ellátása hivatalos távollét miatt (telefonkezelés, ügyfélfogadás, e-mailek figyelése, postai küldemények fogadása)</li><li>• postai küldemények fogadása: beérkező dokumentumok (pl.: számlák, ügyiratok, szerződések) osztályozása, iktatása, a felelős munkatársakhoz való eljuttatása</li></ul>
<b>III. hét</b> (2018.02.26.-2018.02.30.)	<ul style="list-style-type: none"><li>• postai küldemények fogadása, kimenő levelek előkészítése, iktatása, feladása</li><li>• hivatalos dokumentumok továbbítása a ZMVA és a vele együttműködő szervezetek között</li><li>• GOP mikrohitel számlák egyeztetése</li></ul>
<b>IV. hét</b> (2018.03.05.-2018.03.09.)	<ul style="list-style-type: none"><li>• hivatalos dokumentumok sokszorosítása, szkennelése</li><li>• postai küldemények fogadása, kimenő levelek előkészítése, iktatása, feladása</li><li>• A ZMVA Iparkamarában tartott előadásának előkészületeiben való segédkezés, a rendezvényen való részvétel, beszámoló írása</li></ul>
<b>V. hét</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• titkársági feladatok alkalmankénti ellátása, kimenő levelek</li></ul>

(2018.03.12.-2018.03.16.)	<p>előkészítése, iktatása, feladása</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• munkaszerződések, munkaszerződés módosítások szkennelése</li> <li>• ATM projektben személyi költségek elszámolását igazoló bizonylatok feltöltése</li> </ul>
<p><b>VI. hét</b> (2018.03.19.-2018.03.23.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• titkársági feladatok alkalmankénti ellátása</li> <li>• kimenő számlák eljuttatása a bérlőkhöz</li> <li>• hivatalos dokumentumok továbbítása a ZMVA és a vele együttműködő szervezetek között</li> </ul>
<p><b>VII. hét</b> (2018.03.26.-2018.03.30.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EN-EFF projektekben elszámolt költségek igazolására bekért dokumentumok felvitele a rendszerbe</li> <li>• postai küldemények fogadása</li> <li>• hivatalos dokumentumok továbbítása a ZMVA és a vele együttműködő szervezetek között</li> </ul>
<p><b>VIII. hét</b> (2018.04.02.-2018.04.06.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FEEDSCHOOLS projektben hiánypótlásra bekért dokumentumok szkennelése, felvitele a rendszerbe</li> <li>• REGIONET projekt keretében tartott rendezvény szóróanyagának előkészítése, prezentáció szerkesztése</li> <li>• értesítések, fizetési felszólítások kiküldése az ügyfeleknek</li> <li>• TOP projektben végzett munkaidő nyilvántartás szerkesztése, adatokkal való feltöltése</li> </ul>
<p><b>IX. hét</b> (2018.04.09.-2018.04.13.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EN-EFF és ATM projektben féléves jelentéshez bekért dokumentumok szkennelése, felvitele a rendszerbe</li> <li>• számlák, szállítólevelek szkennelése</li> <li>• TOP projektbe személyi költségeket igazoló dokumentumok feltöltése</li> </ul>
<p><b>X. hét</b> (2018.04.16.-2018.04.20.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TOP - Paktum munkaidő nyilvántartás szerkesztése, adatokkal való feltöltése</li> <li>• postai küldemények fogadása</li> <li>• kimenő számlák eljuttatása a bérlőkhöz</li> </ul>
<p><b>XI. hét</b> (2018.04.23.-2018.04.27.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EEN projektben számlák rendszerezése</li> <li>• hivatalos dokumentumok továbbítása a ZMVA és a vele együttműködő szervezetek között</li> </ul>

<b>XII. hét</b> (2018.04.30.-2018.05.04.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• értesítések, fizetési felszólítások kiküldése az ügyfeleknek</li> <li>• titkársági feladatok ellátása</li> <li>• kimenő levelek előkészítése, iktatása, feladása</li> </ul>
<b>XIII. hét</b> (2018.05.07.-2018.05.11.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• munkaidő nyilvántartás szerkesztése</li> <li>• bérjegyzékek szkennelése</li> <li>• EEN projektben számlák rendszerezése</li> </ul>
<b>XIV. hét</b> (2018.05.14.-2018.05.18.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• záródolgozat leadásához kapcsolatos dokumentumok előkészítése</li> <li>• titkársági feladatok ellátása</li> </ul>

### 3. A szakmai gyakorlat során elvégzett feladatok részletes bemutatása

Ebben a részben a szakmai gyakorlat során elvégzett feladatok közül hármat fogok részletesen bemutatni.

#### 3.1. A ZMVA jogi formája, tevékenységi köre, szervezeti felépítése

A ZMVA közhasznú alapítványként tevékenykedik. Az alapítványok szabályozásával a Polgári Törvénykönyv 2013. évi V. törvény hatodik része foglalkozik.

Az alapítvány fogalma a 3:378§ szerint: *„Az alapítvány az alapító által az alapító okiratban meghatározott tartós cél folyamatos megvalósítására létrehozott jogi személy. Az alapító az alapító okiratban meghatározza az alapítványnak juttatott vagyont és az alapítvány szervezetét.”*<sup>4</sup>

Az alapítvány tevékenységének korlátai 3:379§ szerint:

*„ (1) Alapítvány nem alapítható gazdasági tevékenység folytatására.*

*(2) Az alapítvány az alapítványi cél megvalósításával közvetlenül összefüggő gazdasági tevékenység végzésére jogosult.*

*(3) Alapítvány nem lehet korlátlan felelősségű tagja más jogalanynak, nem létesíthet alapítványt és nem csatlakozhat alapítványhoz.*

*(4) Ha e törvény eltérően nem rendelkezik, alapítvány nem hozható létre az alapító, a csatlakozó, az alapítványi tisztségviselő, az alapítványi szervek tagja, valamint ezek hozzátartozói érdekében. Nem sérti e rendelkezést az alapítvány tisztségviselőinek szerződés szerint járó díjazása.”*<sup>5</sup>

Az alapítvány megszűnéséről a 3:304§ rendelkezik, mely szerint az alapítvány megszűnik, ha:

*„a) az alapítvány a célját megvalósította, és az alapító új célt nem határozott meg;*

<sup>4</sup> 2013.évi V.törvény 3:378§

<sup>5</sup> 2013.évi V.törvény 3:379§



b) az alapítvány céljának megvalósítása lehetetlenné vált, és a cél módosítására vagy más alapítvánnyal való egyesülésre nincs mód; vagy

c) az alapítvány három éven át a célja megvalósítása érdekében nem folytat tevékenységet.’<sup>6</sup>

A ZMVA főbb tevékenységei közé tartoznak az alábbiak:<sup>7</sup>

- **Hitelek nyújtása:** A ZMVA az ország egyik legnagyobb nonprofit hitel szervezete, több mikrohitel alapból is nyújt hiteleket: Országos Mikrohitel Alapból (OMA), Helyi Mikrohitel Alapból (HMA), és saját forrásból (Széchenyi, Fürge). A hitelek kedvezőbb feltételekkel vehetők igénybe, mint banki társaik, ami nagy segítség a fejlődni kívánó vállalkozások számára. Elbírálásukat a ZMVA Mikrohitel Bizottsága végzi - tagjait a kuratórium nevezi ki – amely a vállalkozások üzleti terve és eddigi tevékenysége alapján dönt a hitel kihelyezéséről.
- **Széchenyi Kártya forgalmazása:** A ZMVA 2015 óta forgalmazza egyedüli vállalkozásfejlesztési alapítványként és eddig 57 igénylésben működött közre.
- **Enterprise Europe Network (EEN) működtetése:** Az Enterprise Europe Network a világ legnagyobb vállalkozásfejlesztési hálózata, melynek 600 szervezet a tagja 60 országban. Kis- és középvállalkozások üzletfejlesztési törekvéseit szolgálja az Európai Unióban és azon túl.
- **Inkubátorház program kialakítása és működtetése:** Az inkubátorház programot Zala megyében 1995-ben indították el. Célja segíteni a kezdő, kevés tőkével rendelkező kis- és középvállalkozókat kedvezményes ingatlanbérlet és egyéb szolgáltatások biztosításával. Az inkubátorház szolgáltatás 3 helyen érhető el a megyében: Zalaegerszegen 12, Lentiben 16, Zalaszentgróton 5 inkubátorház iroda bérelhető. A bérlők ingyenes szaktanácsadást is igénybe vehetnek. A kezdő és a 3 évnél fiatalabb vállalkozások kedvezményel vehetik igénybe a szolgáltatást:
  - 1 éves vállalkozás 30%-os kedvezmény a bérleti díjból
  - 2 éves vállalkozás 20%-os kedvezmény a bérleti díjból
  - 3 éves vállalkozás 10%-os kedvezmény a bérleti díjból.

Az inkubátorházak csaknem 100%-os kihasználtsággal működnek.<sup>8</sup>

- **Rendezvényszervezés:** 50 rendezvény évente.
- **Tanácsadás:** A ZMVA vállalkozói, marketing, innováció, cégalapítás és jogi területeken nyújt tanácsadást.

---

<sup>6</sup> 2013.évi V.törvény 4:403§

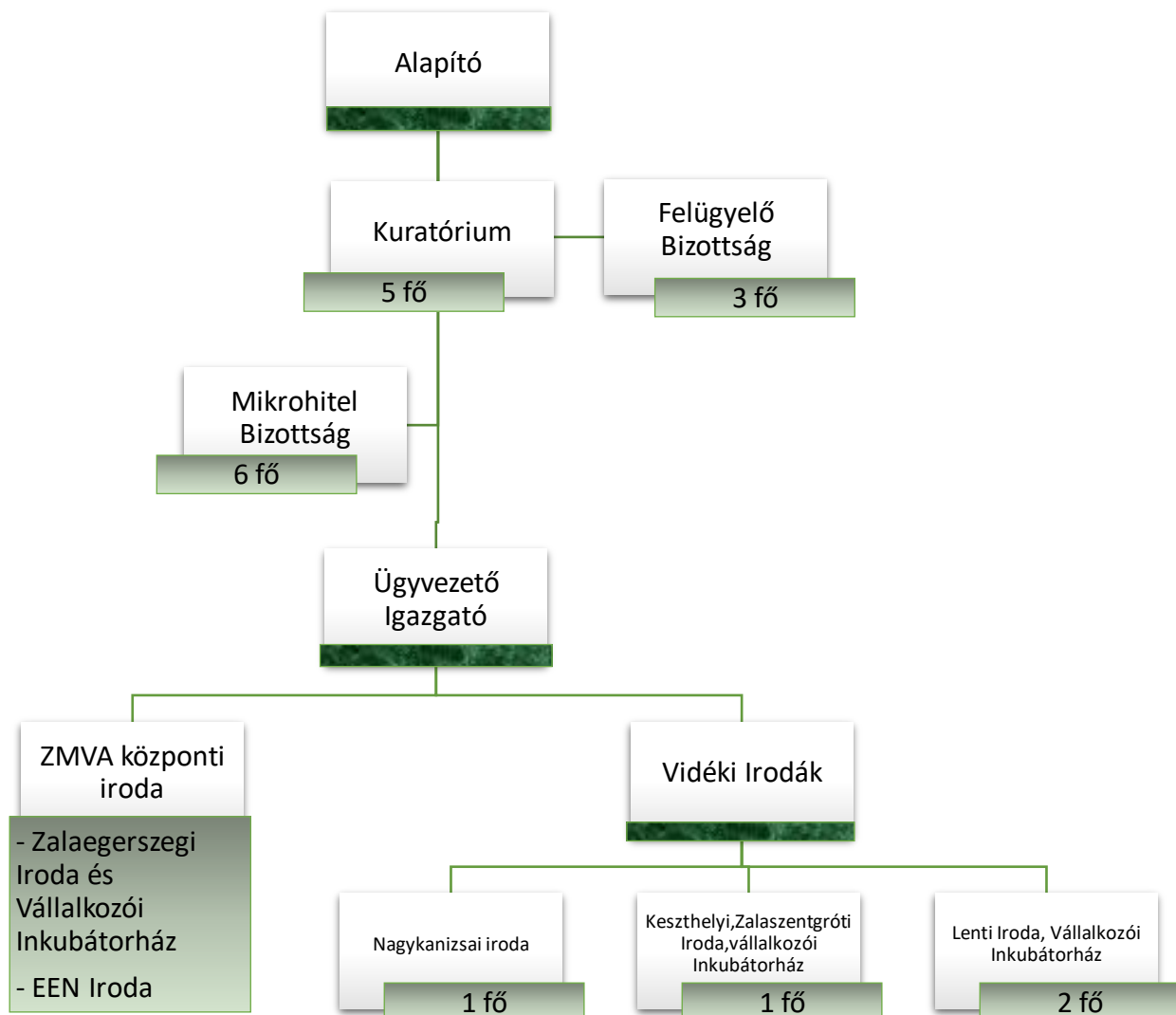
<sup>7</sup> Megyei beszámoló 2018

<sup>8</sup> A ZMVA hivatalos honlapja Forrás: <http://www.zmva.hu/tema/ZMVA/Inkubatorhaz>

- Nemzetközi Projektek lebonyolítása,
- Foglalkoztatási és munkaerő-piaci tanácsadás, mentorálás,
- Vállalkozói képzések szervezése,
- Pályázatkészítés vállalkozóknak,
- Befektetés - és exportösztönzés,
- Beszállítóná válás segítése,
- Klaszter tevékenység (PANFA),
- Innováció szorgalmazása,
- Megújuló energiák alkalmazása.

A ZMVA szervezeti felépítése az alábbi ábrán látható:

1. ábra - A ZMVA szervezeti felépítése (2014-től)



Forrás: Saját szerkesztés a ZMVA szervezeti és működési szabályzata alapján

### 3.2. A ZMVA vezetési hierarchiája, belső irányítási szervei

Az alapítvány ügyvezető szerve a Kuratórium, annak felügyelő szerve pedig a Felügyelő Bizottság.

#### 3.2.1. A Kuratórium <sup>9</sup>

A Kuratóriumot a ZMVA vagyonának kezelésére hozták létre. Elnökét és tagjait az Alapító jelöli ki figyelembe véve, hogy a Kuratóriumban lehetőség szerint képviselve legyen(ek) az alapító, egyetemek, főiskolák, gazdasági kamarák, pénzüzetek, vállalkozói érdekképviseleti szervek, vállalkozók. A Kuratórium létszáma 5 fő. Megbízatusuk 2019. 04.29.-ig szól, amelyet az Alapító 5 évre meghosszabbíthat.

A Kuratórium évente legalább négyszer ülésezik, üléseik nyilvánosak, de a nyilvánosság jogszabályban meghatározott esetekben korlátozható. A Kuratórium ülésein tagjai döntési joggal, míg a Kuratórium által meghívottak tanácskozási joggal rendelkeznek.

A kuratórium dönt az Alapítvány valamennyi stratégiai kérdésében.

A Kuratórium hatásköre:

- gondoskodik a ZMVA megfelelő működéséről, dönt a szervezeti és működési szabályzatáról,
- dönt az éves tervéről,
- dönt a vállalkozók, vállalkozások számára nyújtandó anyagi juttatásokról,
- kezdeményezi a Kuratórium tagjainak visszahívását, az Alapító Okirat módosítását, az alapítvány megszűnését,
- létrehozza a Vállalkozásfejlesztési Irodát,
- kinevezi az ügyvezető igazgatót,
- határoz a Vállalkozásfejlesztési Iroda szervezetéről, költségvetéséről és éves tervéről,
- évente beszámoltatja az iroda ügyvezető igazgatóját,
- dönt a feltételhez kötött adományok elfogadásáról, elutasításáról,
- a Kuratórium kizárólagos hatásköre az éves beszámoló jóváhagyása, ezzel egyidejűleg készíti el az Alapítvány a közhasznúsági mellékletet, amelyet a beszámolóval azonos módon köteles jóváhagyni, letétbe helyezni és közzétenni.

Bármely kuratóriumi tag kérheti kuratóriumi ülés összehívását a cél és az ok megjelölésével. Ilyen kérelem esetén a kuratórium elnöke köteles a kérelem beérkezésétől számított nyolc napon belül intézkedni az ülés összehívásáról. Ha ennek a kötelezettségének a kuratórium elnöke nem tesz eleget, a kuratórium ülését a kérelmet előterjesztő tag is összehívhatja.

A Kuratórium a Kuratóriumi ülésen hozza meg döntéseit határozati formában, határozatait az egy tag – egy szavazat elve alapján nyílt szavazással általában egyszerű szótöbbséggel. A Kuratórium minden tagja egy szavazattal bír. A Kuratórium akkor határozatképes, ha legalább 3 fő jelen van, de a minősített többséget a Kuratórium betöltött teljes létszámához kell viszonyítani.

A ZMVA képviselete a Kuratórium elnöke, valamint a Kuratórium elnöke által írásban meghatalmazott személyek feladata.

### 3.2.2. A Vállalkozásfejlesztési Iroda <sup>9</sup>

A vállalkozásfejlesztési iroda (továbbiakban: Iroda) látja el az Alapítvány folyamatos működéséhez, ügyeinek operatív viteléhez szükséges titkársági teendőket. Az Irodát ügyvezető igazgató irányítja, akit a Kuratórium nevez ki. Az Iroda hatáskörébe tartozó ügyekben az ügyvezető igazgató dönt.

Az Iroda feladatai és hatásköre a titkársági teendőket illetően:

- elkészíti a ZMVA és az Iroda szervezeti működési szabályzatát, ügyrendjét, éves tervét, költségvetését és azokat a Kuratórium elé terjeszti,
- gondoskodik a térség vállalkozásélénkítési stratégiájának végrehajtásáról, dönt a program végrehajtásában közreműködők kiválasztásában,
- gazdálkodik a ZMVA vagyonával a Kuratórium felhatalmazása alapján,
- gondoskodik a ZMVA könyveinek vezetéséről, vagyonmérleg készítéséről,
- a ZMVA tevékenységéről tájékoztatja a közvéleményt és a vállalkozásokat,
- ellát minden egyéb, a Kuratórium által hatáskörébe utalt feladatot.

A titkársági teendők mellett az Iroda az egyik központja a vállalkozásélénkítésnek, szolgáltatásaival elősegíti a vállalkozások létesítését és fejlődését.

### 3.2.3. Felügyelő bizottság <sup>9</sup>

A Kuratórium ellenőrzésére az Alapító Felügyelő Bizottságot hozott létre. A Felügyelő Bizottságnak 3 tagja van, akiket az Alapító úgy, mint a Kuratórium tagjait 2019. 04.29-ig választotta meg, megbízásuk úgyszintén 5 évre meghosszabbítható.

A Felügyelő Bizottság elnökét saját tagjai közül választja meg első ülésén, további üléseit szükség szerint hívja össze.

---

<sup>9</sup> A ZMVA alapító okirata

A Felügyelő Bizottság abban az esetben határozatképes, ha az ülésen 2 tag jelen van. Határozatát 3 fő jelenléte esetén egyszerű szótöbbséggel, két fő jelenléte esetén egyhangúan hozza. A Felügyelő Bizottság tagja a Kuratórium ülésén tanácskozási joggal vehet részt.

A Felügyelő Bizottság feladata:

- az Alapítvány Alapító Okiratának, pénzügyi tervének betartása érdekében az alapítvány gazdálkodásának, számvitelének, ügyvitelének, kötelezettségvállalásainak ellenőrzése átfogó vizsgálat keretében évente egyszer,
- vizsgálatot kell lefolytatnia, ha az alapítvány céljainak megvalósítását veszélyeztetve látja,
- köteles a Kuratóriumot vagy az ügyvezető szervet tájékoztatni és összehívását kezdeményezni, ha arról szerez tudomást, hogy a szervezet működése során jogszabálysértés, vagy a szervezet érdekeit súlyosan sértő esemény történt,
- ha a törvényes működés nem áll helyre köteles értesíteni a törvényességi ellenőrzést ellátó szervet,
- tevékenységeiről és az alapítvány működését érintő tapasztalatairól legalább évente egyszer köteles beszámolni az alapító jogok gyakorlójának.

### 3.3. A ZMVA-nál futó projektek

A ZMVA számos nemzetközi projektben részt vesz. Ezek közül mutatok be néhányat egy rövid ismertető kíséretében.

#### **ATM for SMEs (KKV-k mikrofinanszírozáshoz jutása)**

A projekt futamideje: 5 év (3+2 év)

Kezdés időpontja: 2016. április

A projekt legfontosabb célja, hogy javítsa a mikrofinanszírozási eszközökhöz való hozzáférést, mindezt átfogó tudástranszfer és innovatív megoldások segítségével a résztvevő régiókban. A regionális partnerek elkészítik a cselekvési terveket, az így beazonosított jó gyakorlatokat, amelyeket a projekt futamideje alatt sajátítottak el a régiók közötti együttműködés alatt, a program integrálni és telepíteni tudja a nemzeti politikához.<sup>11</sup>

## **FEEDSCHOOLS (Környezet és energiahatékonyság fejlesztés finanszírozása oktatási intézményekben)**

A projekt futamideje: 3 év

Kezdés időpontja: 2017. szeptember

A projekt legfőbb célja, hogy Közép-Európában az iskolák "Közel nulla energetikai igényű" (nZEB) épületenergetikai besorolással rendelkezzenek, ehhez a FEEDSCHOOLS projekt szakemberek bevonásával általános vizsgálatot végez, majd egy mobilapplikációs szoftvert fejleszt ki, mely egy átfogó és könnyen követhető képet nyújt az iskolák aktuális és tervezett paramétereiről. A projektbe legalább 8 iskolát vonnak be. Kezdő lépésként a projekt partnerek megvizsgálják a saját országaikban az épületekre vonatkozó összes energetikai törvénykezéseit, a kötelező rendelkezéseket.<sup>10</sup>

## **REGIONET Competitive (KKV-k nemzetközi versenyképességének erősítése térségi vállalkozói kezdeményezések bilaterális rendszerén keresztül)**

A projekt futamideje: 2,5 év

Kezdés időpontja: 2017. február

A projekt célja, hogy támogassa a KKV-k nemzetközi versenyképességét az osztrák-magyar határtérségben, mindezt a KKV-k nemzetközi üzleti kapcsolatrendszerét támogató integrált kétoldalú hálózatának kiépítésével és a KKV-k kölcsönös, ágazatspecifikus együttműködésének létrehozásával kívánja elérni. A projektbe 30-30 magyar és osztrák KKV-t vonnak be.<sup>10</sup>

## **B-Light (Horvát – Magyar határmenti KKV fejlesztés)**

A projekt futamideje: 5 év

Kezdés időpontja: 2017. február

A projekt a horvát és magyar KKV-k kapcsolatépítését kívánja fejleszteni egy új támogatási rendszerrel. Célkitűzése, hogy a vállalkozások minél jobban be legyenek vonva a területi együttműködési programba, mert a vállalkozássűrűség a nemzeti átlag alatt található a térségben. A program célterületébe a határ menti megyék tartoznak: Baranya, Somogy, Zala, Kapronca-Kőrös, Muraköz, Verőce-Drávamente.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup>A ZMVA hivatalos honlapja Forrás: <http://www.zmva.hu/tema/ZMVA/FutoProjektek>

### **EN-EFF (Új tematikájú képzések az energiahatékonyság érdekében)**

A projekt futamideje: 15 hónap

Kezdés időpontja: 2017. augusztus

A projekt keretében oktatási tananyagokat fejlesztenek, tréningeket, szakmai képzéseket, rendezvényeket tartanak energiahatékonysági témakörökben, annak érdekében, hogy a "közel nulla energiaigényű" épületek megvalósulhassanak.<sup>11</sup>

### **FORESDA (Ágazatok közötti faalapú értéklánc innovációjának és versenyképességének fejlesztése a Duna régióban (Fa- és Bútoripar))**

A projekt futamideje: 2,5 év

Kezdés időpontja: 2017. január

A projekt elsődleges célja, hogy fenntarthatóan és innovatívan támogassa a tradicionális értékeket valló fafeldolgozó vállalkozásokat. A program a KKV-k megerősítésére épít, szorgalmazza a nemzetközi szinten hatékony kutatási együttműködés kialakítását, ezáltal a környezetbarát tevékenységek növekedését. A pályázat által a faipari vállalatok válhatnak a fenntartható és versenyképes biogazdaság motorjává a Duna menti régiókban.<sup>11</sup>

### **Zalai innovatív foglalkoztatási paktum (Terület és Településfejlesztési Operatív Program - 5.1.1-15-ZA1-2016-00001)**

A projekt futamideje: 5 év

Kezdés időpontja: 2016. július

A projekt célja a gazdasági növekedés, a munkahelyteremtés, valamint a Zala megyei népesség helyben tartása kapcsolódva az előző és a jelenlegi uniós ciklusban megvalósított fejlesztésekhez. A ZMVA feladata a projekt kapcsán a munkaerő-piaci szolgáltatás, mentorálás, az önfoglalkoztatásra való felkészítés, vállalkozói tanácsadás, stratégiák, projektervek kidolgozása, foglalkoztatási és munkaerő felmérés.<sup>11</sup>

## Álláskeresők és fiatalok vállalkozóvá válásának ösztönzése a Nyugat-Dunántúlon

A projekt futamideje: 4 év

Kezdés időpontja: 2018. március

A projekt az olyan fiatalok és 30 év feletti álláskeresőkre épít, akik életképes üzleti ötlettel és vállalkozói szemlélettel rendelkeznek. A vállalkozói készségeket képzéseken keresztül fejleszti, elősegíti a programban résztvevők vállalkozóvá válását.<sup>11</sup>

### 4. A szakmai gyakorlat során szerzett tapasztalatok

Úgy gondolom egy új szakma elsajátításához nélkülözhetetlen, hogy az elméleti tudás megszerzése után azt a gyakorlatba is át tudjuk ültetni, mert az elméleti tudás mit sem ér, ha nem tudjuk alkalmazni. Ezért is tartom nagyon hasznosnak a gyakorlati félévet.

A 14 hetes szakmai gyakorlatomat a ZMVA zalaegerszegi irodájában töltöttem, mely során betekintést nyertem a ZMVA mindennapi működésébe. Munkám során több területen is kipróbálhattam magam. Főképp projektekkel kapcsolatos feladataim voltak, de foglalkoztam titkársági, számviteli, rendezvényszervezési feladatokkal is. Láthattam, hogy az egyes területeken milyen folyamatok követik egymást, a különálló részek hogyan alkotnak egy egészet.

A munkakörülményeket összeségében kellemesnek találtam, minden munkatárs segítőkész volt, ha valamilyen problémába ütköztem mindenki igyekezett a segítségemre lenni.

A ZMVA sikeréhez az irodában dolgozók együttes munkája mindenképp hozzájárul, és fontos részét képezi a ZMVA hírnevének.

---

<sup>11</sup> Megyei beszámoló 2018



BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM  
GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

Tóth Barbara

Gazdálkodási és menedzsment  
projektmenedzsment

**Fiatalok vállalkozóvá válása**  
Ötlettől a saját vállalkozásig

2018

## Tartalomjegyzék

1. Bevezetés .....	1
2. A fiatalok helyzete .....	1
2.1. A fiatalok jövőképe .....	2
2.1.1. A fiatalok továbbtanulási hajlandósága .....	2
2.1.2. A fiatalok foglalkoztatottságának alakulása .....	3
2.1.3. A fiatalok vállalkozói kedve, hatása a magyar gazdaságra .....	4
2.1.4. Fiatalok vállalkozóvá válásának korlátai .....	7
3. Vállalkozói típusok .....	9
4. Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége – FIVOSZ .....	10
5. A fiatalok vállalkozóvá válásának ösztönzése a GINOP-5.2.2-14 és a GINOP-5.2.3-16 felhívás keretében .....	11
5.1. GINOP-5.2.2-14 megvalósulása a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány és partnerei által .....	12
5.1.1. A felhívás célja .....	12
5.1.2. Jogosultsági feltételek .....	13
5.1.3. A program menete .....	13
5.2. GINOP-5.2.3-16 Fiatalok vállalkozóvá válása-vállalkozásindítási költségeinek támogatása .....	16
5.2.1. A felhívás célja .....	16
5.2.2. Kedvezményezett köre .....	16
5.2.3. A szükséges önrész mértéke .....	16
5.2.4. Támogatott tevékenységek .....	16
6. A program keretében létrejövő vállalkozások .....	17
6.1. A sikeres vállalkozás és vállalkozó ismérvei .....	17
6.2. A program eredményessége .....	19
7. Zárzó .....	20
Irodalomjegyzék .....	21

## 1. Bevezetés

Mivel a Budapesti Gazdasági Egyetem gazdálkodási és menedzsment szakán, projektmenedzsment szakirányon tanulok gyakorlati helyem kiválasztása során fontos szempontnak tartottam, hogy olyan munkahelyet válasszak, amely projektekkel foglalkozik, ezért esett a választásom a ZMVA zalaegerszegi irodájára.

Amikor a záró dolgozatom témáján gondolkoztam tudtam, hogy tanulmányaimhoz híven valamilyen projektekkel kapcsolatos témát fogok választani. A ZMVA számos lehetőséget kínált ezen a téren, hiszen jelenleg is több projekttel foglalkozik. Ezért úgy döntöttem, hogy a ZMVA jelenleg futó projektjei közül fogok választani. Miközben a projektek között olvastam megakadt a szemem a fiatalok vállalkozóvá válását támogató programon és tudtam erről fogok írni, hiszen mi mutathatna jobban a jövőbe egy új generációnál. Fontosnak tartom a KKV szektorba a fiatalabb generáció bevonását, mert egy vállalat úgy lehet igazán sikeres, ha a biztos alapok mellett továbbörökítheti hagyományait, tapasztalatait, tudását a jövő nemzedékének, hiszen egy vállalat élete nem állhat meg a jelenben. Emellett az új vállalatok létrehozása is elengedhetetlen a fejlődéshez, a magyar gazdaság felpörgetéséhez, figyelembe véve, hogy a vállalatok 99,8%-a a KKV szektorból kerül ki.

## 2. A fiatalok helyzete

A fiatalok helyzetéről a legárnyaltabb képet véleményem szerint a számos területre kiterő Magyar Ifjúság kutatás adja, amely során 8000 fiatal (15-29 éves korosztály) kérdezzék meg. A kutatás-sorozat 2000-ben indult, azóta négyévente ismétlik meg a felmérést. Az eredményekről első körben egy gyors jelentést tesznek közzé, majd később az adatok részletes bemutatása, az összefüggések mélyebb feltárása következik. A legutolsó gyorsjelentést 2017 februárjában tették közzé, ami a 2016-os felmérés eredményeit tartalmazza. A kutatás kezdeti pozitív hangvétele ellenére is - mint pl: *„Egyre többen gondolják úgy, hogy Magyarország a legjobb ország, ahol élni lehet. Azok aránya is növekedett, akiknek fontos hazájuk és magyarságuk.”*<sup>12</sup> – kiolvasható a sorok között, a statisztikát figyelembe véve, hogy a fiatalok helyzete nem sok jóval kecsegtet.

---

<sup>12</sup> Magyar Ifjúság kutatás 2016 Forrás:

[http://www.ujnemzedek.hu/sites/default/files/magyar\\_ifjusag\\_2016\\_a4\\_web.pdf](http://www.ujnemzedek.hu/sites/default/files/magyar_ifjusag_2016_a4_web.pdf) Letöltve: 2018. 04.10.

## 2.1. A fiatalok jövőképe

A fiatalok jövőképét leginkább a bizonytalanság és a borúlátás jellemzi. A legnagyobb problémának az anyagi nehézségeket, a létbizonytalanságot, a szegénységet és az elszegényedést tartották (43%). Második helyen a bizonytalanság és a kiszámíthatatlan jövő állt (37%).

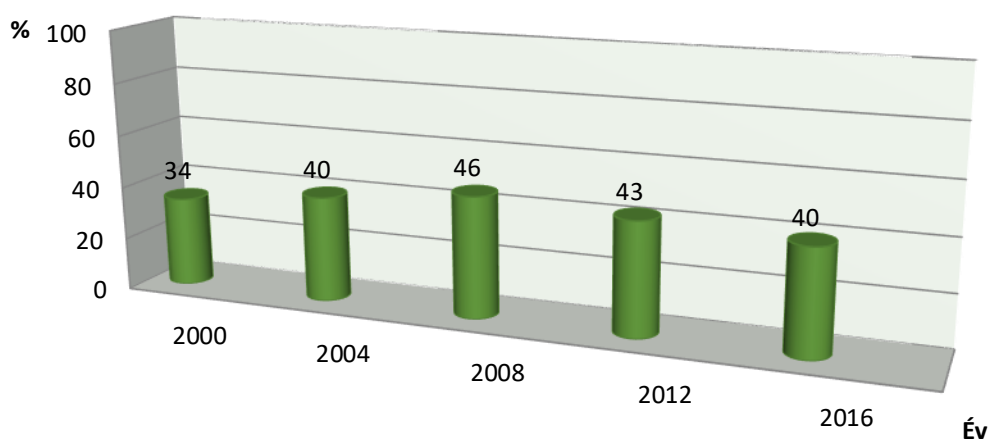
Ennek számos oka lehet, ezek közül néhányat néznék meg részletesebben, a tanulásra és továbbtanulásra, a munkavállalásra, illetve a vállalkozási hajlandóságra fókuszálva.

### 2.1.1. A fiatalok továbbtanulási hajlandósága

Az alábbiakban a Magyar Ifjúság Kutatás 2016 alapján mutatom be a főbb tendenciákat.

Az oktatásban részt vevők aránya 2008-ban volt a legmagasabb, amikor elérte a 46%-ot, azóta csökkenő tendenciát mutat, 2012-ben 43% volt, és 2016-os adatok alapján már csak a 40%-ot érte el.

2. ábra- Oktatásban résztvevők aránya 2000 és 2016 között



Forrás: saját szerkesztés a Magyar Ifjúság Kutatás 2016 szerint

Ha a megkérdezetteket korcsoportokra bontjuk jól látható, hogy a kor előrehaladtával a tanulási szándék egyre csökken, míg a 15-19 évesek 86%-a tanul valamilyen formában, addig a 25-29 éveseknél ez az arány csak 9% a 2016-os adatokat figyelembe véve.

1. táblázat - Oktatásban résztvevők aránya korosztály szerint

	2000	2004	2008	2012	2016
15-19 éves	81%	81%	88%	88%	86%
20-24 éves	24%	38%	40%	38%	34%
25-29 éves	4%	12%	13%	9%	9%

Forrás: saját szerkesztés a Magyar Ifjúság Kutatás 2016 szerint

A fiatalok sokan megelégednek a szakmunkás végzettséggel, még mindig sokan vannak, akiknek csak 8 általánosa van, illetve sokan lemorzsolódnak. Ennek ellenére a továbbtanulási vágy

megvan - leginkább a 8 általánost végzettek körében – de ez csak annyit jelent, hogy továbbtanulási hajlandóságuk van, nem azt hogy tanulni is fognak, és így is a megkérdezettek 2/3-a egyáltalán nem tervezi, hogy tovább tanulna. Ennek okai között lehet az a most népszerű oktatáspolitikai elv, hogy egy szakma ugyanolyan jó tud lenni, mint egy diploma, ami néha igaz is ugyan, de ennek ellenére megfigyelhető, hogy a magasabb végzettséggel rendelkezők kevésbé látják bizonytalanok a jövőjüket. Illetve az is eredményezheti, hogy a fiatalok közel ugyanolyan fontosnak tartják a szakmai gyakorlatot, a szaktudást és a jó kapcsolatok meglétét egy jó állás megszerzéséhez.

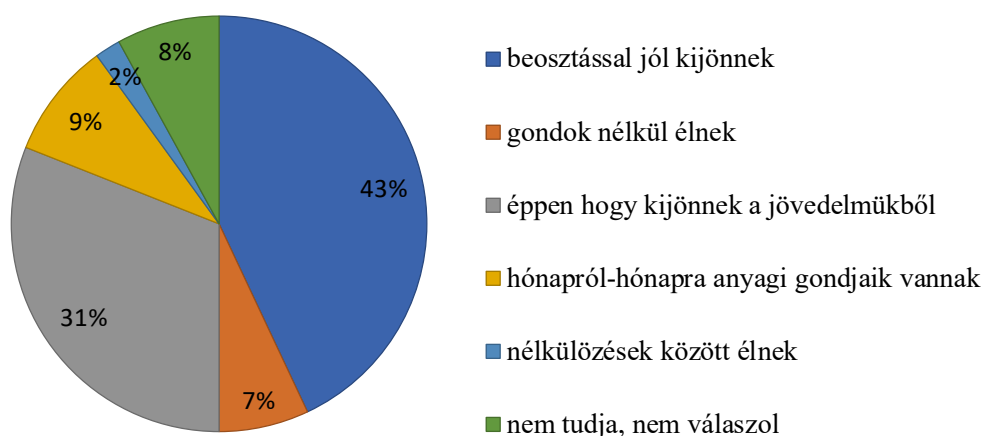
### 2.1.2. A fiatalok foglalkoztatottságának alakulása

Az alábbiakban a Magyar Ifjúság Kutatás 2016 alapján mutatom be a főbb tendenciákat.

Amikor a fiatalok végeztek a tanulmányaikkal fontos lenne az iskolából a munka világába történő zökkenőmentes átmenet. Ez a társadalmi beilleszkedés egyik fontos eleme, szociálisan és gazdaságilag sem elhanyagolható tényező. Egyrészt azért, mert az állás nélkül töltött idő rossz tapasztalatokat szül, ez csökkentheti a munkát kereső önbizalmát. Az önbizalomhiány elbizonytalanodáshoz vezethet, ami egy esetleges állásinterjú végkimenetelét is negatív irányba befolyásolhatja, így még bizonytalanabbá válhat önmagát és a képességeit illetően, valamint a változékony világban a fiatalok egyébként is nehezebben köteleződnek el, bizonytalanok a továbbtanulást, a munkába állást, a „menjek vagy maradjak” kérdés illetően. Másrészt a gazdasági oldal sem elhanyagolható, a munkanélküliek eltartása nagy teher a társadalomnak, és a munkaerő is kihasználatlanul marad, nem gyarapítja a GDP-t.

Ez a helyzet valamelyest javult, hiszen 2012-höz képest a legnagyobb probléma nem a munkanélküliség, hanem az elszegényedés, tehát munkát már kapnak, csak épp megélni nem tudnak belőle, mindössze a megkérdezettek 43%-a mondta, hogy jól kijön a fizetéséből, illetve 7% hogy gondok nélkül élnek. A többiek csak épphogy, és olyan is volt, akinek saját bevallása szerint nélkülöznie kell.

3. ábra – A fiatalok anyagi helyzetének megítélése 2016



Forrás: saját szerkesztés a Magyar Ifjúság Kutatás 2016 szerint

Ez a személyes jövedelmükön is meglátszik. Leszámítva a tényt, hogy a megkérdezettek 44%-a nem tudott, vagy inkább nem akart nyilatkozni személyes jövedelméről, a legnagyobb arányban azok voltak, akiknek maximum 30.000 Ft a havi jövedelmük, és azok száma, akik 150.000 Ft-nál nagyobb összeget visznek haza nagyon kevés, de a legtöbben nem is álmodnak nagyobb fizetésről. A megkérdezettek több mint fele megelégedne havi 200.000 Ft-al, és 22%-uknak elég lenne kevesebb, mint 150.000 Ft, miközben egy kisebb albrétet is elvinné ennek a felét még akkor is, ha egy olcsóbb környéken helyezkedik el, és akkor még ételt nem vettek, a számlákat nem fizették be, nem is szórakoztak. Mintha csak az életmódjukat igazítanák a szerény körülményekhez, és akkor egy saját lakásról vagy autóról nem is beszélve.

Azok pedig, akik nem elégszenek meg ennyivel, nos a nagy részük külföldön képzelel el a jövőjét. A megkérdezettek 33%-a tervezi, hogy külföldön vállal munkát, ott tanul tovább, vagy telepedik le, illetve 69%-uk a jobb megélhetés reményében vándorolna ki, ezt követi a tapasztalatszerzés (38%) és a rossz anyagi körülmények (35%). A visszatartó erő a legtöbb esetben az volt, hogy nem akarják hátrahagyni a szeretteiket, a családot (71%) és a barátokat (51%), a hazaszeretetet csak a 3. helyen állt a maga 45%-val.

### 2.1.3. A fiatalok vállalkozói kedve, hatása a magyar gazdaságra

A 2008-as gazdasági válság hatására a vállalkozási hajlandóság csökkenni kezdett. Ugyan 2008-ban a kedv megugrott, az akkor megkérdezettek 16%-nak szerepelt a tervei között, hogy a közeljövőben vállalkozást alapít miután befejezte tanulmányait - 50 %-uk pedig 5 év múlva látta

reálisnak a cégalapítást- 2013-ra azonban ez az érték már csak 7,9% volt.<sup>13</sup> A GFK kutatása szerint Magyarországon a legkisebb a vállalkozási hajlandóság, de Európában sem sokkal jobb a helyzet. Ezzel szemben az USA-ban, Ausztráliában és Dániában a lakosság szívesen fog vállalkozásalapításba. <sup>14</sup>Ugyanerre az eredményre jutott a FIVOSZ országos reprezentatív kutatása is. A 18-40 év közötti magyar fiatalok 35 %-a érzi magát alkalmasnak arra, hogy vállalkozzon. A visszatartó erő legnagyobb mértékben a csődtől való félelem (59%), de a kockázatvállalás hiánya és az önbizalomhiány is ide sorolható. Ha Európai viszonylatot nézünk és leszűkítjük a kört a 18-25 év közötti fiatalokra a vállalkozási hajlandóság mindössze 4%.<sup>15</sup> A Bridge Budapest 2015-ös reprezentatív kutatása is hasonló helyzetre világít rá. A fiatalok 65% -a gondolt már arra, hogy vállalkozni kezd, de a megvalósításig csak kevesen jutnak el, a legtöbben (81%) alkalmazottként látják magukat továbbra is, így inkább a biztonságot választva.<sup>16</sup> A K&H felmérése szerint 2016-ban kis mértékben ugyan, de nőtt a cégalapítási hajlandóság 26 000 vállalkozást hoztak létre, ami 1300-al több mint 2015-ben.<sup>17</sup> Ez a cégalapítási kedv továbbra is növekedik napjainkig derült ki az OPTEN kutatásából. 7127 új céget alapítottak 2018 I. negyedévében, ez 10 %-kal magasabb, mint az egy évvel ezelőtti időszak, ami jó kezdet, de ezzel szemben sajnos még mindig sok a csőd. A cégtörlések száma 2018 I. negyedévében 8879 volt.<sup>18</sup>

Tehát ha összeségében nézzük az elmúlt éveket növekedő tendenciát láthatunk, ez előmozdíthatja a GDP növekedését és a társadalmi fejlődést. A vállalkozási kedv napjainkban egyre erősödik, de a KKV szektor így is nagy múltú, idősebb cégekből áll, melyek jellemzően legalább 10 éves múltra tekintenek vissza. A fiatal vállalkozások száma elenyésző, és kérdéses, hogy a most kialakult 2018-as cégalapítási hullám, egyrészt mennyire lesz tartós, másrészt az így alakult cégek mennyire lesznek életképesek hosszú távon. A magyar gazdaság szempontjából fontos lenne, hogy a KKV szektor egyre erősebb, stabilabb legyen, mivel nagyon fontos szerepe van a gazdaságban. A vállalkozások 99,8%-a ebből a szektorból kerül ki, és a bruttó hazai érték több mint fele innen származik, a munkahelyteremtésben is nagy szerepük van. Az előbbieket

---

<sup>13</sup>Nem vállalkoznak a fiatalok, pedig megpörgethetnék a gazdaságot, HVG 2016.10.04 Forrás:

[http://hvg.hu/vallalat\\_vezeto/20161004\\_vallalkozoi\\_hajlandosag\\_](http://hvg.hu/vallalat_vezeto/20161004_vallalkozoi_hajlandosag_)

<sup>14</sup> Vállalkozásellenes a magyar, a fiatalokban még van a remény, Piac és Profit 2014..06.02 Forrás:

[http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/vallalkozasellenes-a-magyar-a-fiatalokban-meg-van-a-remeny/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/vallalkozasellenes-a-magyar-a-fiatalokban-meg-van-a-remeny/)

<sup>15</sup> Vállalkoznának a fiatalok – de nem mernek, Piac és Profit 2014.10.29 Forrás:

<http://www.piacprofit.hu/tarsadalom/vallalkoznanak-a-fiatalok-de-nem-mernek/>

<sup>16</sup>A fiatalok inkább csak gondolni mernek a vállalkozói létformára, HVG 2015.04.22. Forrás:

[http://hvg.hu/enesacegem/20150422\\_A\\_fiatalok\\_inkabb\\_csak\\_gondolni\\_mernek\\_a](http://hvg.hu/enesacegem/20150422_A_fiatalok_inkabb_csak_gondolni_mernek_a)

<sup>17</sup> Túl kevés a fiatal cég, Piac és Profit 2017.07.26 Forrás: [http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/tul-keves-a-fiatal-ceg/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/tul-keves-a-fiatal-ceg/)

<sup>18</sup> Nőtt a cégalapítások száma, de még mindig nagy a fluktuáció, Piac és Profit 2018.04.06. Forrás:

[http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/nott-a-cegalapitasok-szama-de-meg-mindig-nagy-a-fluktuacio/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/nott-a-cegalapitasok-szama-de-meg-mindig-nagy-a-fluktuacio/)

erősíti az is, hogy minél inkább törekedni kell a Magyarországon tevékenykedő multiktól való függés mérséklésére.

A következő táblázat a 2017-es adatok alapján mutatja a vállalkozások számát és hozzáadott értéküket vállalati méret szerinti bontásban, illetve tartalmazza a hazai adatok mellett az EU-28 adatait is.

2. táblázat - Vállalkozások száma és hozzáadott értékük vállalati méret szerinti bontásban

vállalati méret	Vállalkozások száma			Hozzáadott érték		
	Magyarország		EU-28	Magyarország		EU-28
	db	%	%	milliárd €	%	%
mikro	515 298	94,1%	93,0%	10,0	18,0%	20,9%
kis	27 076	4,9%	5,8%	9,2	16,7%	17,8%
közép	4 384	0,8%	0,9%	10,1	18,2%	18,2%
<b>Σ KKV</b>	546 758	99,8%	99,8%	29,4	52,9%	56,8%
Nagy	917	0,2%	0,2%	26,2	47,1%	43,2%
<b>Σ</b>	547 675	100%	100%	55,5	100%	100%

Forrás: Sajtó szerkesztés a SBA Fact Sheet Hungary 2017 alapján

Levonva a következtetéseket úgy gondolom, hogy a fiatalok bevonása a vállalkozói piacra létfontosságú, mert csak így lehet elérni, hogy a KKV szektor ne öregedjen el. Valamint mivel a hazai KKV-k jelentős részét a rendszerváltást követően alapították, tulajdonosaik pedig mostanra érik el a nyugdíjkorhatárt esedékessé vált az utódlás kérdése, ami jelentheti a vállalat családon belüli átörökítést, vagy akár az eladását is.

A fiatalok bevonásának több módja is lehetséges a vállalkozói piacra, pl.:

- a közoktatásban és a felsőoktatásban a tanterv megreformálása, ezáltal minél több diák találkozhatna a vállalkozási és gazdasági ismereteket tartalmazó tárgyakkal, érdemes lenne nem csak szakszifikusan oktatni ezeket a tárgyakat, hanem minél szélesebb körben elérhetővé tenni, meghozva ezzel a vállalkozási kedvet a fiataloknak (jó kezdeményezés például a Team Academy),
- támogató programok, inspiráló közösség, sikeres hazai történetek, jó gyakorlatok megismertetése a fiatalokkal,
- állami segítségnyújtás, kedvező hitelek a fiatalok vállalkozás indításához.



#### 2.1.4. Fiatalok vállalkozóvá válásának korlátai

Egy vállalkozást elindítani sosem könnyű, életben tartani talán még nehezebb. Vállalkozásindítás kapcsán számos korlát fogalmazódhat meg bennünk. Van, amelyik valós nehézséget takar és van, amelyik csak a fejünkben létezik egyfajta kifogásként, mert félünk belevágni az ismeretlenben, vagy egy esetleges újabb kudarc bekövetkeztétől. Ebben a részben ezeket a korlátokat, nehézségeket, kifogásokat gyűjtöm össze, illetve a végén néhány hibát, amit a fiatal vállalkozók rendre elkövetnek.

Amikor valaki vállalkozás indításán gondolkodik, annak több oka lehet. Ez a motiváció nagymértékben befolyásolhatja a cég jövőjét. A legrosszabb indíték vállalkozni minden kétséget kizáróan a kényszer, ha azért fogunk bele, mert úgy érezzük muszáj, akkor sok jóra ne számítsunk, persze vannak kivételek, de nem túl gyakoriak és mi sem leszünk boldogok egy kényszerhelyzetben. Aztán ilyen lehet az anyagi javak megszerzése, a függetlenség elérése, de a legjobb, ha azért csináljuk, mert hiszünk az ötletünkben és szeretnénk megvalósítani, ez még nem egyenes út a sikerhez, de kezdetnek megteszi.

Ha nem elég erős a motivációnk számos kifogást felsorolhatunk az évek során és csak húzzuk-halasztjuk a cégalapítást. Érdemes elgondolkodni tényleg igazán akarjuk e. Ilyen kifogások lehetnek a következők:

- nincs biztos bevétel,
- annyi ötletem van, hogy azt sem tudom melyiket válasszam (célszerű azt, amelyikért képesek vagyunk éjjel-nappal mindent megtenni),
- pályázatra várok (a pályázati pénzeket inkább csak kiegészítő forrásként kezeljük, és kevés pénzzel kicsiben indulva is lehet sikeres egy cég, mint például a Facebook),
- előtte kipróbálom magam egy multinál,
- nincs időm (nincs rá garancia, hogy később majd több lesz),
- és az a bizonyos ”de”.<sup>19</sup>

Vannak olyan nehézségek is, amelyek valós problémát jelentenek egy kezdő vállalkozó számára. Ezekből néhány:

- indulási nehézségek,
- kapcsolatépítés,
- jogi- és üzleti problémák,

---

<sup>19</sup> A hét leggyakoribb kifogás, miért nem indítunk céget, Piac és Profit 2014.09.24. Forrás: [http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/a-het-leggyakoribb-kifogas-miert-nem-inditunk-ceget/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/a-het-leggyakoribb-kifogas-miert-nem-inditunk-ceget/)

- anyagi és költségvetési problémák,
- vállalkozási és márkáépítési nehézségek,<sup>20</sup>
- tapasztalat hiánya,
- technológiai, vállalkozási ismeretek hiánya.

Ha mindezek ellenére is úgy döntöttünk, hogy belevágunk és elindítottuk a vállalkozásunk, vannak olyan hibák, amik gyakran tévútra viszik a fiatal vállalkozókat, melyeket Tim Denning szedett össze az Entrepreneur.com-on megjelent cikkében. Tanulva mások hibájából mi már ne kövessük el őket.

- a cég önmagam kiterjesztése: A cég felveszi a vezető identitását, így a cég megítélésében a vezetőnek nagy szerepe van. Az hogy milyen alkalmazottakkal veszi körül magát a személyiségéről is árulkodik, ha a cégben lusta, ötletlopó emberek dolgoznak, az a vezető hozzáértésének megítélését csorbítja, vagy feltételezi a tényt, hogy a jobb alkalmazottakat nem tudja megfizetni.
- nem az számít hány követőd van a közösségi médián: A cég bemutatását nem feltétlenül jó ötlet úgy kezdeni, hogy "... a cég neve és x számú követőnk van", mert a lájkolások száma nem feltétlenül fordítható át vásárlásokká, így nem több egy használhatatlan adatnál, akkor inkább a kommentelések, megosztások számát mondjuk helyette. A követők száma helyett a bemutatóban inkább arra fókuszáljunk, mit akar elérni a cég, miben más a versenytársaitól.
- nem az számít, hogy milyen ruha van rajtad: Nem az számít milyen méretre szabott vagy márkás ruhákba öltözünk, helyette inkább öltözködjünk stílusosan és elegánsan, végeredményben úgyis a mondandónk értéke számít.
- mindegy milyen iskolába jártunk: A megszerzett képességek számítanak, nem a sulis neve. Az alapötletünk nem lesz jobb, csak mert jobb iskolában tanultunk.
- nem a luxusautó a lényeg: Nem érdemes hitelre vásárolni egy nagyon drága autót, aztán kérkedni az autónkkal, ez másokban ellenszenvet válthat ki, esetleg azt hihetik kompenzálni akarunk valamit.
- hozzáállás: Ne csak azt hajtogassuk, hogy mi mindent tökéletesen tudunk, gyakoroljunk némi alázatot, hallgassuk meg mások véleményét is, lehet olyat mondanak amiből építkezni tudunk. Lássuk meg mások tehetségét és építsük be a cégünkbe, mert egyedül hosszú távon nem jutunk sokra.

---

<sup>20</sup> Top 5 probléma, amivel a kezdő vállalkozók szembesülnek 2017.08.14 Forrás: <https://www.uzleti-reggeli-debrecen.hu/blog/top-5-problema-amivel-a-kezdo-vallalkozok-szembesulnek>

- semmi sem jár csak úgy: Bizonyítani kell és keményen dolgozni.<sup>21</sup>

### 3. Vállalkozói típusok

A vállalkozói lét egészen más, mint alkalmazottként dolgozni egy cégnél. A legnagyobb különbség, hogy egy vállalkozónak nélkülöznie kell az alkalmazotti létből származó biztonságot, hiányzik a csoporthoz való tartozás megnyugtató érzése. Ezentúl mindenért ő felel, ami egy kezdő vállalkozó számára elsősre nagyon ijesztő tud lenni. Már nem lesz elég csak a szakmai munkára koncentrálni, az egész valami többről szól, olyan dolgokért is mi leszünk a felelősek, amiért eddig nem pl. gondoskodni kell névjegyekről, informatikai háttérrel, és hogy a megfelelő eszközök időben megérkezzenek.

Gerber szerint a jó vállalkozóban háromféle felfogás egyesül, a vállalkozói, a szakértői és a menedzseri. A vállalkozó személyiségét az határozza meg, hogy melyik szerep benne a legerősebb.<sup>22</sup>

Az egyes szerepek személyiségjegyei:

- Vállalkozó-vállalkozó: A távlati tervekért felel, egyfajta látnok, álmodozó. Megkülönböztető vonása, hogy a káoszban is meglátja a lehetőséget, a leghétköznapiabb körülményekből is kivételeket képes alkotni, megfesti a jövő képét. Ő a vállalkozások katalizátora. A vállalkozásért dolgozik, amelyik akkor is működik és bevételt hoz, ha valami folytán ő hosszabb időre kiesik a munkából.
- Szakember-vállalkozó: Ő felel a napi munkáért, a vállalkozás önkéntes rabszolgájaként működik, ő az aki megcsinálja a dolgokat. Ő az egyszemélyes könyvelő vagy fodrász, aki büszke arra amit csinál, azért fog saját vállalkozásba, hogy végre a maga ura lehessen. Csak a jelen érdekli, minden rajta múlik, ha véletlenül beteg lesz, vagy valami miatt hosszabb távra kiszakad a munkájából szinte megáll az élet, legrosszabb esetben bevétel sincs. A vállalkozás szakmai tartalmával foglalkozik, felesleges nyűgként éli meg a vállalkozás működtetésével kapcsolatos teendőket. Minimális időt és energiát fordít az üzletszerzésre, a pénzügyekre, az értékesítésre.
- Menedzser-vállalkozó: Gyakorlatias, a vállalkozó-vállalkozó újításainak megvalósítója. Ő az aki az ötletből rendet és rendszert teremt. A dolgokba struktúrát visz, fenntartani szeret, a múltban él.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> Tim Denning - 7 Truths About Success Millennial Entrepreneurs Just Don't Get 01.27. 2017 Forrás: <https://www.entrepreneur.com/article/285747>

Ideális esetben a három szerep kiegyensúlyozottan, együttesen jelenik meg egy személyben, de ez nem túl gyakori. Gerber szerint a tipikus kisvállalkozó személyisége a következőképpen tevődik össze: 10% vállalkozó, 20% menedzser és 70% szakember.<sup>22</sup>

Ez még nem feltétlenül jelent bukást. A sikeres működéshez elsősorban önismeret szükséges, hogy valaki tisztában legyen önmagával, az erősségeivel, a gyengeségeivel, amiket aztán fejleszteni képes, illetve, hogy olyan csapatot tudjon maga köré építeni, ami az egész szervezet működését kiegyensúlyozottá teszi.

#### 4. Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége – FIVOSZ

A szövetséget 2007. december 6-án alapították, alapító elnöke Kovács Patrik.

A FIVOSZ célja, hogy segítse a következő vállalkozói generációt és megteremtse azt a vállalkozói réteget, akik megerősítik a KKV szektort és hozzájárulnak a nemzetgazdaság fejlődéséhez. Olyan 18 és 40 év közötti fiataloknak nyújt segítséget, akik egyedül nem tudnak, vagy épp nem mernek elindulni, mert nem rendelkeznek a szükséges ismeretekkel.

Szolgáltatásaik között szerepel többek között a Mentor Program, Jogi, Üzleti terv, Adókönyvelési tanácsadás, és nemzetközi kapcsolatrendszere is nagy segítségére van a fiataloknak. Ezáltal a vállalkozó szellemű fiatalok, olyan cégeket tudnak létrehozni, amelyek hosszú távon is megállják a helyüket, sikeresek lesznek. A FIVOSZ a magyar gazdasági utánpótlás nevelés kulcsszereplőjévé vált. Több mint 20 000 fiatal életére van közvetlen hatással, egészen az induló cégek képviselőitől a milliárdos árbevételű vállalkozások tulajdonosi köréig.<sup>23</sup>

A szövetség legnagyobb rendezvénye a Fiatal Vállalkozók Hete, mely az ország aktív fiatalságát és vállalkozó rétegét országsszerte megmozgatja, 2014-ben több mint 7000 fiatal vett részt országos szinten több mint 50 rendezvényen Magyarországon. Az eseménysorozat zárása minden évben az ország legrangosabb fiatal vállalkozói kitüntetése, az Országos Fiatal Vállalkozói Díj átadása. A díjat azok a fiatal vállalkozók kapják, akik fiatal koruk ellenére komoly értéket teremtenek mind pénzügyileg, mind társadalmilag. A díjra minden évben sok jelentkezés érkezik, ez is mutatja, hogy mennyire komolyan veszik a fiatalok ezt az elismerést. A

---

<sup>22</sup> Vecsenyi János: A vállalkozó szerepének tisztázása. In: Kisvállalkozások indítása és működtetése. Budapest: Perfect, 2009. p. 226-228.

<sup>23</sup> A FIVOSZ hivatalos honlapja Forrás: <https://fivosz.hu/bemutatkozunk/>

nagyszámú díjazásra méltó pályamunka miatt 2014-től egy másik díj is átadásra kerül, ami a Jövő Reménysége Díj nevet viseli.<sup>24</sup>

A FIVOSZ 2016-os Zala megyei rendezvényének zárásaként alakult meg a FIVOSZ Zala megyei szervezete 2016. november 17-én- alaptó elnöke Bőjte Sándor Zsolt<sup>25</sup>- azzal a céllal, hogy egyengesse a vállalkozóvá válás során az erre nyitott fiatalokat, illetve a családi vállalkozások utódláskérdésében segédkezzen. A generációváltással a ZMVA és a családi vállalkozások klubja egyesület foglalkozik. A megyei szervezet központosítottan működik, ami azt jelenti, hogy minden központilag intéződik. Ha valakinek információ kell ír a FIVOSZ oldalára, a FIVOSZ ezt lejelenti a megyei irodának, a megyei iroda alkalmazottai pedig kimennek, kapcsolatba kerülnek a helyi fiatalokkal, megpróbálnak segíteni. A FIVOSZ zala megyei szervezete negyedévente kínál programokat tagjainak.<sup>26</sup>

## 5. A fiatalok vállalkozóvá válásának ösztönzése a GINOP-5.2.2-14 és a GINOP-5.2.3-16 felhívás keretében

A fiatalok vállalkozóvá válásának támogatása két komponens keretén belül valósul meg. Az 1. komponensben (GINOP-5.2.2-14) sor kerül az üzleti készségfejlesztésben tapasztalt, megfelelő referenciákkal rendelkező szolgáltató, képző, mentoráló szervezetek kiválasztására, valamint a potenciális fiatal vállalkozók képzésen vesznek részt, segítséget kapnak üzleti tervük összeállításához, a folyamat alatt tanácsadásban és mentorálásban részesülnek. Az 1. komponens rendelkezésre álló tervezett keretösszege 1,1 milliárd Ft. A 2. komponensben (GINOP-5.2.3-16) az elfogadott üzleti tervvel rendelkező, az első komponensben nyújtott képzést eredményesen elvégző, vállalkozásukat megalapító fiatalok legfeljebb 3 000 000 FT összegű, vissza nem térítendő támogatásban részesülnek induló költségük fedezésére 10 % önrész mellett. A 2. komponens rendelkezésre álló tervezett keretösszege 2,9 milliárd Ft.

A következő táblázat a támogatási keretösszeg régiók közötti megoszlását mutatja, melyet a népességben belül a célcsoportba tartozó népesség és fiatal munkanélküliek regionális megoszlása alapján határoztak meg.

---

<sup>24</sup> Átadták az Országos Fiatal Vállalkozói díjat, Vállalkozz itthon 2015.11.25 Forrás: <http://www.vallalkozzithon.hu/hirek/Atadtak-az-Orszagos-Fiatal-Vallalkozoi-Dijat>

<sup>25</sup> Arany Horváth Zsuzsa- A fiatal vállalkozók zalai évindítójáról, ZAOL 2017.01.15. Forrás: <https://www.zaol.hu/hirek/a-fiatal-vallalkozok-zalai-evinditojarol-1812018/>

<sup>26</sup> A mérleg 2016.11.28. napi adása Forrás: <http://zegtv.hu/merleg-161/>

3. táblázat - A támogatási keretösszeg régiók közötti megoszlása az 1. és 2. komponensben

Régió	Rendelkezésre álló forrás (Ft)	
	1.komponens	2.komponens
Közép-Dunántúl	149 600 000	390 674 000
Nyugat-Dunántúl	135 300 000	345 596 000
Dél-Dunántúl	102 300 000	270 466 000
Észak-Magyarország	192 500 000	510 881 000
Észak-Alföld	306 900 000	811 399 000
Dél-Alföld	213 400 000	570 984 000
<b>Összesen</b>	<b>1 100 000 000</b>	<b>2 900 000 000</b>

Forrás: saját szerkesztés a GINOP-5.2.2-14 és a GINOP-5.2.3-16 pályázati dokumentációja alapján

Mindkét felhívás az Ifjúsági Garancia Program részeként jött létre.<sup>29 32</sup>

Az Ifjúsági Garancia Program egy új megközelítés, amely a fiatalok munkanélküliség leküzdésére irányul. A program célja, hogy minden 25 év alatti fiatal az iskolai tanulmányai befejezését vagy munkahelyük elvesztését követő 4 hónapon belül megfelelő színvonalú, konkrét foglalkoztatási vagy továbbképzési ajánlatot kap. Ez az ajánlat jelenthet álláslehetőséget, tanulószerveződéses gyakorlati képzést, szakmai gyakorlatot vagy továbbképzési lehetőséget az egyéni körülmények és igények függvényében.<sup>27</sup>

A program az Európa 2020 stratégia három célkitűzéséhez járul hozzá, miszerint „a 20 és 64 év közöttiek 75%-a vegyen részt a foglalkoztatásban, a korai iskolaelhagyás mértéke csökkenjen 20% alá és legalább 20 millió ember emelkedjen ki a szegénységből és társadalmi kirekesztettségéből.”<sup>28</sup>

### 5.1. GINOP-5.2.2-14 megvalósulása a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány és partnerei által

Az alábbiakban bemutatom a GINOP-5.2.2-14 felhívás célját, jogosultsági feltételeit, megvalósulását. Kitérek a program menetére, melyben bemutatom milyen folyamatok követik egymást a "Segítünk indítani" program során.

#### 5.1.1. A felhívás célja

Magyarországon jelenleg a legfontosabb nettó munkahelyteremtők a mikro- és kisvállalkozások, ezért a foglalkoztatási szint növelése érdekében különösen fontos a vállalkozói aktivitás

<sup>27</sup> Az Ifjúsági Garancia Program hivatalos honlapja Forrás: <http://www.ifjusagigaranciaprogram.hu/mi-az-ifjusagi-garancia-lenyege.html> Letöltés: 2018.04.24.

<sup>28</sup> Az Európai Unió hivatalos lapja 2013.04.26. Forrás: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013H0426\(01\)&from=HU](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013H0426(01)&from=HU)

ösztönzése, az új vállalkozások létrejöttének támogatása. Ennek okán a program célja, hogy azokat a 18-30 év közötti fiatalokat felkészítse saját vállalkozásuk indítására, akik vállalkozói szemlélettel rendelkeznek, és Magyarország területén új egyéni vagy mikrovállalkozás indítását tervezik. Mindehhez a fiataloknak segítséget nyújt üzleti tervük kialakításához szükséges ismeret és készségfejlesztéssel, valamint pénzügyi támogatást biztosít az indított vállalkozás induló költségeihez jóváhagyott üzleti terv alapján.<sup>29</sup>

### 5.1.2. Jogosultsági feltételek

A programban azok a személyek vehetnek részt akik:

- 18-25 év közötti, más vállalkozásban többségi tulajdonnal nem rendelkező új mikrovállalkozást indítani tervező természetes személyek. (Az egyén az Ifjúsági Garancia Program regisztrált alanya kell, hogy legyen.)
  - kevesebb, mint 6 hónapja munkanélküli (olyan fiatal, aki kevesebb, mint 6 hónapja álláskeresőként vagy egyéb módon van nyilvántartva, illetve a nyilvántartásban nem szerepel, de magát kevesebb mint 6 hónapja munkanélküliként definiálja),
  - legalább 6 hónapja munkanélküli (a célcsoport minimum 50%-a),
  - inaktív fiatal (olyan fiatal személy, aki sem képzésben sem oktatásban nem vesz részt és nem is dolgozik).
- 25-30 év közötti, más vállalkozásban többségi tulajdonnal nem rendelkező új mikrovállalkozást indítani tervező pályakezdő álláskereső személyek, akik felsőfokú végzettséggel rendelkeznek és tanulmányaik befejezését követően munkanélküli ellátásra nem szereztek jogosultságot. (A célcsoport maximum 20%-a.)<sup>30</sup>

### 5.1.3. A program menete

A GINOP-5.2.2-14 felhívás keretein belül a "Segítünk indítani" projektet megvalósító szervezetek a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (továbbiakban: MVA) és a Kisalföldi Vállalkozásfejlesztési Alapítvány. A projekt célja a fiatalok vállalkozóvá válásának támogatása az Észak-Magyarországi és a Nyugat-Dunántúli régióban.

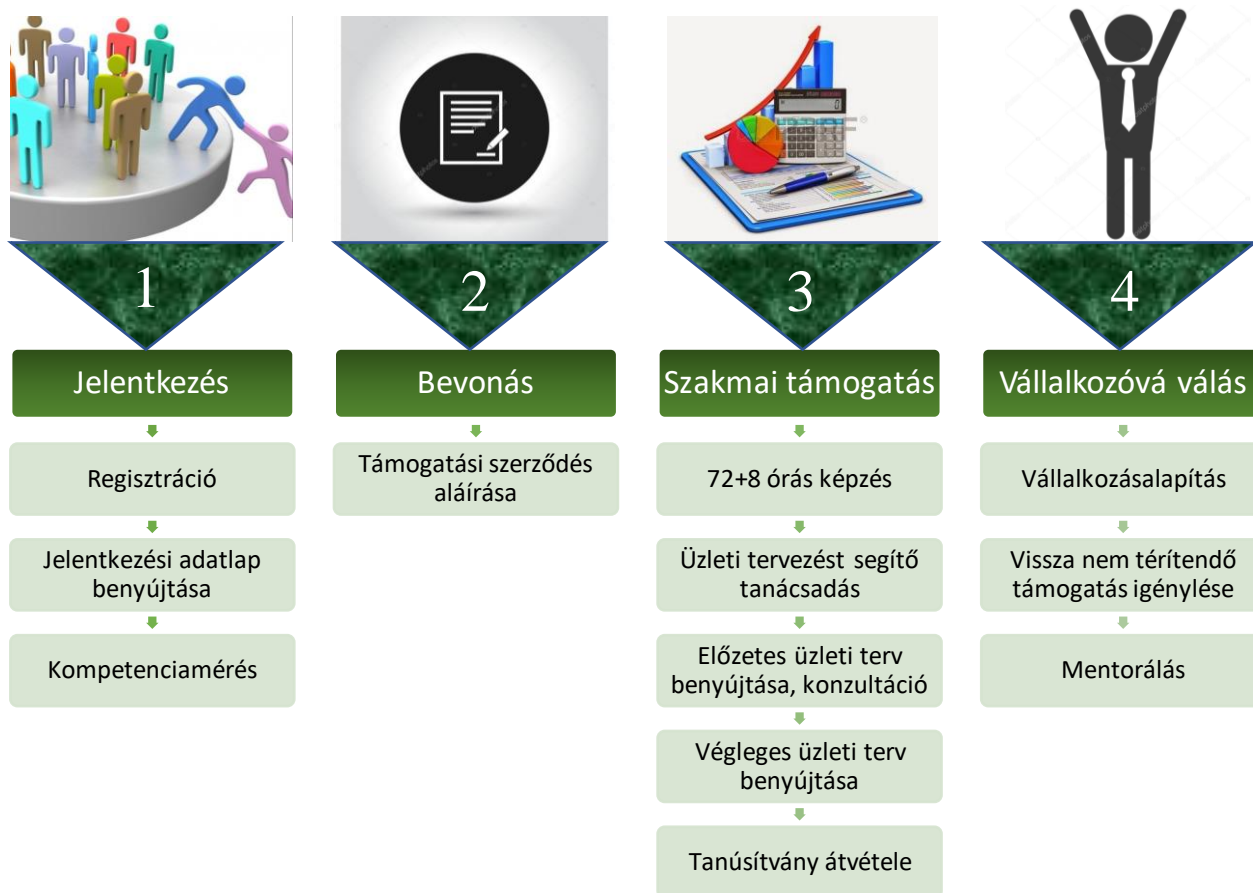
---

<sup>29</sup> A GINOP-5.2.2-14 felhívás pályázati dokumentációja

<sup>30</sup> A Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány "Segítünk indítani!-Fiatalok vállalkozóvá válásának támogatása" prezentációja 2015.11.16. Forrás: [https://prezi.com/rkddlrgchow\\_4/segitunk-inditani-eszak-magyarorszagi-regio/](https://prezi.com/rkddlrgchow_4/segitunk-inditani-eszak-magyarorszagi-regio/)

A programban a következő folyamatok követik egymást:<sup>31</sup>

4. ábra – A "Segítünk indítani" program folyamata



Forrás: Saját szerkesztés az MVA "Segítünk indítani" kiadványa alapján

#### 5.1.3.1. Jelentkezés

A programba történő jelentkezés a regisztrációval kezdődik, amit az MVA hivatalos honlapján lehet elvégezni. A regisztrációs folyamat nagyon egyszerű. A honlapon a Regisztrációs adatok című űrlapot kell kitölteni, ahol a legfontosabb személyes és kapcsolattartási adatok megadására van szükség, mint pl. név, e-mail cím, telefonszám stb. A regisztráció után egy véglegesítő e-mail érkezik a megadott e-mail címre -illetve ide érkeznek a programmal kapcsolatos főbb tájékoztatók is a későbbiekben- ahol a megadott linkre kattintva kell aktiválni a regisztrációt. A regisztráció után lehet jelentkezni a programba, amit a Jelentkezési adatlap kitöltésével lehet megtenni. Az űrlap 10 szakaszból áll. A kitöltés után csatolni kell bizonyos szkennelt

<sup>31</sup> A Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány "Segítünk indítani!-Fiatalok vállalkozóvá válásának támogatása" programjának kiadványa 2016



dokumentumokat a jelentkezési űrlaphoz, amelyekkel a kitöltött adatokat a jelentkező igazolni tudja. A csatolandó dokumentumok között szerepel a hozzájáruló nyilatkozat, az Europass önéletrajz és a személyes adatokat igazoló igazolványok. Ezután az elkészült jelentkezési adatlapot ki kell nyomtatni, aláírni majd szkennelni. Az adatlap eredeti példányát a kompetenciamérésre is el kell vinni eredeti példányban. A kompetenciamérési helyszíneket az MVA a jelentkezők igényeihez igazítja, majd konkrét időpontjáról és helyszínéről e-mailben tájékoztatja az ügyfeleket. A kompetenciamérés százalékos eredményei a honlapon is megtekinthetők, illetve az MVA egyidejűleg küld értesítést valamennyi jelentkezőnek.

#### 5.1.3.2. Bevonás

A korábbi szakaszt sikeresen teljesítő fiatalokkal az MVA támogatási szerződést köt. A szerződés a képzéssel, az üzleti tervek elkészítéséhez nyújtandó tanácsadással, és a vállalkozóvá válást követő mentorálással kapcsolatos jogokat és kötelezettségeket tartalmazza. A szerződés kétoldalú aláírásával a jelentkező programba vont ügyféllé változik.

#### 5.1.3.3. Szakmai támogatás

A képzések indulásáról az MVA e-mailben tájékoztatja a bevont ügyfeleket. A képzési helyszíneket – úgy, mint a kompetenciamérések esetén is - az ügyfelek igényeihez igazítja. A képzésbe kerüléssel, illetve a Képzési szerződés aláírásával az ügyfél, képzésbe vont személynek minősül. A képzés 72+8 órás, mely több szakaszban indul és a vállalkozóvá válást, vállalkozás létrehozását, működtetését és a vállalkozói kompetencia fejlesztését segíti elő. A képzéssel párhuzamosan zajlik az üzleti tervezést segítő tanácsadás, melynek során az ügyfél segítséget kap üzleti terve kidolgozásához, itt kap választ az üzleti tervezés és vállalkozásalapítás során felmerülő kérdéseire. A tanácsadás csoportos és egyéni formában zajlik. A program ezen szakaszában kerül sor a megalapozott és életképes üzleti tervdokumentáció elkészítésére, mely több körben zajlik koncentrált segítségnyújtás kíséretében. A végleges üzleti tervet be kell nyújtani az MVA felé, mely ezután egy országosan egységes szempontrendszer alapján kerül elbírálásra. Amennyiben az üzleti tervet jóváhagyják az MVA postai küldeményként küldi meg az Üzleti terv jóváhagyásáról szóló tanúsítványt, melynek birtokában az ügyfél elfogadott üzleti tervvel rendelkező személlyé válik.

#### 5.1.3.4. Vállalkozóvá válás szakasza

A tanúsítvány és a jóváhagyott üzleti terv kézhezvételét követően történik a vállalkozás megalapítása, mely a támogatott fiatal feladata és felelőssége. Ezután válik az ügyfél vállalkozóvá. A vállalkozásalapítás után lehetőség van támogatási kérelem benyújtására a "Fiatalok vállalkozóvá válása-vállalkozás indítási költségeinek támogatása" című, GINOP-5.2.3-

16 számú konstrukcióra (2. komponens). A vállalkozás bejegyzésétől kezdődően 1 évig mentori-támogató-tanácsadó és nyomonkövető tevékenység segíti a vállalkozás megerősödését. A mentorálás keretében a fiatal vállalkozók segítséget kapnak a 2. komponens támogatási kérelmének összeállításához, a pályázati feltételek sikeres teljesítéséhez, valamint a vállalkozás kezdeti fázisában felmerülő problémák megoldásához.

## 5.2. GINOP-5.2.3-16 Fiatalok vállalkozóvá válása-vállalkozásindítási költségeinek támogatása

Ebben a részben a GINOP-5.2.3-16 felhívást mutatom be. Kitérek a felhívás céljára, a kedvezményezettek körére, a szükséges önrész mértékére és a támogatott tevékenységekre.

### 5.2.1. A felhívás célja

A GINOP-5.2.3-16 felhívás célja a Magyarország kevésbé fejlett régióinak területén új egyéni vagy társas vállalkozás indítását tervező, vállalkozói szemlélettel rendelkező, 18-30 év közötti fiatalok induló költségeinek támogatása, akik a GINOP-5.2.2-14 felhívás keretében megszerezték tanúsítványukat és jóváhagyott üzleti tervvel rendelkeznek, illetve az önfoglalkoztatóvá válás támogatása.<sup>32</sup>

### 5.2.2. Kedvezményezettek köre

Erre a felhívásra támogatási kérelmet az az egyéni vagy társas vállalkozás nyújthat be, amelyet a GINOP-5.2.2-14 felhívás keretében felkészített, jóváhagyott üzleti tervvel rendelkező fiatal alapított.<sup>32</sup>

### 5.2.3. A szükséges önrész mértéke

A támogatást igénylőnek legalább a projekt összköltségének az igényelt támogatási összeggel csökkentett részét kitevő önrésszel kell rendelkeznie. Az önrész lehet saját forrásból és az államháztartás alrendszereiből származó egyéb támogatásból.<sup>32</sup>

### 5.2.4. Támogatott tevékenységek

A támogatási kérelem összeállítása során figyelembe kell venni, hogy a projektnek meg kell felelnie bizonyos elvárásoknak. A támogatás csak olyan tevékenységekre fordítható, amelyek az üzleti tervben meghatározásra kerültek, illetve olyan költségekre, amelyek az üzleti tervben szerepelnek és a felhívás alapján meghatározottak.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> A GINOP-5.2.3-16 felhívás pályázati dokumentációja

A támogatást a következő tevékenységekre lehet fordítani:

- előkészítési tevékenységek finanszírozására,
- új eszközök beszerzésére és bérlésére,
- üzlethelyiség, iroda bérlésére,
- információs technológia fejlesztésének finanszírozására,
- egyéb immateriális javak beszerzésére pl. szabadalmak, licenc, oltalom,
- piacra jutás támogatására,
- képzéseken való részvétel finanszírozására,
- tanácsadás igénybevételére pl. marketing, menedzsmentfejlesztési, pénzügyi, logisztikai tanácsadás stb.,
- anyagbeszerzésre,
- általános vállalatirányítási tevékenységekre.<sup>32</sup>

## 6. A program keretében létrejövő vállalkozások

Mielőtt rátérnék a program eredményességére, fontosnak tartom megemlíteni, hogy mi szükséges egy vállalkozás sikeréhez, hiszen egy vállalkozást nem csak elindítani kell, hanem fenntartani is.

### 6.1. A sikeres vállalkozás és vállalkozó ismérvei

Minden vállalkozás, minden vállalkozó más, nincs olyan recept, ami garantálja a sikert, de vannak olyan ötletek, tippek, amelyek a legtöbb esetben működnek és hozzájárulnak a vállalkozás eredményességéhez. Úgy gondolom, hogy a vállalkozó és vállalkozása összefüggnek, így nem lehet teljes mértékben elhatárolni, hogy mi az ami a vállalkozót és mi az ami a vállalkozását sikerre viszi, az egyik nem lehet sikeres a másik nélkül.

Ha vállalkozásunkat sikerre szeretnénk vinni ezeket az ismérveket érdemes szem előtt tartani:

- Életképes ötlet: Már a cégalapítás pillanatában is elkövethetünk olyan hibákat, amelyek a vállaltunk bukását okozhatják. Az ötlet, amire a vállalkozásunkat alapítjuk nagyon fontos, hosszú távon befolyásolja a cég jövőjét. Megválasztásánál nem elegendő csak a profitot szem előtt tartani, hiszen egy vállalkozás felépítése óriási befektetést igényel a részünkről. A rögzös úton számos buktatóval találkozhatunk, amelyek leküzdése olykor nem is olyan egyszerű, mint gondolnánk. Ha olyan ötletet választunk, ami ugyan profit szempontból elsőrangú, de nem érezzük magunkénak, nem tudunk vele azonosulni, akkor könnyen elveszthetjük a lelkesedésünket, és 1-2 éven belül a csőd szélére sodorhatjuk magunkat. Ennek ellenére azonban nem elég az sem, ha mi szívügyünknek érezzük amit

választottunk, ha nincs rá vevő, akkor nem lehetünk sikeresek. Meg kell vizsgálni, hogy tényleg megvan-e a piaci rés, ki kell elemezni a konkurenciát, tájékozódni kell az aktuális trendekről az iparágban amiben tevékenykedni szándékozunk a jövőben. Ezt követően határoljuk el a termékünket, szolgáltatásunkat, legyen újszerű, legyen más, legyen jobb a többinél. Nem feltétlenül kell valami forradalmi kitalálni, de legalább az átlagos megoldáson illik csavarni egyet, valami újdonságot csempészni a megszokottba, mert mások utánzása nem lehet a hosszú távú terv.

- Jó vezető: A vállalkozások legtöbbször a tulajdonos irányítása alatt növekszik, ami kezdetben praktikus, mivel a vezető ismeri a kezdeti gondokat, gyorsan reagál a problémákra. Ám, ha a cég jól megy a feladatok megszáporodhatnak. Ilyenkor mérlegelni kell mi az amivel még elbírunk és mi az amit érdemesebb egy jól képzett kolléga szakértelmére bízni. A vezetőnek figyelni kell arra, hogy a vezetői munkakör nem áll meg a feladatok kiadásánál, nem várhatjuk el, hogy a munkatársak mindent egy szó nélkül tökéletesen elvégezzék. A jó vezető nem áll meg itt, foglalkozik a munkatársakkal, építő kritikákkal és dicséretekkel sarkallja őket eredményesebb munkára. Nem egy távoli, ismeretlen személy kollégái számára, aki napi 8 órában csak az irodájában az íróasztala mögött ül. Gyakran beszél a hierarchia alsóbb szintjein dolgozókkal is, érdeklődik felőlük, meghallgatja javaslataikat az adott feladattal kapcsolatban.
- Lojális munkatársak: A termékünk piacképes, a vezetés is jó, ám ugyanilyen fontos, hogy a megfelelő és elkötelezett munkatárakkal dolgozzunk. Ha valamilyen speciális szakmai tudásra van szükség, inkább fizessünk magasabb béreket, de szerezzünk hosszú távra jól képzett munkaerőt. Az emberek túlnyomó része nem büszke a saját munkahelyére, ez nagyrészt nem az alulfizetettségből, inkább a munkakörülményekből fakad. Sok cégvezető eszközként tekint a dolgozóira, meg sem próbálja tisztelni őket, pedig az alkalmazott a cégen kívülre is elviszi munkahelye hírnevét, akár jó akár nem. A jó hír elterjedése anyagi hasznot is hozhat, illetve az elégedett munkavállalók nagyobb teljesítményt hoznak ki magukból, ha érzik a vállalat megbecsüli őket. A lojalitás kialakulásához nélkülözhetetlen a kölcsönös tisztelet.
- Erős sales: Ha a termékünk jó, képzett és elkötelezett munkatársak vesznek körül, de mégis botladozik az üzlet, akkor valószínűleg nincs meg a kapcsolat a termék és a vevők között. Ezért sokak szerint a vállalat életében a legfontosabb megtalálni a jó sales munkatársat, nagyobb cég esetén sales részleget. Az igazán jó értékesítő úgy tör előre, hogy az új érdeklődők felkutatása mellett a már meglévő ügyfelekkel is foglalkozik,

finomítja a terméket, folyamatosan figyeli a vevői igényeket, nem egy terméket vagy szolgáltatást próbál eladni, hanem az ügyfelek problémáit oldja meg.<sup>33 34</sup>

## 6.2. A program eredményessége

A program iránti érdeklődés kezdetben alacsonyabb volt, a jelentkezők száma tavaly nyáron és az idei év elején ugrott meg, addig csak páran jelentkeztek. Ennek több oka is lehet pl.: az iskolai elfoglaltság, az erős Facebook kampány vagy a tény miszerint az emberek szívesebben kezdenek valami újba az év elején, gondolva új év új élet. Legtöbben Győrben jelentkeztek, ezt követi Zalaegerszeg, majd Szombathely. A sorrend érdekessége, hogy Szombathely fejlettebb, mint Zalaegerszeg, így azt hihetnénk Szombathely követi Győrt a sorban, ám ez nem így van.

A program eredményei számokban (Nyugat-Dunántúli régió):

- Kompetenciatesztet írók: 205 fő,
- Programba vont személyek (támogatási szerződés kétoldalúan aláírva): 106 fő,
- Képzést eredményesen elvégzők: 90 fő,
- Jóváhagyott üzleti tervek száma: 77 db,
- Létrejött vállalkozások száma: 39 db,
- Benyújtott GINOP-5.2.3 pályázat száma: 22 db,
- Támogatott pályázatok száma: 5 db.

A program keretében létrejött vállalkozás típusok széleskörűek, de főként a szolgáltató szektorban vagy az iparban tevékenykednek. A létrejött vállalkozások profilja pl.: építészet, ingatlanügynökség, könyvelés, kozmetika, online marketing, grafika, arculat, de olyan is van aki drónokkal foglalkozik.<sup>35</sup>

Mivel a program a vállalkozások indítását szorgalmazza, annak eredményességéről messzemenő következtetéseket véleményem szerint még korai lenne levonni. Kezdő vállalkozások révén, azok sikerességét csak pár év múlva lehet megítélni, melynek során számos kérdés merülhet fel. Ilyen kérdések lehetnek a következők:

- Meddig tart ki a vállalkozók kezdeti lelkesedése?
- A mentorálás után egyedül is képesek lesznek boldogulni a fiatal vállalkozók?
- Mennyire lesznek sikeresek? Képesek lesznek fejlődni, növekedni, vagy csak stagnálnak?

---

<sup>33</sup> Egy sikeres vállalkozás 4 alappillére, Piac és Profit 2017.07.22 Forrás:

[http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/egy-siker-es-vallalkozas-4-alappillere/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/egy-siker-es-vallalkozas-4-alappillere/)

<sup>34</sup> Müller Péter – A sikeres vállalkozók 5 titka, The Business 2017.05.18. Forrás:

[http://thebusiness.blog.hu/2017/05/18/a\\_siker-es-vallalkozok\\_5\\_titka](http://thebusiness.blog.hu/2017/05/18/a_siker-es-vallalkozok_5_titka)

<sup>35</sup> Az adatok a <http://www.nyugatudunantul.mva.hu> oldalról származnak, amelyek regisztráció után válnak láthatóvá Letöltés: 2018.05.02.

- Talpon tudnak maradni vagy lemorzsolódnak?
- Meg tudnak majd birkózni a nehézségekkel?
- Mennyire lesznek innovatívak?
- Hol fognak tartani 3, 5 vagy akár 10 év múlva?
- Milyen túlélési arányszámokat látunk majd?

Ezekre a kérdésekre csak a jövőben kaphatunk választ. Reméljük, hogy a fiatal vállalkozók a képzés során megszerezték a szükséges tudást, elegendő kapcsolatot tudtak kiépíteni, ha elengedjük kezüket, a kezdeti úton tovább haladva sikeressé tudják tenni vállalataikat.

## 7. Zárszó

Dolgozatom első részében egy rövid bevezetőt követően a fiatalok helyzetét vázoltam fel részletesen, a jövőképekre koncentrálva. Ezzel kapcsolatban három fő területet vizsgáltam meg. Kitértem a továbbtanulási hajlandóságukra, foglalkoztatottságuk alakulására és vállalkozási kedvükre, illetve annak hatására a magyar gazdaságban. Felvázoltam, hogy a fiataloknak milyen valós korlátokkal, és kevésbé valós kifogásokkal kell szembenéznük vállalkozásalapítás kapcsán. A második részben az egyes vállalkozói típusokat és azok személyiségjegyeit ismertettem. A harmadik részben a Fiatal Vállalkozók Országos Szövetségéről olvasható egy rövid ismertető, annak céljáról és szolgáltatásairól, valamint a FIVOSZ Zala megyei szervezetére is kitértem. A negyedik részben egy olyan programot mutattam be, melyeknek célja a fiatalok vállalkozóvá válásának ösztönzése. A program két komponens (a GINOP-5.2.2-14 és a GINOP-5.2.3-16 felhívás) keretében valósult meg. A program ismertetése után, annak eredményességéről írtam.

Összeségében továbbra is úgy gondolom, hogy kiemelkedően fontos a vállalkozóvá válás ösztönzése a fiatalok körben, hiszen ez gazdaságilag és társadalmilag is fejlődést hozhat. A támogatásnak számos formája lehetséges, amelyekből én csak párat mutattam be.

Véleményem szerint szükség van az olyan programokra, ahol a fiatalok vállalkozói ismereteket tanulhatnak, valamint anyagi és szellemi segítséget kapnak vállalkozásuk indítása során. Zala megyében és országos szinten is sok fiatal vett részt a "Segítünk indítani" programokon és sokan már saját vállalkozásukat is elindították. Persze, ahogy már írtam még korai lenne következtetéseket levonni, hiszen nem tudjuk, hogy a program keretében alakult vállalatok mennyire lesznek sikeresek hosszú távon, de a program körüli lelkesedés mindenképpen egy pozitív kezdetet jelez.

A kormány támogatása mellett fontos az olyan szervezetek léte is, ahol a fiatalok kapcsolatba léphetnek a többi vállalkozóval, egy támogató közösség tagjaiként, ahol választ kaphatnak kérdéseikre és tanulhatnak a tapasztaltabb vállalkozóktól, segítséget kérhetnek a vállalkozói lét mindennapi problémáival kapcsolatban, ahol elismerik és támogatják törekvéseiket. Ilyen szervezet pl. a Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége is.

Végeredményben úgy gondolom, hogy a fiatalabb generációt igenis támogatni kell, meg kell adni a lehetőséget ötleteik megvalósítására. Akinek van egy jó ötlete azt ne a tudás vagy a kezdőtőke hiánya tartsa vissza a megvalósítástól. Belevágni az ismeretlenbe egy jobb élet reményében talán elsőre örültségnek hangzik, de a megfelelő háttérrel már nem is olyan irreális elgondolás. Merjünk nagyot álmodni, kockáztatni, hibázni, a hibákból tanulni, új nézőpontból közelíteni a dolgok felé, és ha minden a helyén van a siker nem marad el. Ne felejtsük: minden nagy dolog kicsiben kezdődik!

## Irodalomjegyzék

Vállalati dokumentumok:

- Megyei beszámoló 2018
- A ZMVA alapító okirata
- A ZMVA szervezeti és működési szabályzata

Szakkönyv:

- Vecsenyi János: A vállalkozó szerepének tisztázása. In: Kisvállalkozások indítása és működtetése. Budapest: Perfect, 2009 ISBN: 9789633947685

Törvények:

- 2013.évi V.törvény 3:378§
- 2013.évi V.törvény 3:379§
- 2013.évi V.törvény 4:403§

Pályázati dokumentumok:

- A GINOP-5.2.2-14 felhívás pályázati dokumentációja
- A Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány "Segítünk indítani!-Fiatalok vállalkozóvá válásának támogatása" programjának kiadványa 2016
- A GINOP-5.2.3-16 felhívás pályázati dokumentációja

Internetes források:

- [http://www.zmva.hu/cikk/ZMVA/Kapcsolat\\_ZMVA\\_bemutatkozik](http://www.zmva.hu/cikk/ZMVA/Kapcsolat_ZMVA_bemutatkozik) Letöltés:2018.03.30.
- <https://prezi.com/n4fg0qxsbudl/zmva-25-eves/> Letöltés:2018.03.30.
- <http://www.zmva.hu/tema/ZMVA/Inkubatorhaz> Letöltés:2018.04.06.
- <http://www.zmva.hu/tema/ZMVA/FutoProjektek> Letöltés:2018.04.06.

- [http://www.ujnemzedek.hu/sites/default/files/magyar\\_ifjusag\\_2016\\_a4\\_web.pdf](http://www.ujnemzedek.hu/sites/default/files/magyar_ifjusag_2016_a4_web.pdf)  
Letöltés:2018.04.10.
- [http://hvg.hu/vallalat\\_vezeto/20161004\\_vallalkozoi\\_hajlandosag](http://hvg.hu/vallalat_vezeto/20161004_vallalkozoi_hajlandosag) Letöltés:2018.04.13.
- [http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/vallalkozasellenes-a-magyar-a-fiatalokban-megvan-a-remeny/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/vallalkozasellenes-a-magyar-a-fiatalokban-megvan-a-remeny/) Letöltés:2018.04.13.
- <http://www.piacprofit.hu/tarsadalom/vallalkoznanak-a-fiatalok-de-nem-mernek/>  
Letöltés:2018.04.13.
- [http://hvg.hu/enesacegem/20150422\\_A\\_fiatalok\\_inkabb\\_csak\\_gondolni\\_mernek\\_a](http://hvg.hu/enesacegem/20150422_A_fiatalok_inkabb_csak_gondolni_mernek_a)
- [http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/tul-keves-a-fiatal-ceg/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/tul-keves-a-fiatal-ceg/) Letöltés:2018.04.13.
- [http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/nott-a-cegalapitasok-szama-de-meg-mindig-nagy-a-fluktuacio/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/nott-a-cegalapitasok-szama-de-meg-mindig-nagy-a-fluktuacio/) Letöltés:2018.04.13.
- SBA Fact Sheet Hungary 2017 Letöltés:2018.04.13.
- [http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/a-het-leggyakoribb-kifogas-miert-nem-inditunk-ceget/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/a-het-leggyakoribb-kifogas-miert-nem-inditunk-ceget/) Letöltés:2018.04.16.
- <https://www.uzleti-reggeli-debrecen.hu/blog/top-5-problema-amivel-a-kezdovallalkozok-szembesulnek> Letöltés:2018.04.16.
- <https://www.entrepreneur.com/article/285747> Letöltés:2018.04.16.
- <https://fivosz.hu/bemutatkozunk/> Letöltés:2018.04.18.
- <http://www.vallalkozzitthon.hu/hirek/Atadtak-az-Orszagos-Fiatal-Vallalkozoi-Dijat>  
Letöltés:2018.04.19.
- <https://www.zaol.hu/hirek/a-fiatal-vallalkozok-zalai-evinditojarol-1812018/>  
Letöltés:2018.04.19.
- <http://zegtv.hu/merleg-161/> Letöltés:2018.04.19.
- <http://www.ifjusagigaranciaprogram.hu/mi-az-ifjusagi-garancia-lenyege.html>  
Letöltés:2018.04.24.
- [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013H0426\(01\)&from=HU](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013H0426(01)&from=HU) Letöltés:2018.04.24.
- [https://prezi.com/rkddlrghow\\_4/segitunk-inditani-eszak-magyarorszagi-regio/](https://prezi.com/rkddlrghow_4/segitunk-inditani-eszak-magyarorszagi-regio/)  
Letöltés:2018.04.24.
- [http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/egy-siker-es-vallalkozas-4-alapillere/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/egy-siker-es-vallalkozas-4-alapillere/)  
Letöltés:2018.04.27.
- [http://thebusiness.blog.hu/2017/05/18/a\\_siker-es\\_vallalkozok\\_5\\_titka](http://thebusiness.blog.hu/2017/05/18/a_siker-es_vallalkozok_5_titka)  
Letöltés:2018.04.27.
- <http://www.nyugatudnantul.mva.hu> Letöltés:2018.05.02.





BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM  
ALKALMAZOTT TUDOMÁNYOK EGYETEME

GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGRSZEG

## NYILATKOZAT

Alulírott, Tóth Barbara nyilatkozom, hogy a záródolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját munkám eredményei.

Zalaegerszeg, 2018.05.08.

Tóth Barbara sk.

---

hallgató aláírása

## ÖSSZEFOGLALÁS

(benyújtandó két példányban)

### **Fiatalok Vállalkozóvá válása – Ötlettől a saját vállalkozásig**

Tóth Barbara

Gazdálkodási és menedzsment/projektmenedzsment/nappali tagozat

Amikor a záró dolgozatom témáján gondolkoztam tudtam, hogy tanulmányaimhoz híven valamilyen projektekkel kapcsolatos témát fogok választani. A ZMVA számos lehetőséget kínált ezen a téren, hiszen jelenleg is több projekttel foglalkozik. Ezért úgy döntöttem, hogy a ZMVA jelenleg futó projektjei közül fogok választani. Miközben a projektek között olvasgattam megakadt a szemem a fiatalok vállalkozóvá válását támogató programon és tudtam erről fogok írni, hiszen mi mutathatna jobban a jövőbe egy új generációnál. Fontosnak tartom a KKV szektorba a fiatalabb generáció bevonását, mert egy vállalat úgy lehet igazán sikeres, ha a biztos alapok mellett továbbörökítheti hagyományait, tapasztalatait, tudását a jövő nemzedékének, hiszen egy vállalat élete nem állhat meg a jelenben. Emellett az új vállalatok létrehozása is elengedhetetlen a fejlődéshez, a magyar gazdaság felpörgetéséhez, figyelembe véve, hogy a vállalatok 99,8%-a a KKV szektorból kerül ki.

Dolgozatom első részében egy rövid bevezetőt követően a fiatalok helyzetét vázoltam fel részletesen, a jövőképekre koncentrálva. Ezzel kapcsolatban három fő területet vizsgáltam meg. Kitértem a továbbtanulási hajlandóságukra, foglalkoztatottságuk alakulására és vállalkozási kedvükre, illetve annak hatására a magyar gazdaságban. Felvázoltam, hogy a fiataloknak milyen valós korlátokkal, és kevésbé valós kifogásokkal kell szembenézniük vállalkozásalapítás kapcsán. A második részben az egyes vállalkozói típusokat és azok személyiségjegyeit

ismertettem. A harmadik részben a Fiatal Vállalkozók Országos Szövetségéről olvasható egy rövid ismertető, annak céljáról és szolgáltatásairól, valamint a FIVOSZ Zala megyei szervezetére is kitértem. A negyedik részben egy olyan programot mutattam be, melyeknek célja a fiatalok vállalkozóvá válásának ösztönzése. A program két komponens (a GINOP-5.2.2-14 és a GINOP-5.2.3-16 felhívás) keretében valósult meg. A program ismertetése után, annak eredményességéről írtam.

Végeredményben úgy gondolom, hogy a fiatalabb generációt igenis támogatni kell, meg kell adni a lehetőséget ötleteik megvalósítására. Akinek van egy jó ötlete azt ne a tudás vagy a kezdőtőke hiánya tartsa vissza a megvalósítástól. Belevágni az ismeretlenbe egy jobb élet reményében talán elsőre őrültségnek hangzik, de a megfelelő háttérrel már nem is olyan irreális elgondolás. Merjünk nagyot álmodni, kockáztatni, hibázni, a hibákból tanulni, új nézőpontból közelíteni a dolgok felé, és ha minden a helyén van a siker nem marad el. Ne felejtsük: minden nagy dolog kicsiben kezdődik!