

**BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG**

SZAKDOLGOZAT

**Horváth Zsolt
Szakirányú továbbképzés
Vállalkozási szak
Közgazdász szakmérnök**

2018

4. sz. melléklet: könyvtári átvétel igazolása (szakdolgozat)



18 57
BGE

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
ALKALMAZOTT TUDOMÁNYOK EGYETEME

GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

NYILATKOZAT

a szakdolgozat digitális formátumának benyújtásáról

A hallgató neve: Horváth Zsolt
Szak/szakirány: Közgazdász szakmérnök / vállalkozási szak

Neptun kód: UFSCY A szakdolgozat megvédésének dátuma (év): 2018
A szakdolgozat címe: Kisvállalkozások alapítása Magyarországon és az Egyesült Királyságban

Belső (operatív) konzulens neve: Dr. Jármái Erzsébet
Külső (szakmai) konzulens neve: Eva Callaghan
Legalább 5 kulcsszó a dolgozat tartalmára vonatkozóan:
kisvállalkozás, alapítás, KKV, Egyesült Királyság, cégjog

Benyújtott szakdolgozatom **nem titkosított / titkosított.**
(Kérjük a megfelelőt aláhúzni! Titkosított dolgozat esetén a kérelem digitális másolatának a szakdolgozat digitális formátumában szerepelnie kell.)

Hozzájárulok / nem járulok hozzá, hogy nem titkosított szakdolgozatomat az egyetem könyvtára az interneten a nyilvánosság számára közzétegye. (Kérjük a megfelelőt aláhúzni!) Hozzájárulásom - szerzői jogaim maradéktalan tiszteletben tartása mellett -nem kizárólagos és időtartamra nem korlátozott felhasználási engedély.

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

Dátum: 2018 MÁJ. 11

.....
hallgató aláírása

A digitális szakdolgozat könyvtári benyújtását és átvételét igazolom.

Dátum: 2018 MÁJ. 11

Budapesti Gazdasági Egyetem könyvtári munkatárs
Gazdálkodási Kar Zalaegerszeg
Könyvtár
8900 Zalaegerszeg
Gasparich u. 18/a
Adószám: 15329822-2-41

**BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG**

Kisvállalkozások alapítása Magyarországon és az Egyesült Királyságban

Belső konzulens: Dr. Jármái Erzsébet

Külső konzulens: Eva Callaghan

**Horváth Zsolt
Szakirányú továbbképzés
Vállalkozási szak
Közgazdász szakmérnök**

2018

Tartalomjegyzék

1	Bevezetés	3
1.1	A téma és a témaválasztás okai	3
1.2	A téma aktualitása	3
1.3	A dolgozat célja.....	5
1.4	Kutatási módszertan	5
2	Kisvállalkozás.....	6
2.1	Kisvállalkozás fogalma	6
2.2	Kisvállalkozás és társadalmi környezet	9
2.3	Történeti kitekintés, vállalkozási formák kialakulása	12
3	Vállalkozási formák a két országban, azok jellemzői és összehasonlításuk.....	13
3.1	Magyarországi vállalkozási formák kisvállalkozások számára	14
3.1.1	Egyéni vállalkozás	14
3.1.2	Egyéni cég.....	15
3.1.3	Közkereseti társaság	16
3.1.4	Betéti társaság	17
3.1.5	Korlátolt felelősségű társaság	18
3.1.6	Részvénytársaság	19
3.2	Egyesült Királyságban alapítható vállalkozási formák kisvállalkozások számára 20	
3.2.1	Sole trader	20
3.2.2	Limited partnership (LP)	21
3.2.3	Limited liability partnership (LLP).....	21
3.2.4	Private company limited by shares (Ltd, Limited)	22
3.2.5	Public limited company (plc).....	23
3.3	Hasonlóságok és különbségek.....	24
4	Kisvállalkozás alapításának lépései	25
4.1	Jogi feltételek	26
4.2	A piac felmérése, az üzleti lehetőség azonosítása.....	27
4.3	A célok kitűzése, mérlegelendő kérdések	28
4.4	A cégforma és cégnév kiválasztása.....	29
4.5	Üzleti terv készítése	32
4.6	Egyéb, vállalkozás alapítással kapcsolatos teendők.....	36

5	Kisvállalkozás finanszírozása	37
6	Kisvállalkozásokat támogató szervezetek	40
7	Vállalkozókkal folytatott interjúk	41
8	Kutatási eredmény.....	42
9	Összegzés	45
10	Irodalomjegyzék.....	47
10.1	Online irodalom	47
10.2	Nyomtatott szakirodalom.....	48
11	Melléletek.....	50
11.1	Interjú kérdések és válaszok	50

1 Bevezetés

1.1 A téma és a témaválasztás okai

2010 óta az Egyesült Királyságban élek és dolgozom így szinte kézenfekvő volt, hogy olyan témát válasszak, mely kapcsolatban áll szülőhazámmal és jelenlegi lakhelyemmel is.

Magam is többször eljátszottam a saját vállalkozás alapításának gondolatával, de nagyon kevés gyakorlati tapasztalattal rendelkezem vállalkozásokkal és azok alapításával kapcsolatban, ezért gondoltam, hogy a vállalkozóvá válás első lépéseit vizsgáljam. Továbbá érdekelt, hogy egy vállalkozás alapítása során a kezdő vállalkozónak milyen döntéseket kell meghoznia, illetve ezek a kezdeti döntések milyen hatással lehetnek a vállalkozás jövőjével kapcsolatban. Dolgozatom az átlagemberek számára leginkább elérhető cégformákra fókuszál, amelyeket célszerű egy kisvállalkozás alapításánál választani.

Bemutatom, hogy milyen vállalkozási formák állnak rendelkezésre egy induló kisvállalkozás számára, milyen szempontokat célszerű figyelembe venni a választás során, illetve milyen lépések megtétele után kezdheti meg jogszerűen működését a vállalkozás.

1.2 A téma aktualitása

Csath Magdolna találóan világít rá a kisvállalati szektor jelentőségére: *„A kisvállalati szektor minden gazdaság gerince. A kisvállalkozó innovatív, keresi a lehetőséget, itthon használja fel a megtermelt profitot, és gyorsan képes problémákat megoldani. Ráadásul a lemaradt régiók felzárkóztatásában is fontos szerepet tud játszani. Nem véletlen tehát, hogy az EU kiemelten foglalkozik ezzel a cégcsoporttal.”*¹

A kis- és középvállalkozások száma Európában emelkedő tendenciát mutat, mely sok okkal magyarázható, többek között a múlt században kialakult és hatalmasra duzzadt

¹ Csath Magdolna: A holnap ma kezdődik, Kairosz Kiadó, 2018 (121. oldal)

multinacionális vállalatok méretéből adódtak nehézségek, valamint a munkavállalók vágytak arra, hogy ne egy hatalmas rendszer apró fogaskerekeiként teljenek a munkanapjaik.

Erre az általános tendenciára erősítenek rá azok az Európai Unió kezdeményezései, amelyekkel az Unió a KKV-ket támogatja. Mind Magyarország mind az Egyesült Királyság kormánya a helyi gyakorlatba ültette ezt az unió kezdeményezést és különféle jogszabályokkal, pénzügyi és szakmai támogatásokkal, képzésekkel igyekszik a KKV-k alapítását, működését és fejlődését elősegíteni.

Ahogy többen is utalnak rá (például Tóth Ágnes² vagy Dr. Kadocsa György³) a gazdaság szerkezete, vállalatok méretének szokásos eloszlása egy hatékonyan működő piacgazdaságban egy piramishoz hasonlítható. A piramis alját a nagyszámú kisvállalkozás alkotja, erre a biztos alapra tud építeni az egyre kisebb számú, de egyre nagyobb méretű vállalkozások sora, egészen a piramis csúcsán található óriásvállalatokig. Ez a szerkezet piaci folyamatok eredőjeként jött létre, elősegíti a gazdaság rugalmas és hatékony működését.

Magyarország számára különösen fontos a kisvállalkozások támogatása, hiszen nem lesz képes nagy mennyiségű tömegáruval versenyezni a világpiacon. A kitöréshez az egyediségre, minőségre, magasabb tudástalomra kell törekedni, melyhez a sokszínű, kreatív és innovatív kisvállalkozói szektor elengedhetetlen.⁴

² Tóth Ágnes: Magyarország gazdasági szerkezetének átalakulása a kilencvenes években a globalizáció körülményei között (75. oldal) [online] Letöltés időpontja: 2018.05.06. Hozzáférés (URL): http://epa.oszk.hu/02000/02051/00006/pdf/EPA02051_Tudomanyos_Kozlomenyek_16_073-086.pdf

³ Dr. Kadocsa György: A hazai kis és közepes vállalkozások helyzete és fejlesztési lehetőségei (65. oldal) [online] Letöltés időpontja: 2018.05.06. Hozzáférés (URL): http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/01_Kadocsa_Gyorgy.pdf

⁴ Csath Magdolna: A holnap ma kezdődik, Kairosz Kiadó, 2018 (77. oldal)

1.3 A dolgozat célja

Dolgoztomban szeretném feltérképezni a két ország által nyújtott kisvállalkozási formákat, lehetőségeket. Bemutatom a kisvállalkozás alapításának főbb lépéseit, különös hangsúlyt fektetve a vállalkozás alapítása során meghozandó döntésekre.

Célom, hogy összehasonlítsam a két ország által nyújtott lehetőségeket. Számba veszem a lehetséges vállalkozási formákat, a vállalkozás alapítás folyamatát, illetve annak egyszerűségét.

Természetesen az előbb említett ismeretek még korántsem adnak teljes képet, valójában sok múlik azon, hogy az egyes jogszabályok, kormányzati törekvések miként kerülnek a napi gyakorlatban megvalósításra, miként érzi magát a leendő vállalkozó a vállalkozás alapítása során, illetve milyen segítséget kap az első bizonytalan lépések során.

1.4 Kutatási módszertan

Dolgozatomban primer es szekunder módon szerzett adatokat vonultatok fel. A primer információkat közvetlenül, kisvállalkozóktól gyűjtöttem. A dolgozat empirikus fejezetében kisvállalkozók gondolkodásmódját, vállalkozás alapítása során hozott döntéseit rögzítem, cselekedeteik motivációját, törvényi szabályokra adott reakcióikat kívánom megérteni, elemezni. Primer kutatásom eredményeihez az interjúk kvalitatív elemzésével jutottam. Tisztában vagyok alkalmazott módszerem sebezhetőségével, lévén, hogy korlátozott számú vállalkozó állt csupán rendelkezésemre, így vizsgált célcsoportom nem féltétlen reprezentatív. Mégis, mivel dolgozatom nem hangsúlyozottan számszerű eredményeket szolgáltat - bár a szekunder kutatásban fellelhető ez is -, a minőségi jellemzést éreztem érvényesnek, kellően mélyrehatónak. A szubjektív megközelítésből adódó kockázatot előre rögzített kérdéssor alkalmazásával próbáltam csökkenteni, így vállalkozó alanyaim egyazon gondolkodási struktúra mentén fejthették ki véleményeiket. Alkalmazott technikám, a benne rejlő interakció lehetősége révén esélyt adott a vállalkozástípusok finom különbségeinek kimutatására.

A szekunder módon szerzett adatok felhasználásával, statisztikák elemzésével, tanulmányok, szakmai folyóiratok, kiadványok következtetéseinek bemutatásával a

dolgozat számszerű következtetéseit kívánom gyarapítani, tanulmányom alapvetéseit elméleti keretbe helyezni.

2 Kisvállalkozás

2.1 Kisvállalkozás fogalma

A köznyelvben létezik a „kisvállalkozó” elnevezés, bár sokszor nem teljesen világos, milyen mérethatárig vagy árbevételig tekintünk egy vállalkozást kisvállalkozásnak. Vizsgáljuk meg, mit mond erről a két ország jogrendszere, találunk-e valamilyen pontos megfogalmazást, amely egzakt módon meghatározza ennek a kategóriának az ismérveit. Mivel szakdolgozatomban vizsgált mindkét ország az Európai Unió tagja⁵, így várható, hogy a statisztikai adatgyűjtés, valamint a gazdasági folyamatok összehasonlíthatósága érdekében ugyanazt a definíciót alkalmazza a kisvállalkozókra.

Az Európai Bizottság a tagországok által széles körben átvett 2003/361/EC ajánlásában⁶ tett javaslatot, többek között, a kisvállalkozás definiálására. E szerint a kisvállalkozás kevesebb, mint 50 főt foglalkoztat és éves forgalma és / vagy mérlegfőösszege nem haladja meg a 10 millió Eurót. Ugyancsak ez az ajánlás fogalmazta meg azt az elvet, hogy a valós gazdasági folyamatok teljesebb megértése érdekében azokat a KKV-ket, amelyek gazdasági ereje vélhetően meghaladja egy valós KKV-ét, ki kell zárni ebből a kategóriából. Ehhez irányelveként azt fogalmazta meg az ajánlás, hogy csak a független KKV-k sorolhatóak ebbe a kategóriába, vagyis bizonyos típusú befektetők (állam/önkormányzat) legfeljebb 25% tulajdonrészrel illetve szavazati joggal rendelkezhetnek a vállalkozásban.

Magyarországon a „2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról” (a továbbiakban: KKV törvény) tartalmazza a vonatkozó definíciót:

⁵ A dolgozat írása közben az Egyesült Királyság kiválása folyamatban volt

⁶ Európai Bizottság ajánlása a mikro, kis- és közepes vállalkozások meghatározásához [online] Letöltés időpontja: 2018.04.03. Hozzáférés (URL): <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1523129675086&uri=CELEX:32003H0361>

„3. § (1) KKV-nak minősül az a vállalkozás, amelynek

a) összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és

b) éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

(2) A KKV kategórián belül kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek

a) összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és

b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

(3) A KKV kategórián belül mikro-vállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek

a) összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb, és

b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

(4) Nem minősül KKV-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése - tőke vagy szavazati joga alapján - külön-külön vagy együttesen eléri vagy meghaladja a 25%-ot.”⁷

Nézzük, mit mond erről a kérdésről az Egyesült Királyság vonatkozó joganyaga, a „Companies Act 2006” (section 382 és 465)”. E szerint a kisvállalkozássá minősítési feltételeket egy olyan társaság teljesíti, amelyben az alábbi követelmények közül kettőt vagy többet teljesít két egymást követő pénzügyi évben:

- Forgalom nem több mint 10,2 millió angol Font
- Mérlegfőösszeg nem több mint 5,1 millió angol Font
- Alkalmazottak létszáma nem több mint 50 fő⁸

⁷ KKV törvény [online] Letöltés időpontja: 2018.04.03. Hozzáférés (URL): <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0400034.tv>

⁸ Companies Act 2006 Section 382 [online] Letöltés időpontja: 2018.04.14. Hozzáférés (URL): <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/section/382>

A mikro-vállalkozást mint kategóriát azonban nem határozza meg ez a törvény, de nem is találtam mikro-vállalkozásra vonatkozó hivatkozásokat az Egyesült Királyság vonatkozó dokumentumaiban.

Az alábbi táblázat összefoglalja a fenti 3 forrásból származó definíciókat:

	Mikro vállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
EU ajánlás (2003/361/EC)	létszám < 10 fő éves árbevétel ≤ 2 millió EUR mérlegfőösszeg ≤ 2 millió EUR	létszám < 50 fő éves árbevétel ≤ 10 millió EUR mérlegfőösszeg ≤ 10 millió EUR	létszám < 250 fő éves árbevétel ≤ 50 millió EUR mérlegfőösszeg ≤ 43 millió EUR
KKV törvény (Magyarország)	létszám < 10 fő éves nettó árbevétel ≤ 2 millió EUR mérlegfőösszeg ≤ 2 millió EUR	létszám < 50 fő éves nettó árbevétel ≤ 10 millió EUR mérlegfőösszeg ≤ 10 millió EUR	létszám < 250 fő éves nettó árbevétel ≤ 50 millió EUR mérlegfőösszeg ≤ 43 millió EUR
Companies Act 2006 (UK)	Ez a kategória nincs definiálva	létszám < 50 fő éves árbevétel ≤ 10,2 millió GBP mérlegfőösszeg ≤ 5,1 millió GBP	létszám < 250 fő éves árbevétel ≤ 36 millió GBP mérlegfőösszeg ≤ 18 millió GBP

1. táblázat - KKV definíció (Forrás: saját szerkesztés)

A táblázatban látható különbségeken felül további bizonytalanságot okozhat, hogy például a magyar törvények is változtak annak érdekében, hogy jobban összhangba kerüljenek a többi Európai Unió tagországával. Az Egyesült Királyságban tovább bonyolítja a helyzetet, hogy a Companies Act 1985-ös változata (Section 248) más árbevételi és mérlegfőösszeg határokat állapít meg, amelyek bizonyos államigazgatási területeken továbbra is használatban vannak. Továbbá a „Department for Business” statisztikai adatok gyűjtéséhez ugyancsak eltérő definíciókat használ.⁹

Látható, hogy bár a kisvállalkozás, mint kategória nincs pontosan meghatározva, de az egyes definíciók sok hasonlóságot mutatnak. Továbbá a 2003/361/EC ajánlás által is

⁹ KKV definíció [online] Letöltés időpontja: 2018.04.14. Hozzáférés (URL): <https://www.thecompanywarehouse.co.uk/blog/what-is-an-sme>

legfontosabb kritériumként említett foglalkoztatotti létszám tekintetében nincs eltérés az legáltalánosabban használt definíciók esetén.

2.2 Kisvállalkozás és társadalmi környezet

A XX. század közepe mind Magyarországon, mind az Egyesült Királyságban a nagyvállalatok kialakításának kedvezett, habár ennek oka különböző volt a két országban.

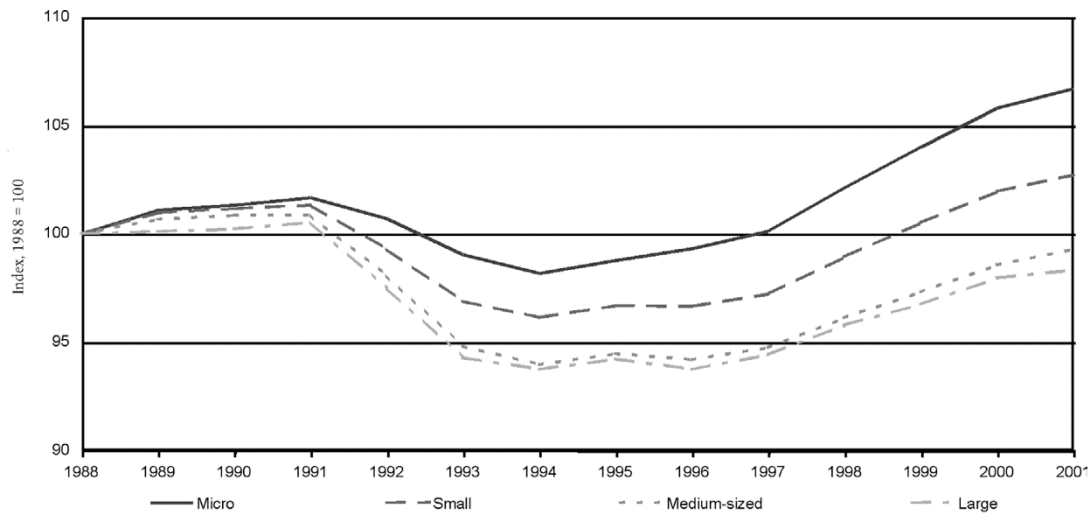
Az Egyesült Királyságban, hasonlóan a legtöbb Nyugat-Európai és Észak-Amerikai országhoz, a gazdasági folyamatok nagyban segítették a tőke koncentrációját és az egyre nagyobb vállalatok kialakulását. Ennek oka az egyesülő, kisebb cégekből kialakuló nagyobb társaságok által képviselt gazdasági potenciál, melynek felhasználásával olcsóbban juthattak nyersanyaghoz, olcsóbban termelhettek és a piacon az eladási árakat is meghatározhatták. További növekedésükkel kialakultak a ma ismert multinacionális vállalatok.

Ezzel szemben Magyarországon a fő ok a politikai rendszer változása, a tulajdonviszonyok erőltetett és erőszakos megváltoztatása, az államosítás és termelészövetkezetek kialakítása volt. Ennek hatására hatalmasra nőtt állami vállalatok cserélték le még a tipikusan kisvállalkozási formákat is, egyetlen nagy, központi irányítás alá vontak szakmákat.

Azonban a XX. század végére a tendencia megfordulni látszik, a nagyra nőtt vállalkozások rugalmassága és versenyképessége csökkent, emiatt előtérbe kerültek a sokkal alkalmazkodóbb, dinamikusabb kisebb vállalkozások. A kisebb vállalkozásokra ugyancsak jellemző a rugalmasabb vállalati struktúra, nyitottabbak az új ötletek, technikai vívmányok alkalmazására, sőt számos példa mutatja, hogy kis- és közepes vállalkozások fejlesztenek olyan technikai és technológiai újdonságokat, amelyeket később nagyvállalatok is át- vagy megvesznek.

Magyarországon erre a folyamatra ráerősített a rendszerváltás, a nagy állami vállalatok privatizációja, szétesése, illetve egy új feltörekvő vállalkozói réteg kialakulása, amely jellemzően kisvállalkozásokkal kezdte vállalkozói pályafutását.

Az Európai Unió Hivatalos Lapjában megjelent statisztika mutatja ezt a változást:



1. ábra - Foglalkoztatás növekedése a vállalkozások mérete szerint 1988 és 2001 között EU19 országokban¹⁰

Látható, hogy a mikro- és kisvállalkozások alkalmazottainak száma növekedést mutat, a közepes vállalkozások alkalmazottainak száma alig változott az időszak eleje és vége közt, míg a nagy vállalkozásoknál inkább csökkenést tapasztalunk.

Az angol kormány egy friss kimutatása szerint 2017-ben a privát szektorban foglalkoztatottak 48%-a dolgozott mikro és kisvállalkozásoknál, melyek az összes éves forgalom 36%-át bonyolították.¹¹

¹⁰ Official Journal of the European Union C220 54. oldal [online] Letöltés időpontja: 2018.04.24. Hozáférés (URL): <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:520031E0752&from=EN>

¹¹ Business population estimate for the UK and regions: 2017 statistical release [online] Letöltés időpontja: 2018.04.25. Hozáférés (URL): https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/663235/bpe_2017_statistical_release.pdf

Az alábbi táblázat a magyar vállalkozások teljesítménymutatóit tartalmazza:

Létszámkategória	Vállalkozások száma (ezer)	Foglalkoztatottak (ezer fő)	Forgalom (milliárd Ft)	Vállalkozások %	Foglalkoztatottak %	Forgalom %
KKV (0-250 fő)	614	1938	45840	99,9%	72,8%	58,2%
Ebből						
Micro (0-9 fő)	583	1000	16521	94,9%	37,6%	21,0%
Kis (10-49 fő)	26	500	13090	4,3%	18,8%	16,6%
Közepes (50-249 fő)	4	438	16229	0,7%	16,4%	20,6%
Nagy (250 - fő)	0,9	724	32945	0,1%	27,2%	41,8%
Összesen	615	2662	78784	100,0%	100,0%	100,0%

2. táblázat - Magyar vállalkozások teljesítménymutatói létszámkategória szerint 2013-ban¹²

Természetesen az ország méretéből és gazdasági erejéből adódóan a szám adatok jelentősen magasabbak, de hasonló arányokat figyelhetünk meg az Egyesült Királyságban is, ha az Egyesült Királyság magánszektorban működő vállalkozásainak, alkalmazottainak, forgalmának 2017-es becslt adatait nézzük:

Létszámkategória	Vállalkozások száma (ezer)	Foglalkoztatottak (ezer fő)	Forgalom (milliárd GBP)	Vállalkozások %	Foglalkoztatottak %	Forgalom %
Csak tulajdonos(ok) / egyéni vállalkozó	4328	4697	272	76%	18%	7%
KKV (0-250 fő)	5687	16147	1905	99,9%	60%	51%
Ebből						
Micro (0-9 fő)	5445	8790	824	96%	33%	22%
Kis (10-49 fő)	208	4059	540	4%	15%	14%
Közepes (50-249 fő)	34	3297	541	1%	12%	14%
Nagy (250 - fő)	7	10576	1834	0%	40%	49%
Összesen	5695	26723	3739	100%	100%	100%

3. táblázat – Az Egyesült Királyság magánszektorban működő vállalkozásainak, alkalmazottainak, forgalmának 2017-es becslt adatai¹³

¹² KSH statisztikai adat [online] Letöltés időpontja: 2018.04.28 Hozzáférés (URL): https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qta001.html

¹³ Business population estimate for the UK and regions: 2017 statistical release [online] Letöltés időpontja: 2018.04.22. Hozzáférés (URL):

2.3 Történeti kitekintés, vállalozási formák kialakulása

Érdekes történelmi kitekintést biztosít Alexander Fallis írása a mai modern vállalozási formák létrejöttéről.

Fallis szerint az első, a mai üzleti vállalozásokhoz hasonlóan formálódó, szervezett, nyereség eléréséért dolgozó társulások a középkori szerzetesrendek voltak. Ugyancsak ebben az időben vált szükségessé, hogy a tulajdonjog átruházása nélkül lehessen másra bízni egy gazdaság vagy földterület használatát, ugyanis gyakori volt, hogy a nemesek hosszú háborúkba vagy zarándok utakra indultak.

Később megjelentek a világi életben is a mai vállalozásokhoz hasonló formák, kialakultak a céhek, mint az iparosok vagy kereskedők társulásai. Ugyancsak megjelentek különböző társulások, amelyeknél még nem különült el a tulajdonosok és a vállalozás vagyona.

A középkor végén a jogi formák fejlődésével létrejöttek olyan vállalozási formák, amelyek használatával a cégek tulajdonlása (részvények útján) el tudott különülni a cég irányításától. Ezáltal a társulások személyes kapcsolaton alapuló rendszere mellett kialakultak az átruházható részvények és az egyre nagyobb részvénytársaságok, amelyek már a tulajdonosoktól független jogi személyiséggel rendelkeztek. Az ipari forradalom és a XIX. században bekövetkezett technikai, technológia fejlődés következtében még fontosabbá vált a vállalozások és vállalozási formák részletes, mindennapi élet számos területére kiterjedő szabályozása, e szabályok megszilárdítása és az állam által történő kikényszerítése.¹⁴

Az Egyesült Királyságban ezt a folyamatot, annak lendületét különösebben nem törte meg semmilyen esemény. Magyarországon azonban a XX. század közepén, a szocialista

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/663235/bpe_2017_statistical_release.pdf

¹⁴ Alexander Fallis: Evolution of British business forms: a historical perspective [online] Letöltés időpontja: 2018.04.10. Hozzáférés (URL): <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/ethics/evolution-of-british-business-forms.ashx?la=en>

rendszer kialakulása során egy mélyreható változás keretében az új rendszer megpróbálta a magántulajdont radikálisan felszámolni, a termelőeszközöket állami tulajdonba venni és egyes iparágakat lefedő hatalmas állami mamut vállalatokat hozott létre. Ennek következtében bizonyos cégformák megszűntek vagy jelentősen átalakultak. Nem csak a nagy vállalkozások szenvedték meg ezt az időszakot, de a kisiparosokat is ipari szövetkezetekbe kényszerítette a hatalom, aminek melléktermékeként a vállalkozói ismeretek és készségek is elsorvadtak. Az 1980-as évek elejére megmutatózó válságjelek késztették az akkori kormányt arra, hogy 1982-ben bevezessenek néhány kisvállalkozásnak nevezhető gazdálkodó szervezeti formát, mint például a gazdasági munkaközösség (GMK) és a kisszövetkezet.

Végül 1988-89 környékén közép-kelet-európai szocialista rendszerek összeomlottak, ami lehetőséget teremtett magánvállalkozások és „új” vállalkozási formák kialakulásának Magyarországon is.¹⁵

Az ezt követő időszakban Magyarországon is rohamléptekkel kezdődött meg a nyugati demokráciákban kialakult és egykoron Magyarországon is létező gazdasági rendszerre való áttérés, illetve ennek keretében a leendő vállalkozások számára elérhető cégformák kialakítása.

3 Vállalkozási formák a két országban, azok jellemzői és összehasonlításuk

A vállalkozási forma meghatározza, hogy az adott vállalkozás irányításával kapcsolatos legfontosabb döntéseket ki hozhatja meg, milyen módon kell a vállalkozásnak az üzleti és számviteli nyilvántartásait vezetnie, hogyan és mennyit fog adózni, milyen adatok rögzítését írják elő törvények, mennyi adót kell fizetnie, hogy gyűjtheti össze a vállalkozás induló tőkéjét, ki és milyen mértékben felel a vállalkozás működése során esetlegesen keletkező károkért. Egyéni vállalkozás esetén biztosítja az áhított függetlenséget, társas vállalkozás esetén meghatározza a vállalkozás irányításának és

¹⁵ Laki Mihály: Kisvállalkozás a szocializmus után [online] Letöltés időpontja: 2018.04.10. Hozzáférés (URL): <https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tkt/kisvallalkozas/kisvallalkozas.pdf>

ellenőrzésének szabályait. Megannyi olyan kérdés, ami hosszú távon kihat egy vállalkozás életére, jövedelmezőségére. A megfelelő társasági forma kiválasztása fontos a későbbi sikerek érdekében.

Ebben a fejezetben összefoglalom a választható vállalkozási formákat. Nem fogok foglalkozni az olyan társasági formákkal, amelyek jellemzően nem haszonszerzési céllal jönnek létre, nem profitorientált szervezetek, üzletszerű gazdasági tevékenységet csak kiegészítő jelleggel végezhetnek (p.l.: közhasznú társaságok, „charitable companies limited by guarantee” vagy „unincorporated charitable association”)

Szintén nem foglalkozom a még kevésbé elterjedt, bár mindkét országban alapítható európai vállalkozási formákkal (Európai Részvénytársaság (SE), Európai Gazdasági Egyesülés (EGE), Európai Szövetkezet (SCE), illetve szövetkezetekkel és a csak Magyarországon létező családi gazdaságokkal.

Vegyük sorra milyen vállalkozási formákat biztosít a két ország jogrendje a leendő kisvállalkozók számára.

3.1 Magyarországi vállalkozási formák kisvállalkozások számára^{16 17}

3.1.1 Egyéni vállalkozás

Talán a legegyszerűbb vállalkozási forma, bár az egyszerűsége magában rejt sok korlátot is. Mégis érdemes alaposabban szemügyre venni, hisz 2017-ben a KSH 450 901 egyéni vállalkozót mutatott ki, mely emelkedő tendenciát mutat a 2014-es 393 525-ös számhoz képest.¹⁸

¹⁶ Adó kódex 2015/8. (online kiadás, III. fejezet) [online] Letöltés időpontja: 2018.04.09. Hozzáférés (URL): <https://ado.hu/szaklap/ado-kodex/2015-8-1>

¹⁷ Lengyel László: Vállalkozási ismeretek, Külkereskedelmi és Oktatási Továbbképző Központ, 2005 (20-28. oldal)

¹⁸ KSH: A regisztrált gazdasági szervezetek száma [online] Letöltés időpontja: 2018.04.11. Hozzáférés (URL): http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qvd010.html

Egyéni vállalkozásnak számít a devizajogszabályok szerint belföldinek minősülő természetes személy üzletszerűen, a saját nevében és kockázatára, rendszeresen, haszonszerzés céljából folytatott gazdasági tevékenysége. Azonban vannak olyan tevékenységek, amelyek egyéni vállalkozás keretein belül nem folytathatóak (például: mezőgazdasági őstermelő, ügyvéd, dohányfeldolgozás, stb.).

Ezen vállalkozási forma tagadhatatlan előnye az egyszerűségében rejlik. Létrehozni vagy akár megszüntetni is egyszerű, de a többi társasági formával összehasonlítva, maga a működtetése is egyszerűbb. További előnye e vállalkozási formának, hogy amennyiben szükséges, szüneteltethető (maximum 2 éven keresztül).

Hátrányként azonban érdemes megemlíteni a vállalkozás korlátozott élettartamát (alapítóhoz illetve annak cselekvőképességéhez kötődik), a korlátlan felelősséget, illetve a nehezebb finanszírozást, hitelhez jutást. Ennél a vállalkozás típusnál az egyén és a vállalkozás vagyona, illetve szükségletei, fogyasztása keveredhet, ezért különös gondot kell fordítani a költségelszámolásra és a nyilvántartások vezetésére. Továbbá számos korlátozás is kötődik ehhez a cégformához, például az egyéni vállalkozó saját magával nem szerződhet (nem bérelhet ki saját magától ingatlant iroda vagy raktár céljából).

Az egyéni vállalkozás részletes szabályait az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről szóló 2009. évi CXV. törvény tartalmazza.

Alapítása nem költséges, a vállalkozói igazolvány alapvetően 10 000 Ft, de nem kötelező ezt igényelni, ha elegendő csak egy igazolás, ezt ingyenesen is kiállítják. Ezen kívül még költséget jelent a Kereskedelmi és Iparkamarai regisztráció 5 000 forintos díja.

3.1.2 Egyéni cég

Az egyéni cég jogi személyiséggel nem rendelkező, az egyéni vállalkozói nyilvántartásban szereplő természetes személy által alapított jogalany. Egyéni cég a cégnylvántartásba történő bejegyzéssel jön létre.

Az egyéni cég alapításához minimális tőkét nem ír elő a jogszabály. Előnyei között érdemes felsorolni, hogy a vállalkozás jegyzett tőkéje és felelősségének korlátja az alapításkor megszabható, azaz az egyéni céget alapító dönthet úgy, hogy korlátlan

(rövidítése: e.c.), valamint úgy is, hogy korlátozott felelősséget választ (ekkor rövidítése: k.f.c.). Egyetlen törvényi korlátozásnak van fontos jelentősége, 200 ezer forint alatti jegyzett tőke kizárólag pénzbeli hozzájárulásból állhat, e felett a határ felett nem pénzbeli hozzájárulás (apport) is lehetséges.

A vállalkozók számára kétségtelenül előnyt jelent, hogy nem kell a saját nevük alatt tevékenykedni, hanem egy cégnév használatával működhetnek.

Az egyéni cégben lévő vagyoni betét átruházható, de csak korlátozottan forgalomképes, mert az új tulajdonosnak is egyéni vállalkozónak kell lennie. Az egyéni cég a gazdasági társaságokról szóló törvény rendelkezéseinek megfelelően gazdasági társasággá alakulhat át.

Az egyéni vállalkozás részletes szabályait az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről szóló 2009. évi CXV. törvény tartalmazza.

Annak ellenére, hogy ez a cégforma számtalan előnnyel jár, mégis kevés ilyen van Magyarországon, a KSH adatai szerint 2017-ben 544 egyéni cég szerepelt nyilvántartásban (kevesebb mint 0.1%-a az összes magyar gazdasági társaságnak).

Az egyéni cég alapításához alapító okiratra van szükség, melyhez közjegyző vagy ügyvéd szükséges, ennek költsége változó. A Cégbírószági eljárási illeték mértéke egyszerűsített eljárásban, iratminta alkalmazásával illetékmentes, egyébként 30 000 forint melyhez társul a közzétételi költségtérítés, mely szerződésminta esetén ingyenes egyébként 5 000 forint. Ehhez társul még a Kereskedelmi és Iparkamarai regisztráció 5 000 forintos díja.

3.1.3 Közkereseti társaság

A közkereseti társaság tagjai a társasági szerződés aláírásával egyidejűleg arra vállalnak kötelezettséget, hogy korlátlan és egyetemleges felelősségük mellett üzletszerű közös gazdasági tevékenységet folytatnak és az ehhez szükséges vagyoni hozzájárulást a társaság rendelkezésére bocsátják.

Alapításához minimum 2 fő szükséges, nincs minimális alaptőke, de minden tag köteles az alaptőkéhez hozzájárulni.

A Kkt. a tagjai személyétől elkülönült önálló jogalany.

A társasági részesedés átruházható, illetve bizonyos feltételek mellett örökölhető.

Olyan esetben érdemes választani, ahol az alapítás feltétele a kis tőkeigény (nincs tőkeminimum), a kockázat nem nagy, ezért nem kell a felelősséget korlátozni, illetve a tagok bizalmi viszonyban vannak, így az egyetemleges felelősség a tagok számára elfogadható.

A közkereseti társaság alapításához társasági szerződésre van szükség, melyhez közjegyzői okirat vagy ügyvédi ellenjegyzés szükséges, ennek költsége változó. A Cégbírószági eljárási illeték mértéke egyszerűsített eljárásban, iratminta alkalmazásával illetékmentes, egyébként 50 000 forint melyhez társul a közzétételi költségtérítés, mely szerződésminta esetén ingyenes, egyébként 5 000 forint. Ehhez társul még a Kereskedelmi és Iparkamarai regisztráció 5 000 forintos díja.

3.1.4 Betéti társaság

Egyik leggyakoribb társasági forma köszönhetően minimális tőkeigényének és egyszerűségének.

A betéti társaság társasági szerződés megkötésével alapítható. Ebben a társaság tagjai arra vállalnak kötelezettséget, hogy a társaság gazdasági tevékenységének céljára a társaság részére vagyoni hozzájárulást teljesítenek, valamint legalább az egyik tag (beltag) vállalja, hogy a társaságnak a társasági vagyon által nem fedezett kötelezettségeiért a többi beltaggal egyetemlegesen köteles helytállni, míg legalább egy másik tag (kültag) a társasági kötelezettségeikért nem tartozik helytállási kötelezettséggel. Tehát, míg a közkereseti társaság esetében a társasági tartozásokért valamennyi tag helytállási kötelezettsége korlátlan, addig a betéti társaság esetén ez csak a beltagra (beltagokra) igaz.

A fentiekből látszik, hogy minimum 2 taggal (egy bel- és egy kültaggal) alapítható. Fontos észrevenni, hogy a társaságnak tagjai közt lesznek olyanok, akik nem felelnek teljes vagyonukkal a társaság kötelezettségeiért, ezen kívül a legtöbb vonatkozó szabály megegyezik a Kkt.-re vonatkozóakkal. A kültag az üzletvezetésre általában nem jogosult.

A betéti társaságok részére nincs minimális alapító tőké megállapítva.

A betéti társaság alapításához társasági szerződésre van szükség, melyhez közjegyzői okirat vagy ügyvédi ellenjegyzés szükséges, ennek költsége változó. A Cégbírószági eljárási illeték mértéke egyszerűsített eljárásban, iratminta alkalmazásával illetékmentes, egyébként 50 000 forint, melyhez társul a közzétételi költségterítés, mely szerződésminta esetén ingyenes, egyébként 5 000 forint. További költség a Kereskedelmi és Iparkamarai regisztráció 5 000 forintos díja.

3.1.5 Korlátolt felelősségű társaság

A korlátolt felelősségű társaság a társasági szerződés aláírásával és az alapítók által előre meghatározott törzsbetétek rendelkezésre bocsátásával alakul. A tagok kötelezettsége a társasággal szemben csak a társasági szerződésben foglalt törzsbetét és esetleg előírt egyéb vagyoni hozzájárulás szolgáltatására terjed ki. A társaság kötelezettségeiért a tag a továbbiakban nem felel, innen ered a korlátolt felelősségű társaság elnevezés. Ez alól kivételt csak rendkívüli esetben tesz a törvény, például ha a tag a korlátolt felelősségével illetve a társaság elkülönült jogi személyiségével visszaél.

A törzstőke a tagok törzsbetétjeinek az összessége. A korlátolt felelősségű társaság törzstőkéjének minimuma jelenleg 3 millió forint. Kft.-t akár egyetlen személy is alapíthat, ekkor nem társasági szerződés, hanem alapító okirat elkészítése szükséges.

Az üzletrész forgalomképes vagyoni értékű jog, de értékpapírt nem lehet kiállítani ez alapján. Az üzletrész megszerzője köteles 8 napon belül a társaság ügyvezetőjét értesíteni és nyilatkozni, hogy a társasági szerződés rendelkezéseit magára nézve kötelezőnek ismeri el.

A korlátolt felelősségű társaság legfőbb szerve a taggyűlés. A taggyűlést az ügyvezető hívja össze, aki ezzel egy időben a napirendi pontokat is közli. A taggyűlés megtartására évente legalább egyszer sort kell keríteni (minimum az éves beszámoló elfogadása céljából).

A Kft. ma Magyarországon a legnagyobb számban működő gazdasági társasági forma.

A korlátolt felelősségű társaság alapításához társasági szerződésre, illetve egy alapító esetén alapító okiratra van szükség, melyhez közjegyző vagy ügyvéd, ennek költsége változó, jellemzően, egyszerű esetekben 30 000 – 40 000 forinttól indul. A Cégbírószági eljárási illeték mértéke egyszerűsített eljárásban, iratminta alkalmazásával illetékmentes, egyébként 100 000 forint, melyhez társul a közzétételi költségterítés, mely szerződésminta esetén ingyenes, egyébként 5 000 forint. További költség a Kereskedelmi és Iparkamarai regisztráció 5 000 forintos díja.

3.1.6 Részvénytársaság

Jellemzően nem kisvállalkozások alapítása során találkozunk ezzel a cégformával, csak a teljesség kedvéért említem meg.

A részvénytársaság olyan gazdasági társaság, amely előre meghatározott- névértékű és számú részvényből álló alaptőkével működik. A részvények tulajdonjogával rendelkező részvényesek kötelezettségei a részvények ellenértékének a szolgáltatására és a részvények átvételére terjednek ki. Vagyis ez a társaság is, a Kft.-hez hasonlóan, korlátolt felelősséget biztosít az alapítóknak illetve részvényeseknek, a részvénytársaság kötelezettségeiért a részvényes nem köteles helytállni. Azonban itt is érvényes az a megkötés, amit a Kft.-nél már említettem, bizonyos esetekben a részvényes korlátlanul felel, ha például visszaél a társaság korlátozott felelősségével.

A részvénytársaság a működési formája alapján lehet nyilvánosan működő részvénytársaság, amelynek részvényeit tőzsdére bevezették; illetve zártkörűen működő részvénytársaság, amelynek részvényei nincsenek a tőzsdére bevezetve. A társaság nevében szerepelnie kell erre vonatkozó hivatkozásnak (NyRT / ZRT).

Zártkörűen működő részvénytársaság esetén a minimális alaptőke 5 millió forint, míg nyilvánosan működő részvénytársaság esetén 20 millió forint.

A magasabb alaptőke és alapítási költségek illetve a működtetéssel járó további magas költségek miatt valószínűleg nem célszerű a legtöbb kisvállalkozás számára ezt a cégformát használni.

A részvénytársaságok alapítása költségesebb minden eddig megemlített vállalkozáshoz képest, például a zártkörűen működő részvénytársaság cégbejegyzési cégbíróági illetéke 100 000 Ft és egyszerűsített eljárásban nincs lehetőség ingyenességre.

3.2 Egyesült Királyságban alapítható vállalkozási formák kisvállalkozások számára¹⁹

3.2.1 Sole trader²⁰

Tipikusan a magyar egyéni vállalkozónak megfelelő vállalkozási forma. Bár a „sole trader” felvehet alkalmazottakat, nekik munkabért fizethet, mégis jellemzően a „sole trader” egyszemélyes vállalkozás az Egyesült Királyságban.

A legegyszerűbb vállalkozási forma, ennek megfelelően egyszerű alapítani és működtetni. A vállalkozói tevékenységet be kell jelenteni a HMRC-nél (kb. a NAV megfelelője), ez a regisztráció ingyenes, csak az NI szám (TAJ szám megfelelője) és az állandó lakcím igazolása szükséges. Azonban a sikeres regisztráció előfeltétele, hogy a vállalkozó előzőleg „self-employed” státuszba kerüljön, vagyis önmaga vallja be az adóját, nem pedig egy munkáltató fizesse be utána a szükséges adókat.

Hátránya, hogy a „sole trader” teljes vagyonával felelős a vállalkozás tartozásaiért és nincs jogi személyisége.

Fontos, hogy a magyar rendszerrel ellentétben a bejelentés előtt meg kell kezdenie a vállalkozói tevékenységet és csak ez után regisztrálható, visszamenőleges hatállyal. A regisztráció határideje az indulás utáni második adóév októberének 5. napja.

A „sole trader” akár saját név akár egy választott vállalkozás neve alatt tevékenykedhet.

¹⁹ Sara Williams: The Financial Times Guide to Business Start Up 2015, Pearson Education, 2014 (28th edition) (37-41.oldal)

²⁰ Set up as a sole trader [online] Letöltés időpontja: 2018.04.07. Hozzáférés (URL): <https://www.gov.uk/set-up-sole-trader>

Fontos még tudni, hogy a VAT (ÁFA) hatálya alá csak évi 85000 GBP forgalom felett kell bejelentkezni.

3.2.2 Limited partnership (LP)²¹

Ez a vállalkozási forma leginkább a magyar betéti társaságnak felel meg.

A társaságnak minimum egy beltaggal ('general partner') és minimum egy kültaggal ('limited partner') kell rendelkeznie. A beltagok egyetemlegesen és korlátlanul felelnek a társaság kötelezettségeiért, részt vehetnek a társaság irányításában, annak nevében szerződéseket köthetnek. Ezzel szemben a kültagok csak vagyoni hozzájárulásuk erejéig felelnek a társaság kötelezettségeiért, nem vezethetik a vállalkozást, annak nevében nem járhatnak el és nem vonhatják ki a vállalkozásból vagyoni hozzájárulásukat. A tagok a vállalkozás nyereségéből vagyoni hozzájárulásuk arányában részesednek.

Hasonlóan a „sole trader” formához, „Limited partnership” esetén is minden tagnak „self-employed” státuszúnak kell lennie.

A vállalkozást a „Companies House”-nál (Cégbíróság) kell regisztrálni, a regisztráció általában 5 napig tart és 20 GBP a költsége.

3.2.3 Limited liability partnership (LLP)²²

„Limited liability partnership” vállalkozást minimum 2 tag alapíthat, a tagok lehetnek természetes személyek vagy vállalkozások. A tagok vagyoni hozzájárulásuk arányában részesednek a nyereségből, de a vállalkozás kötelezettségeiért legfeljebb a saját vagyoni hozzájárulásuk erejéig kell helyt állniuk.

²¹ Set up and run a limited partnership [online] Letöltés időpontja: 2018.04.07. Hozzáférés (URL): <https://www.gov.uk/guidance/set-up-and-run-a-limited-partnership>

²² Set up and run a limited liability partnership (LLP) [online] Letöltés időpontja: 2018.04.08. Hozzáférés (URL): <https://www.gov.uk/guidance/set-up-and-run-a-limited-liability-partnership-llp>

A vállalkozás nevével kapcsolatban a szokásos megkötéseken kívül van egy fontos korlátozás, a vállalkozás nevének 'Limited Liability Partnership'-re vagy 'LLP'-re kell végződnie.

Legalább két tagot ki kell nevezni, akik a társaság napi működtetéséért felelnek. Ők lesznek felelősek az adóbevallások időben történő elkészítéséért, szükség esetén az ÁFA (VAT) regisztrációért, kötelesek gondoskodni a vállalkozás iratainak őrzéséről, illetve a vállalkozás éves beszámolójának és adóbevallásának elkészítéséért.

A vállalkozás regisztrálásának költsége 40 GBP, online regisztráció esetén általában egy nap alatt elkészül.

3.2.4 Private company limited by shares (Ltd, Limited)²³

Ez a cégforma a magyar Kft-nek felel meg.

Önálló jogi személyiség, mely az alapító okirat aláírásával és a vállalkozás regisztrációjával jön létre. A tagok vagyoni hozzájárulásuk arányában részesednek a nyereségből, de a vállalkozás kötelezettségeiért legfeljebb a saját vagyoni hozzájárulásuk erejéig kell helyt állniuk. Akár egy taggal is létrehozható.

Eltérően a magyar szabályozástól, nincs megkötés a minimális törzstőkére, a vállalkozást akár 1 GBP-vel is létre lehet hozni, ezzel is csökkentve az alapítók esetleges jótállási kötelezettségét.

Az egyes tagok a részesedésüket értékesíthetik, de ehhez minden további tag beleegyezése szükséges.

A regisztráció során a tagok kötelesek legalább egy igazgatót kinevezni, aki személyesen is felelős lesz a vállalkozásra vonatkozó jogszabályok maradéktalan betartásáért.

²³ Set up a private limited company [online] Letöltés időpontja: 2018.04.08. Hozzáférés (URL): <https://www.gov.uk/limited-company-formation/choose-company-name>

A tagok fizetést és osztalékot is felvehetnek a vállalkozásból (vagyis alkalmazotti jogviszonyba is léphetnek a vállalkozással).

A vállalkozás működtetése jóval több adminisztrációs terhet jelent, mint az előzőleg említett vállalkozásoké.

A vállalkozás nevének 'Limited'-re vagy 'Ltd'-re kell végződnie.

Online regisztráció költsége 12 GBP és jellemzően egy munkanap alatt megtörténik. Ugyanez a regisztráció postai úton 40 GBP költséggel jár és általában 10 nap alatt készül el.

Amennyiben a regisztráció megtörtént ('certificate of incorporation') az igazgatónak 3 hónapon belül be kell jelentenie a vállalkozást a társasági adó hatálya alá. Ez a HMRC-hez (NAV angol megfelelője) történő regisztráció útján lehetséges.

3.2.5 Public limited company (plc)²⁴

Leginkább a magyar nyilvánosan működő részvénytársaságnak megfelelő vállalkozási forma. A teljesség kedvéért említem meg, használata nem tipikus kisvállalkozás alapításakor.

Alapítása minimum 50 000 GBP alaptőkével lehetséges, melynek minimum 25%-át a vállalkozás rendelkezésére kell bocsátani az alapításkor.

Alapításához legalább 2 igazgatót és egy megfelelő végzettséggel rendelkező titkárt is ki kell jelölni.

Bár alapítása és működtetése jelentős anyagi és adminisztrációs terhet ró a vállalkozásra, ez a cégforma rendelkezik a legnagyobb tekintéllyel és fér hozzá legkönnyebben tőkéhez.

Az egyes tagok a részesedésüket szabadon értékesíthetik.

²⁴ What is a public limited company? [online] Letöltés időpontja: 2018.04.08. Hozzáférés (URL): <https://www.informdirect.co.uk/company-formation/public-limited-company-what-is-it/>

3.3 Hasonlóságok és különbségek

A fentiekből látható, hogy mindkét ország jogrendszere nagyon hasonló lehetőségeket biztosít a vállalkozni szándékozó polgárainak a vállalkozás alapításához. A választható cégformák legfőbb tulajdonságai (alapítók száma és felelőssége, szervezeti forma és működtetés módja) szinte teljesen megegyeznek.

Természetesen vannak eltérések, talán a legnagyobb meglepetést az okozta számomra, hogy korlátolt felelősségű társaság angol megfelelőjének tűnő „Private company limited by shares” cégforma nem ír elő minimális törzstőkét. Bár Magyarországon is volt lehetőség 2014. március 15. előtt Kft.-t alapítani 500 000 forint törzstökével, úgy érzem, az angol rendszer adta szabadság kissé ennek a cégformának a megbízhatóságát és komolyságába vetett hitet ássa alá. A teljesség kedvéért érdemes megjegyezni, hogy az alapító tőke nagyságát könnyen lehet ellenőrizni a Companies House honlapján.

A másik érdekes különbség, hogy az egyéni céghez hasonló vállalkozási formát nem találtam az Egyesült Királyságban.

A magyar szabályozástól merőben eltérő módon megengedő az angol rendszer a „sole trader” formában tevékenykedő egyéni vállalkozóval. Először meg kell kezdenie a működését és csak ez után kell regisztrálnia. Ez nagyfokú bizalmat jelez az államapparátus részéről.

Könnyebb összehasonlíthatóság érdekében az alábbi táblázatban foglaltam össze a vállalkozási formákat és főbb jellemzőiket.

Társasági forma	Ország	Min. tőke	Alapítók min. létszáma	Személyi / tagi felelősség	Előnyei, hátrányai
Egyéni vállalkozás	HU	nincs	1	Korlátlan	- korlátlan felelősség + egyszerű alapítás + olcsó működtetés
Egyéni cég	HU	nincs	1	Korlátlan, de limitálható	+ felelősség korlátozható + az egyéni vállalkozó cégnév használatával működhet - korlátozottan forgalomképes
Közkereseti társaság	HU	nincs	Min. 2	Korlátlan és egyetemleges	- korlátlan és egyetemleges felelősség + társas vállalkozási formák között olcsó létrehozni és működtetni

Társasági forma	Ország	Min. tőke	Alapítók min. létszáma	Személyi / tagi felelősség	Előnyei, hátrányai
Betéti társaság	HU	nincs	Min. 1 beltág és 1 kültag	Beltágok korlátlan és egyetemleges, kültagok korlátozott	+ kültagok felelőssége korlátozott - társas vállalkozási formák között olcsó létrehozni és működtetni
Korlátolt felelősségű társaság	HU	3 millió Ft	Min. 1	Korlátozott	- költségesebb és tőkeigényesebb létrehozni + felelősség minden tag részére korlátozott + üzletrész forgalomképes
Részvénytársaság	HU	5 millió Ft ha Zrt., 20 millió Ft ha Nyrt.	Min. 1	Korlátozott	- tőkeigényes létrehozása - költséges a működtetése + részvények (bizonyos megkötésekkel) forgalomképesek
Sole trader	UK	nincs	1	Korlátlan	+ olcsó létrehozni és működtetni - magasabb adók - korlátlan felelősség
Limited partnership (LP)	UK	nincs	Min. 1 „general” és min. 1 „limited”	„limited” tagok korlátozott, „general” tagok korlátlan és egyetemleges	+ olcsó létrehozni és működtetni - magasabb adók - korlátlan felelősség a „general” tagoknak
Limited liability partnership (LLP)	UK	nincs	Min. 2	Korlátozott	+ olcsó létrehozni és működtetni - magasabb adók - korlátlan felelősség
Private company limited by shares (Ltd.)	UK	nincs	Min. 1	Korlátozott	+ korlátozott felelősség - költségesebb és bonyolultabb működtetés + kedvezőbb adózás + nagyobb bizalmat kelt
Public limited company (Plc.)	UK	50 ezer GBP	Min. 1	Korlátozott	- tőkeigényes - költséges működtetni + forgalomképes részvények

4. táblázat - Vállalkozási formák összehasonlítása. Forrás: szakirodalom feldolgozása alapján saját szerkesztés

4 Kisvállalkozás alapításának lépései

Ebben a fejezetben szeretném összefoglalni azokat a legfontosabb lépéseket, amik egy kisvállalkozás alapításánál elengedhetetlenül szükségesek, illetve ajánlottak.

4.1 Jogi feltételek

Mindenképp javasolt annak tisztázása, hogy a vállalkozó egyáltalán alapíthat-e vállalkozást, illetve vállalhat-e vezető tisztségviselői pozíciót.

A magyar szabályzás a nagykorúságot határozza meg feltételként, amennyiben az alapító korlátlan felelősséget vállal. Ugyancsak a nagykorúság a feltétele annak, hogy valaki vezető tisztségviselővé váljon egy vállalkozásban. Az Egyesült Királyság ebből a szempontból sokkal megengedőbb, vezető tisztségviselő lehet az is, aki már betöltötte a 16. életévét. A legtöbb vállalkozás alapításához nincs előírva minimum életkor az Egyesült Királyságban, bár a túl fiatal kor vállalkozás működtetése során problémát jelenthet; például banki ügyek intézése vagy szerződések aláírása során.

Mindkét ország tiltja, hogy egy személy több társaságban korlátlan felelősséget vállaljon.

Ugyancsak mindkét ország ismeri a bíróság általi eltiltás vagy kizárás fogalmát, aki ennek hatálya alatt áll bizonyos tevékenységeket nem végezhet (pl.: nem szerezhethet a társaságban vezető befolyást vagy nem lehet vezető tisztségviselő).

Ugyancsak fontos arra kitérni, hogy bizonyos tevékenységi körök feltételhez kötöttek. Ilyen feltétel lehet például:

- koncesszió köteles tevékenységek, megkezdésük előtt koncessziós szerződést kell kötni az állammal vagy az adott önkormányzattal. (pl.: szerencsejáték, dohány kiskereskedés)
- formához kötött tevékenységek, bizonyos tevékenységek végzése cégformához kötődik, például Magyarországon banki tevékenységet csak részvénytársaság végezhet.
- hatósági engedélyhez kötött tevékenységek, bizonyos esetekben már a társaság alapítása is engedélyköteles (pl.: temetkezési szolgáltatás) más esetekben a tevékenység folytatásához szükséges a hatósági engedély (pl.: kereskedelmi üzlet nyitása)

- képesítéshez kötött tevékenységek, bizonyos tevékenységekhez szakmai ismeretek szükségesek. Ha az alapító nem rendelkezik ezzel, akkor megfelelő végzettséggel rendelkező alkalmazottat kell foglalkoztatnia.
- nyilvántartásba vételhez kötött tevékenységek, ahol a vállalkozásnak előzetesen regisztrálnia kell a megfelelő szervnél vagy szervezetnél, például Angliában cégalapítással foglalkozó vállalkozásoknak ACRA (Association of Company Registration Agents, Cégalapító Ügynökök Egyesülete) tagsággal kell rendelkezniük.

4.2 A piac felmérése, az üzleti lehetőség azonosítása

Mivel a vállalkozások nincsenek egyedül a piacon és jó eséllyel az induló vállalkozással egyező vagy ahhoz hasonló profilú cég is működik már, fontos megismerni milyen üzleti környezetben milyen kihívásokkal kell megküzdenie a társaságnak ahhoz, hogy később hasznot is tudjon termelni és sikeres legyen.

Az ötletgyűjtés fázisában fontos minden ötletet gondolatban tesztelni. Érdeemes elgondolkodni azon, hogy van-e olyan ötlet, ami újdonságot jelent a piacon. Lehet akár új termék vagy szolgáltatás, meglévő termék vagy szolgáltatás, ami újszerű módon jut el a vevőkhöz (például névjegykártya készítés online megrendeléssel, vevőnek nem kell bemennie a nyomdába, az online bolt mindig nyitva van) vagy olyan termék, szolgáltatás, ami bár nem újdonság, de az adott területen nem elérhető (első pizzás a lakótelepen). Mindenképpen kell egy lehetőség, amit a leendő cégalapító felismer, amiben úgy érzi, sikereket érhet el.

Miután elhatározta az alapító, hogy mivel szeretne foglalkozni, érdemes piackutatást végeznie. Ennek során fel kell deríteni a leendő vállalkozás profiljába vágó kielégítetlen piaci igényeket és fizetőképes keresletet. Meg kell találni a megfelelő fogyasztói célcsoportot, fel kell mérni mi az az árszínvonal, amelyet ez a célcsoport elfogadhatónak tart. Ugyancsak el kell gondolkodni azon, hogy ez a célcsoport milyen módon lesz elérhető a vállalkozás számára.

Amellett, hogy a piac felmérése során szerzett ismeretek akár kedvét is szeghetik a leendő alapítónak, ezek az információk mégis hasznosak a megfelelő döntések meghozatalához.

A vállalkozók, akikkel interjút folytattam, szinte egytől egyig kiemelték, hogy bár a piacon számos konkurenciát láttak, mégis bíztak abban, hogy megtalálják azt a piaci szegmenst, ahol rájuk, az ő cégükre lesz szükség. Nehéz elképzelni, hogy a videojáték-piacon egy kis csapat által fejlesztett játék sikeres lehet. Pedig vannak erre is példák, ha az ötlet újszerű, igényesen kidolgozott és megvalósított. Ebben bízott az egyik interjúalanyom. Vagy az a vállalkozó, aki könyvelő céget indított, holott a környező utcákban több is működött. Ennek ellenére hitt abban, hogy sikerre viheti a vállalkozását, ha azt mindenki másnál rugalmasabban szervezi, magas szinten gyakorolja és saját, személyes kisugárzásával, üzlethez való hozzáállásával képes lesz újabb és újabb ügyfelek meghódítására.

4.3 A célok kitűzése, mérlegelendő kérdések

Amennyiben a leendő vállalkozó megtalálta a megfelelő üzleti lehetőséget és legyőzte a kudarctól való félelmét, ki kell tűznie a céljait, számos kérdést kell mérlegelnie: kisebb, családi vagy néhány kollégát alkalmazó vállalkozásban gondolkodik, vagy olyan tevékenységet tervez, ami később egy nagyobb, bonyolultabb szervezetet igényel? Társakkal tervez belevágni a vállalkozásba, vagy egyedül akarja azt létrehozni és működtetni. Ha társas vállalkozásban gondolkodik, milyen a viszonya a leendő társakkal, hogyan fognak tudni együttműködni. Milyen kockázatokat lát maga előtt, alapítóként kell-e korlátozni a felelősségét a vállalkozás kötelezettségeivel kapcsolatban. Megvannak-e benne a cél eléréséhez szükséges személyes készségek, kitartás, szaktudás, türelem.

Egy új vállalkozás indítása és működtetése a kezdeti időszakban hatalmas mennyiségű időt és energiát emészthet fel anélkül, hogy az alapító biztosan látná annak sikerét. Érdeemes tisztázni a családdal illetve közvetlen környezettel is, hogy mindez mit jelent és kérni a támogatásukat.

A vállalkozás indítása anyagi terheket is ró az alapítóra. Rendelkezésre áll ennek a fedezete? Szükséges-e külső finanszírozás bevonása? Mi történik, ha a vállalkozás elbukik és vele együtt a befektetett tőke is elvész?

Az egyik interjúalanyom mesélt róla, hogy a vállalkozás alapításakor felmérte, mennyi veszteséget tud elviselni, hol van az a pont, amikor úgynevezett „B tervet” kell alkalmaznia, vagyis időlegesen újra alkalmazottként dolgoznia.

A vállalkozás értékteremtő tevékenység, de csak akkor tud igazán sikeres lenni és értéket teremteni az alapítók számára, ha egyidejűleg a többi érintett számára is képes valami újat, hasznosat, értékeset nyújtani. Munkahelyet teremt az alkalmazottaknak, kielégíti a vevők és ügyfelek igényeit megfelelő ár/érték arányú áruval vagy szolgáltatással, a finanszírozóknak kamat formájában hasznot termel. Üzleti tevékenysége során hozzájárul, hogy a beszállítói is sikeresek legyenek. Sőt sokszor látjuk, hogy egy virágzó vállalkozás a helyi közösséget is segíti.

4.4 A cégforma és cégnév kiválasztása

A vállalkozás indításakor arról is dönteni kell, hogy milyen vállalkozási formában és ebből következően milyen jogi formában kívánjuk a vállalkozást működtetni.

Az előző fejezetben sora vettem a különböző formákat, azok főbb jellemzőit. Nézzük milyen szempontokat érdemes mérlegelni a választás során:

- az üzleti vállalkozás nagysága, a tulajdonosok részvétele a vállalkozás napi munkájában, annak irányításában: Kisebb méretű, kis induló tőkét igénylő vállalkozások esetén, ha a tulajdonosok is aktívan részt vesznek a vállalkozás működésében, célszerű lehet egyéni vállalkozás, egyéni cég vagy betéti társaság alapítása, illetve az Egyesült Királyságban a „sole trader” vagy „Limited partnership”.
- felelősség és kockázatvállalás: mindkét ország biztosít olyan vállalkozási formákat, ahol a tulajdonosok jobban el tudják határolni személyes vagyonukat a cég vagyonától, így ha a vállalkozás nehéz helyzetbe kerül, nem kell saját egzisztenciájukat kockáztatni. Amennyiben társas vállalkozás alapítása merül fel, azon is el kell gondolkodni, hogy mennyire bízunk meg a társainkban akár hosszú

távon is, mennyire várható, hogy a demokratikus cégirányítás elveit mindenki betartja.

- a vállalkozás jövőjével kapcsolatos tervek: amennyiben az alapítók tervezik, hogy a vállalkozás az alapítás után hamarosan oly mértékben fejlődik, hogy további tőkét, illetve társakat kell bevonni, érdemesebb már az elején a költségesebb társasági formát választani és ezzel az átalakulás költségeit megspórolni. Ugyancsak érdemes figyelembe venni, hogy a pályázatok többségében csak társaságok indulhatnak, így ha későbbiekben pályázni szeretnénk, célszerű ennek megfelelően megválasztani a társasági formát.
- hitelképesség és finanszírozás: amennyiben hitel felvételét vagy egyéb finanszírozási forma igénybevételét tervezi a vállalkozás, érdemes utánanézni, mely társasági formáknak hiteleznek a bankok szívesebben, illetve milyen egyéb esetleges elvárásoknak kell megfelelnünk.
- indulás és működtetés anyagi és adminisztrációs terhei: Magyarországon egyéni vállalkozást olcsón lehet alapítani, de tipikusan magasabb adóterhek terhelik ezt a vállalkozási formát, mintha társaságot alapítanánk (kivéve, ha kisadózó egyéni vállalkozóként adózunk), emellett az egyéni vállalkozás könyvelése egyszerűbb, olcsóbb. Az előző példából is látható, hogy ez olyan kérdés, amit átfogóan kell megvizsgálni a döntéshozatalt megelőzően.

A megfelelő forma elsősorban gazdasági, mintsem jogi kérdés.

Ha kiválasztottuk a cégformát, és nem egyéni vállalkozás mellett döntöttünk, érdemes elgondolkodni a cégnéven is. A cégnév alapvető kelléke a társaság létrejöttének, a társasági szerződés, illetve alapító okirat kötelező kelléke.

Fontos, hogy a cég neve egyedi legyen, valamint más hasonló gazdasági tevékenységet folytató vállalkozásoktól megkülönböztesse az adott gazdasági szervezetet. Ebben segít, hogy mind az Igazságügyi minisztérium (<https://www.e-cegjegyzek.hu/?ceginformacio>) mind a Companies House (<https://beta.companieshouse.gov.uk/company-name-availability>) lehetőséget biztosít a már foglalt nevek közti keresésre.

A cégnevek általában három összetevőből állnak:

1., A vezérszó: a cégnévben az első helyen álló, olyan, akár idegen eredetű kifejezés esetleg rövidítés, mely a cég azonosítását segíti, megkülönbözteti más cégektől.

2., A tevékenységre utaló elem: a vezérszó után áll és a cég fő tevékenységi körét hivatott jelezni. Nem kötelező az összes tevékenységet felsorolni. Gyakori tevékenységre utaló elemek például a „kereskedelmi”, „építőipari”, „mezőgazdasági” vagy „számítástechnikai” szavak, illetve ezek kombinációi.

3., A cégformát megjelölő elem: a jogszabályi elnevezések használatával kell megadni a cégformát.

A cégbejegyzési eljárás alatt a cégnevet “bejegyzés alatt” (“b.a”) toldattal, a cég fel- illetve végelszámolása során a “felszámolás alatt” (“f.a”), ill. “végelszámolás alatt” (“v.a”) toldattal kell használni.

Cégnevek kitalálása során sokan az alábbi 3 típus egyikét választják:

- Hagyományos cégnevek: általában a vállalkozás alapítójára vagy az azt működtető családra hivatkozik, ezzel kelt bizalmat, erősíti a megbízhatóságba vetett hitet, személyessé teszi a céget. Ilyenek például: „Molnár és Fiai Építőipari Korlátolt Felelősségű Társaság” vagy „KOVÁCS és NEJE Kereskedelmi és Vendéglátó Közkereseti Társaság”
- Leíró cégnevek: ezek a cégnevek leírják a fő tevékenységi kört, utalnak rá, hogy ezt hogy végzik, mik a fő értékeik. Név azonnal sugallja az ügyfeleknek, hogy mire számítsanak. Például: „GYORS és FRISS” Kereskedelmi és Szolgáltató Betéti Társaság”, „PONTOS KONTÍR Ügyviteli és Szolgáltató Betéti Társaság”.
- Egyedi illetve fantázianevek: ezek a cégnevek nem mondanak semmit magáról a cégről, de idővel, ha a cégek sikeresek lettek, ezek a nevek mindenkinek ugyanazt juttatják eszébe, mint például „Google”, vagy Magyarországon a „FORNETTI Fagyasztott Pékáru-termelő és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság”.

A cég elnevezésének olyan mértékben kell eltérnie már létező cégek neveitől, hogy az az összetévesztést kizárja. Ez a cégkizárólagosság elve.

A cég nevével szemben megfogalmazott cégszabatosság elve alapján nyelvtani követelményeknek is meg kell felelni. A vezérszón kívül csak a magyar helyesírás szabályai szerint leírt magyar szavak szerepelhetnek a cégnévben.

A cégvalódiság elvének lényege, hogy a cégnévnek a valóságnak megfelelően kell tükröznie a céggel kapcsolatos körülményeket. Nem kelthet a valósággal ellentétes látszatot, nem lehet félrevezető vagy megtévesztő p.l.: nem keltheti azt a látszatot, hogy közhatalmi vagy közigazgatási jellegű a vállalkozás.

4.5 Üzleti terv készítése

A vállalkozás sikeressége nagyban függ a megvalósítás módjától, egy jó ötlet nem elég. A megvalósításban tud hasznos segítséget nyújtani az üzleti tervezés, üzleti terv készítése.

Az üzleti terv egy rövid vagy középtávú akcióterv, amely bemutatja a vállalkozás céljait illetve azokat a módszereket, lépéseket, amivel a célokat el kívánja érni.

Fontos észrevenni, hogy az üzleti terveknek nincs mindenki számára kötelezően követendő mintája, bár kapunk támpontokat különböző, ezzel foglalkozó szakirodalmat olvasva arról, hogy milyen fejezeteket célszerű egy komplex üzleti tervnek tartalmazni.

A vállalkozás általában két okból dönt úgy, hogy üzleti tervet készít:

- saját, belső indíttatásból: a vállalkozás tulajdonosai vagy vezetősége szeretné ellenőrizni az ötlet vagy az új termék életképességét, esetleg egy induló vállalkozást szeretnének az alapítók modellezni, annak érdekében, hogy megtudják milyen feltételek és körülmények között lehet az nyereséges.
- külső igényre: általában a hitelezők kérésére készül, ezzel bizonyítja a vállalkozás, hogy jó esély van a kihelyezett pénz visszafizetésére.

Általában elmondható, hogy a külső igényre készült üzleti terv sokkal kötöttebb formátumú, sokszor egy kész formanyomtatvány alapján kell dolgozni, emiatt kevésbé átfogó és sokszor csak az üzleti terv igénylője számára tartalmaz fontos részleteket. A saját részre készült tervek kidolgozói is sokszor megelégszenek azzal, hogy a szokásos üzleti tervezésnek csak egy-két szegmensét mutassák be. Azok az interjúalanyaim, akik

egyáltalán készítettek valami számítást vagy tervet a vállalkozás indítása előtt, mind azt vallották, hogy csupán egy-egy részletre fókuszáltak. Például kiszámolták a fedezeti pontot, illetve rezsiorabérüket, illetve arra keresték a választ, hogy az adott indulótőkével meddig tudnak pozitív cash-flowt fenntartani, hány ügyfelet kell találniuk, hogy megérje a vállalkozás. Ez mind hasznos számítás, de közel sem ad annyi információt, mint a komplex üzleti terv.

Egy jól elkészített, alapos üzleti terv abban is segítségére lehet a vállalkozás vezetőségének, hogy az folyamatosan figyelemmel tudja kísérni a célok megvalósulását, illetve bármilyen, a tervtől való eltérés észlelésekor be tudjon avatkozni és időben korigáljon.

Fontos, hogy az üzleti terv készítése során a lehető legőszintebben mérjük fel a jövőt, két lábbal álljunk a realitások talaján, a hamis, indokolatlanul derülátó jövőképpel elsősorban magunkat csapjuk be. Hiú ábrándok miatt nem érdemes kockáztatni a vállalkozás tőkéjét. Ha egy meglévő vállalkozás készít üzleti tervet, akkor sokkal könnyebb helyzetben van, hisz meglévő tényadatok, előző években összegyűlt információk alapján tud dolgozni, pl.: új, korszerűbb gyártósorral tervezik a meglévő terméket gyártani.

Tartsuk szem előtt, akinek a kezébe adjuk az elkészült üzleti tervet, e terv alapján fog képet alkotni a vállalkozásról, esetleg hoz döntéseket. A tervnek alaposnak, átláthatónak, informatívnak és könnyen értelmezhetőnek kell lennie.

„Az üzleti tervezés során a következőket elemezzük:

- projekt-/vállalkozási célok;*
- üzleti lehetőségek;*
- a projekt/vállalkozás céljainak eléréséhez szükséges lépések, végrehajtandó feladatok;*
- a célok elérésének, a projekt megvalósításának időtartama;*
- a rendelkezésünkre álló és szükséges erőforrások;*
- a projekt/vállalkozás céljainak eléréséhez szükséges költségek;*
- a projekt-/vállalkozási célok megvalósítását fenyegető kockázatok;*

– *a projekt megvalósítása, a vállalkozás működtetése során várható jövedelmek.*²⁵

Bár az üzleti terv felépítésének és tartalmának nincsenek szabályai, érdemes mégis megnézni mit ajánlanak a szakértők. Ennek segítségével elképzelést alkothatunk arról, hogy milyen adattartalom várható el egy jól átgondolt, átfogó üzleti tervtől. Az üzleti terv készítése nemzetközi elvárás, nem magyar vagy angol kíváncsi. A magyar ajánlás sok forrásból elérhető (például a dolgozatomban többször idézett Adó kódex 2015/8. számában), ezért a következő bekezdésekben egy angol szerző, Sarah Williams által megfogalmazott üzleti terv sablon tartalmát mutatom be:²⁶

I. Az üzleti terv összefoglalója

A terv 1-2 oldalas rövid és tömör összefoglalása, mely a gyors megismerést és áttekintést szolgálja.

A vállalkozás és piacának bemutatása, az üzleti lehetőség felvillantása.

A tervezett profit alakulása, a szükséges külső források megnevezése.

A befektetők, hitelezők kilátásai.

II. A vállalkozás és történetének bemutatása

Mikor indult a vállalkozás, eddig milyen eredményeket ért el (a mellékletben csatolható az elmúlt 3 év eredménykimutatása).

Annak vizsgálata, hogy a múltbeli eredmény mennyire releváns a jövőre nézve.

III. A humán erőforrás terv

Az elmúlt évek foglalkoztatási adatai. Foglalkoztatás-politika (kiválasztás, képzés, karrier lehetőségek, motiváció, javadalmazás).

Jelenlegi munkatársak, vezetőség, szervezeti diagram. Ha szükséges az üzleti terv végrehajtásához további kollégák felvétele, az mikor, milyen módon történjék meg.

Dolgozik-e a vállalkozás olyan munkavállalókkal, akik nem saját alkalmazottak?

Kell-e ezt a létszámot fejleszteni?

²⁵ Adó kódex 2015/8. 6. fejezet 1.2 bekezdés [online] Letöltés időpontja: 2018.04.09. Hozzáférés (URL): <https://ado.hu/szaklap/ado-kodex/2015-8-1/vi-uzleti-terv>

²⁶ Sara Williams: The Financial Times Guide to Business Start Up 2015, Pearson Education, 2014 (28th edition) 69.-71. oldal

Ha bármilyen szervezeti probléma látható a tervben, hogy tervezik azt a jövőben kijavítani?

IV. Az új termék vagy szolgáltatás bemutatása

A terv központi része a fejlesztési elképzelést bemutató fejezet lesz. Egyszerű, közérthető módon, túlzott technikai részletek nélkül kell bemutatni az új terméket vagy szolgáltatást, hogy a laikus olvasó is megértse a lényegét.

Miben tér el, illetve jobb-e, mint az eddigi termékek vagy szolgáltatás, esetleg miben áll az egyedisége, újdonsága?

Az esetleges versenytársak bemutatása.

Hogy lesz ez az újdonság kifejlesztve, hogy cseréli le az eddigi termékeket vagy szolgáltatást. Van-e információ a versenytársak esetleges hasonló terveiről?

Tervezi-e a vállalkozás szabadalom bejegyzését?

V. Marketingterv

A várható piacot, annak nagyságát, múltját jelenét és jövőjét hivatott bemutatni.

A megcélozni kívánt piaci szektor kiválasztása és bemutatása.

A megcélzott vevőkör bemutatása, kik ők, hányan vannak, milyen módon vásárolnak.

A konkurencia bemutatása, nagysága, piaci pozíciója, lehetséges válaszuk az új versenytárs megjelenésére a piacon.

Az értékesítés menete. Milyen csatornán keresztül történik majd (online, telefon, saját bolt, közvetítőkön keresztül). Árazás, és az azt befolyásoló tényezők.

Az értékesítés során milyen érvekkel lehet meggyőzni és vásárlásra ösztönözni a lehetséges vevőket? A termék vagy szolgáltatás előnyei.

VI. Termelési, szolgáltatási vagy működési terv

Hol, milyen helyszínen fog történni.

Kik lesznek a (főbb) szolgáltatók és beszállítók.

Szükséges eszközök.

Informatikai eszközökkel kapcsolatos stratégia.

VII. Pénzügy terv

A vállalkozás pénzügyi teljesítményét mutatja be, illetve elemzi és előre jelzi a tervezett változtatások jövőbeni hatását.

Tervezett pénzügyi eredmény a következő 24 hónapra, havi bontásban.

Pénzáramlás / cash-flow terv a következő 24 hónapra, havi bontásban.

Mérleg és eredmény előrejelzés.

Milyen feltételezések támasztják alá az előrejelzést?

Ha van auditált éves beszámoló, akkor annak bemutatása.

Milyen események veszélyeztetik ezt a tervet és azok várhatóan hogyan befolyásolják azt?

SWOT analízis (Strength, Weakness, Opportunities, Threats – Erősségek, Gyengeségek, Lehetőségek és Veszélyek)

VIII. Lehetőségek bemutatása

Milyen pénzügyi forrásra van szükség és az milyen módon lesz elkölve.

Milyen lehetőséget ajánl a vállalkozás a potenciális befektetőknek és hitelezőknek, illetve milyen pénzügyi segítségre van szüksége.

IX. Melléklet

Az üzleti tervet alátámasztó okiratok, igazolások, engedélyek, szerződések, referenciák, tervrajzok és egyéb dokumentumok, ezek köre az üzleti terv készítésének céljától és tartalmától függően tág határok között mozoghat.

Mivel az üzleti terv készítésének számos oka és célja lehet, nem szükséges a fenti ajánlást mereven követni, elemei elhagyhatók, illetve újabb elemekkel bővíthető annak érdekében, hogy tartalma minél jobban igazodjon az üzleti terv készítésének céljaihoz.

Az általam megkérdezett vállalkozások egyike sem készített induláskor üzleti tervet, ennek talán legfőbb oka a külső finanszírozás és az ezzel járó formális folyamat hiánya volt. Ennek ellenére legtöbbjük megemlítette, hogy valamilyen kalkulációt azért végeztek, például kalkuláltak órabért vagy kiszámolták hány ügyfelet kell kiszolgálniuk ahhoz, hogy a vállalkozás nyereséget termeljen.

4.6 Egyéb, vállalkozás alapítással kapcsolatos teendők

Fontos megemlíteni, hogy a vállalkozás alapítása során még számos teendő akad, amelyeket nem célozom részletezni ezen dolgozat keretein belül, csak egy korántsem teljes felsorolás keretén belül szeretném felhívni a figyelmet ezen teendőkre.

A jogi feltételeknél már említettem, bizonyos tevékenységek, tevékenységi körök folytatásához szakhatósági engedély, koncesszió, regisztráció esetleg meghatározott

végzettség kell. Ez mindkét országra érvényes, bár mindkét ország szabályozása eltérő. Az Egyesült Királyságban az induló vállalkozásoknak egy jó kiindulási pont lehet a kormányzat ezzel foglalkozó internetes oldala, a „Licence finder” vagyis „Engedély kereső” (<https://www.gov.uk/licence-finder/sectors>), ahol kereső szavak megadásával juthatunk el a megfelelő oldalra. Hasonló magyar oldalt nem sikerült találni, bár a helyi Önkormányzat a legtöbb esetben tud további információt nyújtani.

Másik fontos kérdés, milyen biztosítások megkötése szükséges. Magyarországon leginkább a céges gépmű kötelező felelősség-biztosítás megkötésére kell gondolni, azonban az Egyesült Királyságban ezen felül a munkáltató köteles a dolgozókra is kötni egyfajta biztosítást, amely a munkahelyi balesetek következményeire terjed ki. Ezen felül számos, opcionálisan köthető biztosítási forma áll az angol vállalkozások rendelkezésére (pl.: vezető tisztségviselők felelősségbiztosítása, felelősségbiztosítás a vállalkozás által okozott károkra,...).

5 Kisvállalkozás finanszírozása

A vállalkozás indítása valamint működtetése komoly finanszírozási feladatok elé állítja a vállalkozások tulajdonosait. Szerencsés esetben (mint az általam megkérdezett legtöbb vállalkozó), a vállalkozás indulása és felfuttatása belső forrásokból (saját tőke és nyereség) finanszírozható. Belső finanszírozás igénybevétele KKV-k esetén jellemzőbb, ennek egyik oka lehet a jellemző tevékenységi körök tőkekímélő jellege. Erre az általam megkérdezett vállalkozások is jó példák, a szoftverfejlesztésre vállalkozó társaság minden tagjának volt már otthon számítógépe, vagy akár megemlíthetem oktatással, könyveléssel foglalkozó cégeket, amelyek szintén nem igényeltek nagy induló tőkét. Egy másik ok a külső finanszírozás hiányára a KKV-k gyenge alkupozíciója miatti jellemzően előnytelen finanszírozási feltételek megléte és a biztosítékként lekötendő eszközök szűkössége, ami miatt a vállalkozások nem is próbálnak külső forrásokat bevonni.

Ideális esetben a vállalkozásoknak, illetve azok tulajdonosainak az induláskor az első 6 - 12 hónapra elegendő tartalékkal kell rendelkezniük, hogy átvészeljék azt az időszakot, amíg a vállalkozás stabil lábakra áll. Az alapítóknak érdemes elgondolkodni azon, hogy milyen technikákat alkalmazhatnak, hogy a költségeiket minél jobban lefaragják. Melyik szolgáltató vállalja a cég alapítást a legalacsonyabb díjakkal? Érdemes irodát bérelni vagy

célszerű esetleg otthonról kezdeni a vállalkozást? Van-e lehetőség hosszú fizetési határidőt kialkudni a beszállítóknál, a vevőknek számlázhatunk-e rövid fizetési határidővel, esetleg kérhetünk-e előre fizetést a vevőktől? Fontos az aktív követelésbehajtás, kintlévőség kezelés. „*A nem fizető vevő – nem vevő!*”²⁷

Amennyiben az alapítók nem rendelkeznek elegendő belső, saját erőforrással, kénytelenek külső finanszírozás után nézni. Ennek lehet a kezdeti tőkehiány az oka, amikor az ötlet már megvan és jónak tűnik, de az induláshoz szükséges befektetés előteremtése nem sikerül. De ugyancsak elgondolkodtató érv lehet a külső finanszírozás mellett, hogy annak segítségével az elérhető nyereség meghaladja a finanszírozás költségét.

Nézzük meg kicsit közelebbről a külső finanszírozás lehetséges módjait:

I. Hitelfelvétel: talán az első gondolat, ami a vállalkozók eszébe jut, ha forrásra van szükség - egyik leggyakrabban alkalmazott, legelterjedtebb finanszírozási forma. Jellemzően kereskedelmi bankokon keresztül történik és meghatározott üzleti célt szolgál.

A vállalkozások számára nyújtott legfőbb hitelformák:

- *„folyószámlahitel: a vállalkozás napi, folyamatosan változó finanszírozási igényének fedezésére*
- *forgóeszközhitel: a vállalkozás tevékenységéből fakadó hosszabb ideig – akár hónapokig, esetleg akár évekig – fennálló fizetési szükségleteinek fedezésére*
- *beruházási hitel: tárgyi eszközök, ingatlanok vásárlására, fejlesztésére”*²⁸

A hiteligénylés során a bankok vizsgálják a vállalkozás hitelképességét, múltbeli teljesítményét, nyereségességét, köztartozás-mentességét. Itt lesz jelentősége az elkészült

²⁷ Dr. Béza Dániel – Csákné Dr. Filep Judit – Dr. Csapó Krisztián – Dr. Csubák Tibor Krisztián – Dr. Farkas Szilveszter – Dr. Szerb László : Kisvállalkozások finanszírozása, Perfect, 2013 (112. oldal)

²⁸ Vállalkozz itthon kisokos [online] Letöltés időpontja: 2018.04.12. Hozzáférés (URL): <http://docplayer.hu/461399-Vallalkozz-itthon-kisokos-segitseg-vallalkozasod-felepiteséhez.html> (14.oldal)

üzleti tervnek, hisz ezzel tudja bizonyítani a vállalkozás, hogy a felvett hitel költségeit ki tudja termelni, a hitelt és annak kamatait vissza tudja fizetni. Ezen kívül a bank előírhat fedezetet is, mely lehet akár a megvásárolni kívánt eszköz, a vállalkozás meglévő vagyona, ingatlana, de akár a tulajdonosok kezességvállalása is. Bizonyos feltételek mellett itt lehet szerepe a (sokszor állami) hitelgaranciának és hitelgarancia-szervezeteknek is.

Érdemes egy gondolat erejéig megemlíteni a tagi, illetve tulajdonosi kölcsönt, ami a legolcsóbb megoldás a vállalkozás számára. Kisvállalkozások számára ugyancsak szóba jöhet az informális hitelezők (család, barátok) segítségével.

II. Lízing: szintén elterjedt kisvállalkozási finanszírozási forma, akkor tud segíteni, ha a vállalkozás nem hitelképes vagy nem tud elegendő fedezetet nyújtani. A legfőbb különbség a hitel és a lízing között, hogy lízing esetében a megvásárolt eszköz tulajdonjoga a lízingbe adó cégnél marad.

Mivel a lízingbe adó kockázata kisebb, jellemzően ez a finanszírozási forma olcsóbb, mint a hitel.

A lízingszerződéssel kapcsolatban az egyik legfontosabb kérdés, hogy mi történik az eszköz tulajdonjogával a lízing lejártá után. E szerint az alábbi kategóriákat különböztethetjük meg:

- „operatív lízing” – más néven: tartós bérlet – esetében a lízingbe adó rendelkezik majd az eszköz tulajdonjogával.
- „nyíltvégű” pénzügyi lízing esetében a lízingbevevőt illeti meg a döntés arról, hogy a szerződés végén a rögzített maradványértékért megvásárolja-e az eszközt
- „zártvégű” lízingszerződések esetében mindenképpen a vállalkozásé lesz.²⁹

III. Tőkebevonás: ebben az esetben a vállalkozás finanszírozása a saját-tőke megemelésével történik. Egy új tulajdonos lép be az eddigiek mellé, aki a tőkeemelésért

²⁹ Vállalkozz itthon kisokos [online] Letöltés időpontja: 2018.04.12. Hozzáférés (URL): <http://docplayer.hu/461399-Vallalkozz-itthon-kisokos-segitseg-vallalkozasod-felepiteséhez.html> (17. oldal)

cserébe tulajdoni hányadot és ennek megfelelő részesedést kap a nyereségből is (illetve viseli annak kockázatát, hogy a vállalkozás veszteséges lesz). Az eredeti tulajdonosok számára a legnagyobb kockázatot talán az jelenti, hogy meg tudják őrizni a befolyásukat a vállalkozás felett.

Az ilyen típusú befektetőknek általában két nagy csoportja van. A szakmai befektetők maguk is hasonló területen tevékenykednek és szeretnék új, innovatív vállalkozásokba fektetni a nyereségüket azzal a céllal, hogy azokban többségi befolyást szerezzenek, így szélesítsék portfóliójukat. A másik csoport a kockázati-tőke társaságok csoportja, akiknek elsődleges célja a vállalkozás értékének és így saját tulajdonrészük értékének növelése, annak érdekében, hogy a tulajdonrész eladása után minél nagyobb profitot realizáljanak.

IV. Pályázati forrás: a KKV-k fejlesztése mindkét ország kormányzatának kiemelt célja, ezért a kisvállalkozásokat különböző pályázatokkal is támogatják. Ezen felül az Európai Unió is számos, kisvállalkozókat célzó pályázati forrást biztosított a 2014-2020-as ciklusban. Ezek a támogatások jellemzően már működő vállalkozások fejlesztéséhez állnak rendelkezésre, de találhatunk olyan programokat, amik induló illetve indulás közeli vállalkozásoknak nyújtanak segítséget.

V. Egyéb: a fentiekén kívül számos forrás áll a vállalkozások rendelkezésére, azonban ezek kevésbé elérhetőek a KKV szektor számára, ilyenek például a faktoring és a közraktárjegy.

6 Kisvállalkozásokat támogató szervezetek

Nem témája a dolgozatomnak, de érdemes megemlíteni, hogy mindkét ország kiemelt célként kezeli a KKV szektor támogatását. Ennek oka részben az, hogy mindkét ország felismerte a KKV szektor jelentőségét, de talán nem elhanyagolható az Európai Bizottság „Gondolkozz előbb kicsiben!” – Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act” című COM(2008)394 közleményében foglalt szempontok teljes körű érvényesítése.³⁰

³⁰ A Bizottság Közleménye a Tanácsnak, az Európai Parlamentnek, az Európai gazdasági és Szociális bizottságnak és a Régiók Bizottságának - „Gondolkozz előbb kicsiben!” Európai kisvállalkozói
40

Mindkét ország kormánya működtet olyan internetes felületet, ahol a vállalkozások válogathatnak az éppen aktuális pályázati lehetőségek közül. Magyarországon a <https://www.palyazat.gov.hu/> oldalról érdemes elindulni, esetleg felkeresni a Széchenyi Programiroda helyi kirendeltségét vagy weboldalát (<http://www.szpi.hu/>). Az Egyesült Királyságban <https://www.gov.uk/business-finance-support> lehet egy jó kiindulási pont.

Ugyancsak mindkét országban elérhetőek helyi vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó tanácsadó szervezetek. Magyarországon a „Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány”-t emelném ki (<http://www.mva.hu/>), illetve a legtöbb megyében található hasonló szervezeteket, például a „Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány”-t (<http://www.zmva.hu/>). Az Egyesült Királyságban a „Local Enterprise Partnership” keretében 38 regionális „Growth Hub” áll a vállalkozások rendelkezésére, további információ található a <https://www.lepnetwork.net/growth-hubs/> oldalon.

7 Vállalkozókkal folytatott interjúk

Primer kutatásom során 8 vállalkozóval (6 angol és 2 magyar) folytattam interjút, ezek összefoglalója a mellékletben található. Mind a 8 cég a mikro-vállalkozás kategóriába sorolható, jellemzően valamilyen szolgáltatással foglalkoznak, főként IT, illetve könyvvitel területén, de képviselteti magát a szállítmányozás, orvosi szolgáltatás, ingatlan bérbeadás, valamint oktatás is.

Legtöbb megkérdezett cégtulajdonosról elmondható, hogy a jelenlegi vállalkozása elindítása előtt is volt releváns tapasztalata, például az előző egyéni vállalkozását alakította át társas vállalkozássá. Több interjúalanyom is rendelkezett tapasztalattal mindkét országban, közülük ketten az elmúlt években alapítottak vagy működtettek vállalkozást mindkét országban, így az általunk elmondottak hasznos információt adtak a két ország összehasonlításához.

Pozitív élmény volt számomra, hogy az általam megkeresett vállalkozók általában segítőkészen álltak a kérésemhez, szívesen meséltek vállalkozásukról és osztották meg

intézkedéscsomag: „Small Business Act” [online] Letöltés időpontja: 2018.05.07. Hozzáférés (URL): <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=celex:52008DC0394>

tapasztalataikat. Viszont azt is meg kellett tapasztalnom, hogy vállalkozónak lenni nem 8 órás elfoglaltság, néha komoly kihívást jelentett, hogy találjanak egy szabad órát a beszélgetésünkre.

8 Kutatási eredmény

Vállalkozókkal folytatott interjúim során megpróbáltam feltérképezni, hogy interjúalanyaim miként értékelik az adott ország által nyújtott cégalapítási lehetőségeket, milyen tapasztalatokat szereztek vállalkozásaik alapítása során.

Jogi háttér összehasonlításakor lényegi különbséget nem találtam. Mindkét ország hasonló cégformákat kínál a leendő vállalkozóknak, lényegében hasonló módon működtethetők a megalapított vállalkozások. Felvázolhatóak azonban apróbb eltérések, például: az Egyesült Királyságban nem található az egyéni cégnek megfelelő cégforma, a Kft. angol megfelelője (Ltd.) akár 1 GBP törzstőkével is létrehozható, miközben Magyarországon a Kft. alapításhoz minimum 3 millió forint törzstőke szükséges. Mindezen különbségektől eltekintve a két ország által kínált cégformák egyazon spektrumon mozognak az egyéni vállalkozótól a korlátolt felelősségű társaságon át a részvénytársaságig.

A kisvállalkozások alapításakor mindkét országban hasonló utat járnak be a vállalkozók: az ötlet megszületése után felméri a piacot; választanak egy, a céljaiknak megfelelő cégformát, cégnevet; optimális esetben üzleti tervet készítenek. A szükséges regisztrációt követően elkezdhetik a vállalkozás működtetését. Amennyiben az induláshoz vagy működéshez külső finanszírozásra van szükség, egyazon lehetőségek közül választhatnak.

Dolgozatom empirikus részében igazolást találtam a szakirodalmi megállapítások nagy részére. A megkérdezettek összességében úgy találták, hogy az Egyesült Királyságban kisebb kockázatvállalással, előzetes vállalkozói tapasztalat nélkül, jelentéktelenebb induló tőkével kezdenek vállalkozói tevékenységbe. Az interjúk alapján az a meglátásom, hogy az Egyesült Királyságban a vállalkozás alapításának és működtetésének folyamata közérthetően dokumentált, egyszerűen követhető, valamint

alanyaim kiemelték a hivatalok segítőkészségét is. Ezt különösen megerősíti, hogy két interjúalanyom is rendelkezett tapasztalattal mindkét országban.

Az általam megkérdezett interjúalanyok egyike sem számolt be a hagyományos értelemben vett külső finanszírozás igénybevételéről a cég indulásakor. Ennek legfőbb oka a kis tőkeigényű tevékenységek választása, a rendelkezésre álló megtakarítások megléte volt. Egy cégalapító számolt be nem-szokványos finanszírozási módról, az interneten keresztül elérhető közösségi finanszírozás igénybevételéről, ezért voltak kénytelenek a céget megalapítani.

Legtöbb interjú során elhangzott, hogy a cég alapítása során a fő motiváció az önfoglalkoztatás, a saját részre történő munkahelyteremtés volt.

A válaszokból kitűnt, hogy míg Magyarországon az ügyvéd illetve könyvelő segítsége elengedhetetlen, az Egyesült Királyságban a kisebb cég alapítását és szükséges könyvelését akár a vállalkozó saját maga is el tudja készíteni, mert a folyamat egyszerű, jól dokumentált és könnyen követhető. Azok a vállalkozók, akiknek mindkét országban volt tapasztalata, szintén kiemelték ezt, mint az egyik legfontosabb különbséget.

Örömmel tapasztaltam, hogy egyik vállalkozó sem említett kirívóan negatív tapasztalatot, néhányuk megjegyzett apróbb kellemetlenséget, például lassú bankszámla nyitási folyamatot, de összességében mindenki pozitívan gondolt a cégalapítás körüli időkre.

Nem tartozik szorosan a dolgozatom tárgyához, de a beszélgetésekből kitűnt, hogy mennyi fejtörést okozott a cégvezetőknek a megfelelő kollégák illetve együttműködő partnerek megtalálása.

Általában elmondható, hogy a vállalkozók, akiket megismertem, pozitív, nyílt gondolkodású személyiségek, akik örömet lelik saját ötleteik, elképzeléseik megvalósításában.

Az alábbi SWOT analízisben foglalom össze az interjúalanyaim által mondottakat. A SWOT analízishez interjúim tartalmát kiegészítettem Csath Magdolna hasonló témában folytatott interjúnak eredményével.³¹

SWOT analízis - Egyesült Királyság

<p>Erősségek</p> <ul style="list-style-type: none"> • stabil, nagy múltú gazdaság • átlátható, stabil cégjogi szabályozás • bevándorlási célország, amely biztosítja a munkaerőt és a vásárlók tömegét • vállalkozás alapításának és működtetésének folyamata jól dokumentált és követhető • pozitív példák sora ösztönzőleg és megerősítőleg hat a kezdő vállalkozókra • a vállalkozók társadalmi megítélése pozitívabb • szakmai gyakorlaton résztvevők alkalmazása egyszerű, állam által támogatott • mikro cégeknél az állam egyszerűsített jelentéseket kér 	<p>Gyengeségek</p> <ul style="list-style-type: none"> • drága a felsőoktatás, emiatt a magasan képzett helyi munkaerő korlátozottan áll rendelkezésre
<p>Lehetőségek</p> <ul style="list-style-type: none"> • BREXIT után hatékonyabb lehet a külgazdasági kapcsolatok menedzselése • kisvállalkozásoknak lehetőséget teremthet egy olyan kormányzati törekvés, hogy fenntartsák a korábbi nem-brit vállalkozói szférát 	<p>Veszélyek</p> <ul style="list-style-type: none"> • BREXIT hatása a gazdaságra sok bizonytalanságot rejt • nem brit állampolgárságú kisvállalkozások BREXIT utáni státusza • Árfolyam-ingadozás okozta bizonytalan gazdasági környezet

³¹ Csath Magdolna: A holnap ma kezdődik, Kairosz Kiadó, 2018 (159 – 201 oldal)

SWOT analízis - Magyarország

<p>Erősségek</p> <ul style="list-style-type: none"> • feltörekvő, fejlődésben lévő gazdaság annak minden lehetőségével (folyamatosan megújuló támogatási rendszerek a KKV-k részére) • alanyi adómentesség és KATA javította a KKV szektor versenyképességét 	<p>Gyengeségek</p> <ul style="list-style-type: none"> • kivándorlás hatása és nagysága nem tisztázott, de a piaci szereplők beszámolóí alapján érezhető munkaerőhiányt okoz • vállalkozás működtetése bonyolultabb, mint az UK-ban • EU átlagnál magasabb adminisztrációs terhek • Sok papír alapú adminisztráció mellett kötelező online kapcsolat a NAV-al (online pénztárgép, online számla adatszolgáltatás) • vállalkozók társadalmi megítélése negatív (sikeres vállalkozó = gazember vagy csaló)
<p>Lehetőségek</p> <ul style="list-style-type: none"> • növekvő GDP növekvő piaci lehetőségeket teremthet a vállalkozások számára • elektronikus ügyintézés és államigazgatás fejlesztése növelhetné a magyar vállalkozások versenyképességét 	<p>Veszélyek</p> <ul style="list-style-type: none"> • iskolarendszer átalakítása nem feltétlenül követi a munkaerő-piaci követelményeket. • problémás kapcsolat az EU-val, emiatt az EU integráció veszélybe kerülhet • korrupció EU-s átlag feletti • polgárok állammal szembeni bizalmatlansága • az állam gyakran avatkozik be a piaci versenybe

9 Összegzés

Dolgoztomban Magyarország és az Egyesült Királyság által nyújtott kisvállalkozási formákat, lehetőségeket térképeztem fel azzal a céllal, hogy elemezzem és összehasonlítsam ezeket. A munkavállalói mobilitás az EU-n belül csalogató lehet abból a szempontból is, hogy egyik országban inkább vállalkozóbarát a környezet, mint a másokban, és maga ez a tény is hozzájárulhat az elvándorláshoz, az anyaországon kívüli cégalapításhoz. Az elmúlt években köztudottan sokan vándoroltak ki Magyarországról az Egyesült Királyságba, és sokan közülük ott lettek vállalkozók, holott ezt itthon is

megtehetnék volna. Ennek okát kutatva munkám során szakirodalmi forrásokat is igénybe vettem, illetve mindkét országban vállalkozókat kérdeztem meg tapasztalataikról, benyomásaikról. Bemutattam a kisvállalkozás alapításának főbb lépéseit, különös hangsúlyt fektetve a vállalkozás alapítása során meghozandó döntésekre.

Legfőbb célom volt, hogy összehasonlítsam a két ország által nyújtott vállalkozásalapítási lehetőségeket. Számba vettem a lehetséges vállalkozási formákat, a vállalkozás alapítás folyamatát, illetve az ezt illető nehézségeket.

Arra a megállapításra jutottam, hogy a két ország által nyújtott jogi környezet nagyon hasonló, a vállalkozás indítása során közel azonos cégformák közül lehet választani, az alapítás folyamata, legalábbis a jogszabályok szintjén, ugyancsak sok hasonlóságot mutat.

A vállalkozókkal folytatott interjúk feltártak azonban eltéréseket is. Amit leginkább kiemelnék, hogy az Egyesült Királyság kormányzata nagy hangsúlyt fektet a minél egyszerűbb, jól dokumentált folyamat kialakítására, ezzel is bátorítva mindenkit, aki a cégalapítás gondolatát fontolgatja. A szakirodalomból ismert, hazai vállalkozók által is említett problémák közül több már megoldott az Egyesült Királyságban, ezáltal könnyebb a hasonló vállalkozások működtetése. Magyarország is tesz lépéseket a fentiek biztosítása érdekében, azonban a folyamatok átalakítása, egyszerűsítése és a bizalmi, támogató légkör kialakítása várhatóan hosszú időt vesz majd igénybe.

10 Irodalomjegyzék

10.1 Online irodalom

1. Magyarországi hatályos jogszabályok gyűjteménye
<https://net.jogtar.hu/>
2. Egyesült Királyság jogszabályainak gyűjteménye:
<https://www.legislation.gov.uk/>
3. Az Európai Unió joganyaga
<https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>
4. Alexander Fallis: Evolution of British business forms: a historical perspective [online] Letöltés időpontja: 2018.04.10. Hozzáférés (URL):
<https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/ethics/evolution-of-british-business-forms.ashx?la=en>
5. Laki Mihály: Kisvállalkozás a szocializmus után [online] Letöltés időpontja: 2018.04.10. Hozzáférés (URL):
<https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tkt/kisvallalkozas/kisvallalkozas.pdf>
6. Laki Mihály: Vállalkozók és vállalkozás szokatlan feltételek között [online] Letöltés időpontja: 2018.04.11. Hozzáférés (URL): http://real-d.mtak.hu/252/1/Laki_Mihaly.pdf
7. KSH statisztikai adatok [online] Letöltés időpontja: 2018.Április Hozzáférés (URL): <https://www.ksh.hu/>
8. Dr. Hollósy Zsolt: Vállalkozási ismeretek, formák [online] Letöltés időpontja: 2018.04.14. Hozzáférés (URL): [http://ttk.nyme.hu/fmkmmk/hollosy/Documents/vállalkozási%20formákRövid.pdf](http://ttk.nyme.hu/fmkmmk/hollosy/Documents/vallalkozasi%20formakRovid.pdf)
9. Adó kódex 2015/8. (online kiadás) [online] Letöltés időpontja: 2018.04.09. Hozzáférés (URL): <https://ado.hu/szaklap/ado-kodex/2015-8-1>
10. Tóth Ágnes: Magyarország gazdasági szerkezetének átalakulása a kilencvenes években a globalizáció körülményei között [online] Letöltés időpontja: 2018.05.06. Hozzáférés (URL): http://epa.oszk.hu/02000/02051/00006/pdf/EPA02051_Tudomanyos_Kozlmenyek_16_073-086.pdf
11. Dr. Kadocsa György: A hazai kis és közepes vállalkozások helyzete és fejlesztési lehetőségei [online] Letöltés időpontja: 2018.05.06. Hozzáférés (URL): http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/01_Kadocsa_Gyorgy.pdf
12. Vállalkozz itthon kisokos [online] Letöltés időpontja: 2018.04.12. Hozzáférés (URL): [http://docplayer.hu/461399-Vállalkozz-itthon-kisokos-segitseg-vallalkozasod-felepiteséhez.html](http://docplayer.hu/461399-Vallalkozz-itthon-kisokos-segitseg-vallalkozasod-felepiteséhez.html)

13. Mikeşy lmos: A Magyarországi mikro-, kis- és középvállalatok nyitottsága a külső tőkebevonás iránt [online] Letöltés időpontja: 2018.05.01. Hozzáférés (URL): <https://www.researchgate.net/publication/291295558>
14. Kontor Enikő: A piacorientáció érvényesülése a kis- és középvállalatok körében – egy klaszteranalízis eredményei [online] Letöltés időpontja: 2018.05.01. Hozzáférés (URL): <https://www.researchgate.net/publication/313408621>
15. Derecskei Anita: KKV-k, avagy Kreatív Kis Vállalkozások [online] Letöltés időpontja: 2018.05.01. Hozzáférés (URL): <http://www.eco.u-szeged.hu/download.php?docID=40098>
16. Vgh Péter – Pollák Zoltán: bredez verseny a kisvllalkozsokrt? [online] Letöltés időpontja: 2018.05.01. Hozzáférés (URL): http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/2924/1/GP4_323_332_vegh_pollak_u.pdf
17. Bauer András - Gti Mirkó: Kvalitatív megközelítés a kis- és középvállalatok marketingdntseinek szervezeti értelmezéséhez, kiemelten kezelve a vállalatvezető szerept [online] Letöltés idpontja: 2018.05.01. Hozzáférés (URL): <https://www.researchgate.net/publication/321926283>
18. Rideg Andrs: A versenykpessg, a vllalati kompetencik s a pénzügyi teljestmny sszefggseinek elemzse a magyar KKV-szektorban [online] Letöltés idpontja: 2018.05.01. Hozzáférés (URL): <https://www.researchgate.net/publication/321670917>

10.2 Nyomtatott szakirodalom

1. Sara Williams: The Financial Times Guide to Business Start Up 2015, Pearson Education, 2014 (28th edition)
2. Paul Burns: Entrepreneurship and Small Business: Start-up, Growth and Maturity, Palgrave, 2016 (4th Edition)
3. Lengyel László: Vállalkozási ismeretek, Klkereskedelmi s Oktatsi Tovbbkpz Kzpont, 2005
4. Vecsnyi Jnos: Kisvállalkozások indítása s mkdtetse, Perfect, 2009
5. Dr. Bza Dániel – Cskn Dr. Filep Judit – Dr. Csapó Krisztn – Dr. Csubák Tibor Krisztn – Dr. Farkas Szilveszter – Dr. Szerb László : Kisvállalkozások finansrozsa, Perfect, 2013
6. Gasz Anikó, Szerényi Attila: Jogi, gazdasági, vállalkozási ismeretek, Szega Books, 2006
7. Dr. Rooz József: Vállalkozás-gazdálkodási ismeretek ügyintézők részére, Perfekt, 2005

8. Dömötör Jenő: Gazdálkodási-, vállalkozási- és kereskedelmi ismeretek, FVM Vidékfejlesztési, Képzési és Szaktanácsadási Intézet
9. Csath Magdolna: A holnap ma kezdődik, Kairosz Kiadó, 2018

11 Mellékletek

11.1 Interjú kérdések és válaszok

A vállalkozókkal folytatott interjúk során az alábbi kérdéssort használtam:

A vállalkozás rövid bemutatása: Név, társasági forma, tevékenységi kör, alapítás éve.

A vállalkozás főbb adatai alapításkor (első év) és jelenleg: mérlegfőösszeg, éves forgalom, foglalkoztatottak száma (vállalkozásban dolgozó tulajdonosok és alkalmazottak).

A vállalkozás alapításával kapcsolatos döntések:

- mi motiválta a vállalkozás alapítását, miért kezdett el vállalkozni
- az alapítók előző tapasztalatai, alapítottak-e már előzőleg is vállalkozást, milyen munkatapasztalattal illetve végzettséggel rendelkeztek a vállalkozás alapításakor
- miért pont ezt a tevékenységi kört választotta
- miért az adott helyet választotta székhelynek
- miért pont ezt a cégformát választotta, milyen előnyöket várt a választott cégformától
- hogy szerezte meg a vállalkozáshoz működéséhez szükséges ismereteket
- igénybe vettek-e külső segítséget, tanácsadókat a vállalkozás alapítása során
- vállalkozás alapításakor mennyire volt tisztában az alapítás költségeivel illetve folyamatával
- készítetett-e valamilyen formában üzleti tervet mielőtt a vállalkozás alapítását elkezdte
- hogyan finanszírozta a vállalkozás indítását? (saját tőke, bankkölcsön, egyéb forrás?)
- amennyiben külső finanszírozást választott, milyen tapasztalati voltak a finanszírozóval illetve a finanszírozás folyamatával
- a vállalkozás alapításakor mennyire volt tudatában annak, hogy milyen adó és egyéb adminisztrációs terhei lesznek
- a vállalkozás indításakor felmérte-e, hogy kik lesznek a versenytársak
- milyen nehézségekkel találkozott a vállalkozás indítása kapcsán és hogy oldotta meg ezeket
- a vállalkozás alapítása során volt-e olyan döntése, amit megbánt vagy a mai tapasztalatai alapján máshogy csinált volna
- ha ki kellene emelni a leginkább pozitív és leginkább negatív élményét a vállalkozás alapítása során melyek lennének azok

1. interjú

Időpont: 2018 Április 16

Vállalkozás neve: S..... G..... Ltd

A vállalkozás 2016 áprilisban 3-an alapították. Alkalmazottak nincsenek, a tulajdonosok a szándékuk szerint a nyereségből szeretnének részesedni osztalék formájában, alkalmazottként nem akarnak munkabért felvenni. Első évben 26 000 GBP forgalmat és 2 000 GBP mérlegfőösszeget mutattak ki.

A vállalkozást videojáték fejlesztésre hozták létre. Három alapító közül az egyik Angliában él, ezért lehetőség volt választani, hogy Angliában vagy Magyarországon hozzák létre a vállalkozást. Régebbi magyarországi tapasztalatok miatt néztek utána az angliai cégalapítás lehetőségeinek, azt olcsóbbnak és sokkal egyszerűbbnek tartották. További fontos érv volt Anglia mellett hogy a játékfejlesztés finanszírozását Kickstarteren keresztül tervezték megoldani és a Kickstarter nem finanszírozott magyar székhelyű vállalkozásokat (A Kickstarter egy népszerű crowd-funding platform, <https://www.kickstarter.com/>). Gondolkodtak off-shore cég alapításán, de ezt elvetettek, úgy gondolták a befektetők számára sokkal megbízhatóbbnak fog tűnni a vállalkozás, ha nem az off-shore alapítás mellett döntenek.

A cégforma kiválasztásánál fő motiváció volt a korlátolt felelősség, három ember alapította a céget és szerették volna biztosítani, hogy egyik tag tevékenysége se legyen hatással a többi tag magánvagyonára. Ugyancsak célszerűbb volt az Ltd, mint az LLP választása mivel amíg a vállalkozás nem termel profitot és az alapítók nem vesznek ki pénzt, az Ltd működtetése sokkal olcsóbb.

Az alapítóknak voltak előzetes tapasztalataik magyarországi vállalkozás alapításával kapcsolatban. Mindannyian kapcsolódó területen dolgoznak, így megfelelő munkatapasztalattal rendelkeznek a cég fő tevékenységével kapcsolatban. A tevékenységi kör (játékfejlesztés) kiválasztása is ennek köszönhető, hisz mindhárom alapítónak ez az érdeklődési köre.

Székhely kiválasztásakor problémát jelentett, hogy a cég nem volt bejegyezhető albérletbe, így egy székhelyszolgáltatást is nyújtó könyvelőt vettek igénybe az alapításhoz. Később a székhely módosítva lett az akkorra már saját tulajdonú lakhelyre.

A vállalkozás működtetéséhez szükséges ismeretek fő forrása az előző vállalkozások működtetése során szerzett tapasztalatok, illetve az angol kormány honlapjain talált információk voltak. Szükséges volt továbbá a könyvviteli szakkifejezések elsajátítása angolul. Nem alkalmaznak könyvelőt a negyedéves áfa és az éves adóbevallásokhoz, mivel minimális forgalmuk van, a bevallások egyszerűek és könnyen elkészíthetőek, ebben egy könyvelő szoftver segíti őket.

A vállalkozás alapítása előtt utána néztek a költségeknek, azokkal tisztában voltak és nem is érte őket meglepetés.

Készítettek egy nagyon egyszerű üzleti tervet, ez a Kickstarteren is feltétel volt, de maga a Kickstarter kampány is egy jó visszajelzés volt az ötletükkel kapcsolatban, ha nem jött volna össze a tervezett finanszírozás a kampány végére, akkor az alapítókat elgondolkodtatta volna, hogy a játék-ötletük esetleg nem is annyira érdekli a közönséget, mint ők azt elgondolták.

A vállalkozás finanszírozása elsősorban saját megtakarításokból, illetve a Kickstarteren keresztül megszerzett befektetésből történik. Alaposan utána néztek a Kickstarteren keresztüli finanszírozás lehetőségeinek, mikor, milyen technikával célszerű a kampányt indítani, hogy sikeres legyen. Maga a Kickstarter rendszere nehézkes, a weboldal felépítése, kezelése és a regisztrálás okozott problémát, de a sikeres kampány után gyorsan utaltak.

A vállalkozás indulásakor ismerték a piacot, hisz alkalmazottként ebben az iparágban dolgoznak. Maga a játék egy speciális, réteg igényt kielégítő témájú. Előzetesen ismerősökön tesztelték az ötletet és a Kickstarter kampány sikere is megerősítette az alapítókat, hogy van érdeklődés erre a típusú játéokra.

Az alapítók nem érezték, hogy a vállalkozás alapítása során lett volna olyan döntésük, amit megbántak. Továbbá azt tapasztalták, ha valamin változtatni kell, akkor az egyszerűen és költséghatékonyan megtehető (p.l.: székhelyváltás).

Legpozitívabb élményként kiemelték, hogy a cég alapításhoz és működtetéséhez szükséges ismeretek könnyen hozzáférhetőek és egyszerűen, érthetően vannak fogalmazva (ahogy az egyik alapító fogalmazott, „Bár nem angol az anyanyelvem mégis jobban értettem az angol adóhatóság honlapján leírtakat, mint a magyar adóhatóságén találhatóakat.”) A leginkább negatív élmény a bankszámla nyitáshoz kötődik. Egy hónapot kellett várni mire a bankszámlát a bank megnyitotta, de ez nem a választott bank egyedi problémája, más bankok is hasonló határidőt jeleztek előre. Azóta ez vélhetően javult, mert később egy újabb bankszámla nyitás már sokkal gyorsabb volt (igaz, az egy új online bankon keresztül történt).

Arra a kérdésre, hogy mi a legnagyobb különbség a magyar és az angol rendszer között, azt emelték ki, hogy az angol rendszer nem akarja azonnal adóztatni az induló vállalkozást, hagyják kifejlődni és majd csak akkor kezd adózni, ha elkezdett nyereséget termelni. (Természetesen társadalombiztosítási hozzájárulást kell fizetni, ha egyéb módon nincs fizetve (például főállású munkaviszony után)). Továbbá az angol rendszer nagyon segítőkész és egyszerű, legalábbis egy kis cég elindítása és működtetése nem igényel különösebb szaktudást. Magyarországon sok oldalas, sokszor értelmezhetetlen kérdéseket tartalmazó formanyomtatványokat kellett kitölteni minden bevalláskor, könyvelő alkalmazása szinte elkerülhetetlen volt.

2. interjú

Időpont: 2018 Április 16

Vállalkozás neve: B..... TV

2015 májusában „sole trader” formában hozták létre, első évben az éves forgalma 3 000 GBP volt.

Fő tevékenységi köre angol nyelvoktatás, Udemy (online tanfolyam portál) tartalom fejlesztés.

A vállalkozás alapításának célja elsősorban munkalehetőség teremtése saját részre, egyfajta fizetés kiegészítés az akkor még meglévő főállás mellé, annak reményében, hogy

később a vállalkozás eljut arra a szintre, hogy képes lesz az alapítónak teljes állást és fizetést biztosítani.

Az alapítónak volt előzetes vállalkozási és cégalapítási tapasztalata. A tevékenységi kör kiválasztásának fő motivációja a nyelvtanítás iránti érdeklődés volt, melyhez a cégalapító nyelvtanári végzettsége adta a háttérrel. További motiváció volt, hogy a nyelvtanítás kevésbé szokványos módjait is kipróbálhassa az alapító (nyelvtanítás interneten keresztül, illetve nyelvoktató kurzusok készítése Udemy platformra).

Székhelyként mindig a saját lakása szolgált. A cégforma kiválasztásánál az egyszerűséget tartotta szem előtt, illetve, mivel egyedül szeretett volna vállalkozni, az egyéni vállalkozó („sole trader”) státusz tűnt legalkalmasabbnak.

A vállalkozás alapításához és működtetéséhez szükséges ismeretekre előző tapasztalatok és kormányzati oldalakon fellelhető információk alapján tett szert. A vállalkozás alapítása előtt kért tanácsot könyvelőtől, de megerősítették abbéli elhatározásában, hogy egy ilyen méretű vállalkozásnál mind az alapítás, mind a működtetés nagyon egyszerű és egyedül is meg tudja oldani, így végül egy személyben vágott bele és sikerült is a vállalkozást megalapítani a rendelkezésre álló online felületen. A vállalkozás alapítása előtt a költségeknek utána nézett és tisztában volt a várható díjakkal.

Üzleti tervet készített, bár utólag belátta, hogy az eredeti elképzelések nem tükrözték a valóságot. Kikalkulálta azt a pontot is, hogy mennyi veszteséget engedhet meg vállalkozása számára, mielőtt beszünteti tevékenységét. Továbbá készült alternatív terv arra vonatkozóan is, hogy mi történjen, ha a bevételei nem úgy alakulnak, ahogy eredetileg tervezte. Erre szükség is volt, mert a vállalkozás indítása és a kezdeti sikertelenségek után egy időre állást kellett vállalnia.

Kizárólag saját megtakarításokból oldotta meg a vállalkozás finanszírozását.

Vállalkozás indítása előtt minimális kutatást végzett a konkurenciával kapcsolatban, de „nem akarta magát elkéséríteni” így inkább csak belevágott.

Vállalkozás indításával kapcsolatban az alábbi nehézségeket említette: félelem a vállalkozás indításától, korábbi (magyar) rossz tapasztalatok, bizonytalanság, a

befektetett tőke elvesztése, hosszabb veszteséges időszak az indulás után. Aggódott, hogy mivel különböző valutánemekben lesz bevétele, hogyan fogja azokat lekönyvelni, de végül erre is talált egy egyszerűen követhető módszert a kormányzati weboldalon.

Úgy érzi az induláskor rossz, elavult üzleti modellt választott (emiatt hamar fogyott a befektetett tőke), ezt ma már máshogy csinálná.

A vállalkozás indítása során pozitív élményként érte, hogy mennyire egyszerű információhoz jutni, mennyire világos az ügymenet és érthetőek a lépések. Negatív élményt nem tudott kiemelni.

3. interjú

Időpont: 2018 Április 20

Vállalkozás neve: EC A..... Ltd.

A vállalkozás 2016 januárban alakult, tevékenységi köre könyvelés. Mérlegfőösszege az első évben 1500 GBP, jelenleg 2000 GBP, éves forgalma 22500 GBP.

A vállalkozás alapítását az önállósodás iránti vágy motiválta, ez a gondolat régóta foglalkoztatta és tervezte is saját vállalkozás indítását, de a végső lökést mégis az adta, hogy az akkori munkahelye jelentős létszámleépítésen ment keresztül, így elvesztette állását.

A könyvelés, mint tevékenység tulajdonképpen következett előző tanulmányaiból, illetve munkatapasztalataiból, azonban kifejezetten csak könyveléssel foglalkozó munkahelyen még nem dolgozott, vállalkozása előzőleg nem volt. Székhelyként a saját lakást jelölte meg, ugyanis ehhez a típusú tevékenységhez nem szükséges nagy vagy speciális hely és nem várható nagy ügyfélforgalom.

A cégforma kiválasztásakor úgy gondolta, hogy egy Ltd (Kft) megbízhatóbb partnernek tűnik az ügyfelei szemében, mint az egyéni vállalkozó, továbbá az ezzel a cégformával járó többlet adminisztrációt nem érezte aránytalanul nagy tehernek. Várakozásaimmal

ellentétben a „korlátolt felelősség” nem volt különösebben fontos szempont, hisz egy felelősségbiztosítást amúgy is meg kellett kötnie.

A vállalkozás indításához és működtetéséhez szükséges ismereteket közép- és felsőfokú tanulmányai és munkahelyen szerzett tapasztalatai szolgáltatták. Közvetlenül a vállalkozás indítása előtt sok hasznos információt talált a Cégbíróság (Companies House) és egyéb kormányzati oldalakon. Az indulás környékén vett igénybe külső segítséget, egy, a vállalkozások indításához segítséget nyújtó alapítvánnyal beszéltek át a lehetőségeket, ez hasznos támpontnak bizonyult, találkozott egy könyvelővel is, de ő nem tudott sok újdonságot mondani. További segítség volt egy üzleti tanácsadó, aki a vállalkozás indításával járó nehézségeken segítette át, illetve tanácsokat adott arra vonatkozóan, hogyan találjon új ügyfeleket, reklámozza a vállalkozást és bővítse az ügyfélkörét.

A vállalkozás alapításakor tisztában volt az alapítás költségeivel, ezek alaposan dokumentálva voltak a kormányzati weboldalakon, amiket áttanulmányozott és nem érte ezzel kapcsolatban meglepetés. A vállalkozás indítása előtt nem készített egy átfogó üzleti tervet, de kiszámolta mi lenne az az órabér, ami fedezi a költségeit és fizetését. A vállalkozás indítását saját megtakarításokból fedezte, külső finanszírozásra nem volt szüksége. Az adó és adminisztrációs terhek nem érték váratlanul, ezekre készült, talán egyedül a munkavállalóként való bejelentkezés a saját cégébe tartott meglepően sokáig és tűnt az elvártnál bonyolultabbnak.

A versenytársakkal kapcsolatban elmondta, hogy tudta, számtalan hasonló kisvállalkozás van, ez el is bátorítanította eleinte. Mélyebb felmérést vagy kutatást ezzel kapcsolatban nem végzett.

A cégalapítással kapcsolatos nehézségek között kiemelte, hogy annak ellenére, hogy a folyamat jól dokumentált és érthető, mégis úgy érezte sokfelé kell adminisztrálni és tovább tartott, mint azt szükségesnek érezte. Sokáig tartott a cége arculatának felépítése, ügyfélkörének megtalálása és bővítése. Kiemelte a megváltozott felelősséget is, előzőleg alkalmazottként számíthatott a havi fix fizetésre, vállalkozóként ennek előteremtése teljes mértékben rá hárult.

Említett néhány olyan döntést, amit a mai tapasztalatai alapján máshogy csinált volna. A cég nevét jobban megfontolná, keresne valamit, ami jobban elüt az általánostól. Továbbá említette, hogy kevesebb dolgot kellett volna saját magának csinálnia, inkább külső szakembereket kellett volna felkérnie például logó és arculattervezésre, weboldal készítésre.

Pozitív élményként említette, hogy sokkal könnyebben ment a vállalkozás alapítás, mint eredetileg gondolta, negatív élményt nem nagyon tudott kiemelni, bár említette, hogy a különböző határidős és egymás eredményeitől függő lépések az alapítás során okoztak problémákat.

4. interjú

Időpont: 2018 Április 25

Vállalkozás neve: E... Ltd.

A vállalkozás 2011 májusában alakult, „Private limited Company” formában. Az első évben két tulajdonossal és egy alkalmazottal működött, jelenleg 6 alkalmazott dolgozik a vállalkozásban a két tulajdonos mellett, jelenlegi mérlegfőösszeg 28500 GBP és 2017-es éves forgalom 230000 GBP volt.

A vállalkozás alapításának fő motívuma volt, hogy a tulajdonos szeretett volna munkahelyet teremteni magának gyermekszülés után, ami elegendő rugalmasságot ad ahhoz, hogy a munkát a gyerekneveléssel összeegyeztethesse.

Előzőleg egyéni vállalkozóként folytatott könyvelést egy évig, ez a tevékenység sikeres volt, fel akart venni egy alkalmazottat és ezért döntött egy olyan vállalkozási forma mellett, amely a tulajdonos korlátozott felelőssége mellett működik. Ezzel egy lépésben társas vállalkozássá is alakították a céget, a férjet bevonva a tulajdonosi körbe.

Az említett egyéni vállalkozói éven kívül az alapítóknak nem volt vállalkozói tapasztalata.

A tevékenégi kört választásával kapcsolatban elmondta, hogy nem volt előzetes tapasztalata bár a családban többen is foglalkoznak könyveléssel, illetve mindig is jó volt matematikából, szeretett számokkal foglalkozni. Úgy gondolta ez a típusú vállalkozás fog annyi rugalmasságot biztosítani, ami egy gyerek neveléséhez kell.

Székhelyként eleinte a lakhelyet használták, később lakhelyükhöz közel találtak irodát.

A vállalkozásra tudatosan készült, előtte egy két éves könyvelői tanfolyamot végzett. A vállalkozás indításához nem vett igénybe külső segítséget, magabiztos volt az elhatározásában, illetve abban, ahogy azt végre akarja hajtani. Tisztában volt az alapítás és indulás költségeivel. Ugyancsak tisztában volt azzal, hogy milyen adó és egyéb adminisztrációs terhei lesznek, bár tudta, hogy egy Ltd. bonyolultabb könyvelést és több adminisztrációt igényel.

Nem készített a klasszikus értelemben vett üzleti tervet, bár még az egyéni vállalkozás induláskor próbálta kiszámolni, hogy mekkora ügyfélkör és bevétel lenne ahhoz elegendő, hogy elérje célját és elegendő bevételt teremtsen.

A vállalkozás indulását saját megtakarításból fedezte. Ami esetleg külső forrásként vagy hitelként tekinthető, hogy a tanfolyam díját nem kellett előre kifizetni, hanem a tanfolyam ideje alatt részletekben tudta fizetni.

A vállalkozás indításakor felmérte a versenytársakat, de úgy érezte, van helyük a piacon és ez a típusú vállalkozás amúgy is ajánlások és személyes kapcsolatok alapján szerez új ügyfeleket.

Nem találtak komolyabb nehézséggel a vállalkozás alapítása során, habár kiemelte, hogy néha nagyon sokáig tartott bizonyos, nem szokványos ügyeket elintézni (pl.: fel akartak kerülni az ajánlott cégalapítási ügynökök listájára, ez nagyon sokáig tartott).

Úgy érezte volt olyan döntése a vállalkozással kapcsolatban, amit megbánt. Ma már sokkal körültekintőbben kötné meg a munkaszerződéseket, ebből volt problémája indulás után.

Pozitív tapasztalatként említette, hogy sikerült egzisztenciát teremtenie a saját vállalkozásával, amit nagy sikerként értékel. Negatívumként került szóba az egyéni vállalkozáshoz képest magasabb adminisztrációs teher az Ltd.-vel.

5. interjú

Időpont: 2018 Április 27

Vállalkozás neve: M.... E.... Kft.

A vállalkozás 2013 decemberében alakult, fő tevékenységi köre szakorvosi járóbeteg-ellátás valamint szoftver fejlesztés. A szoftver fejlesztés elsősorban orvosi szoftvereket takar, így kapcsolódik egymáshoz a két fő terület. A másik kapcsolódási pont, hogy a két alapító magánszemély ezeken a területeken dolgozik, egyikük orvos, míg a másik alapító szoftver fejlesztéssel foglalkozik. Első évben a mérlegfőösszeg pontosan 500 eFt volt, köszönhetően hogy az év végén alakult, nem volt forgalma az évben és az alapítás még a Ptk. változás előtt történt, amikor a Kft. alapítás 500 eFt minimális törzstőkével is lehetséges volt. Azóta mérlegfőösszege és éves forgalma is 11 millió forint fölé emelkedett. A vállalkozásban a két tulajdonos dolgozik alkalmazottként.

A vállalkozás alapításának motivációja a munkahelyteremtés volt, azt a profilt választották az alapítók fő tevékenységüknek, amivel általánosságban, idejük nagy részében, a legtöbbet foglalkoztak. A vállalkozás indítása előtt mindketten felsőfokú végzettséggel és több mint 20 éves tapasztalattal rendelkeztek a maguk területén. Székhelyként a tulajdonukban álló lakóingatlant választották. A cégforma választása során a korlátozott vagyoni felelősség volt a legfőbb szempont. Az alapítók rendelkeztek előzőleg Betéti Társasággal, illetve egyéni vállalkozóként is dolgoztak, szerettek volna az ebből fakadó korlátlan felelősség hatálya alól kikerülni.

A fentiekből kitűnik, hogy az alapítók rendelkeztek előzetes vállalkozói tapasztalatokkal. Ezen felül az egyik alapító Számviteli Főiskolai végzettséggel is.

A vállalkozás alapítása során vettek igénybe segítséget. Volt kapcsolatuk egy megbízható ügyvéddel, aki segítette az alapító okirat elkészítését, illetve a korábbi üzleteikből ismert könyvelő intézte az új vállalkozás könyvelési és adminisztrációs feladatait is.

Az alapítók rendelkeztek a szükséges mértékű ismeretekkel, így a vállalkozás alapítása során nem adódott semmilyen meglepetés.

Indulás előtt nem készítettek üzleti tervet. Kalkuláltak egy várható bevételt, amit sikerült is elérni. Azonban a vállalkozás fő tevékenységi köre, annak elérhető bevétele és költségei nem voltak ismeretlenek, hisz előzőleg is hasonló dolgokkal foglalkoztak, az új vállalkozás tulajdonképpen ezek folytatását segítette elő, egy másik cég, illetve cégforma által.

A vállalkozás indításához nem vettek igénybe külső finanszírozást, mivel akkoriban a Kft. alapításhoz szükséges tőzstőke sokkal alacsonyabb volt. Másik fontos szempont, hogy az alapítóknak nem voltak jó tapasztalataik a magyarországi banki és finanszírozási gyakorlattal. A finanszírozók túlbiztosítják a hiteleket és ennek ellenére mégis drágák. Maga a finanszírozás folyamata is túl bonyolult.

A vállalkozás alapításakor tisztában voltak a konkurenciával, de egyrészt meglévő ügyfélkörük volt, másrészt olyan tevékenységeket folytattak, ahol kevésbé az ár, mint inkább a személyes, bizalmi kapcsolat, ismerősök ajánlása számít.

A vállalkozás alapítására fel voltak készülve, nem érte őket meglepetés, és az esetleges problémákat sem nehézségként, hanem megoldandó feladatként kezelték. Utólag visszagondolva nem tudtak kiemelni olyan döntést, amit megbántak volna, vagy szívesen megváltoztatnának.

Amikor a legpozitívabb és legnegatívabb élményeikről érdeklődtem, akkor pozitív élményként a „jól végzett munka örömét” említették, amit a vállalkozás indítása után éreztek. Negatív élményként listázták a NAV-tól rendszeresen érkező tértivevényes leveleket. Bár úgy érzik az ügyintézők mindig segítőkészek velük, a jogszabályok túl szigorúak, sokszor feleslegesen bonyolultak és egyáltalán nem elnézőek. Segítség és támogatás helyett a büntetésre helyezik a hangsúlyt.

6. interjú

Időpont: 2018 Május 1.

Vállalkozás neve: W..... property management Ltd.

A társaság 2011 júniusában alakult, egy magánszemély alapította 100 GBP alaptőkével. A vállalkozás más vállalkozások által birtokolt ingatlanok működtetésével és bérbeadásával foglalkozik. Első évben a mérlegfőösszege 2 500 GBP volt, ez 6 000 GBP-re emelkedett az elmúlt évben. Jelenleg 330 000 GBP éves forgalma van. 3 teljes állású saját alkalmazott mellett 2 szerződéses részmunkaidőben foglalkoztat (heti 2-3 nap) és maga a tulajdonos is dolgozik a vállalkozásban.

A vállalkozás alapítását munkahelyteremtés és anyagi haszonszerzés motiválta. Az alapító ügyvéd azért kezdett el ingatlanokkal foglalkozni, mert ügyvédként is sokat dolgozott ezen a területen (szerződések, jogi- és peres ügyek) és meglátta bennük a potenciált, úgy érezte jobban tudná csinálni, mint mások.

A cég székhelye az alapító saját házában volt, nem akart, illetve eleinte nem tudott irodabérletre költeni. Ahogy a cég fejlődött, szükségesé és lehetségesé vált irodát bérelni. A cégforma kiválasztásánál elsődleges szempont volt a tulajdonos korlátozott felelőssége.

Az alapítás előkészítése során sok könyvet olvasott a témában, illetve interneten. Ahogy az alapító elmondta, egy ingatlannal kezdte és a cég fejlődésével együtt fejlesztette a saját tudását.

Külső segítséget nem vett igénybe a vállalkozás indításánál, de az előző munkái miatt volt egy kiterjedt kapcsolati hálója, akikre tudott támaszkodni, és akik a felmerülő kérdéseket segítettek megválaszolni.

A vállalkozás alapításakor az alapító teljes mértékben tisztában volt a költségekkel, nem érték meglepetések. A vállalkozás indítása során a saját megtakarításait használta, külső finanszírozást nem kellett igénybe vennie.

Szintén tisztában volt a céget terhelő adminisztrációs költségekkel és adókkal. Említette, hogy eleinte mindent maga intézett, mert annyira kevés volt a nyeresége hogy nem engedhette meg, hogy könyvelőt alkalmazzon.

Induláskor utánaézett, hogy milyen konkurenciával kell számolni, sokukat ismerte is, hisz előzőleg dolgozott velük. Úgy gondolta, sokuknál jobban tudná csinálni ezt a típusú üzletet.

Induláskor a következő kérdések merültek fel: hogyan bővítse az üzletet, mindig a megfelelő számú alkalmazottal dolgozzon, nehéznek találta az egyik partnerrel (ingatlan tulajdonos?) való együttműködést. Folyamatosan küzd a költségek alacsonyan tartásával.

Említette, hogy az első irodát egy másik céggel közösen bérelték és azt nagyon megbánta. Problémái voltak akkor is, amikor meg kellett válni alkalmazottól, ezt ma már máshogy intézné, sokkal több figyelmet fordítana a Munka Törvénykönyve vonatkozó fejezeteire.

Pozitív élményként említette, hogy a legtöbb kollégával és alkalmazottal nagyon jó kapcsolata alakult ki. Negatív élményként érte viszont az üzleti előrejelzések megbízhatatlansága.

7. interjú

Időpont: 2018 Április 29.

Vállalkozás neve: H..... Ltd.

A vállalkozást 2013-ban alapították, fő tevékenységi köre nemzetközi szállítmányozás, költöztetés és csomagküldés. Az első év néhány tízezer fontos forgalma után az elmúlt évben 118 000 GBP forgalmat mutattak ki, és a mérlegfőösszeg is 33 000 GBP-re emelkedett. Egy magánszemély alapította 2013-ban minimális törzstőkével.

A vállalkozás alapításának fő motivációja a függetlenségre törekvés, önállósodás igénye volt.

A tevékenységi kör választását motiválták előzetes munkatapasztalatok (2008 óta egyéni vállalkozóként fuvarozás), iskolai tanulmányok (logisztikai és műszaki végzettség) valamint az igények és lehetőségek szerencsés találkozása.

A vállalkozás Londonban, londoni székhellyel indult, az alapításban és működtetésben könyvelő és ügyvéd is segít, illetve alkalmanként marketinges szolgáltatásait is igénybe veszi. Az alapító maga is sokat tanult, illetve folyamatosan képzzi magát a témában.

A cégforma választását a korlátlan felelősség és a nagyobb vevői bizalom iránti vágy motiválta.

A vállalkozás indításakor nem készült üzleti terv és teljes mértékben saját tőkét felhasználva alapította a tulajdonos. Külső finanszírozást nem vett igénybe.

A vállalkozás alapításakor az alapító már tisztában volt a folyamattal és a teendővel, bár később a működtetés során akadtak apróbb részletek, amik újdonságként hatottak. Alapítás során nem volt olyan döntés, amit megbánt volna.

Alapításkor a tulajdonos nem végzett felmérést a konkurenciával kapcsolatban.

A tulajdonos pozitív élményként említette a gyors, költséghatékony és egyszerű folyamatot, amit a vállalkozás létrehozása során tapasztalt, negatív élményt nem tudott kiemelni.

8. interjú

Időpont: 2018 Május 5.

Vállalkozás neve: C..... H..... Kft.

A vállalkozást 2001 májusában alapította egy magánszemély, 3 millió forint törzstőkével melynek egy része apportként, másik része készpénzben lett a vállalkozás rendelkezésére bocsájtva. Az indulás évében 850 ezer forint forgalmat bonyolított, ez az elmúlt évben 11,3 millió forintra növekedett. A vállalkozás fő profilja informatikai szolgáltatások nyújtása, illetve szoftver fejlesztés.

Az alapító elsődleges célja az volt, hogy munkahelyet és megélhetést teremtsen saját részre. A tulajdonosnak vált már előző tapasztalata társas vállalkozás alapításában, valamint releváns felsőfokú végzettséggel is rendelkezett, így a folyamat nem volt ismeretlen számára, meglepetést sem okozott. Ügyvéd és könyvelő segítségét is igénybe vette az alapítás során.

A cégforma választásánál két fő motivációt említett, egyrészt a korlátozott felelősség, másrészt az, hogy kizárólagos tulajdonos lehet (előző vállalkozás működtetése során problémás volt a tulajdonostársak együttműködése).

Székhelyként a saját lakást választotta, mivel ez volt a legolcsóbb megoldás és nem számított az ügyfelek látogatására, Ő kereste fel az ügyfeleit. A tevékenységi kört a saját érdeklődésének és szaktudásának megfelelően választotta.

Üzleti tervet nem készített az alapítás idején, bár kiszámolta mi lenne az a minimális árbevétel, amit el kell érnie. Évekkel a vállalkozás indítása után volt szüksége hitelre, ekkor készítette az első üzleti tervet, ami nem okozott különösebb nehézséget, hisz addigra már ismerte a vállalkozása bevételeit és költségeit.

A vállalkozás indítását teljes mértékben saját erőből fedezte, megtakarításait illetve saját eszközöket (számítógép és autó) használt erre a célra.

A vállalkozás alapításakor, előző tapasztalatai alapján, tisztában volt a versenytársakkal, de bízott magában, illetve az előző munkák során megismert ügyfélkör lojalitásában.

Különösebb nehézséget nem tapasztalt a cég alapítása és beindítása során. Mivel egyedül dolgozott a Kft.-ben, a későbbiek során okozott problémát az, hogy a szabadság vagy nagyobb munkák idejére találnia kellett segítséget.

A vállalkozás indítása során nem volt olyan döntése, amit megbánt volna. Pozitív élmény volt, amikor aláírta az első ügyfelével a szolgáltatói szerződését a frissen alapított cég nevében. Negatív élményt nem tudott kiemelni.

SZERZŐI NYILATKOZAT

Alulírott, Horváth Zsolt 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.

Zalaegerszeg, 2018 május 9.

Horváth Zsolt s.k.

hallgató aláírása

ÖSSZEFOGLALÁS

(benyújtandó két példányban)

Kisvállalkozások alapítása Magyarországon és az Egyesült Királyságban

Horváth Zsolt

Szakirányú továbbképzés / Közgazdász szakmérnök / Vállalkozási szak

Dolgozatomban feltérképeztem a címben szereplő két ország által nyújtott kisvállalkozási formákat, majd összevetettem a cégalapítással kapcsolatban felmerülő szempontokat, esetleges problémákat, lehetőségeket.

Mivel dolgozatom kimondottan a kisvállalkozásokra koncentrált, először a KKV angol, magyar és Európai Unió definícióját mutattam be, majd hasonlítottam össze. Kiemeltem a KKV szektor fontosságát és szerepét egy hatékonyan működő piacgazdaságban.

Röviden összefoglaltam a ma használatos cégformák kialakulásának történetét, majd számba vettem a lehetséges vállalkozási formákat, rávilágítottam a hasonlóságokra és felvázoltam a felfedezett különbségeket (például az egyéni cégnek nincs angol megfelelője; a Kft. angol megfelelője, az Ltd. törzstőke korlátozás nélkül is megalapítható).

Bemutattam a kisvállalkozás alapításának főbb lépéseit, különös hangsúlyt fektetve a vállalkozás alapítása során meghozandó döntésekre. A vállalkozásalapítás jogi feltételeinek vizsgálata után, röviden kitértem az alapítás előtti ötletgyűjtésre, cél megfogalmazásra és felkészülési fázisra. Részleteztem a névválasztás és a cégforma kiválasztásának jelentőségét. Kiemeltem az üzleti terv készítésének fontosságát, az üzleti terv meglétének hasznosságát. Az üzleti

tervnek ugyan nincs kötött formátuma, azonban hasznosnak éreztem egy Angliában elterjedten alkalmazott formátum részletes bemutatását. Valamint annak jellemzésére is kitértem, hogy bizonyos vállalkozás típusok, illetve tevékenységi körök további teendőket rónak az alapítókra, például szükséges lehet a szakhatósági engedélyek beszerzése, szakmai szervezetéknél történő regisztráció, ezekre is figyelemmel kell lenni.

Részletesen szóltam a kisvállalkozások finanszírozásával kapcsolatos teendőkről és lehetőségekről. Ebben a fejezetben áttekintettem a hitelfelvétel és a lízing közti különbségeket, írtam a külső tőkebevonás kockázatairól, valamint megemlítettem a pályázatokon való részvétel fontosságát is. Néhány gondolat erejéig felhívtam a figyelmet arra is, hogy a kezdő kisvállalkozók számára mindkét országban segítő és támogató szervezetek állnak rendelkezésre. Ezeket igénybe véve, a vállalkozások tanácsokhoz, tanfolyamokhoz esetleg mikrohitelhez juthatnak.

Dolgozatomban primer és szekunder módon szerzett adatokat vonultattam fel. A primer információkat közvetlenül, kisvállalkozóktól gyűjtöttem. A dolgozat empirikus fejezetében nyolc kisvállalkozó gondolkodásmódját, vállalkozás alapítása során hozott döntéseit rögzítettem, cselekedeteik motivációját, törvényi szabályokra adott reakciójukat kívántam megérteni, elemezni. Primer kutatásom eredményeihez az interjúk kvalitatív elemzésével jutottam. Tisztában vagyok alkalmazott módszerem sebezhetőségével, lévén, hogy korlátozott számú vállalkozó állt csupán rendelkezésemre, így vizsgált célcsoportom nem feltétlen reprezentatív. Mégis, mivel dolgozatom nem hangsúlyozottan számszerű eredményeket szolgáltat - bár a szekunder kutatásban fellelhető ez is -, a minőségi jellemzést éreztem érvényesnek, kellően mélyrehatónak. A szubjektív megközelítésből adódó kockázatot előre rögzített kérdéssor alkalmazásával próbáltam csökkenteni, így vállalkozó alanyaim egyazon gondolkodási struktúra mentén fejthették ki véleményeiket.

Dolgozatom záró fejezetében összefoglaltam a primer és szekunder kutatás eredményét. Úgy tapasztaltam, mindkét ország nagyon hasonló jogszabályi környezetet teremtett a kisvállalkozások számára, a különbségek elenyészőek, érdemben nem befolyásolják a vállalkozás alapítását és kezdeti lépéseit. Azonban a vállalkozókkal folytatott interjúk rámutattak, hogy az Egyesült Királyság által megvalósított rendszer sokkal hatékonyabban segíti a kisvállalkozások mindennapjait, életét, céljainak megvalósítását. Magyarország kormányának további lépéseket kell tennie a bürokrácia csökkentése, a folyamatok egyszerűsítése érdekében.