

Budapesti Gazdasági Egyetem  
Pénzügyi és Számviteli Kar

**A motivációs tényezők vizsgálata a különböző  
vállalkozási formák létrehozásában**

Belső konzulens: Németh Szilárd

Készítette: Enyedi Olga  
Vállalkozásgazdálkodási menedzser  
szakirányú továbbképzés

2016

## NYILATKOZAT

Alulírott Enyedi Olga büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerezés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2016. év december 16.

.....

hallgató aláírása

## TARTALOMJEGYZÉK

<b>1. Bevezetés .....</b>	<b>4</b>
1.1. A téma és a témaválasztás okai .....	4
1.2. A téma aktualitása .....	5
1.3. A dolgozat célja .....	5
<b>2. A vállalkozás fogalma .....</b>	<b>7</b>
<b>3. A vállalkozás létrehozásának okai, motivációi, vállalkozói hajlandóság .....</b>	<b>8</b>
<b>4. A vállalat, vállalkozás alapvető célja és küldetése, érintettek, működési kör .....</b>	<b>12</b>
4.1. A vállalkozás célja, küldetése .....	12
4.2. Stratégiai elvek, működési kör .....	16
<b>5. A mikro- és makrogazdasági környezet .....</b>	<b>19</b>
<b>6. Üzleti terv készítése .....</b>	<b>22</b>
<b>7. A cégnév .....</b>	<b>26</b>
7.1.1. 1. A vezérszó .....	26
7.1.2. 2. A tevékenységre utaló elem .....	26
7.1.3. 3. A cégformát megjelölő elem .....	26
7.1.4. Mi a rövidített cégnév? .....	26
<b>8. Működési forma .....</b>	<b>31</b>
8.1. Egyéni vállalkozó .....	33
8.2. Betéti társaság .....	35
8.3. Kft. (korlátolt felelősségű társaság) .....	37
8.4. Az egyéb tulajdonlási formák .....	39
<b>9. Pénzügyi tudnivalók .....</b>	<b>43</b>
9.1. Adózási szabályok 2016-ban .....	43
<b>10. A gyakorlat .....</b>	<b>45</b>
<b>11. Összefoglalás .....</b>	<b>53</b>

# 1. BEVEZETÉS

## 1.1. A téma és a témaválasztás okai

A statisztikai adatok azt mutatják, hogy a kisvállalkozások száma évről évre nő. Ez azt jelenti, hogy bármilyen véleményünk is legyen a vállalkozásokról, jelenlétükre szükség van a gazdaságban.

A vállalkozásokról alkotott vélemények az idők során folyamatosan változnak. Galbraith Az új ipari állam című művében 1967-ben még azt vallja, hogy a gazdasági fejlődés a magasan szervezett nagyvállalatok segítségével érhető el. Ő még a kisvállalkozásokat idejétmúlt dolognak tartotta. Az infokommunikáció térhódításával azonban megváltozott a kutatók véleménye. A 1990-es években már úgy gondolták, hogy a kisebb cégek nélkülözhetetlenek a gazdasági növekedéshez. 2003-ban pl. a kis- és közepes méretű vállalatok foglalkoztatták a versenyszféra alkalmazottainak több mint 70%-át. A vállalkozás szoros összefüggésben van az innovációval, hiszen egyéni kreativitást, a lehetőségek kutatását, a megszokottól jóval nagyobb kockázatvállalást, és gyors döntéseket igényel.

A munkahelyteremtésben és a gazdasági növekedésben nagy szerepe van a fiatal vállalkozók egy szűk körének (kb. 1-4%-ának,) az úgynevezett gazelláknak. A gazellák a gyorsan növekvő vállalatokat jelentik. A 2008-2009-es gazdasági válság után a növekedés újraindításában is szerepet játszottak. Érdemes megjegyezni, hogy a 2005-2008-as időszakban a vállalatok 10%-a hozta létre az új munkahelyek több mint 87%-át. (Békés Gábor)

Szakedolgozatomban nem véletlenül foglalkozok a kis- és középvállalkozásokkal, középpontba állítva az egyéni vállalkozást, a bt.-t és a kft.-t. Azt vizsgálom, hogy vajon milyen tudással rendelkeznek azok az emberek, akik mostanában vagy a közeljövőben szeretnének vállalkozást indítani. A kutatáshoz felhasználok különböző felméréseket, valamint olyan kérdőíveket, melyeket egy szakgimnázium 13. osztályos pénzügyi számviteli ügyintéző szakán tanuló diákok töltöttek ki. Témaválasztásomban van szubjektivitás is. Nekem is volt egy bt.-m, ezért az ezzel kapcsolatos tapasztalataimat is megosztom.

A dolgozatban rámutatok arra, hogy a vállalkozás motivációs tényezői milyen összefüggésben vannak a későbbi sikerekkel, kudarcokkal, és ezt figyelembe véve milyen dol-

gokra kellene ügyelni a vállalkozás indítása előtt. Vannak olyan részek (mint pl. a névválasztás), melyekkel hosszabban foglalkozom, mert bizonyos témák a XXI. században nagy jelentőséget kapnak. Rohanó világunkban a legtöbb tudást az internet segítségével lehet beszerezni, és a kereskedések nagy része is itt zajlik. Nem mindegy ezért, hogy az online felületen történő megjelenés milyen képet mutat egy cégről. A jó marketing az üzleti siker elengedhetetlen feltétele. A vásárlók jobban felfigyelnek egy találó névre, egy rendezett, hatásos, jól elkészített weboldalra, mint egy szokványos, unalmas webfelületre.

## 1.2. A téma aktualitása

Magyarországon is sokat változott az utóbbi időben a vállalkozásokkal kapcsolatos megítélés. Míg az 1950-es években, a szocializmus időszakában a kisiparos és magánkereskedő megtűrt, osztályidegen elem volt, aki átlag feletti életszínvonalra tehetett szert, addig a 1990-es évek után a privatizációnak és a szervezeti átalakulásoknak köszönhetően Magyarországon is nőtt a vállalkozások száma. 1990-ben az egyéni vállalkozás ismét állampolgári joggá vált. Az elmúlt időszakban egyre inkább előtérbe került a gépeket működtető ember. A technika fejlődése szükségessé tette a minőségi munkát. Az egyre bonyolultabb, modern gépek, technikai eszközök az emberek kapcsolatait is megváltoztatták. Gondoljunk csak a számítógép vagy az internet világára! Módosultak a munkahellyel kapcsolatos elvárások, az emberek tudása összetettebbé vált. A magas elvárások, a feszített munkatempó miatt sokan az alkalmazotti jogviszonyból a vállalkozó létbe menekültek. Persze vannak olyanok is, akiket az önállóság, az önmegvalósítás, vagy az anyagi biztonság motivált a váltásnál. Ahhoz, hogy sikeres vállalkozást hozzon létre valaki, sok mindenre van szükség. A legfontosabb talán a belülről jövő elhatározás, a függetlenségi vágy, az önismeret és a valóság ismerete. Minden sikeres munkafolyamatnak elengedhetetlen feltétele még a tervezés, szervezés, ellenőrzés, szükség esetén pedig a változtatás.

A vállalkozás jobb esetben az alapító álmainak megvalósítása. Munkahelyeket is teremt.  
(11. tanuló)

A vállalkozás szó hallatán mindenkinek más jut az eszébe. Vannak olyanok, akikben pozitív, és vannak olyanok, akikben negatív érzések támadnak. Hogy kiből milyen gondolatok merülnek fel, az attól is függ, hogy ki milyen tapasztalatokat szerzett élete folyamán. Az optimista ember egy jól menő cégre asszociál (pl. a Microsoftra), s megelégedéssel

sorolja magában a vállalkozói lét előnyeit. A vállalkozás szót társítja a hírnévvel, a gazdagsággal és a szabadsággal. A megfontolt vagy bátortalan ember inkább negatív példára gondol. Eszébe jut az az ismerőse, akinek a vállalkozása már évek óta veszteséges. Tény, hogy a vállalkozás szó összekapcsolódik a kockázat fogalmával. Mindig nagy lehetőségeket rejthet magában akár pozitív, akár negatív értelemben. A próbálkozások hatására az ember egyre több tapasztalatot szerez, egyre jobban ráérez, hogy mit akar, és azt is tudja, hogy mit, hogyan kellene jól vagy jobban csinálnia. *„Az ókori görögök szerint az ember negyvenéves koráig csupán felkészül az előtte álló életre. A karrier csak ezután kezdődik... Harland David Sanders (ismertebb nevén Sanders ezredes), úgy tűnik, tanult az ókori görögöktől, mivel negyvenéves koráig minden mással foglalkozott, csak éppen azzal nem, ami végül világhírűvé tette.”* (Hetek, arcok, 2016) A KFC alapítóját joggal nevezték a vállalkozó szellem szimbólumának, hiszen 65 éves fejjel, 105 dollárral a zsebében indította el azt a vállalkozást, amely világhírű és milliommossá tette. Egyik híres mondása szerint semmi értelme a temető leggazdagabb emberének lenni, hiszen onnan nem lehet üzletelni. Sanders ezredes, a KFC alapítója azért ült le egy asztalhoz 65 éves korában, hogy számot vessen az életével. Ekkor tudatosult csak benne, hogy sok terve volt az életben, de ezekből a tervekől alig valósított meg valamit. Több területen kipróbálta magát, de valójában egyik területen sem volt kimagaslóan sikeres. Rántott csirke receptjét 1000 étteremben utasították el, mire rátalált arra az egyre, amely elindította őt a meggazdagodás útján. (MLM sikertitkok, 2016)

A fentiek alapján joggal felmerülhet bennünk a kérdés: Érdemes-e vállalkozást indítani napjainkban? Ha igen, akkor hány éves korban? Mire hozzunk létre vállalkozást? Mi alapján döntünk el, hogy az adott tevékenységre melyik a számunkra legmegfelelőbb vállalkozási forma?

Amikor a saját bt.-met létrehoztam, az önállóság, a felelősségvágó, a magas kereseti lehetőség, a minél kisebb alapítási költség motivált. Vajon a mai fiataloknak milyen a vállalkozói hajlandóságuk, és milyen a vállalkozásokra vonatkozó alapismeretük? Annak érdekében, hogy a dolgozat ne csak a saját tapasztalataimra épüljön, kérdőíves módszerrel felmértem egy 13. osztályos pénzügyi és számviteli ügyintő szakán tanuló diákok erre vonatkozó elképzeléseit, és a kapott eredményeket összehasonlítottam a Budapest Bank, valamint a Global Entrepreneurship Monitor (GEM) kutatási eredményeivel. (Szerb-Márkus)

...Ha bejön a vállalkozás: jó életmód, magabiztosság, utazás a világ bármely részére...(5. tanuló)

## 2. A VÁLLALKOZÁS FOGALMA

Tulajdonképpen mit is jelent a vállalkozás szó? A **vállalkozás** tágabb értelemben olyan emberi elhatározás, tevékenység, amely valamely cél elérésére törekszik, „vállalkozik”. Szűkebb értelemben viszont olyan emberi cselekvés, amelynek alapvető célja fogyasztói igények kielégítése nyereség érdekében (**üzleti vállalkozás**). *„A vállalkozások által végzett vállalkozási tevékenység olyan rendszeres gazdasági tevékenység, amelyet a magán-, illetve jogi személy vagy egyéb szervezet saját nevében és kockázatára, üzletszerűen végez. Vállalkozásról akkor beszélünk, amikor valamilyen gazdasági tevékenységet üzletszerűen végeznek. Ilyen tevékenységet egyénileg és társas formában egyaránt lehet folytatni.”* (Zugorné, 2008) Vállalkozást tehát minden olyan tevékenységre lehet indítani, ami eladható, vagy amire van igény. Vállalkozásokkal kapcsolatban gyakran említik a vállalat szót is. A vállalat is egy vállalkozás, de míg a vállalkozásnál a tevékenységen, a célok elérésére való törekvésen van a hangsúly, addig a vállalatnál a szervezeti egység jellegén. A vállalat jogi személyiséggel rendelkező üzleti vállalkozás szervezeti kerete. A vállalat-alapítás tehát létrejöhet nyereségszerzés, kereset-kiegészítés, foglalkoztatás, illetve szociális szempontok alapján. Ha valaki nem érzi magát elég talpraesettnek, ha csak „múzsájából” vállalkozik, akkor könnyen lehet, hogy „kényszervállalkozását” nem tudja sokáig fenntartani, hiszen a legtöbb vállalkozás célja a fogyasztói igények kielégítésén túl a nyereség elérése is.

... csak akkor lesz sikeres, ha van rá kereset, és szeretik is csinálni. (10. tanuló)

### 3. A VÁLLALKOZÁS LÉTREHOZÁSÁNAK OKAI, MOTIVÁCIÓI, VÁLLALKOZÓI HAJLANDÓSÁG

Ismerek vállalkozót a szűk családi körömben is, így azt gondolom, hogy egy jó vállalkozás mindig kell... (18. tanuló)

A vállalkozói hajlandóság évről évre változik, attól függően, hogyan változik a környezet, hogyan változnak a törvények. Nézzük meg, hogy napjainkban, 2016-ban mit gondolnak az emberek a vállalkozásokról? Mennyire nyitottak a magyarok a vállalkozásokra? Kik és miért hoznának ma létre vállalkozásokat? Ehhez nézzük meg a Budapest Bank 2016. júniusi felmérését. (Budapest Bank, 2016) A statisztika azt akarja bizonyítani, hogy „szinte minden magyarokban ott a vállalkozó”. A többség optimista, bízik abban, hogy hamarosan létre tud hozni egy önálló vállalkozást. Minden negyedik választópolgárnak már van ötlete arra vonatkozóan, milyen vállalkozást indítana. A vállalkozás beindításához szükséges anyagiakat egy harmadban önerőből, 2/3-ban pedig banki kölcsönből finanszírozná. A legnagyobb vállalkozói kedv a 18-24 éves korosztálynál tapasztalható. Igaz, közülük sokan még nem rendelkeznek konkrét elképzeléssel arra vonatkozóan, mivel is foglalkoznának szívesen. A fiatalok 64 százaléka gondolja úgy, hogy saját céggel tudná megvalósítani álmait. Természetesen a vállalkozóvá válásban – amit más statisztikák is alátámasztanak - egyéb tényezők is szerepet játszanak. Pl. a család, a kulturális közeg, az oktatás, a tanult és a szerzett képességek.

Ha a motivációt nézzük, akkor a felmérésben a következő rangsor született:

A többség (83%) az önállóságot tartotta a legfontosabb tényezőnek. Egy saját vállalkozás lehetőséget nyújt arra, hogy a vállalkozó a maga ura legyen, és saját ötletét a saját hasznára valósítsa meg. A második helyen a rugalmas munkaidő állt (30%).

A megkérdezettek 24% gondolta úgy, hogy vállalkozói jogviszonyban többet lehet keresni, mint alkalmazotti jogviszonyban. Érdekes, hogy a fiatalabb korosztály a magasabb jövedelmet és az anyagi biztonságot a vállalkozói léthez társította, míg a munkaidő rugalmassága inkább a 25-50 közöttiek számára volt fontos szempont.

A vállalkozás indításával kapcsolatban a következő kételyek merültek fel: A válaszadók 78 %-a a vállalkozás beindítását gátló tényezőként az anyagiakat jelölte meg. Itt a tőke,



az anyagi tartalék hiánya, a kiszámíthatatlanság és az anyagi biztonság kockáztatására került előtérbe. Szintén sokakat riaszt vissza a gyorsan változó szabályozói környezet is: a vállalkozók által fizetendő adók és járulékok, a nehezen átlátható jogszabályok és a bonyolultnak vélt cégindítás. A vállalkozáshoz szükséges kapcsolatok hiánya (46%) és a hiányos vállalkozási ismeretek (37%) ugyancsak többeket elrettentenek, különösen a 18-24 évesek körében (59%).

A vállalkozási hajlandóság a legnagyobb a diplomás, alkalmazottként dolgozó férfiak körében. A tőkehiány miatt a válaszadók 80%-a a kevésbé beruházásigényes vállalkozást részesítené előnyben, mint pl. a szolgáltatói vagy a kereskedelmi tevékenységet. Meglepő, hogy ennek ellenére alig ötödük (18%) tervez kizárólag online szolgáltatásokat nyújtani. A többség azonban egyetért azzal, hogy az online jelenléte elengedhetetlen. (81% tartja szükségesnek honlap üzemeltetését is.) Új ötlet megvalósításába a megkérdezettek 47%-a kezdene bele, míg egy máshol már működő modellt 53% venne át. Sokan (66%) üzlethelyiséget, ügyfélszolgálatot is képzelnek vállalkozásuk mellé. Sajnos 49% nem végezne piackutatást saját vállalkozása elindítása előtt. A fiatalok ebből a szempontból egy kicsit óvatosabbnak tűntek. Ők az átlagosnál is magasabb arányban érzik szükségesnek, hogy a cégüknek legyen weblapja, ügyfélszolgálat, és hogy a vállalkozás elindítása előtt a piacot is felmérjék (70%).

A megkérdezettek döntő többsége indulás előtt szakmai tanácsot kérne (83%), jellemzően korábbról ismert vállalkozótól vagy szakembertől. Kétharmaduk csak a korábbi munkatapasztalataihoz, tanulmányaihoz kapcsolódó területen merne tevékenykedni. 53% annak is szükségét érzi, hogy vállalkozása előtt külön képzésen vegyen részt, nekik elsősorban pénzügyi, jogi, adózási ismeretekre, marketinggel kapcsolatos tanácsokra és értékesítési szaktudásra lenne szükségük. A vállalkozóknak szánt szakmai képzést, képzési programot igénylők elsősorban a hagyományos tanfolyamot részesítenék előnyben (41%).

A felmérésben résztvevők több mint a fele (64%) saját forrásból finanszírozná vállalkozása beindítását. A 25 évnél fiatalabbak főként saját félretett pénzükre, megtakarításukra támaszkodnának (77%). Egy másik csoport a vállalkozás beindításához szükséges anyagi erőforrás egyharmadát (35%-át) fedezné önerőből, és ezen kívül inkább pályázati forrást vagy állami támogatást választana még. Pályázati forrásból átlagosan a szükséges belépő összeg ötödét, állami támogatásból további tizedét finanszíroznák. A vállalkozó kedvűek negyede banki segítséget is igénybe venne.

Majdnem minden második résztvevő (42%) egyedül vágna bele egy új üzlet indításába, és befektetőre sem tartana igényt. A megkérdezettek 14%-a támaszkodna társára a vállalkozás beindításához szükséges tőke előteremtésében. A kutatás kitér arra is, hogy a nők önbizalomhiány miatt nehezebben szánják rá magukat a vállalkozás indítására.

Mint láttuk, a megkérdezettek több mint a fele érzi úgy, hogy pénzügyi, jogi, adózási ismeretekre, marketinggel kapcsolatos tanácsokra és értékesítési szaktudásra lenne szüksége, és ennek érdekében akár valamilyen képzésen is szívesen részt venne. Számos cég kínál ma lehetőséget a tudás bővítésére egy-két napos oktatás keretében. Pl. a fiatalok vállalkozó kedvének fellendítése érdekében a FIVOSZ (Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége) minden évben megrendezi a Fiatal Vállalkozók Hete rendezvénysorozatot, ahol a legsikeresebb vállalkozók mesélnek arról, hogyan kell jól működtetni egy vállalkozást. 2016-ben már 9. alkalommal került megrendezésre ez a vállalkozásösztönző esemény. A Seed Kisvállalkozási és Fejlesztési Alapítvány (Seed, 2016) pl. kimondottan nőknek szóló 90 órás akkreditált képzése főként az üzleti terv elkészítésében nyújt segítséget, és felhívja a kisvállalkozók figyelmét az éppen aktuális pályázatokra. A Vállalkozás Okosan Kft. 2016-os Vállalkozói ismeretek című 2 napos képzése a vállalkozás indításáról, adózásról, likviditásról, üzleti és pénzügyi tervezésről, valamint vállalatfinanszírozási dolgokról szól. A legtöbb vállalkozásösztönző képzést a Nemzetgazdasági Minisztérium is támogat a foglalkoztatás elősegítése érdekében. Bár a 2016. április 8-án frissített KSH adatok (KSH, 2016) alapján a vállalkozások száma összességében csökken, az önálló vállalkozók és az egyéni vállalkozók száma – valószínűleg ezeknek a programoknak köszönhetően is - növekedést mutat az előző évhez képest.

...Tanácsot kérnék olyanoktól, akiknek van ezzel kapcsolatban már tapasztalatuk...  
(1. tanuló)

## 1. sz. ábra: KSH adatok

Gazdálkodási forma	2014	2015
Gazdasági társaság	574 194	548 355
Korlátolt felelősségű társaság	412 636	398 161
Részvénytársaság	6 105	6 305
Közkereseti társaság	4 314	3 884
Betéti társaság	151 139	140 005
Szövetkezet	4 249	4 577
Agrárgazdasági szövetkezet	763	686
Egyéb jogi személyiségű vállalkozás	6 044	6 089
Jogi személyiségű európai gazdasági vállalkozás	30	32
Jogi személyiségű vállalkozás	584 517	559 053
Jogi személyiség nélküli gazdálkodó szervezet	578	526
Gazdasági tevékenységet végző jogalany	1 247	1 274
Egyéni cég	548	532
Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás	1 825	1 800
Társas vállalkozás	586 342	560 853
Önálló vállalkozó	1 115 463	1 130 025
Egyéni vállalkozó	393 525	400 493
<b>Vállalkozás összesen</b>	<b>1 701 805</b>	<b>1 690 878</b>
Költségvetési szervek és költségvetési rend szerint gazdálkodó szervek	12 866	12 757
Nonprofit és egyéb nem nyereségérdekelt szervezet	127 254	128 271
Jogi személyiségű nonprofit szervezet	86 212	85 626
Jogi személyiség nélküli nonprofit szervezet	41 042	42 645
Egyéb gazdasági szervezet	5 597	5 798
<b>Összesen</b>	<b>1 847 522</b>	<b>1 837 704</b>

Forrás: KSH

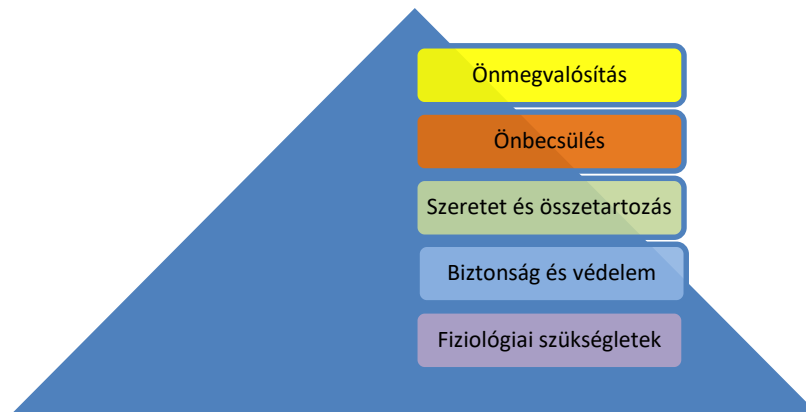
(Saját szerkesztés)

## 4. A VÁLLALAT, VÁLLALKOZÁS ALAPVETŐ CÉLJA ÉS KÜLDETÉSE, ÉRINTETTEK, MŰKÖDÉSI KÖR

### 4.1. A vállalkozás célja, küldetése

Mint láttuk a bevezetőben, az üzleti vállalkozás célja a fogyasztói igények kielégítése nyereség elérése mellett. Társas vállalkozások esetében figyelembe kell venni azt, hogy a vállalkozás célja nem azonos az egyének céljainak összességével, de nem is teljesen független azoktól. Az egyéni céloknak összeegyeztethetőnek kell lennie a vállalati célokkal, és a cég hatékony működését kell szolgálnia. Az ösztönzési rendszer kidolgozásánál figyelembe kell venni a Maslow-féle piramist is:

2. sz. ábra: Maslow-féle piramis

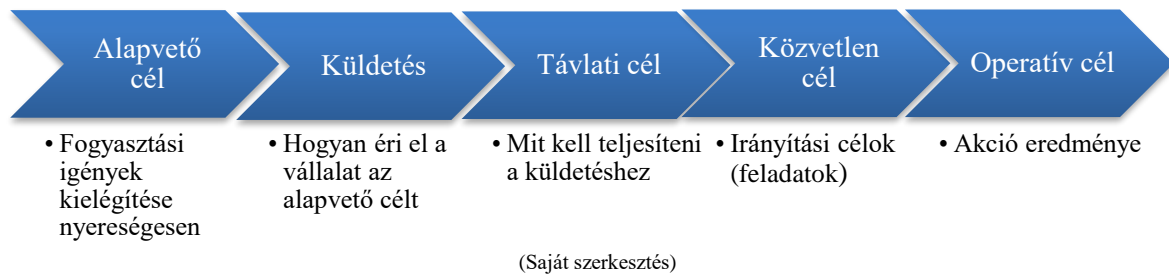


(Saját szerkesztés)

Érintetteknek azokat a személyeket, szervezeteket nevezzük, akik a vállalkozással kölcsönösen fontos kapcsolatban állnak. **Belső érintettek** azok a személyek, akik a vállalkozáson belül fejtik ki tevékenységüket. Ilyenek a tulajdonosok, a menedzsment, az alkalmazottak csoportja. Persze ezek között átfedés is lehet, hiszen a tulajdonos lehet egyben menedzser is, az alkalmazott pedig résztulajdonos. A **külső érintettek** a vállalkozás tevékenységében közvetlenül nem vesznek részt, de kapcsolatot tartanak fenn a vállalkozással. Ilyen külső érintettek lehetnek pl. a fogyasztók, a szállítók, a versenytársak, a környezetvédők, az állami intézmények stb.

A vállalkozás létrehozásakor át kell gondolni, hogy mit akarunk. Ennek érdekében ki kell tűzni rövid és a hosszú távú célokat. A vállalati célstruktúra felépítését a következőképpen lehet meghatározni:

### 3. sz. ábra: Tervek



A vállalkozásoknál a **rövid távú terv** maximum egy évet ölel fel. Gyakoriak az évnél rövidebb időszakokra készülő (évközi) tervek is. (Ide sorolhatók az operatív tervek, a kisebb nagyságrendű projektek megtervezése, a havi vagy heti likviditási tervek stb.)

A **középtávú tervezés** már hosszabb időszakot ölel fel, akár egyes gazdálkodási döntések folyamatát is végigkísérheti. A középtávú tervek időtávjának meghatározása már nem olyan egyértelmű, mint a rövid távú terv esetében, hiszen a vállalkozások tevékenysége, döntési és tervezési céljai különböző időtávot foghatnak át. A középtávú tervek általában két és négy év közötti időszakokra vonatkoznak. A gyakorlatban legtöbbször hároméves terveket készítenek középtávú tervként (üzleti tervek).

A **hosszú távú tervek** jellemzően öt évre vagy annál hosszabb időszakra kialakított tervek. Ezek időtávja is erősen vállalkozásfüggő, szorosan kapcsolódik a vállalkozás gazdálkodásának jellegéhez. Elsősorban a vállalkozás működési területének tartalma határozhatja meg, hogy milyen tervperiódusokban jelennek meg a tervező számára a távlatok. Ilyen szempontok lehetnek például a termékszerkezet alapvető megváltoztatása, a komolyabb avulási folyamatok ideje stb.

A vállalkozás a célok megvalósításával kettős értéket hoz létre. Értéket teremt a fogyasztó, és értéket teremt a tulajdonos számára. A cél minden vállalat számára azonos, a küldetés viszont különböző, a cég sajátosságait írja le. A vállalat küldetése az alapvető cél elérésének „hogyanjára” adja meg a megfelelő választ, és megkülönböztető jegyeket ad más vállalatokhoz képest. Pl. a Ford esetében ezek a megkülönböztető jegyek a következők: *„A Ford Motor Co. a világ egyik vezetője az autóiparban, az ezzel összefüggő termékek és szolgáltatások piacán, valamint olyan iparágakban, mint az űrkutatás, a telekommunikáció és a pénzügyi szolgáltatások. Küldetésünk, hogy fogyasztóink érdekében folyamatosan tökéletesítsük termékeinket és szolgáltatásainkat, biztosítva ezáltal, hogy*

*üzletünk fejlődjék, és elfogadható megtérülést biztosítson tulajdonosainknak.”(Roóz, Heidrich, 2006)*

*Az Euroingatlan küldetése a következő: „Célunk az olyan elérhető ingatlanok fejlesztése, melyek kivitelezésével, az alkalmazott technológiával, a kényelmi és biztonsági felszerelésekkel, zöldövezettel, egészséges, nyugodt és békés környezetben segíti az otthonteremtést, a családalapítást és a gyereknevelést. Szaktudásunk és innovatív módszereink révén megvalósuló színvonalas beruházásainkon és ingatlanfejlesztésen túl az eredményes és hatékony pénzügyi gazdálkodás megvalósítására is törekszünk. Az erőforrások leghatékonyabb felhasználása és szűkebb hazánk támogatásának érdekében tevékenységünket igyekszünk összehangolni a régió intézményeivel, vállalkozásaival. Ám ismerjük morális kötelezettségeinket is, melyek értékeink megőrzésére, a tehetség gondozására és a környezetünk megóvására szólítanak fel bennünket. Ennek szellemében, örökségünk és felelősségünk szemmel tartásával tevékenykedik társaságunk.”(People, 2016)*

A küldetés tehát a cég alapvető céljainak értelmezése. Meghatározza a működési kört, a belső működés és az érintettekkel való kapcsolat alapelveit. Amikor meghatározásra kerül a cég küldetése, azt nemcsak a vevők felé kell kommunikálni, hanem az alkalmazottak felé is. A dolgozók egy jó küldetés iránt el tudnak köteleződni, de az nem motiválja őket, hogy a tulajdonos több pénzt keressen.

A legtöbb kisvállalkozás nem foglalkozik a vállalkozás küldetésének témájával. Nem is nagyon érti, miért van erre szükség. Azt gondolja, hogy ez csak a multik feladata. Pedig jó, ha van olyan dolog, történet, amivel felkeltjük az érdeklődők figyelmét. A vállalat küldetése a vállalat alapvető céljának konkrét értelmezését jelenti. Meghatározza a működési kört és az emberekkel való kapcsolat alapelveit. Megmutatja, hogy milyen fogyasztóknak az igényeit akarja kielégíteni milyen eljárás segítségével. A küldetés megvalósításához alapfeltétel a marketing és az innováció. A marketing segít a piaci kapcsolatok fejlesztésében, a megfelelő fogyasztók megtalálásában, míg az innováció a fogyasztói igények magasabb szintű kielégítését segíti. A piacra irányuló szemléletmód lehetővé teszi a vállalkozás működési funkcióinak megvalósítását.

Több marketingkutató megállapította, hogy az emberek inkább az érdekes cégeket választják, még akkor is, ha annak esetleg negatív híre van. Az újszerű látásmód pedig nagymértékben megnövelheti a termékadások számát is. Hogyan lehet egy hétköznapi ter-

méket érdekessé tenni? Az 5letborze.hu internetes oldalon pl. a banán eladására a következő ötletet javasolják: Ragasszunk egy kódot a banánra! A kód egy olyan weblapra irányítson bennünket, ahol ötletes farmtúrára mehetünk, és végigkísérhetjük a banán útját az ültetvénytől a csomagolásig. (5letborze, 2016) Ha terméket értékesítünk, érdemes márkanévet kitalálni, és célszerű odafigyelni a csomagolásra és a címkézésre is. A kisgyerekek pl. imádják a látványos dolgokat. Az Actimel Kids joghurtitalt valószínűleg szívesebben isszák egy foszforeszkáló palackból, mint egy sima műanyagpalackból. (Actimel, 2016)

Mint látjuk, az unalmas, szokványos küldetés ma már senkit nem érdekel. (Pl.: Cégünk elkötelezett a vevői igények legmagasabb szintű kiszolgálásában.) Az emberek érdekeségekre vágnak azért, hogy beszélni tudjanak róla. Ma már csak különleges vagy meghökkenítő dolgokkal lehet kitűnni, még akkor is, ha ezek vegyes érzelmeket indítanak el a vásárlóban, mint pl. a Norbi Update.

A nagyobb cégek így fogalmazzák meg a küldetésüket:

- *„Honda: Az álmok ereje.*
- *Levi Strauss & Co: Az emberek szeretik a ruháinkat és megbíznak a cégünkben. A világon a legvonzóbb és legszélesebb körben viselt utcai ruhákat fogjuk a piacra vinni. Felöltöztetjük a világot.*
- *Manchester United Football Club: A szurkolókból vevőket csinálunk.*
- *Adidas: A lehetetlen nem létezik.*
- *Sony (Az 1950-es években): Azzá a céggé válni, amely arról a legismertebb, hogy lerombolta a japán termékek rossz minőségéről kialakult képet.*
- *Tesco: A legfőbb célunk az, hogy olyan értéket adjunk a vásárlóinknak, amellyel elnyerjük az élethosszig tartó hűségüket.”(Vállin, 2016)*

Persze ahhoz, hogy ilyen és ehhez hasonló dolgokat kitaláljunk, szükség van optimizmusra és kreativitásra is. Nem véletlenül határozzák meg a sikeres vállalkozó ismérveit a következőképpen:

- **Önállóság, függetlenség, amely alkalmassá teszi az embert arra, hogy egyedül, segítség nélkül is megoldjon feladatokat.**

- Dönteni tudás, amely azt jelenti, hogy a különböző megoldási módok, alternatívák között képes legyen az ember választani (elhatározásra jutni), majd a választásának megfelelően cselekedni.
- Kreativitás, amely által az lehet sikeresebb, aki mást, többet tud, mint a versenytárs, képes új dolgok létrehozására.
- Kockázatvállalási képesség abban az esetben, ha nem ismert minden körülmény, de dönteni kell, mert pl. elesik az üzlettől.
- Optimista, pozitív szemlélet, amely a kilátástalan helyzetből is a kifelé vezető utat keresi.
- Kommunikációs képesség, hogy megértesse magát másokkal, tájékoztatást kérjen vagy adjon. (Zugorné, 2008)

#### Határozott, magabiztos, céltudatos és természetes... (9. tanuló)

A sikeres üzletemberek nem feltétlenül az okos emberek közül kerülnek ki. Pl. Henry Ford autógyáros erőszakos és rasszista ember hírében állt, és az intelligenciateszteken sem ért el kimagasló eredményt, mégis sikeres vállalkozónak bizonyult. Egy amerikai üzleti magazin szerint az „okos” embereket a következő tulajdonságok gátolják a sikeres vállalkozásban: Az okos emberek sokat gondolkodnak, és emiatt gyakran újrairják a tervüket, ahelyett, hogy elszántan belevágnának a vállalkozásukba. Az okos emberek nem szeretnek kockáztatni, inkább elmennek bankárnak, pénzügyi tanácsadónak. Alulértékelik a társkapcsolatokat, noha az intellektus kevés az üzleti sikerhez. A magasan képzett emberek azt gondolják, hogy akinek hasonló diplomája van, az hasonlóan okos, mint ő. (HVG, 2014)

## 4.2. Stratégiai elvek, működési kör

A működési kör meghatározza, hogy milyen fogyasztói csoport részére, milyen igényt, milyen technológiával, milyen termékekkel, szolgáltatásokkal elégíti ki a vállalkozó. Ez alapos átgondolást igényel. Tudnunk kell, hogy milyen mennyiségben célszerű előállítani a termékeket, és ismerni kell a jogszabályi korlátokat is. Ha tudjuk, hogy kik lesznek a társaság tagjai, arra is ügyelnünk kell, hogy a működési körhöz szükséges végzettséggel valamelyikük rendelkezzen. Át kell gondolni, hogy szükséges-e a tagok személyes közreműködése, mert bt. és kkt. esetében kötelező, kft.-nél nem kizárt, de rt.-nél kizárt. Látni kell előre, hogy milyen összetételű vagyonszükség a működéshez; milyen gépeket és



technológiát alkalmazunk. Szükség van-e telephelyre, s ha igen, az hol bérelhető. Mennyi jövedelmet akarunk elérni, s a vállalkozásunkból mennyi jövedelmet tudunk realizálni. Figyelembe kell venni az alapítás utáni időszak nehézségeit is. Jó, ha tudjuk, hogy milyen bevételekre, kiadásokra számíthatunk.

Ahhoz, hogy a fogyasztó a piaci szereplők közül az adott vállalkozást válassza, ahhoz az kell, hogy az adott cég magasabb fogyasztói érték előállítására legyen képes, mint a többiek. A stratégia tulajdonképpen az ehhez szükséges cselekvési tervet mutatja. Értékeli a jelenlegi helyzetet, és megmutatja, hogy mit kell tenni a jövőbeni cél elérése érdekében. A stratégia meghatározásánál 3 dolgot kell figyelembe venni: (Vállstrat, 2016)

- A működési kört, mely a küldetés megfogalmazásában szerepel, vagyis azt, hogy milyen csoportok, konkrétan milyen igényét és hogyan akarja kielégíteni.
- A tartós versenyelőny érdekében azt is kell vizsgálni, hogy a cég mit tud és mit akar végrehajtani jobban a többi versenytársához viszonyítva. Össze kell vetnie a piaci lehetőségeket a cég erős és gyenge pontjaival, s a működési körét ennek megfelelően kell meghatározni.
- Ügyelni kell arra is, hogy az erőforrások megfelelő szintjének és elosztásának összhangban kell lennie egymással.

A versenyelőny szerzésének néhány lehetősége:

- Ha olcsóbban állítunk elő valamilyen terméket vagy szolgáltatást, mint a versenytársak, így a versenyelőny az alacsony költségekre épül.
- Ha a termékünknek vannak egyedi, a versenytársak termékéhez képest megkülönböztető tulajdonságai, amellyel a vevők számára a különleges igényt esetleg felárral vagy anélkül tudjuk kielégíteni – ekkor az egyediségre vagy a megkülönböztetésre épül a versenyelőny. A versenyhelyzet értékelésekor nem elég a közvetlen versenytársakra koncentrálni. Figyelembe kell venni az új versenytársak fenyegetését, a szállítók és a vevők alkupozícióját, és a termékhelyettesítés veszélyét is. (Portel-féle modell)

A vállalkozói stratégiára jellemző, hogy a tulajdonosi és a menedzseri funkciókat jórészt a vállalkozó tartja a kezében. Ez a vállalkozó erős vezető, aki merész és kockázatos akciókat tud és akar kezdeményezni.

Ennek a stratégiának a főbb jellemzője:

- Új lehetőségek keresése.
- A hatalom és a felelősség a vállalkozó kezében összpontosul. Hiányoznak a formális eljárások, a működés rögzített elemei.
- A vállalkozónak szembe kell néznie a bizonytalansággal.
- A stratégia célja a növekedés.
- A vállalkozó azt vallja, hogy a környezet formálható, olyan közeg, amellyel szembe kell nézni, és amelyet uralni lehet.

A stratégiák folyamatosan változhatnak attól függően, hogyan változik a környezet. A stratégia hirtelen változását előidézhetheti pl. egy új versenytárs vagy új technológia megjelenése, a fogyasztói környezet változása, politikai és jogi változások, új lehetőségek megjelenése, pillanatnyi válsághelyzet. A nagyobb cégek nagyobb távlatokban gondolkodnak: pl. kimennek a világpiacra, igyekeznek felülmúlni a legfontosabb versenytársakat, növelik a piaci részesedést, növelik a tekintélyüket, felhasználják a technológia vezető szerepét, nagyobb energiát fordítanak új termékek kifejlesztésére.

A vállalkozás arculatának megtervezése is nagyon fontos, hiszen ezzel könnyen fel lehet kelteni a vásárlók figyelmét. Ilyen segédeszközök ehhez pl. a különböző emblémák készítése, nyomtatvány, névjegy, boríték, pecsét, prospektus, reklámanyagok, öltözék (pl. OTP Banknál a zöld kendő, formaruha stb.) Az internetes oldal napjainkban különösen nagy jelentőséggel bír, hiszen a figyelemfelkeltés legfontosabb eszköze lehet.

Ha valaki más jobb szolgáltatást nyújt, mint én. (7. tanuló)

## 5. A MIKRO- ÉS MAKROGAZDASÁGI KÖRNYEZET

A vállalkozás alapításakor, a döntések meghozatalakor figyelembe kell venni a mikro- és makrogazdasági tényezőket is. (EduLine, 2016)

A makrokörnyezeti elemeknél meg kell említeni a

- politikai-jogi környezetet (adópolitika, piacvédelem, szakszervezeti mozgalmak, törvénykezések stb.)
- a technológiai környezetet, kiemelve a szellemi tőke döntő tényezőjét (pl. K+F kiadások, szabadalmi rendszer stb.),
- társadalmi, szociális-kulturális környezetet; a helyi vagy regionális dolgokra összpontosítva (pl. korösszetétel, nemek, népesség számának alakulása, képzettség, vallások, szokások stb.),
- a természeti környezetet (pl. zöldmozgalmak, biotechnika, ökotekológiák),
- valamint a gazdasági környezetet (pl. infláció, munkanélküliség, energiaköltségek, fogyasztók jövedelme stb.). (STEEP elemzés)

A mikrokörnyezet elemzésénél a gyengeségeket, az erősségeket, a lehetőségeket és a veszélyeket kell figyelni. (SWOT elemzés).

Nem lehet tudni, mi egy vállalkozás gyenge pontja addig, amíg azt be nem indítja valaki. Az alkalmazottak kiválasztására és a törvények mindennemű betartására. (16. tanuló)

Az üzleti vállalkozásokra hatással lehet

- a külkereskedelem (export-import alakulása, az állam támogatási rendszere),
- a munkaerőpiac, a munkaképes népesség alakulása, a munkanélküliség típusai,
- az árak alakulása: infláció – defláció,
- az összesített előrejelzés,
- az államháztartás: fiskális és monetáris politika hatásai:
  - fiskális célja: állami kiadások és bevételek nagyságának és összetételének alakítása a kibocsátás és foglalkoztatás kívánt szintjének elérése érdekében,
  - monetáris politika: az állam a forgalomban lévő pénzmennyiséget szabályozza.

A mikro környezeti tényezőknél vizsgálni kell a belső környezetet, illetve a külső közvetlen környezetet. Ezt akár akciókörnyezetnek is nevezhetnénk. Meg kell nézni a vállalkozásnak az alkalmazottakkal, a tulajdonosokkal, a fogyasztókkal, a szállítókkal, a versenytársakkal, az érdekes csoportokkal és nem utolsósorban a kormánnyal és a pénzügyi szervekkel való kapcsolatát. A vállalkozás működését még számos tényező befolyásolhatja. Így a méret nagysága, a profil, a termékek jellemzői, a piaci kapcsolatok, a termelési és informatikai struktúra, a telepítési helyzet. Az alkalmazott méretkategóriák a következők:

#### 4. sz. ábra: Méretkategóriák

Méretkategóriák	
Mikrovállalat	0-9 alkalmazott
Kisvállalat	10-49 alkalmazott
Középvállalat	50-249 alkalmazott
Nagyvállalat	250 és annál több alkalmazott

Forrás: Fülöp Gyula: Kisvállalati gazdálkodás, 2004

(Saját szerkesztés)

Az európai vállalkozások a környezeti tényezők hatására (adók, hitelfelvételi lehetőség, stb.) inkább a kisebb létszámú vállalkozásokat részesítik előnyben. A belső környezet vizsgálatánál át kell gondolni, hogy melyek azok a tényezők, amelyek a cég versenyelőnyére vagy versenyhátrányára szolgálnak. A vállalaton kívüli tényezők vizsgálatánál azt a tényezőt kell nézni, mi segíti a vállalatot a piaci lehetőségek kiaknázásában (pl. pénzügyi kapcsolatok, csökkenő infláció, fogyasztói igények növekedése stb.) Ha egy adott cég az adott piacon akar maradni, akkor a piaci részesedés érdekében pl. javítja a minőséget, növeli a termelékenységet, vagy megpróbálja aktívabban befolyásolni a fogyasztókat. A vállalkozók a hagyományosan meghódított piacok után általában új piacok felé fordulnak, ezért törekedni kell a diverzifikációra, mivel a kínálgató lehetőségek mindig kockázatosak lehetnek. Ha kellőképpen feltérképeztük a környezetet, akkor a haszonkulcs nagyságát is megbecsülhetjük, majd ezt követően meg kell terveznünk az értékesítési csatorna útját is. A termék árának meghatározásánál figyelembe kell venni az árrést is.

A jó marketing mindennek az alapja, ha ez rossz, emberek sem fognak jönni... (15. tanuló)

Ma már különböző üzleti modellek születnek arra, hogy egy vállalkozás miként teremtheti meg és ragadhatja meg az értéket. Az üzleti modell olyan, mint egy stratégiai tervrajz. Ahhoz, hogy a saját és a versenytársak üzleti modelljét le tudjuk írni, több területet kell megvizsgálni. A 9 építőelem a következő négy fő üzleti területen jelenik meg: ügyfél, ajánlat, infrastruktúra és pénzügyi életképesség. (Sarkadi Károly)

A 9 építőelem:

1. ügyfélcsoportok (a szervezet egy vagy akár több ügyfélcsoportot szolgál ki),
2. értékajánlat (megoldást kínál az ügyfél valamelyik problémájára),
3. csatornák (az az út, amelynek segítségével a termék eljut az ügyfélhez),
4. ügyfélkapcsolatok,
5. bevételek (az ügyfeleknek értékesített szolgáltatások, termékek árbevétele),
6. kiemelt erőforrások (azok az eszközök, amelyek szükségesek az előbbiek kivitelezéséhez),
7. kiemelt tevékenységek,
8. kiemelt partnerek (egyes tevékenységeket kiemelt partnerek végeznek),
9. költségszerkezet (az üzleti modell működtetése során lépnek fel).

## 6. Üzleti terv készítése

Az alapítás előtt egy jó tervet készítenék... (1. tanuló)

Az üzleti terv minden vállalkozás egyik fontos dokumentuma. Sokan úgy tartják, hogy a kisvállalkozásoknak erre nincs szükségük. A statisztikai adatok azonban azt igazolják, hogy az üzleti tervvel rendelkező vállalkozások árbevétele 63%-kal, profitnövekedése pedig 58%-kal nagyobb, mint az üzleti tervvel nem rendelkezőké. Ez jelentheti akár azt is, hogy az üzleti kudarc egyik oka az üzleti tervezés hiánya. Az üzleti terv a vállalkozás hosszú és rövid távú céljait tükrözi, illetve az ehhez szükséges eszközöket különböző részletességgel számszerűsítve. Az üzleti terv általában rövidebb időtartamú és részletesebb, mint a stratégiai tervezés. Célja egy-egy ötlet megvalósításának vizsgálata, a meglévő és a potenciális tulajdonosok, valamint a hitelezők meggyőzése. Pl. 2016. október 2-án megjelent egy mikrovállalkozások indulását 100%-os támogatással segítő pályázat első ízben vállalkozó személyek számára. A vidéki vállalkozásokat segítő pályázat elnyeréséhez szigorú üzleti tervet kell készíteni, és a vállalkozásokat 5 évig tartani kell. (Pályázatok, 2016)

Az üzleti terv készítéséhez általánosságban a következő felépítést javasolják a szakemberek:

### 1. A címlap

A fedőlap legyen ízléses megjelenésű! Tartalmazza az üzleti terv elnevezését, a cégnevet és a céglogót! Legyen feltüntetve a vállalkozás és a tulajdonosok neve és minden fontos adata! Derüljön ki belőle, hogy kinek szánjuk, illetve az, hogy bizalmas jellegű! Készüljön a dokumentumhoz tartalomjegyzék is!

### 2. A vezetői összefoglaló

A vezetői összefoglaló röviden (1-3 oldalban) ismertesse a vállalkozást, a tevékenységi köröket, a célokat és a finanszírozás módját! Érdemes a terv elkészítése után megírni. Célszerű kiemelni a cégnek azt a tulajdonságát, amivel a befektetők számára vonzóvá válik.

### 3. A vállalkozás általános bemutatása

Ebben a fejezetben a következő dolgok kerülnek előtérbe: Termékek, szolgáltatások, igények. (A vállalkozás története, profilja, termékei, helye a piacon.) A rendel-

kezésre álló anyagi eszközök (pl. telephely, gépek), humán (vállalkozó-munkatársak, a dolgozók szakképzettsége) és pénzügyi erőforrások. A vállalkozás céljai (pl. meghatározott árbevétel szint elérése, új termékek bevezetése, új piac meghódítása.)

#### **4. Az iparág, a piac és a versenytársak elemzése**

Ez a rész a piackutatással foglalkozik, a mikro- és makrokörnyezeti elemzéssel, a vállalkozás helyének, szerepének körvonalazásával és a lehetőségekkel. A vevőcsoportokra koncentrál, a versenyhelyzet elemzésére, a fizetőképes keresletre. Vizsgálja, hogy a vállalkozás képes-e kielégíteni ezt az igény, tud-e emellett nyereséget elérni. Jellemzi az iparágat, a célpiac méretét, az árakat, a haszonkulcsot, majd elemzi a vásárlási szokások, a versenytársakat, a piaci részesedést, a minőséget, az árat, az időt, a hírnevet, a reklámot, és a kockázatokat. Foglalkozik a jogszabályokkal és az előírásokkal is.

#### **5. Termékek és szolgáltatások**

Ez a fejezet a vállalkozás termékeit, szolgáltatásait mutatja be. Részletezi a szabadalmat, a védjegyet, a kutatási és fejlesztési tevékenységeket, ha van ilyen a vállalkozásnál.

#### **6. Működési, üzemeltetési terv**

Ez a rész a folyamatokkal foglalkozik. Bemutatja az erőforrásokat, a ráfordításokat, a beszállítókat, a raktározást, a készletgazdálkodást, a környezetvédelmet, a minőségbiztosítást. Képet ad a teljes gyártási folyamatról, a szükséges gépekről, berendezésekről, a gyártási költségekről, a munkaerő-szükségletről, a készletezésről, a kereskedőkről, a rendelések módjáról, a csomagolásról és minden olyan dologról, amely működés közben felmerülhet.

#### **7. Marketing terv**

A jó marketinghez figyelembe kell venni az árat, az eladást ösztönző módokat, az akciókat, az értékesítési csatornákat, a hirdetéseket stb.

#### **8. Marketing költségvetés**

Az értékesítés és az árbevétel függvényében kell megnézni a marketinggel kapcsolatos költségeket és ráfordításokat, illetve azok ütemezését.

#### **9. Emberek és szervezet**

Itt az emberi tényezőkkel kell foglalkozni a szervezeti felépítésnek megfelelően. Ki kell emelni a vezetési és felelősségi szinteket, hatásköröket, a tulajdonosi struktúrát, a kulcsfontosságú embereket.

## 10. Kockázatok

Tervet kell készíteni arra az esetre, ha a piac a cég számára nem várt irányban változna. Cselekvési tervet kell kidolgozni az ilyen jellegű akadályelhárításra. Tudni és ismerni kell minden területen a cég gyengeségeit és erősségeit pl. értékesítési, üzemeltetési, fejlesztési területen. Át kell gondolni, hogy a fizetőképesség, a készletcsökkenés, a verseny következtében fellépő veszteség miként csökkenthető.

## 11. Pénzügyi terv

Érdemes pénzforgalmi/likviditási tervet készíteni. Át kell gondolni, honnan teremthetők elő a szükséges pénzforrások, milyen mérlegre lehet számítani.

## 12. Mellékletek

Ez olyan dolgokat tartalmaz pl., mint termékleírások, tervrajzok, piackutatási adatok, egyéb számítások, szerződések, hivatalos levelek, ajánlatok, árajánlatok, hatósági engedélyek stb.

Az első pár hónapot gondosan meg kell tervezni annak érdekében, hogy a kezdő időszakot átvészeljük. Addig, amíg elegendő bevételhez nem jutunk, lesznek kiadásaink is. Vannak olyan kiadások, amelyek a vállalkozás indításával kapcsolatosak, és vannak folyamatosan fizetendő tételek, amelyek a kiadásoktól és az üzletmenettől függenek. Pl. szezonális termékeknél nem egyforma az egyes hónapokban az eladások száma.

Az alapítást úgy időzíteném, illetve a "bolt nyitását", hogy az kvázi fő szezonok elejére essen, és így könnyedén át lehetne hidalni a kezdeti nehézségeket. (16. tanuló)

Egyszeri kiadások lehetnek pl. a cégalapítás költsége, reklámanyagok, ingatlan vagy jármű vásárlása, bérleti díj, kaució, szükséges gépek, berendezések megvásárlása, árukészlet. A további, folyamatos, fix kiadások lehetnek: adók, járulékok, alkalmazottak fizetése, hiteltörlesztés, ingatlan rezsije, internet, telefon, biztosítások, folyamatos hirdetések. Változó kiadások lehetnek: adók (áfa, iparüzési adó), üzemanyagköltség, árukészlet, gépek, szerszámok beszerzése.

Ha ezeket a kiadásokat előre megtervezzük 6-12 hónapra, és mellérakjuk a bevételeket, akkor látni fogjuk, hogy mire elegendő a rendelkezésünkre álló pénz. Előre látnunk kell, hogy megtérül-e a beruházás, biztosítja-e a megélhetésünket. Nyilván hitelfelvétel vagy új termék bevezetése, vagy új tulajdonos megjelenése esetén komolyabb számításokra van szükség, mérleg- és eredménytervet is kell készíteni. (Vállalkozás okosan, 2016)



A pénzügyi terv az üzleti terv része, de készíthető külön is. Megmutatja a bevételek és kiadások ütemezését. A pénzügyi tervből pontosan látható, mikortól nyereséges a cég. Részletesen kitér a hitelre és egyéb bevételekre, a költségekre, a fedezeti pontra, a mérlegre, az eredménykimutatásra, illetve a vállalkozás pénzáramlására, likviditására.

Az üzleti tervhez gyakran függelék is tartozik. A függelék a legtöbb esetben olyan elemzéseket, dokumentumokat, okmányokat tartalmaz, amelyek az egyes fejezetekben a megállapításokhoz kapcsolódnak. (Kresalek Péter-Szörös Krisztina)

A függelékben csatolni kell az üzleti tervhez például

- a piackutatási dokumentációt,
- a szállítói árajánlatokat,
- a vevőktől, valamint az értékesítési csatornáktól kapott visszajelzéseket,
- a tervidőszakra elfogadott megrendeléseket, szándéknyilatkozatokat,
- a termékek részletes leírását, a termékek gazdaságossági számításait,
- a felhasznált másodlagos információkhoz kapcsolódó tanulmányokat, a statisztikai kiadványok ide vonatkozó részeit,
- a vezetők életrajzát,
- referenciamunkákra vonatkozó információkat stb.

Az üzleti terv függelékében hitelkérelem, illetve pályázat esetén a következő dokumentumokat kell elhelyezni:

- társasági szerződés és alapszabály,
- fennálló tartozások (nemleges) igazolása (NAV, TB stb.),
- működési engedélyek,
- aláírási címpéldány,
- 3 hónapnál nem régebbi cégbizonyítvány,
- előző évek (3 év) számviteli beszámolóit,
- területre, telephelyre vonatkozó okmányok,
- fedezethez kapcsolódó dokumentumok (például értékbecslés),
- titoktartási nyilatkozat (ha azt nem helyezték el a bevezető oldalon) stb.

## 7. A CÉGNÉV

A cégnév a gazdasági társaság létrejöttének alapvető kelléke, a társasági szerződés (alapító okirat, alapszabály) kötelező eleme. Minden cégnek saját cégnévvel kell rendelkeznie, amely alkalmas a cég megkülönböztetésére. A cégek cégnéven működnek és válnak jogalannyá, vagyis a cégnév segítségével szerezhetnek jogokat és vállalhatnak kötelezettségeket. A cég teljes nevét tipikusan három alapelem alkotja:

### 7.1.1. 1. A vezérszó

*„A vezérszó olyan kifejezés vagy mozaikszó, amely a cégnévben az első helyen áll, és elősegíti a cég azonosítását, illetve más, azonos vagy hasonló tevékenységű cégtől való megkülönböztetését.*

*A vezérszó akár több tagból is állhat. A vezérszónak legalább 3 karakterrel különböznie kell minden Magyarországon bejegyzett cégnévtől. A cégnévnek ezen kívül szabatosnak is kell lennie. A vezérszó mellé nem lehet évszámot, vagy más számot megkülönböztetésként megadni. A "(macskakörmök)/-(perjel) & (and jel) nem javasolt, mivel az elektronikus cégeljárás során az informatikai rendszer félreértelmezheti.*

### 7.1.2. 2. A tevékenységre utaló elem

*A cégnév második már kötelező elemének a cég alapvető tevékenységét kell kifejeznie. Ilyenek a gyakorlatban az „ipari”, „kereskedelmi”, „szolgáltató”, „számítástechnikai”, „mezőgazdasági”, „építőipari” stb. szavak vagy ezek kombinációi. A cégnév e részének a cég legjellemzőbb tevékenységére kell összefoglalóan utalnia és nem szükséges a cég által végzett tevékenységek részletező felsorolása.*

### 7.1.3. 3. A cégformát megjelölő elem

*A cégnévnek ugyancsak kötelezően ki kell fejeznie a cég formáját is. A cégformát kizárólag a jogszabályi elnevezések használatával lehet feltüntetni (közkereseti társaság, betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság stb.), nem alkalmazható azoktól eltérő név (pl. „ügynökség”).*

### 7.1.4. Mi a rövidített cégnév?

*A teljes nevük mellett a cégek használhatnak rövidített nevet is. A cég rövidített neve a vezérszóból és a cég formájának megjelöléséből áll. Bár a vezérszó a teljes cégnévnek*

*kötelező eleme, így az a cég, amelyik rövidített nevet is kíván használni, a teljes cégnevében is köteles a rövidített névvel azonos vezérszót alkalmazni.” (Cégnév, 2016)*

A cégnév az egyik legjobb marketingeszköz. Fontos, hogy találó és hatásos legyen, hiszen az első benyomást a cégről az ügyfelek a név alapján szerzik. Nem árt azonban tudni, hogy a névadásnak is vannak szabályai. A cégnév különbözteti meg a vállalkozást a többi vállalkozástól, ezért olyannak kell lennie, amit a cégbíróság is megfelelőnek talál. Dr. Koch Beáta európai uniós szakjogász és gazdasági mediátor névválasztással kapcsolatban a következőkre hívja fel a figyelmet:

*„A cégnévben szerepelhet a cégtulajdonosnak vagy a cég tagjainak neve, de a cégnévnek ebben az esetben is meg kell felelnie annak a követelménynek, hogy különböznie kell már bejegyzett és nyilvántartásba vett cég elnevezésétől...*

*A társaság cégneve a bejegyzéssel cégtalalom alatt áll...*

*Két vagy több azonos nevű cég közül a választott név viselésének joga azt illeti meg, amelyik a cégbejegyzési kérelmét elsőként nyújtotta be, illetve amelyik névfogalással élt.*

*A kereskedelmi név állhat jogi oltalom alatt, mint cégnév, vagy mint védjegy, de lehet oltalom alatt nem álló megjelölés...*

*Az online térben a legfontosabb különbség, hogy ha egy domain nevet regisztráltak, az nem kap semmiféle védelmet. Ha használják is, akkor az kereskedelmi névként jelenthet meg, de ez sem biztosít kiemelt védelmet a név birtoklására. Első fontos kérdés az, hogy a domain nevet a cég bejegyzése előtt hozták-e létre, vagy utána, valamint, hogy a cégneveink le van-e védve...*

*Ha a cégnév bejegyzése után hozták létre a domain nevet, illetve ha vállalkozásunk neve le van védve, jó esélyekkel indulhatunk a domain név megszerzéséért.”(Koch Beáta, 2015)*

Az Igazságügyi Minisztérium által fenntartott oldalon is utánanézhethetünk, milyen már meglévő cégnevek vannak az országban. (<https://www.e-cegjegyzek.hu/>) 2016. május 11-től a böngészőben a megtekintett Névjegy, Cégekivonat, Cégmásolat és Cégbizonyítvány kiadványok aláírt, nem közokirati formátumban is díjmentesen letölthetők. Cégnévvel kapcsolatos szabályokat az 1997. évi CXLV. tv. (Ctv.) tartalmaz, de fontos szabályokat tartalmaz még a Magyar Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény

(Ptk.), a védjegy és a földrajzi árujelzők oltalmáról szól 1997. évi XI. tv., valamint a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szól 1996. évi VLII. tv. (Tptv.) is. A jogszabály szerint az Igazságügyi Minisztérium szervezeti egységeként működő Cégnyilvántartási és Céginformációs Szolgálat tud felvilágosítás adni arról, hogy a választott elnevezés a kérelem időpontjában különbözik-e a cégnyilvántartásba már bejegyzett más cég elnevezésétől, mivel valamennyi cégbírósággal kapcsolatban áll.

Valószínűleg senki nem gondolná, hogy a cégnevek hasonlósága is sértheti a cégkizárólagosság fogalmát, ha a cégnév tevékenységet feltüntető része is megegyezik. Ilyen eset pl., ha a névben a betéti társaság vagy részvénytársaság a megkülönböztető szó, vagy rag tekintetében van csak különbség. Kivételt képez a cégtulajdonosnak vagy a cég tagjainak az a joga, hogy a nevüket a cégnévben vezérszóként használják. (Pl. Molnár Kereskedelmi Betéti Társaság) A Ptk. a személyhez fűződő jogok között nevesíti a névviseléshez való jogot. Kimondja, hogy a jogi személy nevének különböznie kell azoknak a korábban nyilvántartásba vett jogi személyeknek a nevével, amelyek hasonló működési körben és azonos területen tevékenykednek.

Céggogi ütközés az esetben valósul meg, ha a cégnevekben a fő tevékenységi kör azonos, és személyhez fűződő jog sérülhet akkor is, ha a cégek ténylegesen hasonló működési körben tevékenykednek. (Így például bejegyzésre kerülhet a cégjegyzékbe a Molnár Kereskedelmi és Szolgáltató Bt. mellett a Molnár Könyvelő Bt.; de nem kizárt a névviselési jog sérelme, ha a Molnár Kereskedelmi és Szolgáltató Bt. a kereskedelmi és szolgáltatási tevékenységét a könyvelési vagy ahhoz hasonló szakterületen (is) valósítja meg). A cégnév a gazdasági társaságokra vonatkozik, addig a védjegy a társaságok által megvalósított szolgáltatások vagy áruk megkülönböztetésére szolgál. A védjegy kizárja azt, hogy a védjegy nevét más a cégnevében alkalmazza. Az ezzel kapcsolatos védjegykutató a Magyar Szabadalmi Hivatalban végezhető el. Ha nem vesszük komolyan a névválasztást, olyan perbe is keveredhetünk, amelynek komoly következményei is lehetnek. (Pl. védjegyproblémák miatt indult a Traubisoda per a Warimpex és a Centrális Kft. között, illetve az utóbbi által alapított Traubi Hungaria Rt. között a századforduló környékén.)(Traubisoda, 2001)

A cégnév kitalálásakor néhány általánosan érvényes szempontot is figyelembe kell venni, hiszen a cégnév hosszú időre (akár évtizedekre) szól, így nem célszerű az éppen aktuális divat szerint dönteni. Fontos még a jó érthetőség és megjegyezhetőség. Családnév is lehet része a cégnévnek. Erre sok márkanev ad bizonyítékot, pl. a Colgate, Gillette, Suchard

stb. (Sikermarketing, 2016) A fő tevékenységi körre vonatkozóan is legyen utalás, hogy a vevő tudja, vagy legalábbis legyen elképzelése arról, mivel is foglalkozhat a cég. A megnevezésben a tevékenységi körre utaló szó lehet angol vagy más nyelvű szó is, de érdemes megvizsgálni azt is, ez mennyiben sugall többet, mást, vagy jobb minőséget. Kisvállalkozások esetében a név összefonódik az ügyvezető nevével. Néha a vevők nem is a céget, hanem a cégvezető nevét keresik az interneten.

Marketing szempontból melyik az igazán jó, vevőcsalogató név? Az unalmas cégnév azt tükrözi, hogy a vállalkozás teljesen hétköznapi, és mellőzi a rugalmasságot. Rác-Akácosi Attila SEO és marketingtanácsadó, blogger szerint azt kell megnézni, hogy milyen fogyasztói kört szeretnénk megcélozni; milyen problémák megoldásában akarunk segíteni a vevőknek, és ezzel kapcsolatban milyen szavak, mondatok keltik fel a vevők figyelmét. Milyen hasznot nyújtunk a vevőknek, s azt milyen szóképek közvetíthetik. Az sem mellékes, hogy a versenytárok milyen neveket használnak, és ez alapján melyik név lenne az, amelyik megkülönböztetne bennünket a többi vállalkozástól. Valószínűleg ilyenkor több variáció ötlik az eszünkbe. Fontos, hogy a megcélzott fogyasztókhoz szóljon, ne legyen túlbonyolítva, segítse a növekedést, de határolja be azt. Természetesen a névválasztásban szubjektív szempontok is közrejátszanak. (Rác, 2014)

Talán senki nem gondolná, hogy az IKEA szó egy mozaikszó. A cég alapítója, Ingvar Kamprad monogramjából áll, amihez hozzákapcsolta annak a farmnak (Elmtaryd) és falunak (Agunnaryd) a kezdőbetűit, ahol felnőtt.

Sokak számára valószínűleg az sem ismert, hogy a Google, az internetes keresőóriás a "googol" szó után kapta nevét, ami annak a számnak az elnevezése, amikor egy 1-es számot száz darab 0 követ.

Jeff Bezos alapító egy olyan nevet akart, ami "A"-val kezdődik, és így mindig minden lista elejére kerül, ahogy most is. A világ legnagyobb folyója pedig pont optimális név egy olyan cégnek, amiről azt reméli, hogy a világ legnagyobbja lehet. („Az Amazon.com, Inc. elektronikus kereskedelemmel foglalkozó amerikai cég, melynek központja a washingtoni Seattle-ben van. Ez az egyik legnagyobb internetes kereskedelmi cég, az 1990-es évek dotcom buborékjában ez volt az egyik kulcsrészvény.”) (Szeretlek Magyarország, 2015)

Akkor a leghatékonyabb a cég neve, ha egyértelműen kiderül belőle, hogy kik vagyunk, és mivel foglalkozunk. A cégnév segítségével egyedivé tehetjük magunkat a többi versenytárral szemben. A szakértők azt ajánlják, hogy lehetőleg valódi, létező szavakból rakjuk össze a cégnevünket, mert a felmérések alapján az emberek azokat a szavakat részesítik előnyben, amelyeket ismernek és megértnek.

Kerülni kell azonban a túl szűkre definiált neveket, illetve a földrajzi helyek használatát. Pl. Sopronban egy vállalkozást nem célszerű Soproni Virág Kft.-nek nevezni akkor, ha esetleg más városban is szeretnénk virágboltot nyitni, vagy ha esetleg más tevékenységgel szeretnénk bővíteni a tevékenységi körünket.

A konkrét neveknek csak akkor van értelme, ha a piacnak mindig csak egy kis szegmensét akarjuk lefedni. Ha nagyratörő elképzeléseink vannak, akkor érdemes olyan nevet választani, amely lehetővé teszi számunkra a későbbi növekedést is. (Lásd Amazon cég!)

A cégnév kitalálásakor össze kell szedni azokat a tulajdonságokat, amelyekkel azonosítani akarjuk cégünket. Ha például egy olyan pékséget akarunk nyitni, ahol régi, házias receptek alapján készítik el a termékeket, akkor érdemes olyan nevekben gondolkodni, amiről mindenkinek a régi házias sütemények jutnak az eszébe. (Pl. Nagymami Péksége)

A Blikk információi szerint „Az én cégérem” versenyen 2004-ben a Netmester, és a Holnaptervező és a Zár-Ba-Zár név bizonyult a legjobbnak, de a zsűri kiemelte még a Gyöngy-Ház ékszerboltot, a Kutwabaj Bt. állatorvosi rendelőt, a Karavándor Kft. lakóköcsi-kölcsönzőt, illetve a Lesz Vigasz kisvendéglőt is. A verseny civil összefogásként indult. Célja az volt, hogy a jó névválasztással sikeressé vált vállalkozások szélesebb körben való megismerését szolgálja, követendő példává állítva az új vállalkozók számára. (Blikk, 2009)

Olyan, ami megragadja az emberek figyelmét, és valahogy kötődne a könyveléshez, vagy a pénzhez, hogy kiderüljön, valójában mivel foglalkozok. (12. tanuló)

## 8. MŰKÖDÉSI FORMA

Ha megvan a tevékenységi kör, el kell dönteni, hogy az adott feladatra milyen működési forma lenne a legalkalmasabb. Ahhoz, hogy ezzel kapcsolatban jó döntést lehessen hozni, meg kell vizsgálni mindegyik működési forma előnyét és hátrányát. Mindig csak aktuális és friss információk ismeretében szabad dönteni, és a jövőbeni terveinket is számításba kell venni. Pl. szeretnék-e a vállalkozásunkat a jövőben átalakítani, bővíteni, külföldi partnerekkel együttműködni stb. A választásban vizsgálni kell az anyagi felelősséget, a tőkeszükségletet, a tőkebevonási lehetőségeket, idegenekkel, külföldiekkel való együttműködés lehetőségét, illetve tőkebevonást, a cégindítás költségeit, a nyereség (veszteség) felosztását, az átruházhatóságot, a vezetői irányítást, adózási kérdéseket, illetve minden olyan dolgot, amely a vállalkozás jellegéből adódik. (Pálincás Jenő) A vállalkozások **szervezeti-jogi formáinak vizsgálatánál** figyelembe kell venni a következő **jogforrásokat** is: 2009. évi CXV. törvény az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről, (a 2006. évi X. törvény a szövetkezetekről), a 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről (harmadik könyv, harmadik rész: Gazdasági társaság). Érdemes még áttanulmányozni alapítás előtt a következő jogszabályokat is: a gazdasági társaságokról szóló 2006. évi IV. törvényt, a cégnyilvánosságról, a bírósági cégeljárásról és a végelszámolásról szóló 2006. évi V. törvényt, az adózás rendjéről szóló 2003. évi XCII. törvényt, a társasági adóról és osztalékadóról szóló 2006. évi LXXXI. törvényt, a kisadózó vállalkozások tételes adójáról és a kisvállalati adóról sz. 2012. CXLVII. törvényt.

A következő szempontokat is nézni kell, amikor a vállalkozás szervezeti kereteiről döntünk:

- a vállalkozás stratégiai célkitűzéseinek megvalósításához szükséges munkaerő és tőke biztosításának a lehetősége,
- a vállalkozás alapításának jogszabályi feltételei, költségei,
- a tőke kivonásának, a vállalkozás megszüntetésének a lehetőségei,
- a vállalkozás tevékenységében való személyes közreműködésre vonatkozó előírások,
- a vállalkozó önállósága, ill. társas vállalkozásoknál a vállalat működésének, irányításának, ellenőrzésének demokratizmusa,
- a vállalkozó anyagi felelősségének korlátozott vagy korlátlan volta, azaz a

személyi és a vállalkozói vagyron elkülönítésének lehetősége,

- esetleges adózási előnyök, ill. hátrányok, számviteli és egyéb nyilvántartási, adatszolgáltatási kötelezettségek. (Nyeme, 2016)

Nyilvánvaló, hogy a vállalkozási forma kiválasztásánál meg kell nézni azt, hogy milyen céllal hoztuk létre a szervezetet (mi lesz a tevékenység, ahhoz kapcsolódóan kell-e bármit is engedélyeztetni, milyen bevételekkel, kiadásokkal kell számolni stb.), illetve, hogy az induláshoz milyen feltételek (van-e már egy hely, amiből székhelyet lehet csinálni, milyen összegű a törzstőkénk) állnak a rendelkezésére.

Saját irodát bérelnék. Szerintem fontos, hogy a magánélet és az üzlet különváljon, ezért pl. a belvárosban lenne a székhelyem. (18. tanuló)

Székhely: A székhely olyan cégjegyzékbe bejegyzett iroda, ami egyben a cég levelezési címe is. Itt történik a levelek átvétele, őrzése, szükség esetén pedig a rendelkezésre tartása. A legtöbb helyen a cég székhelyét cégtáblával szokták feltüntetni. Az esetek többségében a cég székhelyén történik a cég fő működése. Néha a székhely és a központi ügyintézés helye nem egyezik meg. A cég székhelyeként a jogi képviselőt ellátó ügyvéd vagy ügyvédi iroda is bejegyeztethető (székhelyszolgáltatás). Amennyiben a cég székhelyszolgáltatást vesz igénybe, azt külön fel kell tüntetni a létesítő okiratban, mert kicsi a valószínűsége annak, hogy a cég működésével összefüggő döntéshozatal az ügyvédi irodában zajlik. Cégeljárás szempontjából székhelynek minősül a külföldi vállalkozás magyarországi fióktelepe vagy magyarországi kereskedelmi képviselője, valamint az európai gazdasági egyesülés telephelye is.

Központi ügyintézés helye: Ha a cég székhelye nem azonos a központi ügyintézés helyével, akkor a központi ügyintézés helyét a létesítő okiratban fel kell tüntetni, és kérni kell ennek is a cégjegyzékben történő felvételét.

Telephely: A Cégtörvény értelmében a cég telephelye a tevékenység gyakorlásának a cég létesítő okiratában foglalt olyan tartós, önállósult üzleti (üzemi) letelepedéssel járó helye, amely a cég székhelyétől eltérő helyen található. Tehát minden olyan hely telephelynek minősül, ahol egy társaság a székhelyén kívül üzleti tevékenységet folytat.

Fióktelep: A cég fióktelepe olyan telephely, amely más településen - magyar cég külföldön lévő fióktelepe esetén más országban - van, mint a cég székhelye. (Portfólió, 2010)



## 8.1. Egyéni vállalkozó

Egyéni vállalkozó, mert van lehetőség, hogy egyénileg kialakítsunk egy olyan vállalatot, amit úgy alakíthatunk, ami nekünk jó, és azzal foglalkozhatunk, ami szerintem jövedelmező lehet. Én alakítom ki a vállalat profilját, és független vagyok. (1. tanuló)

Ennek a vállalkozási formának az az előnye, hogy könnyen és gyorsan létre lehet hozni, és a vállalkozás megszüntetése is egyszerűbb és olcsóbb, mint a gazdasági társaságoké.

*Ki lehet egyéni vállalkozó?* Bármely természetes személy, aki üzletszerűen, rendszeresen, nyereség céljából saját kockázatára gazdasági tevékenységet folytat. (Nem lehet: mezőgazdasági őstermelői, magán-állatorvosi, ügyvédi, egyéni szabadalmi ügyvivői, közjegyzői, önálló bírósági végrehajtói tevékenységet folytató személy.)

*Hány fő kell az alapításhoz?* 1 fő (a természetes személy)

*Lehet-e más társaságnak tagja a természetes személy?* Egy személy csak egy cégnél lehet korlátlanul felelős tag.

Az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének feltétele, hogy szándékunkat a hatóságnál bejelentsük:

Célszerű elektronikusan (a [www.magyarorszag.hu](http://www.magyarorszag.hu) oldalon), de lehet személyesen is kezdeményezni, ha valaki nem rendelkezik még ügyfélkapuval. A hatóság a bejelentést személyesen kezdeményező és ügyfélkapuval még nem rendelkező számára ingyenesen **ügyfélkaput** hoz létre. A bejelentést elektronikus úrlapon kell elindítani. Ha a bejelentési űrlapot nem megfelelően töltötte ki valaki, akkor erről automatikus visszajelzést kap. Ha megfelelően töltötte ki, a hatóság az elektronikus rendszeren keresztül beszerzi az egyéni vállalkozó **adószámát és az egyéni vállalkozó statisztikai számjelét**, majd az egyéni vállalkozó adatait elektronikus úton elküldi a nyilvántartást vezető szervhez. A nyilvántartást vezető szerv az egyéni vállalkozót nyilvántartásba veszi, és a nyilvántartási számról értesíti a hatóságot és a bejelentőt, valamint az adóhatóságot és a Központi Statisztikai Hivatalt.

Az **egyéni vállalkozó igazolvány** az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének és folytatásának nem feltétele, de ha az egyéni vállalkozó kéri, azt a hatóság kiállítja számára. (2010. jan. 2. óta nem szükséges egyéni vállalkozói igazolvány kiadása.). Az egyéni

vállalkozói igazolványt az egyéni vállalkozó részére a kérelem beérkezését követő öt munkanapon belül megküldi a hatóság (Ennek a költsége 10 ezer Ft.) Az egyéni vállalkozó több tevékenységet folytathat, tevékenységét több telephelyen, fióktelepen végezheti. Hatósági engedélyhez kötött gazdasági tevékenységet csak engedéllyel lehet végezni. Az egyéni vállalkozó közreműködőként alkalmazottat, bedolgozót, családtagot, szakiskolai tanulót is foglalkoztathat.

A vállalkozói tevékenység csak akkor kezdhető meg, ha az egyéni vállalkozó rendelkezik:

- a szükséges **hatósági engedéllyel**, ha olyan tevékenységet kíván folytatni, amelyhez jogszabály engedélyt ír elő;
- **szakképesítéssel**, ha a gyakorolni kívánt tevékenységet jogszabály szakképesítéshez köti;
- **működési engedéllyel**, ha kereskedelmi tevékenységet folytat.
- A vállalkozói igazolványt a vállalkozó székhelye szerinti illetékes okmányiroda adja ki. Az egyéni vállalkozónak itt kell kérnie a vállalkozói igazolvány kiállítását 3 hónapnál nem régebbi **erkölcsi bizonyítványt** csatolva.

A vállalkozói igazolványban feltüntetendő adatok:

- az egyéni vállalkozó neve, székhelye, telephelye és egyéb személyes adatai,
- tevékenysége, tevékenységi köre,
- adószáma.

(A tevékenységi kör az a tevékenység, amelyben az egyéni vállalkozó üzleti tevékenysége folyik.)

A kamarai feladatok ellátására évente 5000 Ft kamarai hozzájárulást kell fizetnie az egyéni vállalkozónak. Az egyéni és társas vállalkozások a bejegyzésüket követő 5 napon belül kötelesek a székhely szerinti területi kereskedelmi és iparkamaránál kérni a nyilvántartásba vételüket.

Végezheti-e az egyéni vállalkozó maga a **könyvelését**? A rövid válasz: igen. Bővebben: nem célszerű. Felelős szolgáltatóknál a havi könyvelési díj általában 8 és 15 ezer forint/hó között van.

Az egyéni vállalkozó tevékenységét **legalább egy hónapig és legfeljebb öt évig szüneteltetheti**. Ha tevékenységét szüneteltetni akarja, köteles azt a Hatóságnál egy elektronikus úrlapon, a nyilvántartási szám feltüntetésével bejelenteni. A szünetelés bejelentése elektronikus úton, ügyfélkapun keresztül kérhető.

Az egyéni vállalkozó a **teljes magánvagyonával felel** a vállalkozásában bekövetkező negatív következményekért.

Kedvező megoldás lehet a heti **36 órás munkaviszony mellett végzett egyéni vállalkozás**, mert így nincs járulékfizetési kötelezettség a vállalkozásban.

Az egyéni vállalkozások 2013-tól választhatják a Kisadózó vállalkozások tételes adóját (**KATA**), mely egy nagyon jó adózási forma évi 6 millió forint árbevételig.

Az egyéni vállalkozásnál a **hátrányok** között kell megemlíteni a kisebb nyereségszerzési lehetőséget, a vállalkozás korlátozott élettartamát, a sokoldalú követelményeket, a pénzügyi erőforrásokhoz (pl. hitel) jutás korlátozottságát, a korlátlan felelősséget.

## **8.2. Betéti társaság**

A bt. **kis tőkeigényű** vállalkozás. A társaság tagjai üzletszerűen, közös gazdasági tevékenységet folytatva működnek. A bt.-nél nincs minimális alapító tőke meghatározva. A tagok vagyoni betétje állhat pénzbeli hozzájárulásból, illetve apportból (nem pénzbeli hozzájárulásból). Csak apporttal is lehet bt.-t alapítani.

Legalább egy **beltag és egy kültag** szükséges a bt. alapításához. A beltag a vállalkozás kötelezettségeiért **saját vagyonával is felel**, a kültag pedig a vállalkozásba befektetett vagyona mértékéig. A kültag az üzletvezetésre általában nem jogosult. A beltag(ok) végzik a cég vezetését. A kültag a társaság üzletvezetésére és képviselésére csak akkor jogosult, ha neve szerepel a társaság cégnevében.

A bt.-nél nincs minimális alapító tőke. **2012. március 1-től** lépett hatályba az új cég- és gazdasági törvény. Eszerint az **egyszerűsített eljárásban** létrejött bt.-knél kedvező változás van az illeték mértékében, de **az ellenőrzések** viszont szigorúbbak lettek. Az Adóhatóság ellenőrzi az alapítók adatait, és előírt esetekben megtagadhatja az adószám kiadását. Az eddigi 1 órás határozathozatali és **bejegyzési határidő emiatt 15 napra módosult**.

A bt. alapításához **társasági szerződés** szükséges. Az alapításhoz valamennyi tag vagyoni hozzájárulása szükséges. A vagyoni hozzájárulás állhat pénzbeli hozzájárulásból, illetve nem pénzbeli hozzájárulásból (apport). A bt. a cégjegyzékbe való bejegyzésével jön létre. Cégbejegyzés előtt is működhet **előtársaságként**. Ehhez a társasági szerződés ellenjegyzése, vagy közokiratba foglalása szükséges. Előtársaságként csak korlátozott jogokkal rendelkezhet, nem folytathat hatósági engedélyhez kötött tevékenységet.

A társasági szerződés a következő adatokat tartalmazza:

- Cégnév
- Székhely, esetleges telephely, fióktelep (Bt. alapítása hova legyen jegyezve)
- Tagok megnevezése (természetes személy esetén a természetes személyazonosító adatokat és a lakcímet, jogi személy vagy jogi személyiség nélküli gazdasági társaság esetén a cégnevet, székhelyet, valamint a cégjegyzékszámot /nyilvántartási számot)
- Főtevékenység (TEÁOR szerint) és valamennyi egyéb tevékenység
- Jegyzett tőke és a tagok egyes vagyoni hozzájárulásai, valamint a jegyzett tőke rendelkezésre bocsátásának módja és ideje
- A betéti társaság képvisellete, és a cégjegyzés módja, jogosultjai
- Vezető tisztségviselők és adataik
- A gazdasági társaság működésének időtartama, ha határozott időre szól

#### **A bt. létrehozásának költségei:**

A következő költségekkel számolhat az, aki bt.-t szeretne alapítani egyszerűsített eljárásban:

- A cégalapítási költség már 10.900 forint + ÁFA összegtől is elérhető, amennyiben a szerződésminta alapján alapítják, de ez a költség függ a megrendelt szolgáltatásoktól. Pl. a Logosznál 15.990 Ft + ÁFA az alapítási költség.
- A cégbejegyzési illeték 25.000 forint.
- A kamarai tagsági díj 5.000 forint.
- A számlanyitási díj változó.
- A székhely igazolásához szükséges lehet a tulajdoni lap kikérésére, ez körülbelül 4.000 forint, de ügyvédi irodákban olcsóbb is lehet.

Ennek a formának az az előnye, hogy olcsó, hátránya viszont az alacsonyabb közmegítélés, valamint a beltág teljes vagyoni felelőssége. Egy személy csak egy gazdasági társaságnál lehet korlátlanul felelős tag, vagyis beltág.

**Miben különbözik a bt.-től a kft. (korlátolt felelősségű társaság)?**

Bármilyen tevékenységi körrel szeretne valaki vállalkozást alapítani, a kft. formában történő alapítás a legbiztonságosabb. **Egyszerűsített eljárásban** ugyanis **egy bt. és egy kft. alapítási költsége azonos**, az **utóbbi** azonban sokkal biztonságosabb, mivel a tulajdonosok csak **a bevitt vagyonuk erejéig felelnek** a vállalkozás működéséért. Korlátolt felelősségű társaságot előre meghatározott törzsbetétekből álló törzstőkével (jegyzett tőkével) lehet alapítani, és a tagok kötelezettsége a törzsbetét szolgáltatására és a társasági szerződésben megállapított egyéb vagyoni hozzájárulás szolgáltatására terjed ki. **A társaság kötelezettségeiért** - törvényben meghatározott kivétellel - **a tag nem felel**.

Itt megérkeztünk a társasági forma egyik legjobb és legbiztonságosabb formájához a kft.-hez. Ami miatt mégis sokan a bt.-t, és nem a kft.-t választják, az a törzstőke nagysága. Nem mindenkinek van 3 millió Ft-ja még apport formájában sem.

### **8.3. Kft. (korlátolt felelősségű társaság)**

A kft.-t választanám, mert ott csakis a bevitt vagyonig felelek, és nem veszélyeztetné a magánvagyonomat. (4. tanuló)

A kft. törzstőkéje **2014. március 15-től** nem lehet kevesebb, mint **3 millió forint**. Ez annyit tesz, hogy kft. alapítása során minimum 3 millió forint jegyzett tőkét, törzstőkét lehet csak megadni. Az új jogszabály megengedi azt, hogy az alapítók a társasági szerződésben **1 évnél hosszabb időt adjanak meg a törzstőke befizetésére** kft. alapítása esetén, illetve, ami még fontos, hogy egyetlen forintot sem kell befizetni alapításkor. A hátrányok között kell megemlíteni a legfontosabbat: **amíg a tag nem bocsátotta rendelkezésre a teljes törzsbetétjét, addig korlátlanul felel a kft. tartozásaiért**. A másik pedig, hogy **osztalékot nem vehet ki a törzsbetétet le nem rovó tag a cégből**. (Érdemes megjegyezni, hogy akár **a törzstőke egésze is biztosítható apporttal (azaz nem pénzbeli hozzájárulással)**).

A minimum 3 milliós törzstőke a **meglévő kft.-re is vonatkozik**, tehát emelni kell 2014. március 15-től a meglévő tőkén, vagy kisebb tőkeszükségletű cégformára kell váltani, pl.

bt-re. (Minden kft.-nek elvileg 2016. március 15-ig meg kellett emelnie a törzstőkéjét 3 millió forintra, de ezt a határidőt egy évvel meghosszabbították. Becslések szerint ugyanis mintegy százezer cég nem teljesítette a törzstőke-emelést. Nemcsak a tőke tényleges befizetésével lehet teljesíteni ezt a kötelezettséget, hanem például az eredménytartalék vagy a tőketartalék átcsoportosításával is. Lehetőség van továbbá a tőkét egyéb nem pénzübeli vagyonnal, apporttal növelni, vagy ha van, tagi kölcsönök felhasználásával is.)

Ha a társaságot csak **egy tag**, illetve más **egyszemélyes kft.** is alapítja, akkor nem társasági szerződés, hanem alapító okirat készül. Az egyszemélyes kft. alapításakor tisztában kell lenni azzal, hogy az egyszemélyes társaság egyedüli tagja csak akkor állhat munkaviszonyban a társasággal, ha azt a társasági szerződés kifejezetten megengedi. Ha egyedül szeretne valaki céget alapítani, akkor az egyszemélyes kft. az ideális, hiszen itt korlátolt felelősséggel, cégtárs nélkül, a tőke rendelkezésére bocsátását illetően igen kedvező feltételekkel lehet céget alapítani. (Egyszemélyes kft. alapításánál min. 100.000.-Ft összegűnek kell lennie alapításkor a készpénz betétnek.) Igen gyakran hallunk arról, hogy az egyszemélyes társaság tagja, vagy ügyvezetője egy beltághoz vagy egyéni vállalkozóhoz hasonló módon, korlátlan felelős lenne a társaság kötelezettségeiért. Ez azért nem ilyen egyszerű, annyit kell tudni erről, hogy valamennyivel gyorsabban hozzáférhető ilyen esetben a tulajdonos vagyona a kft. tartozásai esetén, de nem annyira egyértelműen, mint egy egyéni vállalkozásnál vagy bt. beltág esetében. Egyszemélyes kft. esetén (ahol csak székhely van) az alapítás költsége a következő dolgokból tevődhet össze: például a következő lehet: 12.900 + áfa + 50.000 illeték, + 1.700 Ft egy fő esetén (Jogügyletek Biztonságát Erősítő Adatszolgáltatási Keretrendszer lekérdezés díja - minden azonosítandó személynek fizetnie kell - aki aláír) + 4000 Ft (egy ingatlan tulajdoni lapjának lekérdezése). A szigorított ellenőrzési eljárás viszont a gazdasági társaságokhoz hasonlóan rájuk is vonatkozik, így 2012. január 1-től regisztrálniuk kell a székhely szerint illetékes Kereskedelmi és Iparkamaránál, ahol a tagsági díj 5000 forint évente.

A **kft. tagjai** főszabály szerint csak **tőkeszolgáltatásra** kötelezettek. A társaság nem működhet **ügyvezető** nélkül. Az ügyvezetői feladatokat megbízási viszonyban, vagy munkaviszonyban lehet ellátni. Ügyvezető lehet a társaság tagja is. Ebben az esetben is érvényes, hogy nem szükséges járulékot fizetni és jövedelmet kivenni akkor, ha a társasági tag ügyvezető a jövedőbeli osztalék reményében ténykedik, és máshol rendelkezik legalább heti 36 órás munkaviszonnyal.

*Mennyibe kerül a Kft. megalapítása?* Az összes alapítási költség kft.-nél kb. 80-90.000 Ft.

#### **8.4. Az egyéb tulajdonlási formák**

Az egyéni gazdaságok, egyéni vállalkozások, valamint a gazdasági társaságok és szövetkezetek, és az ún. nonprofit társaságok közül néhány főbb tulajdonlási forma jellemzői:

A családi gazdaság (2001-óta lehetséges alapítani), önálló vállalkozás:

Legfeljebb 300 ha nagyságú termőföld (mező ill. erdőgazdaság tulajdoni ill. haszonbérleti jogával rendelkező gazdálkodó alapíthatja) tartozhat hozzá. Legalább egy családtag teljes foglalkoztatásán és a többi családtag közreműködésén alapuló gazdasági forma. Tehát egy fő nem alapíthatja. Nem társasági forma, de a családi gazdálkodónak legalább 5 évre használati jogot biztosít a családtagok által rendelkezésre bocsátott vagyontárgyak felett. A használati jog biztosításáról, a személyes közreműködés formájáról, a teljes foglalkoztatású családtag személyéről, illetve a folytatni kívánt mezőgazdasági tevékenységről szerződést kell kötni a családtagoknak - 326/2001. sz. Kormányrendelet).

A szövetkezetek jellemzői (társas vállalkozás):

- nyitott tagság elve (a be és kilépés önkéntes),
- a demokratikus irányítás elve, ahol a vezető az „egy tag egy szavazat” elvén vezeti a szövetkezetet,
- a nyereség egy részét a tagok oktatására fordítják,
- regionális, országos és nemzetközi szinten együttműködnek egymással.

A szövetkezetnek (mely egy önálló jogi személy) számos formája ismert:

1. Mezőgazdasági szövetkezet
2. Fogyasztási szövetkezet
3. Hitelszövetkezet
4. Biztosítási szövetkezet
5. Lakásszövetkezet.
6. Közösségi (falu) szövetkezet.

A szövetkezet működésének alapelvei:

- minimum 5 tag alapíthatja,
- alapító közgyűléssel kell létrehozni,
- az alapszabály elfogadása után azonnal be kell jegyeztetni a cégbíróságon,
- határozatait nyílt szavazás útján hozza,
- a szövetkezet operatív vezető testületi szerve az igazgatóság, élén a tagok közül választott elnök vagy igazgató áll.

A közhasznú társaság közhasznú tevékenységet rendszeresen végző jogi személy, társas vállalkozás, gazdasági társaság. Közhasznú tevékenység a társadalom közös szükségleteinek kielégítését nyereség- és vagyonszerzési cél nélkül szolgáló tevékenység. A közhasznú társaság üzletszerű gazdasági tevékenységet a közhasznú tevékenység elősegítése érdekében folytathat; a társaság tevékenységéből származó nyereség nem osztható fel a tagok között. Az alapítás során a társasági szerződésben meg kell határozni a közhasznú társaság által végzett közhasznú tevékenységet és az általa folytatott üzletszerű gazdasági tevékenységet. Közhasznú társaság alapítható úgy is, hogy az egyes jogi személyek vállalata, illetve a gazdasági társaság közhasznú társasággá alakul át. Ebben az esetben a közhasznú társaság válik az egyes jogi személyek vállalata, illetve a gazdasági társaság jogutódjává. A közhasznú társaság a cégjegyzékbe való bejegyzéssel, a bejegyzés napjával jön létre. Az elnevezést – vagy annak „kht.” rövidítését – a társaság cégnevében fel kell tüntetni. Közhasznú társaságnál felügyelő bizottság létrehozása és könyvvizsgáló választása kötelező. Ha a felügyelő bizottság a közhasznú tevékenység folytatásának feltételeiről kötött szerződés megszegését észleli, köteles haladéktalanul összehívni a közhasznú társaság taggyűlését.

A közkereseti társaság, röviden kkt. olyan gazdasági társasági forma, „*amelyben a tagok arra vállalnak kötelezettséget, hogy korlátlan és egyetemleges felelősségük mellett közösen gazdálkodnak, és az ehhez szükséges vagyont a társaság rendelkezésére bocsátják. A kkt. rendszerint családi vagy kisvállalkozásokra jellemző vállalkozási forma. A korábbi gazdasági munkaközösségek közkereseti társaságként működhetnek tovább.*” (Wikipédia)

A részvénytársaság olyan társas vállalkozás, gazdasági társaság, amely előre meghatározott számú és névértékű részvényekből álló alaptőkével (jegyzett tőkével) alakul, és amelynél a tag (részvényes) kötelezettsége a részvénytársasággal szemben a részvény



névértékének vagy kibocsátási értékének szolgáltatására terjed ki. A részvénytársaság kötelezettségeiért – törvényben meghatározott kivétellel – a részvényes nem felel. A részvénytársaság zártkörűen vagy nyilvánosan működik. Zártkörűen működik az a részvénytársaság, amelynek részvényei nyilvános forgalomba hozatalára nem kerül sor. Nyilvánosan működik az a részvénytársaság, amelynek részvényei részben vagy egészben nyilvánosan kerülnek forgalomba. A nyilvánosan működő részvénytársaság alaptőkéje nem lehet kevesebb húszmillió forintnál, a zártkörű részvénytársaság alaptőkéje pedig nem lehet kevesebb öt millió forintnál. A pénzbeli hozzájárulás negyedét kell befizetni a bejegyzési kérelem benyújtásáig, míg a nem pénzbeli hozzájárulást csak akkor kell rendelkezésre bocsátani, ha annak értéke az alaptőke negyedét eléri. A pénzbeli hozzájárulást vállaló részvényes a részvények teljes névértékét a bejegyzéstől számított egy éven belül köteles befizetni. Apporthátralék fennállása esetén köteles azt a bejegyzéstől számított 5. év végéig rendelkezésre bocsátani. Nem pénzbeli hozzájárulás szolgáltatása esetén az alapító okirathoz mellékelni kell a könyvvizsgáló jelentését, amely tartalmazza a nem pénzbeli hozzájárulás leírását és értékelését. Nem pénzbeli hozzájárulás bármilyen vagyoni értékkel rendelkező dolog, szellemi alkotás, valamint vagyoni értékű jog, illetve az adós által elismert, vagy jogerős bírósági határozaton alapuló követelés lehet.

Zártkörű alapítás során az alapítók arra vállalnak kötelezettséget, hogy a zártkörűen működő részvénytársaság valamennyi részvényét átveszik. A nyilvánosan működő részvénytársaság nyilvános eljárással, részvényjegyzés útján alapítható. Az alapítók az eredményes részvényjegyzés zárónapjától számított hatvan napon belül kötelesek megtartani az alakuló közgyűlést. Osztalékra jogosult az a részvényes, aki az osztalékfizetésről döntő közgyűlés időpontjában szerepel a részvénykönyvben, ha az alapszabály ettől eltérő időpontot nem határoz meg. Az összes részvény névértékének összege a részvénytársaság alaptőkéje (jegyzett tőkéje). Az új szabályozás értelmében hányadrészvény kibocsátására is van lehetőség, amelynek névértéke nem fix összeg, hanem a mindenkori alaptőke meghatározott hányada. A részvény tagsági jogokat megtestesítő, névre szóló, névértékkel rendelkező, forgalomképes értékpapír. A részvény szabadon átruházható, a zártkörűen működő részvénytársaság alapító okirata azonban a részvény átruházását korlátozhatja, illetve a részvénytársaság beleegyezéséhez kötheti.

Mennyibe kerül egy részvénytársaság alapítása?

Az ügyvédi munkadíjon felül a bejegyzési kérelemmel kell röni nyilvánosan működő részvénytársaság esetében 500.000 forint, zártkörűen működő részvénytársaság esetében pedig 100.000.- forint eljárási illetéket (egyszerűsített elektronikus eljárás esetében 50.000.- Ft-ot), valamint az Igazságügyi Minisztériumnak fizetendő közzétételi költségterítés befizetését igazoló okiratot is mellékelni kell a kérelemhez. A székhelyként, telephelyként, fióktelepként használni kívánt ingatlan tulajdoni lapját is csatolni kell.

**Az egyszemélyes részvénytársaság:** Részvénytársaság a zártkörű alapítás szabályai szerint úgy is alapítható, hogy valamennyi részvényét egy személy, az alapító részvényes veszi át. Egyszemélyes részvénytársaság létrejöhet úgy is, hogy már működő részvénytársaság valamennyi részvényének tulajdonjogát egy részvényes szerzi meg. Egyszemélyes részvénytársaság alaptőkéjét bejegyzési kérelemnek benyújtásáig maradéktalanul be kell fizetni.

...A családban is van 4 féle vállalkozás. Lehet, hogy továbbviszem azt, vagy teljesen mást csinállok. (19. tanuló)

## 9. PÉNZÜGYI TUDNIVALÓK

### 9.1. Adózási szabályok 2016-ban

Bérszámítás: Az egyéni és társas vállalkozóknál a járulék alapja a minimálbér, melyet a Tbj. (1997. évi LXXX. törvény 4. §-ának s) pontja határoz meg.) 2016-ban a minimálbér 111.000 Ft-ra, míg a garantált bérminimum 129.000 Ft-ra emelkedett. A garantált bérminimumot a 347/2014. (XII. 29.) Kormányrendelet szabályozza. A legalább középfokú iskolai végzettséget, illetve középfokú szakképzettséget igénylő munkakörben foglalkoztatott munkavállaló kapja a garantált bérminimumot, vagyis a 129 ezer forintot.

Az egészségbiztosítási járulékok és a munkaerőpiaci járulék a minimálbér másfélszere garantált bérminimumnál, a nyugdíjjárulék ugyanaz, mint a minimálbérnél, míg a SZOCHO 112,5 %-a. Főfoglalkozási egyéni vállalkozónál nincsen szakképzési hozzájárulás.

A minimálbér a kormány által kormányrendeletben meghatározott legkisebb munkabér összege, amit a munkáltató köteles az alkalmazott részére kifizetni. A bruttó minimálbér a teljes munkaidős (8 órás) foglalkoztatottságra vonatkozik. Ha részmunkaidőben dolgozunk, akkor a minimálbér arányos részét kapjuk meg.

A garantált bérminimum szintén a kormány által kormányrendeletben meghatározott legkisebb munkabér összege, azonban itt meg kell jegyezni még, hogy csak és kizárólag a minimum középfokú képzettséghez kötött munkakör betöltése esetén kötelező a 129.000Ft-os garantált bérminimum megfizetése. Fontos, hogy nem a munkavállaló képzettségét kell vizsgálni, hanem az általa betöltött munkakör képzettségi igényét, függetlenül attól, hogy a kiválasztott munkavállaló rendelkezik-e az adott végzettséggel. A munkakörökhöz kapcsolódó szükséges képzettségi szint megállapításához segítségünkre lehet a FEOR besorolás. Arra azonban érdemes figyelni, hogy a FEOR besorolás elsősorban statisztikai célokat szolgál.

A havi rendszeres jövedelem mellett olyan egyéb tevékenységet is végezhetünk, melyet megbízási jogviszonyban teljesítünk. A megbízási díj elszámolása lehet tételes költségelszámolásos (számlával alátámasztott), és lehet diktált rezsikulcsos (a törvény mondja meg, hogy hány %-ot lehet levonni számla nélkül az adott esetben). Egyszeri megbízási

díjból nem lehet levonni a családi adókedvezményt, valamint az első házasságkötés kedvezményét, illetve az egészségügyi problémákra (pl. cukorbetegségre) adott kedvezményt.

Egyéni vállalkozónál megkülönböztetünk összevonandó jövedelmeket, illetve külön adózó jövedelmeket. A vállalkozói jövedelmet úgy számítjuk ki, hogy a vállalkozói bevételekből levonjuk a vállalkozói költségeket, majd ezt korrigáljuk a bevételt csökkentő vagy növelő tételekkel. Levonásra kerül még az elhatárolt veszteség is, ha van ilyen. A megmaradó összeg (vállalkozói jövedelem) után 500.000 Ft-ig 10%-os, majd az e fölötti részre 19%-os adót kell számolnunk. A vállalkozói SZJA-nál figyelembe kell venni azt, hogyha nagyon kicsi a jövedelem, akkor az elvárt adóalap a jövedelemnyereség-minimum, mely a bevétel 2%-a. A vállalkozói osztalékalap kiszámításánál a vállalkozói jövedelemből levonjuk a vállalkozói SZJA-t, majd ehhez hozzáadjuk a kisvállalkozói kedvezményt. Ez az összeg képezi az adózás utáni jövedelmet, a vállalkozói osztalékalapot, melyre 15% vállalkozói osztalékadót kell felszámítani. Az összevontan adózó jövedelemnél nézni kell az éves bérjövedelem és a vállalkozói kivét együttes összegét. Ezt az összevont adóalapot kell korrigálni pl. a családi adókedvezménnyel, majd a megmaradó összegre kell 15 %-os SZJA-t számítani.

A társasági adónál ugyanúgy megvan az 500 ezres határig a 10%-os adó, illetve az a fölötti részre a 19%-os adó. A számviteli adózás előtti eredményt különböző csökkentő, illetve növelő tényezőkkel korrigálva kapjuk meg a tényleges adóalapot. Az adózást növelő, illetve csökkentő tételek közé tartoznak pl. az elhatárolt veszteség leírása (-), a számviteli ÉCS (+), az adó ÉCS (-), a könyv szerinti érték (+), a számított nyilvántartási érték (-), a céltartalék képzése (+), a céltartalék feloldása (-) stb. A tárgyévi társasági adófizetési kötelezettség megállapításánál csökkentő tényezőt jelenthet még a társasági kedvezmény, a külföldön megfizetett társasági adó is. A befizetett adóelőleg, illetve a fizetendő adó különbsége határozza meg a rendezendő adó mértékét. Egy társas vállalkozásnak ezen kívül még más adófizetési kötelezettsége is lehet a helytől, illetve a tevékenységtől függően. Pl. helyi iparüzési adó, idegenforgalmi adó, vagyoni típusú adók stb. Természetesen az ÁFA-fizetés szabályaival, illetve az ÁFA-mentesség eseteivel is érdemes tisztában lenni a vállalkozói tevékenység megkezdése előtt.

## 10. A GYAKORLAT

A vállalkozás indításához szükséges motivációk és ismeretek felkutatására egy kérdőív segítségével megvizsgáltam a fiatalok vállalkozási hajlandóságát. Hogy a már meglévő vállalkozással kapcsolatos tapasztalatok is felszínre kerüljenek a szakdolgozatban, a kérdőív mellé tettem a hosszú évekig másodállásban működtetett bt.-es tapasztalatokat is. A két dolog összevetése mutatja, vállalkozást csak megfelelő információk birtokában szabad indítani.

### A vállalkozásom

A bt.-met másodállásos tevékenységre hoztam létre. Akkoriban kötetlen munkaidőben végezhető, független tevékenységre vágytam. Az elsődleges céloom az volt, hogy kiegészítsem főállású jövedelmemet.

Bizonyos tevékenységi formákhoz mindenképpen céges formát kellett választanom, ezért döntöttem a viszonylag kis alapítási költségű bt. mellett.

A bt.-m negatívumait és pozitívumait vizsgálva ma már a következőképpen látom a vállalkozásomat:

Úgy gondolom, hogy az akkori tudásomhoz képest jó nevet választottam a vállalkozásnak. Ma már biztos, hogy levédetném a nevet, mert mint utólag kiderült, van a piacon más hasonló elnevezésű betéti társaság is. Azért a bt.-s formát választottam, mert anyagiilag nem akartam kockáztatni.

Sajnos nem végeztem piackutatást az alapítás előtt, így utólag kellett szembesülnöm a hibákkal. A bt.-mnek – mivel másodállásos tevékenységre hoztam létre – nem volt küldetésadata. A weboldalam is átlagos volt, mellőzte az érdekes és a figyelemfelkeltő dolgokat. Gyakorlatilag ugyanazokkal a problémákkal és félelmekkel találtam szembe magam, mint amit a 2016-as BB felmérés is megfogalmaz. Negatív tapasztalataim adódtak abból is, hogy nem ismertem a jogszabályokat, és emiatt sok döntést másra kellett bíznom.

Mind a gyerekek által preferált egyéni vállalkozói létnek, mind az általam választott bt.-s formának vannak előnyei és hátrányai. Ezek pl. a következők:

**5. sz. ábra: Az egyéni vállalkozás és a betéti társaság összehasonlítása**

Egyéni vállalkozó		Betéti társaság	
<i>Előnyök</i>	<i>Hátrányok</i>	<i>Előnyök</i>	<i>Hátrányok</i>
A vállalkozó függetlensége	Sokoldalúság a vállalkozó személyével kapcsolatban	A vállalkozó függetlensége	Sokoldalúság a vállalkozó személyével kapcsolatban
	Korlátlan felelősség anyagilag		Korlátlan felelősség anyagilag
	A pénzügyi erőforrásokhoz jutás nehezebb		A pénzügyi erőforrásokhoz jutás talán könnyebb, mint egyéni vállalkozó esetében
Adózási kedvezmények. Lehet szüneteltetni is.	Szerényebb nyereségszerzési lehetőség	Nagyobb nyereségszerzési lehetőség	Kettős könyvelés Társasági adózásra vonatkozó szabályok.
Az alapítás és megszüntetés egyszerűsége	A vállalkozás élettartama rövidebb lehet ilyen körülmények között		Az alapítás bonyolultabb és költségesebb, mint egyéni vállalkozó esetében.  A vállalkozás az esetek egy részében átalakul kft.-vé, amely újabb költségeket feltételez.
Áttekinthetőség	A külső szemlélő könnyebben felfedezi a hibákat.		Nehezebben áttekinthető. Több a hibaforrás.
Egyszerű ügyvitel			Bonyolultabb ügyvitel
A nyilvános adatszolgáltatási kötelezettség hiánya			Nyilvános adatszolgáltatási kötelezettség
Kötetlen munkavégzés	Nagyfokú felelősségvállalás	Kötetlen munkavégzés	Nagyfokú felelősségvállalás

(Saját szerkesztés)

**A 13. osztályos pénzügyi számviteli ügyintéző szakos tanulók vállalkozói hajlandósága**

A kérdőívek készítéséhez a szakirodalmak kétféle elemzési módszert ajánlanak: a kvalitatív vagy a kvantitatív módszert. A kvantitatív módszer abból indul ki, hogy az emberi magatartás is számszerűsíthető, és a számok segítségével nyert adatok statisztikai módszerekkel elemezhetők. Természetesen ehhez megfelelő mennyiségű kérdőív szükséges.

A kvalitatív módszereknél viszont kis elemszámú mintán történik az adatvétel, mert ez az elemzési mód az ismeretek mélyebb megszerzésére irányul. Az eredmények nem számszerűsíthetők, mivel viselkedésformákra, magatartásbeli sajátosságokra irányulnak.

Úgy gondoltam, hogy a két módszer ötvözetével lehet a leginkább megközelíteni a 18 évesek gondolatait, érzelmeit, kiforratlan lelki világát. A 18 évesek még keresik helyüket a világban, sok kérdésre nem tudnak határozott választ adni. A kérdések összeállításánál - mint pedagógus - ügyeltem arra, hogy annyi kérdést állítsak össze, amely még leköti a figyelmüket, és olyan kérdéseket készítsek, amelyek még nem tűnnek túl személyesnek. Így is több tanuló volt, aki azért adta vissza kitöltetlenül a lapokat, mert úgy érezte, hogy a kérdések túl mélyen érintik a magánéletét.

A kérdőívek értékelése:

A kérdőíveket 20 diák töltötte ki. A kérdésekre nem mindig pontos válaszok érkeztek, ezért a kérdésre adott válaszok inkább csak tájékoztató jellegűek. Az „igen” vagy a „nem” kategóriába sorolás így az én szubjektív döntésemtől is függött. Néhány válaszról nehéz volt megállapítani, hogy éppen melyik csoportba tartozik.

**Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?**

A gyerekek véleménye a vállalkozásokkal kapcsolatban megoszlott. A többség pozitív dolognak tartotta a vállalkozást (1. 2., 7.,9., 10., 11., 14., 15. 19., 20., 15.) (Ez 55% volt.) Volt, aki érzelmi oldalról közelítette meg a kérdést, s a vállalkozást az alapító álmának megvalósításaként definiálta (11.). A vállalkozás pozitívumaként a következő dolgokat emelték ki a diákok: jó megélhetési forma (1.), praktikusság (2.), önállóság (7.,13.), szabadság (19., 20., 13.) A negatívumok között pedig megjelentek a „vállalkozni nehéz” (16.), „mi van, ha...” (18.) szókapcsolatok. Van, aki rögtön vállalkozói tulajdonságokra gondolt: rátermettség, sikerorientáltság (5.), céltudatosság, törekvés (12.,15.), elszántság,

magabiztosság (17.), kimagasló tudás (4.), speciális ember, jó gondolkodású (19). Aki- nek a szűk családjában volt már vállalkozó, az a vállalkozást egyszerűen csak egy szükség- szerű dolognak tartotta (19.).

### **Szeretnél-e vállalkozó lenni?**

A 20 megkérdezett személyből 2 ember mondta azt, hogy nem szeretne vállalkozó lenni (6., 17.). Ez a megkérdezettek 10 %-a. 90 % a vállalkozói lét mellett szavazott. Meg kell említeni azért, hogy olyan osztályokról van szó, ahol a többség tanulmányai befejezése után szeretne mérlegképes könyvelői végzettséget szerezni. A diákoknak a mérlegképes könyvelésen kívül - mint ahogy ez a többi kérdésből kiderült - más céljai is vannak. Egy valaki írta azt, hogy a vállalkozástól kreatív ötletei megvalósítását reméli, és önbizalmat is szeretne kapni (18.).

### **Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?**

A megkérdezettek 50%-a (1., 5., 7., 8., 10., 12., 13., 14., 15., 19.) gondolta úgy, hogy az egyéni vállalkozás a legjobb, mert szabadságot, függetlenséget, rugalmas munkaidőt biztosít. 5 fő szavazott a kft.-re (2., 3., 4., 7., 15., 17.). (25%) Ezek közül egy ember meg is tudta magyarázni, hogy miért ezt a formát választotta: Mert a kft. vezetője a bevitt vagyonaig felel (4.), illetve volt olyan válasz is, hogy a kft. hitelesebbnek tűnik (15.). A bt.-re két ember mondott igent. Ezek közül az egyik azért, mert édesapjának is bt.-je van (9.), a másik pedig azért, mert „két fő jobban látja a dolgokat” (11.). Egy ember érezte úgy, hogy még tájékozatlan ebben a kérdésben (20.), egy ember pedig a vállalkozási tevékenységtől tette függővé a vállalkozási forma kiválasztását (16.). Utóbbi véleménye szerint a vendéglátásba és a turizmusba érdemes tőkét fektetni, mivel Budapest elég jól kvalifikált az EU-n belül.

### **Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?**

Bár a tanítási órákon a gyerekek nagy része azt mondta, azért szeretne vállalkozást indítani, mert a mérlegképes könyvelői szakma feltételezi a vállalkozói létet, a kérdőívek en- nél sokkal többről tanúskodtak. Könyvelést végül csak 9 ember jelölt meg (1., 4., 6., 8., 9., 10., 12.,13., 14.) (45%) A termékek értékesítésénél a parfüm, a smink, az élelmiszer, a ruha és egyéb szépségápolási termékek kerültek előtérbe (2., 5., 18.). A szolgáltatások



közül a következők jelentek meg: szórakozóhely nyitására (3.), fényképészet (7.), vendéglátás, turizmus (16.), fuvarozás (17.) vendéglátás, egészségügy (20.), weblapkészítés (15.). Van, aki a család 4 féle vállalkozása közül az egyiket szeretné továbbvinni (19), és van, akinek még nincs konkrét elképzelése (11.).

### **A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?**

Az előbbi kérdésnél a szolgáltatásra szavazók száma (könyvelés + egyéb) 15 fő volt, ami 75%-nak felelt meg, addig itt, a zárt kérdésnél már csak 11 fő találta úgy, hogy a szolgáltatás értékesítése a fontosabb (1., 3., 6., 7., 9., 12., 13., 14., 15., 17., 20.) (55%). A szolgáltatás előnyei között emelték ki a személyes munkát, a figyelemfelkeltést, a kézzel nem fogható, látványos eredményt. 5 ember gondolta azt, hogy mind a kettő fontos lehet (8., 11., 16., 18., 19.) Itt a termékértékesítésre már csak 3 ember szavazott (2., 4., 10.), egy ember pedig egyiket sem részesítette előnyben (5.).

### **Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?**

A megkérdezettek 60%-a, vagyis 12 fő az irodát találta alkalmasnak munkavégzésre (1., 2., 4., 6., 7., 9., 10., 11., 12., 13., 18., 19.), míg 3 ember otthonról szeretné intézni munkahelyi dolgait (3., 14., 16.) (Ez 15%). A kezdetben otthonról dolgozó, majd később irodát bérlők száma 4 fő volt (5., 8., 15., 20.) (20%). Egy ember nem adott konkrét választ, ő az iparüzési adótól tenné függővé a vállalkozás székhelyét (17.).

### **Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?**

Itt nagyon sokféle válasz született. Néhányan a pozitív hozzáállást emelték ki (4., 6., 8., 9., 12., 13., 9.) (35%), míg mások jó tervet készítenének (1., 17.) vagy hitelt vennének fel (2.), esetleg tanácsot vagy segítséget kérnének könyvelőtől vagy baráttól (1., 7., 19.). Sokan az előre-gondolkodást és a saját tőkét tartották fontosnak (5., 10., 14., 16., 18., 19.). Ötletekből nem volt hiány: Pl. a boltot a főszezon elején kell megnyitni (16.), a weboldalt gerilla marketinggel, programozó ismerősök bevonásával kell működtetni az elején (15.).

### **Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?**

Szinte minden válaszban hasonló tulajdonságok jelentek meg másképp megfogalmazva: jó kommunikációs képesség, kitartás, céltudatosság, ambíciózusság, határozottság, magabiztosság, empátia, figyelmesség, jó emberismeret, következetesség, sokoldalúság, pontosság. Egy ember fontos szempontként jelölte meg a technikai trendek követését (15.), míg egy ember nem tudott választ adni a kérdésre (3.), egy pedig még nem gondolkodott a kérdésen (20.).

### **Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?**

Az összesítés itt azért nehéz, mert sokan bizonytalan választ adtak: Még nem. (12.) Még nem volt rá alkalmam. (13.) Még nincs tapasztalatom. (14.) Nem hiszem. (10.) Még nem volt rá példa. (17.) Ezek a mondatok a jelenlegi tapasztalatlanságra, tudásbeli hiányra utalnak leginkább. A „még” időhatározó-szó azt sugallja, hogy a jövőben a megfelelő időben, a megfelelő helyen változhatnak a dolgok. Aki” igen”-nel válaszolt (3., 4., 5., 8., 15., 16., 17., 19.)(8 fő – 40%), az a teljes körű szolgáltatást, kedvességet, az őszinteséget, a törődést, a kreativitást emelte ki. Volt, aki vállalkozásával a piacot szeretné átrendezni (15.). Egy ember pedig „lehetőséges” választ adott (9.), míg 3 ember nem válaszolt a kérdésre (1., 6., 11.).

### **Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?**

A vállalkozás gyenge pontjának elemzésénél az egyik felvetődő probléma a túlvállalás volt (1., 10.), a magabiztosság, a hiszékenységek (5.) a „sikertelen termék” (2.), a fáradtság és az ebből adódó kapkodás (14.), a konkurencia, illetve a konkurencia legyőzéséből adódó erőfeszítés (7., 3., 17. ), a jó marketing hiánya, és az ebből adódó kudarcok (15.), a pénzzel való bánásmód (12.), attól való félelem, hogy mások kihasználnak bennünket (18.), és fontos szempont volt még az alkalmazottak jó kiválasztása, a törvények betartása is (16.). Ketten egyáltalán nem válaszoltak a kérdésre (4., 11.), míg négyen nem tudták megmondani előre, mi lehet jövőbeni vállalkozásuk gyenge pontja (9., 13., 19., 20.).

### **Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?**

A kérdőív ennek a részénél volt a legtöbb „igen” válasz, összesen 17 darab (1., 2. 3., 4., 5., 6., 7., 8., 9., 11., 13., 15., 16., 17., 18., 19., 20.) (85%).” Nem” választ csupán 3 tanuló

adott (10., 12., 14.) (15%). Az okok között szerepelt az, hogy nagyobb közösségben jobban megy a munka (2.), továbbá megoszlanak a feladatok, és ez harmonikusabb magánéletet eredményez (6., 4., 7.), több idő marad pihenésre (16.), hatékonyabb lesz a munka (19.). Van, aki „titkárokat” és egyéb pótebberet tanítana ki (8.) A bizalom kérdése is felmerült néhány emberben (10., 18.), így volt, aki először csak a barátaihoz fordulna, és ha már azok bizonyítottak, csak utána alkalmazná őket (18.).

### **Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?**

Erre a kérdésre 10 „nem” válasz érkezett (1., 2., 6., 9., 11., 12., 13., 14., 17., 19.), ami 50%-nak felel meg. 7-en úgy gondolták, hogy ismerik a piacot (3., 4., 5., 8., 10., 15., 16.) míg egy ember nem válaszolt a kérdésre (7.). Egy tanuló most gyűjti az ismereteket a vállalkozásához, vagyis „dolgozik” a témán (20.), de más is úgy tartotta, hogy „nem lehet eléggé megismerni ezeket a lehetőségeket, mivel folyton változik” a világ (18.). A 15-ös tanuló pl. naponta 6-8 órát adatgyűjtéssel foglalkozik.

### **Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozása? Miből finanszíroznád a költségeket?**

A vállalkozás létrehozásával kapcsolatos költségek tekintetében a diákoknak nincsenek pontos ismereteik, legalábbis ez derült ki a válaszokból. Van, aki 500 ezer és 1 M Ft közötti összeget szánna erre hitelből (1.), míg más 1,5 milliót, szintén hitelből (2.). Van, akik szeme előtt több milliós összegek lebegnek: „milliók” (3.), vagy minimum 6 millió (4.). 2 ember a 2 milliós összegre szavazott (19., 20.). 9 tanuló (45%) emelte ki a saját tőke szükségességét (5., 7., 13., 14., 15., 16., 17., 18., 19.) Ezek közül kettő a hitelfelvételtől sem zárkózott el (7., 20.). 2 ember csak a hitelt jelölte meg kezdőtőkének (1., 2.). Több válasz bizonytalanságot tükrözött (6., 9., 10., 14.). Érdekesnek találtam a 8-as tanuló szemléletét, miszerint a bevétel egyharmadát adóra tenné félre, egyharmadát a vállalkozásra költené, egyharmadát pedig magára, de úgy, hogy 50%-ban felélné az összeget, 50%-ban pedig megtakarítaná. Egyébként a megkérdezett személyek közül ő az egyetlen, akinek már van vállalkozása. A weboldalakkal foglalkozó diák (15.) keveset költene a weboldal bérlésére, viszont a „maradék kezdőtőkét marketingbe ölné”.

### **Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?**

2 ember már kitalálta, hogy mi lesz a jövőbeli vállalkozásának a neve (4., 9.). (10%) 3 ember még nem tudja, milyen nevet adjon a cégének vagy vállalkozásának (2., 10., 20.).

A többieknek van elképzelésük arra vonatkozóan, milyen dolgokat kellene figyelembe venni a cégnév meghatározásánál. A saját nevük és a tevékenységi forma kombinációjában 3 ember gondolkodik (7., 8., 17.). A tevékenység fontosságát 6 ember emelte ki (11., 12., 13., 14., 15., 16.). A többiek inkább érzelmi oldalról közelítették meg a névválasztást: Legyen a név különleges (3.), figyelemfelkeltő (1.), frappáns (6., 19.), jól csengő és ötletes (16.), valamint a divat kategóriában „hölgyeket hívogató” (18.).

### **Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?**

A 12-es tanuló szerint „biztosan vannak tréningek, ahol tudnak jó pár tanácsot adni”. A 7-es tanuló is profi tanácsadó szükségességét hangsúlyozta. A 15-as diák azt javasolta, olvassunk Elon Musk (Tesla autógyár vezérigazgatója) idézeteket! Van, aki kihúzta (11., 14.), van, aki pedig nem tudta „megfogalmazni” a válasz (2.).

Pénzügyi dolgokról 3 tanuló írt: Az egyik diák azt tanácsolta, hogy legyen elegendő tőke (19.)!

A másik szerint nem szabad túlzásba vinni a kölcsönöket (10.). A harmadik azt vallotta, hogy „az anyagi biztonság hiánya pusztulásra ítéli a vállalkozást” (18.).

Személyes tulajdonságok tekintetében a következő meglátások születtek: Nem szabad feladni a kezdeti nehézségnél (6., 8., 13.). Nagyon fontos a kitartás (1., 3., 5., 8., 13., 17., 19., 20.). (40%) Végig kell gondolni, milyen céllal kívánjuk létrehozni a vállalkozást (4.). Figyelni kell a piaci mozgást, az információkat (1., 16., 17.). Ügyelni kell a riválisokra (16.), nem szabad hagyni, hogy átverjenek (17.). Csak akkor érdemes vállalkozást indítani, ha szeretjük azt a munkát, amit majd csinálni fogunk (10.). Az 5-ös tanuló meglepően hosszan fogalmazta meg a gondolatait: „Először a vevőkkel kell foglalkozni, és soha fel nem adni, majd egyszer úgy is beindul, pár éven belül. Alázatosan dolgozni. Ha bejön a vállalkozás: jó életmód, magabiztosság, utazás a világ bármely részére. Olyat kipróbálhatok, amit még soha nem csináltam, vagy amire nem volt pénzem, amit nem tudtam megcsinálni gyerekkoromban, azt bepótolom. Gyerekeknek mindent megadni, amiben én hiányt szenvedtem. Kiepíteni a vásárlókkal jó kapcsolatokat. Hűséges maradni a céghez. Aktív marketingtevékenység. Motiválni a cég alkalmazottjait.”

## 11. ÖSSZEFOGLALÁS

Szakedolgozatom talán minden vállalkozni akaró embert meggyőzött arról, hogy egy vállalkozás indításakor sokkal több feladat van, mint amire első pillanatban gondolnánk. A hosszú távú sikerek, a kezdeti kudarcok átvészélése nagymértékben függ attól is, hogy vállalkozásunk indításakor mennyire vagyunk felkészültek az előttünk álló feladatokra, mennyire terveztük meg jól az anyagi erőforrásokat, mennyire szerveztük meg jól vállalkozásunkat. Mivel a vállalkozás létrehozásának motivációi hatással vannak a vállalkozási forma kiválasztására, azt kutattam, tulajdonképpen ki és miért hoz létre ma vállalkozást Magyarországon. Ennek érdekében friss, idei Budapest Bank által készített felmérést használtam fel, továbbá kerestem egy olyan célcsoportot, akikről tudom, hogy előbbutóbb nagy valószínűséggel vállalkozást fognak indítani. Egy szakgimnázium 13. osztályos pénzügyi számviteli szakán tanuló diákok vállalkozási hajlandóságát mértem fel kérdőív segítségével. Azért, hogy ne sikkadjunk el a jelen felett, mellétem a saját bt.-mes tapasztalataimat is, valamint más szakmai felméréseket is számításba vettem.

Összefoglalásként nézzük, mi jellemzi általában a vállalkozókat, és milyen motivációs tényezők játszanak szerepet a vállalkozás létrehozásában! A Global Entrepreneurship Monitor (GEM) kutatásai alapján a legtipikusabb vállalkozói típus a 35-45 éves korosztályba tartozó, általában felsőfokú diplomával rendelkező férfi, akinek a családja körében már volt vállalkozó. Ezt bizonyítja a BB statisztikája is. A vállalkozói hajlam és a vállalkozóvá válás között szoros kapcsolat van. Az emberre nagy hatással van a kulturális közeg és az oktatás is. Tehát a tanult és a szerzett képességek is befolyásolják az ember döntését. Mivel a diákok a 18-20 éves korosztály intelligensebb részéből kerültek ki, náluk a vállalkozói hajlandóság 90%-os volt. Szakmájukból adódóan a vállalkozásokat a többség (55%) pozitív dolognak tartotta. „Egy jó vállalkozás mindig kell” – állapította meg az a tanuló, akinek a szűk családi körében már működött vállalkozás. Én is azért hoztam létre a vállalkozásomat, mert a rokonságban több sikeres vállalkozó is volt, akinek a példája motiváló tényezőként szolgált számomra.

Mire hozzunk létre vállalkozást? Azzal minden felmérés egyetért, hogy az emberek többsége a kockázati tényezők miatt a kevésbé beruházásigényes szolgáltatások értékesítését és a kereskedelmi tevékenységet részesíti előnybe. Ezek közül is a legnépszerűbb tevékenységi formák a 18 éves pénzügyi számviteli ügyintéző szakon tanulók körében a könyvelés, a vendéglátás, a turizmus, a fuvarozás, a fényképészet, szórakozóhely nyitása és a

weblapkészítés voltak. (Összesen a tanulók 75%-a szavazott a szolgáltatásokra.) A BB felmérése alapján is a kevésbé beruházásigényes vállalkozások a népszerűek a tőkehiány miatt. Ezek közül is a szolgáltatói és a kereskedelmi tevékenység emelkedik ki. Sajnos online szolgáltatások indítását – bár a technikai fejlődés nélkülözhetetlenné teszi ezek jelenlétét – csak 18% kíván nyújtani. A weblap szükségességét, különösen a fiatalabb korosztály, elengedhetetlennek tartja. (70%) A szakgimnáziumi tanulók közül csak 1 tanuló kíván vállalkozóként weboldalak készítésével foglalkozni. A bt.-m megalapításakor én is a szolgáltatások értékesítését tűztem ki célul, mint pl. ingatlanközvetítés, oktatás, pénzügyi közvetítés stb. A kockázati tényezők csökkentése érdekében azt javaslom mindenkinek, hogy először próbálja meg másodállásban működtetni a vállalkozását. Még a leggondosabban előkészített vállalkozásnál is felléphetnek ugyanis olyan nem várt problémák, amelyek kiküszöbölése egy főállású vállalkozó esetében sokkal nehezebb, mint egy mellékállású vállalkozó esetében. (Pl. jogszabályi változások miatt.)

Mivel a GEM, a BB és a saját kutatásaim alapján a fiatal korosztály elsősorban a kis- és közepes méretű cégeknél képzelel el a munkáját, szakdolgozatomban is elsősorban ezeket a vállalkozási formákat részesítettem előnybe. A szakgimnáziumban tanulók fele pl. egyéni vállalkozásban gondolkodik, 25% a kft.-ben, és csak 10% bt.-ben. A hasonló életkorú 18-20 éves főiskolai vagy egyetemi tanulmányokat folytató tanulók (GEM kutatás) egy része még a következő függetlennek minősített tevékenységek után is érdeklődik, mint pl. a családi vállalkozásba történő bekapcsolódás, a meglévő vállalat megvétele, a franchise, a meglévő cégben tulajdonosi érdekeltség szerzése, saját vállalkozás folytatása, az új vállalkozás indítása és az önfoglalkoztatás. A BB felmérése alapján a megkérdezettek csupán 47%-a kezdene bele új vállalkozásba, a többiek inkább már egy megszokott modellt működtetnének. A szakgimnáziumi tanulók bíznak abban (40%), hogy a többi vállalkozóhoz képest újat tudnak nyújtani. A sikert garantáló tulajdonságok között olyat emeltek ki, mint pl. őszinteség, kedvesség, törődés, kreativitás, majd egy másik kérdésben kitartás, céltudatosság, ambíciózusság, határozottság, magabiztosság, empátia, következetesség, sokoldalúság, pontosság, jó kommunikációs képesség. Azzal mindenki egyetértett, hogy a sikeres vállalkozás létrehozásához és működtetéséhez ún. „speciális” tulajdonságok szükségesek. A vállalkozónak rátermett, sikerorientált, céltudatos, magabiztos, elszánt személyiségnek kell lennie, aki kimagasló tudással rendelkezik. A diákok a kommunikáció fontosságára csak a későbbi kérdésekben utaltak az alkalmazottakkal, illetve a vevőkkel való kapcsolattartás során. Pedig a szakdolgozatban arra is rámutattam, hogy

sok diplomás ember éppen a társkapcsolatok alulértékelése, és a tervek állandó korrigálása miatt lesz végül sikertelen vállalkozó. Az elszánt, kevésbé okos, de jól kommunikáló emberek (lásd Henry Ford példáját!) is lehetnek sikeres vállalkozók. Ideális esetben a vállalkozás „az alapító álmának megvalósítását is jelentheti” vallja egy tanuló.

A legtöbb buktató abból adódik, hogy a vállalkozások többsége nem végez piackutatást, nem méri fel jól a helyzetét, s hiányos ismeretek birtokában csak később szembesül a valós tényekkel. A BB szerint a megkérdezetteknek csupán 49%-a végezne piackutatást. A fiatalabb korosztály azért ennél óvatosabb. A szakgimnáziumi tanulók 50%-a még nem ismeri a piacot, de van aki azt vallja közülük, hogy „nem is lehet eléggé megismerni a lehetőségeket, mivel folyton változik a világ. Az egyik tanuló azt írja: „mi van ha...” A gondos tervezéshez, előkészítéséhez elengedhetetlen a mikro- és makrokörnyezeti tényező vizsgálata. A vállalkozók a meghódított piacok után szívesen fordulnak új piacok felé. A kockázat csökkentése érdekében érdemes emiatt törekedni a diverzifikációra. Természetesen minden új lehetőség, új vállalkozás legnagyobb kockázati tényezője a pénz. Már a vállalkozás alapítását is meghatározza az induló tőke nagysága. A BB felmérésben résztvevők 64%-a saját erőforrást használna fel, s csak másodsorban választana állami támogatást vagy pályázati forrást a vállalkozás indításakor. Mint ahogy várható volt, a szakgimnáziumi tanulók nem mutattak nagy tájékozottságot az alapítással kapcsolatos költségek tekintetében. Van, aki kevés pénzben, van, aki milliókban gondolkodott. A többség mindegyik felmérésben az egyedül indított vállalkozást részesítette előnybe. Ettől függetlenül a szakgimnáziumi tanulók szeretnék alkalmazottakat is foglalkoztatni (85%), beleértve a „titkárokat” és egyéb „pótembereket”. Nem véletlen, hogy a megkérdezett diákok 60%-a az irodát tartja alkalmasnak munkavégzésre. Azzal is mindenki egyetértett, hogy vannak olyan gyenge pontok, amelyekre ügyelni kell a vállalkozás működtetése során. A pénzen kívül ilyen tényezők pl. a túlvállalás, a konkurencia legyőzése, a törvények betartása stb. A problémák áthidalására, a kezdeti nehézségek legyőzésére véleményük szerint jó tervet kell készíteni, illetve tanácsadó segítségét kell igénybe venni. A vállalkozással kapcsolatos hiányosságok leküzdésére a BB kérdőívet kitöltők 83%-a, de a tanulók nagy része is tanácsadókat szeretne igénybe venni, illetve képzéseken szeretne részt venni. Azt is mindenki érezte, hogy a cégnév a vállalkozás jövője szempontjából meghatározó jelentőségű.

Ha a fentebb említett kérdőívek összesítését nézzük, látjuk, hogy a vágyak és a lehetőségek figyelembevételével, súlyozásával kell mindig vállalkozási formát választanunk. A

szakdolgozatomban feltüntetett elméleti ismeretek ebben a választási folyamatban kívánnak segítséget nyújtani.

A vállalalkozási forma eldöntésénél tehát mérlegelni kell a következőket:

A tulajdonlás jogi kérdése, a tulajdonosok anyagi felelőssége, az érdekeltség átruházhatósága, a nyereség (és veszteség) felosztása, további tőkebevonási lehetőségek, a tőkeszükséglet, a cég indításának költségei, a folytonosság fenntarthatósága, a vezetői irányítás, adózási kérdések, külföldi tőke bevonása, másokkal való együttműködés, esetleg társulás, illetve minden olyan dolog még, ami a vállalkozás jellegéből adódik, és fontos lehet a vállalalkozási forma eldöntésénél.

A szakdolgozatomban feltüntetett statisztikai adatokból kiderül, hogy vállalkozásokra napjainkban is szükség van. A piac azonban átrendeződést mutat az utóbbi években. Ennek egyik oka a kft.-k törzstőke-emelésében keresendő. A társas vállalkozások száma fokozatosan csökken, míg az egyéni, illetve az önálló vállalkozások száma folyamatosan nő. Bár azt nem lehet tudni, hogyan fognak változni a jövőben a jogszabályok, de ha valakinek támad egy jó ötlete, vagy kihasználja a környezet változásából adódó egyszeri, jó lehetőségeket, akkor nagyon sokra viheti az életben. A szakdolgozatomban felvonultatott példák arra utalnak, bármikor betoppanhat életünkbe a szerencse. A piaci viszonyok pontos és alapos felmérésével, bátorsággal, egy jó ötlettel, tapasztalatokkal a háttérben, bármelyik életkorban a magasba lehet emelkedni. Ezt bizonyítja a KFC alapítójának története is. Természetesen szükség van gondos tervezésre és előregondolkodásra is. Fontos, hogy a váratlan helyzetekben mindig legyen egy „B” tervünk, amely átlendít a pillanatnyi nehézségeken. Minél jobban átlátja valaki a vállalkozás működését – gondolva itt a pénzügyi, jogi helyzetre, a működési formák sajátosságaira -, annál könnyebben talál megoldást a nehéz helyzetekre, annál jobban tudja kihasználni később is az élet adta lehetőségeket.



**Felhasznált irodalom:****Pálinkás Jenő**

Pálinkás Jenő: A vállalkozásokról (1998)

**Roóz, Heidrich, 2006**

Dr. Roóz József, Dr. Heidrich Balázs: Vállalati gazdaságtan és menedzsment alapjai (2006)

**Zugorné, 2008**

Zugorné Rácz Éva: Az egyéni vállalkozás alapismeretei (2008)

**Actimel, 2016**

<http://www.actimel.hu> (letöltés: 2016. október 2.)

**Békés Gábor**

[elorejelzes.mtakti.hu/\\_downloaddoc.php?docid=38&mode=articles](http://elorejelzes.mtakti.hu/_downloaddoc.php?docid=38&mode=articles) (letöltés: 2016. november 2.)

**Békés Gábor-Muraközi Balázs**

[http://epa.oszk.hu/00000/00017/00190/pdf/EPA00017\\_Koz-gazdasagi\\_szemle\\_2012\\_03\\_01%20Bekes%20Murakozy.pdf](http://epa.oszk.hu/00000/00017/00190/pdf/EPA00017_Koz-gazdasagi_szemle_2012_03_01%20Bekes%20Murakozy.pdf)

(Közgazdasági Szemle, 2012. márc., 233.old.) (letöltés: 2016. november 21.)

**Blikk, 2009**

<http://www.blikk.hu/aktualis/humoros-cegneveket-dijaztak/nlyz6k3> (2009. január 21.) (letöltés: 2016. augusztus 21.)

**Budapest Bank, 2016**

[http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/sajat-vallalkozasra-vagyik-a-magyar-mar-az-otlete-is-megvan/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/sajat-vallalkozasra-vagyik-a-magyar-mar-az-otlete-is-megvan/) (2016. június 1.) (letöltés: 2016. július 29.)

**Cégnév, 2016**

<http://www.mie.org.hu/fuzetek/cegnev.html> (letöltés, 2016. szeptember 20.) (Magyar Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Egyesület)

**EduLine, 2016**

<http://eduline.hu/segedanyagtalalatok/letolt/2746> (letöltés: 2016. szeptember 3.)

**Fülöp Gyula: Kisvállalati gazdálkodás, 2004**

<http://docplayer.hu/661136-Fulop-gyula-kisvallalati-gazdalkodas.html> (letöltés: 2016. november 28.)

**Hetek, arcok, 2016**

[http://www.hetek.hu/arcok/200903/a\\_vallalkozo\\_szellem\\_szimbolum](http://www.hetek.hu/arcok/200903/a_vallalkozo_szellem_szimbolum) (letöltés: 2016. augusztus 2.)

**HVG, 2014**

[http://hvg.hu/enesacegem/20140525\\_5\\_tipp\\_okos\\_embereknek\\_hogy\\_mikent\\_NE\\_ind](http://hvg.hu/enesacegem/20140525_5_tipp_okos_embereknek_hogy_mikent_NE_ind) (letöltés: 2016. október 10.)

**Koch Beáta, 2015.**

<http://profit7.hu/jogi-szakerto/az-elso-fontos-kerdes-mi-legyen-a-ceg-neve> (Európai uniós szakjogász cikke, 2015. december 14.) (letöltés: 2016. szeptember 10.)

**Kresalek Péter-Szörös Krisztina: Üzleti tervezés (2013)**

[http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007\\_d1\\_1075\\_1077\\_uzleti-terv/2\\_10\\_az\\_uzleti\\_terv\\_mellekletei\\_fuggolek\\_m3tgjDtgbZOTtKEq.html](http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007_d1_1075_1077_uzleti-terv/2_10_az_uzleti_terv_mellekletei_fuggolek_m3tgjDtgbZOTtKEq.html) (letöltés: 2016. november 23.)

**KSH 2016**

[http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_qvd010.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qvd010.html) (letöltés: 2016. augusztus 1.)

**Lehota József**

<http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tkt/marketingkutatas/ch03.html> (letöltés: 2016. november 6.)

**MLM sikertitkok, 2016**

[http://mlmsikertitkok.hu/cikkek/kentucky\\_-2%20-%20resz.htm](http://mlmsikertitkok.hu/cikkek/kentucky_-2%20-%20resz.htm) (letöltés: 2016. október 1.)

**MVA 2016**

[http://www.mva.hu/ugyfelkapcsolat/vt\\_kozep\\_mo/1\\_A\\_vallalkozas\\_inditas\\_teen-doi\\_korr\\_09.29.pdf](http://www.mva.hu/ugyfelkapcsolat/vt_kozep_mo/1_A_vallalkozas_inditas_teen-doi_korr_09.29.pdf) Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (letöltés: 2016. augusztus 3.)

**Nyme, 2016**

<http://ttk.nyme.hu/fmkmmk/hollosy/Documents/v%C3%A1llalkoz%C3%A1si%20form%C3%A1kR%C3%B6vid.pdf> (Nyugat Magyarországi Egyetem) (letöltés: 2016. szeptember 2.)

**Pályázatok, 2016**

<http://www.palyazatihirek.eu/vallalkozasok/3031-indulo-mikro> (letöltés, 2016. október 6.)

**People, 2016**

<http://people.inf.elte.hu/hodtaci/jogmen10celkuldetes.pdf> (letöltés: 2016. augusztus 19.)

**Portfólió, 2010**

[http://www.portfolio.hu/gazdasag/szekhely\\_telephely\\_fioktelep\\_kozponti\\_ugyintezes\\_helye\\_cegjogi\\_zurzavar.134743.html](http://www.portfolio.hu/gazdasag/szekhely_telephely_fioktelep_kozponti_ugyintezes_helye_cegjogi_zurzavar.134743.html)  
(2010.június 17.) (letöltés: 2016. szeptember 8.)

**Rácz, 2014**

<http://quartz.hu/uzleti-siker/milyen-jo-cegnev-milyen-vallalkozas-nevet-valasszak>  
(2014. márc. 25.) (letöltés: 2016. augusztus 25.)

**Sarkadi Károly**

<https://issuu.com/karoly.sarkadi/docs/uzletimodell-epites-preview-web> (2012)  
(letöltés: 2016. november 21.)

**Seed, 2016**

<http://seed.hu/> (letöltés: 2016. augusztus 6.)

**Sikermarketing, 2016**

[http://www.sikermarketing.hu/hogyan\\_nevezzem\\_el\\_cegemet\\_vallalkozasomat](http://www.sikermarketing.hu/hogyan_nevezzem_el_cegemet_vallalkozasomat) (letöltés: 2016. szeptember 12.)

**Szerb-Márkus**

[http://www.guesssurvey.org/FurtherReports/Szerb\\_Markus\\_2007\(027\).pdf](http://www.guesssurvey.org/FurtherReports/Szerb_Markus_2007(027).pdf)  
(Közgazdasági Szemle, 2007. március) (letöltés: 2016. október 30.)

**Szeretlek Magyarország, 2015**

<http://www.szeretlekmagyarorszag.hu/tudod-mit-jelent-az-ikea-a-lego-vagy-a-pepsi-neve/> (2015. aug. 8.) (letöltés: 2016. augusztus 30.)

**Trubisoba, 2001**

<http://cegvezetes.hu/2001/04/a-traubisoda-perek/> (2001. április 1.) (letöltés: 2016. október 3.)

**Vállalkozás okosan, 2016**

[http://www.vallalkozas-okosan.hu/vallalkozas\\_inditasa\\_uzleti\\_tervezes](http://www.vallalkozas-okosan.hu/vallalkozas_inditasa_uzleti_tervezes)

**Vállin, 2016**

<http://www.vallalkozasinditasa.eu/miert-fontos-hogy-vallalkozasanak-legyen-egy-kuldetese/>

**Vállstrat, 2016**

[www.matek.pokol.hu/cont/a\\_vallalati\\_strategia.doc](http://www.matek.pokol.hu/cont/a_vallalati_strategia.doc) (letöltés: 2016. szeptember 20.)

**5letborze, 2016**

<http://5letborze.hu/bananfarm-hogyan-lehet-egy-hetkoznapi-termeket-erdekesse-tenni/>  
(letöltés: 2016. augusztus 19.)

## **Ábrák jegyzéke:**

- 1. sz. ábra: KSH adatok
- 2. sz. ábra: Maslow-féle piramis
- 3. sz. ábra: Tervek
- 4. sz. ábra: Méretkategóriák
- 5. sz. ábra: Az egyéni vállalkozás és a betéti társaság összehasonlítása

## **Jogszabályok gyűjteménye:**

- 2009. évi CXV. törvény az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről,
- a 2006. évi X. törvény a szövetkezetekről,
- a 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről (harmadik könyv, harmadik rész: Gazdasági társaság),
- a gazdasági társaságokról szóló 2006. évi IV. törvény,
- a cégnyilvánosságról, a bírósági cégeljárásról és a végelszámolásról szóló 2006. évi V. törvény,
- az adózás rendjéről szóló 2003. évi XCII. törvény,
- a társasági adóról és osztalékadóról szóló 2006. évi LXXXI. törvény,
- a kisadózó vállalkozások tételes adójáról és a kisvállalati adóról sz. 2012. CXLVII. tv.

# Mellékletek

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

1.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

A vállalkozás szerintem ma egy jó megvalósítási forma. ~~(Saját)~~  
~~(A vállalkozás ma egy csúszka a közéletben)~~ Onnan dönt saját vállalkozásról  
 10% ami nagy mértékű felkészültséget jelent.  
 Szeretnél-e vállalkozó lenni?

Igen.

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

Az egyéni vállalkozó a legjobbnak van lehetőség hogy egyszerűen kialakítsam  
 egy olyan vállalkozást amit én vagy alkalmi munkások nem is értenek foglalkozni  
 kezdenek ami szerintem jóval több lehet. Én alakítom ki a vállalkozást profitot és  
 Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid? Független  
 könyvelőirodát szeretnék, ami magán személyeknek és kisebb cégeknek  
 adhat nyújt szolgáltatást.

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

Szolgáltatást. Mert a szolgáltatás szerintem profitosabb.

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

Saját irodát bérelnék

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás

indításakor a problémák áthidalására? Az alapítás előtt egy jó tervet készítenék,  
 tanácsot kérnék olyanoktól akiknek van ezzel már tapasztalatuk.

~~(Hátréper)~~ Amire nincs tervem azt is meg lehet csinálni mert mindenre lehet  
 megoldást találni.

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásban? Volt-e

olyan eset az életben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Kitartás. Nem adok fel semmit, mindenből megtalálom  
 a határt.

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás

működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Tulvállalkozás. ~~(Túl sok munka)~~

Nem szabad annyit munkát vállalni, hogy ne lehessen teljesíteni.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid  
 megvalósításában?

A későbbiekben, ha beindul a vállalkozás akkor igen.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Még nem nagyon ismerem ezeket

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

500.000 - 1.000.000 Ft között. Hitellel

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

A cégnevre még nincs ötletem.

Valemmilyen szinten figyeltem fel belső cégen, jól hangozzon.

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Legyenek mindig naprakészek, minden információt szorgalmasan gyűjtsenek  
 ami szükséges a vállalkozásukhoz.

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

2.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Személyen nagyon praktikus főleg ha egyéni vállalkozásról beszélünk illetve egyéni vállalkozókról

Szeretnél-e vállalkozó lenni?

Igen, de még bizonytalanul a lélek hozzá

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

• Szeretném a kft a legjobb vállalkozási forma

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Parti és szimulátorok

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

Termékértékesítés, mert a kézzel fogható dolgokat tartom a legpraktikusabbnak

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél? Saját iroda

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Hittel vennek fel

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Ambiciózus vagyok

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Nem tudom

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Ha nem lenne sikeres a munkám

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

Igen alkalmaznék, úgy gondolom hogy a vállalkozásomban jobban lenne a termékértékesítés

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél? Nem annyira

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

1 500 000 Ft-ot, hitel

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

Nem tudom mely

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Igazából még nem tudom megfogalmazni



Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

3.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Szerintem egy jó dolog ami vállalkozást tud csinálni, de sok célba és sok cégvesztéssel jár.

Szeretnél-e vállalkozó lenni?

Igen

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

Kft. a legjobb vállalkozási forma.

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Egy szórakozóhelyt nyitni egy olyan helyen ahol szükség lenne rá.

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

Szolgáltatást.

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél? Otthon.

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására? Munkatársak.

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Igen

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Ami hogy elég sok szórakozóhely van.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

Igen.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Elég jól

Mennyi pénz költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Milliókból

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

A vállalkozás különlegességéről

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Legyenek hiteltörlesztések

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

4.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Itt vállalkozói személyiségű emberek jó kimagasló tudással rendelkeznek mint a normál emberek, éntem erre pl.: stratégiai, logikai képességgel rendelkeznek. Szeretnél-e vállalkozó lenni?

Igen  
Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

kft-t választanám mint ott csakis a bevitel alapján megfizetik és nem veszélyeztetik a magánvagyonomat.

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Könyvelési irodát üzemeltetnék vagy rehabilitált hölgyek létre.

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

termékértékesítés

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

Saját iroda

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Nem okozna nagyobb problémát, mindennel meg kell birkóznia

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

pozitívizmus, kapcsolatok rendszeres kiépítése

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Igen

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

alkalmazottakat minden léppel ment a munkamegvalósítás elengedhetetlen részének

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Elég jó belemerülök nap mint nap.

Mennyi pénz költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Kb. 6 millió forintnak szükséges kell hogy legyen mert enélkül kevesebb esélyem van nem jöhet létre vállalkozás.

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

Én konkrét választ nem tudnék adni, kiskoromban jött a vállalkozás neve mert a közeljövőben létre kívánok hozni.

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Először is gondolják végig hogy mi célból kívánják létrehozni

5.

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

1. Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról? *→ Hataldalmam van még, és**A vállalkozáshoz természetem kell sikerorientált szemlélet, Szeretnél-e vállalkozó lenni? Igen*

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

*Egyéni vállalkozó, mert a saját szabályaimon működhetek,*

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

*Még nincsenek, ami fontos az embernek pl; munka, életmód, bolt A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?**Nem részesítek előnyben semelyiket sem, mert mind a kettő fontos számomra,*

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

*Otthon vagy saját irodát építenék ki. Épület jobban hangzik*

Hogyan vésznéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

*Saját békével + a kreativitásommal*

Megnézném mi lenne a hiba és hiányosságom

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

*Minden munkatársammal megbeszéltem a kettőt,**Empátia, győzelem, csapatmunka és igen volt már rólad Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest? a való életben is,**Igen mi örököstém börtönbe az ügyfelekkel,*

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

*Felkötött magadivertozsiig + a hiteleshelyem,*

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

*Igen mint az előző kérdésre leírtam megérinthető,**csapatmunka és ~~csapatmunka~~ precíz munka*

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

*az általános língva de nagyszámú tudom mi kell hogy sikeres legyek,*

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

*Saját békével és ~~csapatmunka~~ már évekkel ezelőtt fejlesztettem a vállalkozásomat*

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

*Még nem tudom. Hogy jól hangzon és kapcsolatban legyen ~~mon~~**hőre foglalkozásunkat*

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

*10. Először a nevével kezdve kell foglalkozni és ~~mon~~ jobban nem adni majd egyszer úgy is beindul pár éven belül, - részletesen dolgoz*

## 1. Ha hejäm a välshöras

- jo' eltmöd

- Magalirtoasig

- Utbär's a vilögimreljörcine

- Alysät hippoalldatoh amit meig soha nem isineltom (Kogy Amine nem volt nem-rem)

- Amit nem tudtam megcsinálni gylmehorömban azt kerötolni

- Gyerekek ~~szövege~~ emmel mindent megadni, amit én nem kaptam meg gyerekoromban. (Amilyen én füsinyorogót szerettem).

10. - Kikapteni a visárolthet jo' kapcsolatokat

- Flügés maradni a céghes

- ~~szövege~~ több marketing bevitelység

- Motiválni a cég alkalmazottjait

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

6.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Nagy kockázat vállalás, nem tervezek vállalkozást alapítani

Szeretnél-e vállalkozó lenni? Nem

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

(~~Nem szeretnék vállalkozást, akkor egy könyvelő céget alapítanék.~~)

Ha úgy alakulna, könyvelő céget alapítanék

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

A szolgáltatást

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél? Saját irodát bérelnék

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Positívan állnék hozzá a dolgokhoz, mindenhol reklámoznom a céget a több profit eléréséhez (~~és több idő~~)

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Kitartó és törekvő személyiség vagyok

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

-

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

~~Vigyázni kellene~~ Vigyáznom kellene arra, hogy a munkából adódó problémákat ne ugranom haza.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

Alkalmaznék, mert így több feladatot be tudnék vállalni, és az mindenképp jó lenne. Továbbá ez (~~segítene elszárá~~) kevesebb költekezéssel jár, így a magánéletem is harmóniásabb lenne.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél? Nem nagyon ismerem még

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Még nem tudom

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

Még nem tudom, de biztos valami frappáns nevet választanék

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

A kezdeti nehézségeket nem mindig jelentkező nehéz jó volt

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

7.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Szerintem ez egy jó dolog, mert saját magam főnöke lehetek!

Szeretnél-e vállalkozó lenni? Igen!

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál? Szerintem az egyéni és a kft.

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Ak én vállalkozásomban felelősnek szeretnék lenni, persze lenne nekem zarással ahhoz hogyan is foglalkozni. Modelleket szeretnék készíteni!

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

- szolgáltatás, mert azt több lehetőséget ad, figyelmet felkelto

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

Saját irodát bérelnék  
Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására? egy zárs támaszt nyújtanak ilyen helyzetbe, és a munkatársak is segítik őket!

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

magabiztosság, kitartás, és előre próbálok tervezni

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Nem!

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Ha valaki más jobb szolgáltatást nyújt, mint én!

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában? Igen! Míg én papírmunkát végzek addig ők az emberekkel foglalkoznak.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozása? Miből finanszíroznád a költségeket?

számlázatok, adóssá esetében hitel vennék fel

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

A cégnevet a nevemből hoznák ki valamilyen nevet, de ezen még nem gondoltam.

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

magabiztosság legyenek, és nem azt ha egy profi vállalkozást vezetől kér tanácsot

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

8.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Vállalkozó vagyok

Szeretnél-e vállalkozó lenni? igen

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

Egyéni vállalkozó, független pénzügyi tanácsadó

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Pénzügyekkel és állami támogatásokkal szemben foglalkozni

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

Mindkettőt. Kiemeltésem szerint egy pénzügyi tanácsadó szolgáltatást (információt, és értékeket megőrzést)

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

életem óta otthon, majd idővel irodát bérelnék

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Sok tanácsot, gyakorlatot, sok időbefektetést és segítségnyújtást először magam a feladatokat és problémákat

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Stressztolerancia, kitartás, empátia, figyelem, felismerés, felismerés munkakörében kamatoztatva.

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Teljesen külön szolgáltatást, pénzügyi területen minden elhelyeztetés kiterjedő megoldás

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás

működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Az idő és a pénzügyi problémák miatt a vállalkozásom. Egy kezdés az első és második évben, hiába tudtunk, hiába tudtunk, nem voltunk komolyan az ügyvétségi körben. Így nem hallgattuk meg nem adtuk több

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában? Természetesen alkalmazunk munkásokat. A tanácsadók és egyéb dolgok mellett sok helyettesítést és pótlást kell tenni, akiket ki kell választani és az is tanácsot kell adni rájuk

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Jól. Nagyon jól

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Életem kezdetén. A bevételnek 1/3-át adom tudni fel, 1/3-át a vállalkozásomra költeném, 1/3-át magamra költeném úgy, hogy csak a felét tudom fel, a

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet? A vállalkozásom neve mellett az a vállalkozásom neve lenne

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Figyelj! Ez egy hirtelen. A siker általában egyrészt és általában először. Nem szabad feladni. Így a hirtelen feladatok és a siker.

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

9.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

fő dolgomak tartom.

Szeretnél-e vállalkozó lenni? Igen

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál? Bt. Mert apukámnak is bt-je van.

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Ménegyre képes "küzvelő" szeretnék lenni, és konkrét elképzelés még nincs.

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

szolgáltatást

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

saját irodát bérelnék

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására? Jól ismerem ezeket a helyzeteket,

szapatepítő programokat indítanék.

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

határozott, magabiztos, átlátszó, és természetesen volt.

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Lehetséges

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Nem tudok erre sajnos választ adni.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában? Igen, egyelőre az érő

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél? nem annyira, de majd megismerem.

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Amennyi szükséges.

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

Kápi "küzvelő" iroda, gyerekekben átlom :)

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

bizsánál a sikereikben.



Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

10.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Szerintem jó dolog, de csak akkor lesz sikeres, ha van rá kereset és szeretik is csinálni.

Szeretnél-e vállalkozó lenni? Igen.

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

• egyéni vállalkozás, mert a saját időddel és a saját beosztásod szerint élsz.  
egyéni vállalkozást

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Kényveléssel, egyéni vállalkozások, cégeknek kényvelni

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

termékértékesítést, mert arra nagyobb szükség van.

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél? Saját irodában.

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

csak akkor indítanék vállalkozást, ha lenne mindennek elemező pénzem.

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Nem csak magammal töredek, és egy kényvelő 0-24-ben elérhető kell hogy legyen a más vállalkozások számára, még nem.

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Nem hiszem, minden kényvelő ugyanazt csinálja, legfeljebb nagyobb odafigyelést tudok adni.

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Hogy egyedül leszek és túlvállalnom magam.

Igen.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

Nem alkalmaznék, egy ez felelősségteljes munka, és rossz tulajdonságom, hogy nem bírok meg másokban.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél? Nagyjából ismerem

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Hát ez attól függ hogy honá az élet, de kölcsönből semmiképp.

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

Ezen még nem gondoltam.

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Ne vigyél túlvásba a kölcsönöket és csak akkor indítsd el, ha szeretik csinálni máskülönbbe odábe megy.

11.

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

A vállalkozások jobb esetben az alapító álmainak megvalósítása. Munkahelyeket is teremtet.

Szeretnél-e vállalkozó lenni? Igen.

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

A Bt. Két jó jobban látja a dolgokat még ha eltérően gondolkodik is róla.

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Még teljes mértékben nincs meg az elképzelés.

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

Mindkettőnek meg van az előnye és hátránya.

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél? Saját iroda.

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Kitartó vagyok.

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

Alkalmaznám.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Még kevésbé.

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Ez még kérdéses.

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

A nevet még nem tudom, de biztosan kapcsolódna ahhoz a tevékenységhez, amit végeznék.

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

12.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Stabil, elítélhető, főként

vállalkozás: egyszerű,

Szeretnél-e vállalkozó lenni?

Igen

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

Figyelem: vállalkozási formák választásánál, rugalmas és kénytelen munka.

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Könyvelés, pontos céljaim még nincsenek

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

érték szolgáltatás; nem kézzel fogható mellesleg kapunk valamit, eredménye van. (ha nincs kapu)

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

Ha megengedhetném, akkor biztos hogy irodát bérelnék közel az otthonomhoz.

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Tudnám, hogy csak egy kis idő kell és utána működni fog. A kezdeti nehézségeket után nézlek a gyámoltól.

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Habakosság, kitartás, problémamegoldó képesség, sokszor voltak hátrányos esetek a tulajdonságok, munkám során.

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Nem

Még nem.

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Nézek rá a pénzemre, és megfontoltan fektetem be a pénzem.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

Nem alkalmaznék.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Még nem elég jól ismerem

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Próbálnám kényelmi munkával eltereltem, de ha nem lenne akkor várnék még vagy keresnék barátot akivel befejezhetném.

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

az, ami megfogadja az emberek figyelmét és valahogy közelebb a könyvelés vagy a pénzügy, hogy kidinálján valójában mivel is foglalkozok.

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Biztos vannak tanácsok, ahol tudnak pár jó tanácsot adni, de a lényeg az elszántság és a kitartás.

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

13.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Ha vállalkozó ~~vagyok~~ <sup>vagyok</sup> akkor egyben önálló is. Ugyanahogy a vállalkozóknak  
nagyon a felelősségük. Hogy döntik el, hogy hogy onjás be az idejüket.

Szeretnél-e vállalkozó lenni? Szeretnék

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

• Az egyéni vállalkozó. Nem lenne feleslegesen, magam csinálnám be az  
Ezt a formát választanám. idős.

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Merlegképes környezet szeretnék lenni.

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

A szolgáltatást.

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél? Saját irodát bérelnék

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására? Haladnék tovább úgy, ahogy elterveztem.

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

A kommunikációs képességem. Tudás bérni az emberekkel.  
Volt ilyen eset.

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Nem volt megvalósítva álmaim.

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Nem jut eszembe

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában? Alkalmaznék.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél? Nem nagyon

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozása? Miből finanszíroznád a költségeket?

Szóval pénzből.

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

Az alapján, hogy mi a tevékenysége a cégnek

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Hogy ne adják fel az első nehézségeknél.

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

14.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Hasznos dolog

Szeretnél-e vállalkozó lenni? Igen

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

Szerintem az egyéni vállalkozó a legjobb vállalkozási forma, én is ezt választanám, mert számos (lehetőség) előnye van

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid? (pl. több szabad-  
ság)  
Könyvelni szeretnék cégeknek, ~~(bt) (kft)~~

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

Szolgáltatást, mert személy szerint én ezt tudnám nyújtani.

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél? Otthon.

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Csak úgy kezdenék bele, (hogy) ha már összegyűjtöttem ~~(már)~~  
volna elég pénz (arra az esetre is) amelyből maradna az ilyen

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e problémák olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben? (kiküszöbölés)

Pontoság, tökéletességre törekvés. Számos feladatmegoldásomnál visszaböngyörök (majdolás, bakarítás, ~~szervezési~~ feladatok)

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest? (számítógéppel pl, stb stb)

Még nem nincs tapasztalatom.

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Esetleg <sup>amikor</sup> fáradtság miatt kopkodni kezdek, tehát erre kellene figyelnem.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

Ese Egyéni vállalkozóként nem alkalmaznék.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél? Még lenne minél utána-  
néznem.

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozása? Miből finanszíroznád a költségeket?

Még nem néztem utána a lehetőségeket.

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

~~Válasz~~ Alapján háboroznám meg amivel foglalkozom.

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?



Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

16.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Vállalkozni nehéz, nem mindenkinél való, de ahhoz jó ötletek vannak és kitartás, amivel ki fog kitűnni a farsadalma. Szeretné-e vállalkozó lenni? *Igen szeretném!*

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

Attól függ, milyen vállalkozásba kezdél. Magyarországon véleményem szerint a vendéglátás és a turizmus az amibe érdemes feltétlenül tölteni mivel Bp. elég jól kvalifikált. Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid? *az eur. belül.*

Több célom is van, az egyik a turizmus Budapesten, a másik a vendéglátás Budapest belvárosában

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

Mind a kettőt, mert mind a kettőben látok potenciát és lehetőséget erre.

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

*Otthon!*

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Az alapítást úgy időzíteném, illetve a "bolt nyitását", hogy az a kiábrító fő szakmát eljére essen és így könnyebben át lehetne hidalni a kezdeti nehézségeket.

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Rendkívül időorientált, céltudatos és következetes vagyok.

Ezen tulajdonságaim a munkahelyemen egyre kifinomultabbra váltak. Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest? *na és ott tudtam kamatoztatni*

*Igen tudnék!*

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Nem lehet tudni mi egy vállalkozás gyenge pontja addig, amíg azt le nem őrítjük valódi az alkalmazottak kiválasztására és a továbbiak minden nemű betartására.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

*Igen!* Időt spórolnék meg magamnak attól, ha alkalmazottakat alkalmaznék, mert így nem kéne minden időm a vállalkozásba tölteni.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Teljes mértékben, mind a szállítók mind a versenytársak tekintetében

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Lehet egy alap tőke és ami elég arra, hogy beindítsam a vállalkozást, próbálom kifejezni azt az időt amikor tudom hogy kell bevétele számíthatok így a kezdeti nehézségeket sokkal kevésbé érethetném.

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégnéve)? Mi alapján határoznád meg a cégnévet?

~~(Nem tudom)~~ Nem tudom. A cégen nevet a törvényeségi forma amit választok az alapján határoznám meg, hogy jól csengő névvel, és ötletes legyen.

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Figyeljék a piaci mozgást. Tájékozódjan mindannál amivel szeretné foglalkozni. A vállalkozók nem feltétlenül élenszél, nem azt fő viszonyba lenni velük és meghallgatni az ötleteiket, mert lehet azokkal mi is tudunk pro. látni.

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

17.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Felelősségteljes, kemény munka. A vállalkozó elszánt, magabiztos ember.

Szeretnél-e vállalkozó lenni?

Igen

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

A kft-t részesítési előnyben.

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Kisbányászattal való finanszírozás

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesítési előnyben? Miért?

A szolgáltatást előbbre valóban tartalom

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

Órákban felépítésben lenne, ahol alacsony, vagy nincs építési adó.

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Az a tudásom, hogy minden a terv szerint menjen

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Találékonyság, odafigyelés

Tudtál-e esetleg valamilyen újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Még nem volt az példám.

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

A vállalkozásom legyőzhető gondolatok alapján az összes többi mint a vállalkozásomra jellemezhető

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

Alkalmaznám, mivel többre gondolkodtam egy dologon, annál jobb ötletek lesznek

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Egyelőre semennyire

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Mivel a vállalkozásom a vállalkozást előtte kezelték a vállalkozásomra

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

A nevem és a cég ismételten alapján

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Figyeljétek oda mindent, ne hagyjátok magatokat átvenni, megvezetni. Legyenek határozottak, magabiztosok és ha eltervezitek valamit akkor meg is valósítjátok



Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

18.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Felelősségteljes feladat saját vállalkozást indítani, mert mindig ott teleg az ember szeme előtt az a bizonyos "Mi van ha nem fog kamatozni a vállalkozás." Ezért sok önbizalom és szeretnél-e vállalkozó lenni? Szeretnék, mert rengeteg kreatív ötletem van bátorításra, amit szeretnék kamatoztatni, valamint bírom abban hogy önbizalmat kapok ettől. Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Szeretnék a divattal foglalkozni, mind üzletkötés, színpályafutás és reklámkészítés formájában is. Nagyon szeretem hogy lehetséges ezt a három kategóriát egybe foglalni és valószínűleg sok ember A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért? Szerintem a kettő nem válik el külön-külön, hanem egymástól. Ha kedvező áron, (kiszáraz) ismertető meg íg. kaphatunk meg dolgokat az pénzügyileg is megkímél és a közértelem Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél? Saját irodát bérelnék. Szerintem fontos hogy a magáncél és az üzlet, Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására? Szerintem ahhoz hogy a problémákat áthidalhassuk, sokkal több kezdőtől kéne kielégülést kapni mint amennyire a tapasztalat szükség van, így ha problémák adódnak, könnyen kezelhetjük.

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Könnyen teremtek kapcsolatot az emberekkel, mindig bízgat maradok. Sokan fordulnak hozzám tanácsot vagy ha látom hogy valaki tévedt, könnyen fel tudom világítani.

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Az idő múlásával sokan beletrágnak abba hogy kedvesen kezeljék a (szemből) ócsárdok problémáit. Szerintem ebben én tudok változást nyújtani a pillanatnyi negatív érzelmektől. Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás

működteése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

A vállalkozásom gyengepontja szerintem az lenne, hogy mivel én mindig mindenkivel barátságos vagyok, ezt sokan gyengesékeknek érzik és később tévedés eljöttük maguk előtt hogy az ilyen vállalkozókat elnyomják.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid

megvalósításában? Alkalmaznék mindenképpen, de jól megválogatva őket, mind korábbi szempontjából, mind pedig emberileg. Ha a hozzáértés adott, az még önmagában nem elég, mert ha nem kellene a léghő, a munka nem eszik úgy ahogy kellene.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Szerintem nem létezik eléggé megismerni ezeket a lehetőségeket, mivel folyamatosan változik, és csak az alapja állapod.

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Először szerintem csak annyit szabad költeni, amennyit az elvesztése még nem éri ki az ember számára. Ha beindul a vállalkozás, az abból befolyó pénzt visszaforgatva a vállalkozásba.

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

Nincs konkrét elképzelésem a cégnevről még, de mivel az az ágazat amit választanék elsősorban a nők vonzza, biztosan valamilyen női foglalkozást (vagy) kivogató név lenne a cég neve.

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Az anyagi biztonság hiánya most pusztán a hit a vállalkozás de ha az megoldott, akkor a vezetői képítés a legfontosabb.

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név:

19.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Szerintem vállalkozást a mié családunk körében is, így azt gondolom hogy egy jó vállalkozás mindig kell. Jó az idő-szeretnél-e vállalkozó lenni?  
Igen szeretném.

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál?

Szerintem az egyéni vállalkozás, ott egyedül tudod mindent, és ez jó. Kockázatosabb lehet, de inkább lehet.

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Még nincs konkrét elképzelésem. A szociális és van h. jele vállalkozás, lehet tavall áram arát, vagy teljesen más, mint tudom.

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

Minkább a szolgáltatást, mindeztől meg van az érdeke.

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

Saját irodát bérelnél, vagy egy munkahelyről lennélnél.

Hogyan vészelnéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Az elején lenne mellettben egy veszélyes kömpelő, vagy egy olyan ember akinek bízik és van tapasztalata.

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

Egyértelműen a részvételiségem és a kommunikációs készségem, így tudtam beszélni az életben.

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

Én egy jó kedély, előre így nem tudom.

De szerintem igen, elég kreatív vagyok.

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás

működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Én nem érdekel, így előre nem tudom így.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

Igen alkalmaznám, mivel lehet volna a vállalkozás egy hatékonyabb az a munka.

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél?

Nem elég.

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Saját tőkéből és kb. 2.000.000 Ft-ból.

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

A nevet így gondolom nem tudom, de biztos van hangzatos papirus nevet választanék.

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Kevesen engedő tőkéjük és hitettség. Olyan emberekkel dolgozzanak akikben bízik. Vm újat vagy nagyon hasonló dolgot dolgozzanak piaca.

Hozzájárulok ahhoz, hogy a kérdőívet statisztikai célokra felhasználják. Név

20.

Mit gondolsz a vállalkozásról, a vállalkozókról?

Sokkal szabadabb, több lehetőség, kevésbé kell igazodni másokhoz

Szeretnél-e vállalkozó lenni? Igen

Véleményed szerint melyik a legjobb vállalkozási forma és miért? Az egyéni vállalkozó, a bt. vagy a kft.? Te milyen vállalkozási formát választanál? Ebben a kérdésben nem vagyok.  
• Belsőlegesen hajlékos.

Mivel szeretnél foglalkozni a vállalkozásodban? Vannak-e konkrét céljaid, elképzeléseid?

Konkrét egészen elképzelés nincs, de vendéglátás, vagy egészségügy.

A szolgáltatás vagy a termékértékesítést részesíted előnyben? Miért?

• Szolgáltatás - nagyobb a kereslet is!

Hol lenne a vállalkozásod székhelye? Otthon, vagy esetleg saját irodát bérelnél?

Az elején otthon és ha kellőképp beindulna lehet másból.  
Hogyan vésznéd át az alapítás utáni kezdeti nehézségeket? Mi lenne a konkrét terved a vállalkozás indításakor a problémák áthidalására?

Mit gondolsz, melyik az a tulajdonságod, amelyik sikeressé tehet téged a vállalkozásodban? Volt-e olyan eset az életedben, amikor ezt a tulajdonságot kamatoztatni tudtad a gyakorlati életben?

~~Konkrét~~ Nem gondolodham még ezen.

Tudtál-e esetleg valamiben újat nyújtani a többi vállalkozóhoz képest?

~~Konkrét~~ Nem.

Szerinted mi lenne a vállalkozásod gyenge pontja? Mire kellene majd vigyáznod a vállalkozás működtetése során? Eszedbe jutott-e esetleg egy korábbi negatív tapasztalatod ezzel kapcsolatban?

Nem tudom, majd ha lesz vállalkozásom megtudom.

Alkalmaznál-e munkatársakat vagy alkalmazottakat? Hogyan tudnának segíteni téged a céljaid megvalósításában?

Igen, ~~szívesen~~

Mennyire ismered azokat a piaci lehetőségeket, ahol dolgozni szeretnél? Dolgozol benne.

Mennyi pénzt költenél a vállalkozás létrehozására? Miből finanszíroznád a költségeket?

Minimum 2 millió Ft. kellene. Megkötött tőke + hitel

Mi lenne a vállalkozásod neve (cégneve)? Mi alapján határoznád meg a cégnevet?

Konkrét elképzelésem nincs - fantázia név

Szerinted milyen tanácsot lehetne adni azoknak, akik most indítanak vállalkozást?

Soha ne add fel!